

**ISSN 2786-5002 (online)**  
**ISSN 2786-4995 (print)**

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

# **ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**Випуск 2(2)2021**

Заснований 2021р.

Харків – 2021

**Збірник наукових праць «Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку»** публікує наукові статті, які містять оригінальні результати розв'язання питань економіки, обліку, фінансів та банківської справи, управління та інформаційних технологій зазначених напрямків. Журнал виходить 4 рази на рік.

ISSN 2786-5002 (online)

ISSN 2786-4995 (print)

**Головний редактор:**

**Самородов Борис**, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

**Заступник головного редактора:**

**Азаренкова Галина**, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

**Відповідальний редактор:**

**Мірошник Олексій**, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

**Технічний редактор:**

**Нечепуренко Олексій**, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

**Адамонене Рута**, Університет Миколаса Ромеріса, Литва

**Аміт Кумар Гоель**, Інтегральний університет, Індія

**Балезентіс Томас**, Литовський центр соціальних наук, Литва

**Васильєва Тетяна**, Університет прикладних наук RISEBA, Латвія

**Волощенко-Холда Лада**, Варшавська школа економіки, Польща

**Гороховатський Володимир**, Харківський національний університет радіоелектроніки, Україна

**Грінько Алла**, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна

**Житар Максим**, Університет Державної фіскальної служби України, Україна

**Карас Міхал**, Технологічний університет у Брно, Чехія

**Кендюхов Олександр**, Запорізький національний університет, Україна

**Кузьменко Ольга**, Сумський державний університет, Україна

**Нікітін Андрій**, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

**Ніценко Віталій**, Фонд SCIRE, Польща

**Ніведіта Мандал**, Університет Адамас, Індія

**Сергієнко Олена**, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

**Сіманавічіене Жанета**, Університет Миколаса Ромеріса, Литва

**Теллі Ямото Гонка**, Університет Малтепе, Туреччина

**Ткаченко Наталія**, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

**Хайдук Людовит**, Пан'європейський університет, Словачка Республіка

**Хусам-Алдін Нізар Аль-Малкаві**, Британський університет в Дубаї, Об'єднані Арабські Емірати

**Шкодіна Ірина**, Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, Україна

**Шебеко Константин**, Поліський державний університет, Білорусь

**Яременко Олег**, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Україна

---

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (протокол № 5 від 09.11.2021)

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

#### Адреса редакції:

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
майдан Свободи 6, кімн. 609а, м. Харків, 61022, Україна.

Тел.: +38 057 725-58-40; +38 057 705-11-71

Сайт: <https://periodicals.karazin.ua/fcs>

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ №24781-14720P від 31.03.2021

© Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна, 2021

**ISSN 2786-5002 (online)**  
**ISSN 2786-4995 (print)**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
V. N. KARAZIN KHARKIV NATIONAL UNIVERSITY

# **FINANCIAL AND CREDIT SYSTEMS: PROSPECTS FOR DEVELOPMENT**

**COLLECTION OF SCIENTIFIC WORKS**

**Issue 2(2)2021**

Founded in 2021

Kharkiv – 2021

Collection of scientific works “Financial and credit systems: prospects for development” publishes scientific articles that contain original results of solving problems of economics, accounting, finance and banking, management and information technology in these areas. The magazine is published 4 times a year.

ISSN 2786-5002 (online)

ISSN 2786-4995 (print)

**Chief Editor:**

**Samorodov Borys**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**Deputy chief Editor:**

**Azarenkova Galyna**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**Managing Editor:**

**Miroshnyk Oleksii**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**Technical Editor:**

**Nechepurenko Oleksii**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**EDITORIAL BOARD:**

**Adamonienė Rūta**, Mykolas Romeris University, Lithuania

**Amit Kumar Goel**, Integral University, India

**Balezentis Tomas**, Lithuanian Centre for Social Sciences, Lithuania

**Gorockovatskyi Volodymyr**, Kharkiv National University of Radio Electronics, Ukraine

**Grinko Alla**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**Hajduk Ludovit**, Pan-European University, Slovak Republic

**Husam-Aldin Nizar Al-Malkawi**, The British University in Dubai, United Arab Emirates

**Karas Michal**, Brno University of Technology, Czech Republic

**Kendiukhov Oleksandr**, Zaporizhzhia National University, Ukraine

**Kuzmenko Olha**, Sumy State University, Ukraine

**Nikitin Andrii**, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

**Nitsenko Vitalii**, SCIRE Foundation, Poland

**Nivedita Mandal**, Adamas University, India

**Sergienko Olena**, National Technical University «Kharkiv polytechnic institute», Ukraine

**Shebeko Kostjantyn**, Polesky State University, Belarus

**Shkodina Iryna**, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

**Simanaviciene Zaneta**, Mykolas Romeris University, Lithuania

**Telli Yamamoto Gonca**, Maltepe University, Turkey

**Tkachenko Natalia**, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

**Vasiljeva Tatjana**, RISEBA University of Applied Sciences, Latvia

**Voloshchenko-Holda Lada**, Warsaw School of Economics, Poland

**Zhytar Maksym**, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Ukraine

**Yaremenko Oleg**, State Organization «Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine», Ukraine

---

Approved for publication by the decision of the Academic Council  
of V.N. Karazin Kharkiv National University (protocol № 5 dated 09.11.2021)

All rights reserved. Reprints and translations are permitted only with the consent  
of the author and the Editorial team.

The Editorial team do not always share the author’s opinion  
and are not responsible for the factual mistakes he made.

**Editorial address:**

V.N. Karazin Kharkiv National University

Mailing address: Svobody sq., 6, room 609a, 61022, Kharkiv, Ukraine.

Phone: +38 057 725-58-40; +38 057 705-11-71

Web: <https://periodicals.karazin.ua/fcs>

Certificate of state registration of the print media

KB №24781-14720P від 31.03.2021

© V.N. Karazin Kharkiv National University, 2021

## Зміст

### Банки сучасного та майбутнього

*Азаренкова Галина, Джанумян Едгар*

Формування та управління клієнтською базою банку.....7

### Фінанси, облік, аудит та оподаткування

*Шубіна Світлана, Мірошник Олексій, Руденко Альона, Карапетян Рузанна, Шевчук Дмитро*

Фінансова звітність в системі інформаційного забезпечення  
управління сучасним підприємством ..... 16

*Житар Максим, Самородов Борис, Сосновська Ольга*

Стратегічні напрями розвитку фінансової архітектури економіки України..... 25

### Економіко-математичні методи та моделі фінансового розвитку

*Ніценко Віталій, Семенов Роман*

Вплив глобальної пандемії Covid 19 на фінансовий стан банків в Україні:  
визначення ймовірності дефолту в сучасних умовах ..... 33

### Сучасні макроекономічні тренди та тенденції

*Ізюмцева Наталія, Коробка Владислава*

Тенденції розвитку ЗЕД в Україні на сучасному етапі ..... 44

*Ірина Шкодїна, Моніка Єнгїбарян*

Розвиток консалтингу в умовах індустрії 4.0 ..... 53

### Управління фінансово-кредитними системами та соціально-гуманітарна компонента їх розвитку

*Гнип Наталія, Яцина Костянтин*

Підвищення ефективності управління власним капіталом підприємства ..... 61

# Contents

## **Banks of the present and the future**

*Azarenkova Galyna, Edgar Janumyan*

Formation and management of the client base of bank .....7

## **Finance, accounting, audit and taxation**

*Shubina Svitlana, Miroshnyk Oleksii, Rudenko Alona, Karapetyan Ruzanna, Shevchuk Dmytro*

Financial reporting as part of the system of information supply of modern enterprise management ..... 16

*Maksym Zhytar, Borys Samorodov, Olga Sosnovska*

Strategic directions of development of financial architecture of the economy of Ukraine ..... 25

## **Economic and mathematical methods and models of financial development**

*Nitsenko Vitalii, Sementsov Roman*

The impact of the Covid 19 global pandemic on the financial condition of banks in Ukraine: determination of probability of default in modern conditions ..... 33

## **Modern macroeconomic trends and tendencies**

*Iziumtseva Natalia, Korobka Vladislava*

Trends in the development of foreign economic activity in Ukraine at the present stage ..... 44

*Shkodina Iryna, Yengibaryan Monica,*

Development of consulting in the condition of industry 4.0 ..... 53

## **Management of financial and credit systems and the socio-humanitarian component of their development**

*Hnyp Nataliya, Yatsyna Konstantyn*

Increasing the efficiency of managing its own capital enterprise ..... 61

## Банки сучасного та майбутнього Banks of the present and the future

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-01](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-01)

УДК 336.71

**Галина Азаренкова**

*д.е.н., професор,  
завідувач кафедри кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій  
Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна,  
e-mail: [azarenkova.g.m@gmail.com](mailto:azarenkova.g.m@gmail.com); ORCID ID 0000-0003-0101-2989*

**Едгар Джанумян**

*Дистанційний консультант фінансовий АТ Укрсиббанк  
студент другого (магістерського) рівня вищої освіти  
Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна,  
e-mail: [edgar.janumyan@ukrsibbank.com](mailto:edgar.janumyan@ukrsibbank.com); ORCID ID: 0000-0003-1400-5235*

### ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКУ

**Анотація.** Актуальність теми статті пов'язана з тим, що пріоритетним завданням сучасного комерційного банку є ефективне управління власною клієнтською базою за допомогою ефективної клієнтської політики.

Отримання прибутку, до чого прагне комерційний банк, забезпечують банківські операції, що надаються банком своїм клієнтам. Тому досягнення даної мети неможливо без формування, утримання і розширення власної якісної клієнтської бази.

Крім того, саме в період нестабільної економічної ситуації, коли має місце зниження доходів українських споживачів банківських послуг, збільшуються інфляційних очікування і з'являється недовіра до фінансових організацій, питання формування та реалізації ефективної клієнтської політики комерційного банку стають особливо актуальними.

Але змінюється економічна ситуація і розвиток банківського бізнесу вимагають подальших досліджень в даному напрямку та розроблення виправлень у поточній клієнтській стратегії банку.

Предметом дослідження є формування та управління клієнтською базою банку.

Об'єктом дослідження виступає економічні відносини, які виникають у процесі формування клієнтської бази банку та управління нею.

Мета статті полягає у визначенні науково-методичних підходів і рекомендацій які посприяють більш ефективному управлінню клієнтською базою банку.

Завданням роботи є обґрунтування розподілу клієнтської бази банку на сегменти, як об'єкту управління у банку. Провівши аналіз отриманої інформації, можна дослідити концептуальні основи формування системи управління клієнтською базою оскільки основи її формування це важливий крок, дозволяючий дати перспективні рекомендації до формування стратегій налагодження співпраці банку з різними групами клієнтів.

За результатами дослідження отримано існуючі науково-методичні підходи до визначення клієнтської бази як об'єкту управління у банку. Проаналізовані концептуальні основи формування системи управління клієнтською базою банку, дають можливість розробити рекомендації щодо формування стратегій налагодження співпраці банку з різними групами клієнтів.

Отримані результати можуть бути використанні для майбутнього ефективного впровадження системи клієнтоорієнтованого управління в банку.

**Ключові слова:** клієнтська база банку, управління в банку, моніторинг клієнтської бази, робота з клієнтами, банківські операції.

Бібл.: 10.

**Вступ.** В теперешній час питання формування клієнтської бази банку привертає до себе все більше уваги для досліджень як теоретичних, так і практичних. Для банку, в умовах ринкової економіки, основним вектором діяльності на ринку банківських продуктів і послуг стає орієнтація на клієнта та покращення якості обслуговування. Актуальність теми статті обумовлена важливістю банківських операцій та послуг, які направлені на збільшення ресурсів банківської системи, роботу з клієнтами, що приведе до подальшого розвитку економіки України.

Велике значення даної теми зумовлена важливістю визначення усіх сторін взаємовідносин банку зі своїми клієнтами.

**Аналіз останніх досліджень та постановка завдань.** Теоретичні підходи щодо формування клієнтської бази Укрсиббанку вивчалася багатьма вітчизняними вченими: О. Александандров, В. Коваленко, Л. Кузнєцова, Н. Куршакова, Б. Ларіонова, І. Школьник, А.Тавасієв, Т. Мазурина, К. Тагірбеков, Е. Зюбан і Л. Маркевич. Зауважимо, що дані дослідження більше направлені на спостереження за управлінням взаємовідносинами банку з клієнтами, проте менше уваги приділяється особливостям формування клієнтської бази банків.

Мета даної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних підходів та розробленні практичних рекомендацій щодо формування та управління клієнтською базою банку.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління клієнтської бази банку.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади формування та управління клієнтської бази банку.

Методологія дослідження. У процесі написання статті використовувалися як загальнонаукові, так і спеціальні методи пізнання: аналізу та синтезу - для визначення сутності поняття «клієнт», «клієнтська база», «клієнтська політика».

Інформаційною базою дослідження є наукові роботи українських та іноземних вчених-економістів, нормативно-правові акти, а саме закони України, інструкції та постанови НБУ тощо, використовуються статистичні та аналітичні дані Національного банку України, а також дані публічної звітності Укрсиббанку. Робота складається з анотації, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг статті становить 9 сторінок.

**Результати досліджень.** Програми преміального банківського обслуговування з'явилися в ході формування клієнтської лояльності в умовах посилення банківської конкуренції, але в даний час клієнтська лояльність стає інструментом вдосконалення бізнес-процесів банківського обслуговування клієнтів, в тому числі преміальних. Виявивши ті проблеми, які супроводжують здійснення програм преміального банківського обслуговування, ми зможемо сформулювати необхідні реінжинірингові заходи щодо їх вдосконалення.

Преміальне банківське обслуговування клієнтів в останнє десятиліття стає надзвичайно популярним напрямком в діяльності як зарубіжних, так і українських комерційних банків. Результат цих процесів - зростання банківської конкуренції, що змушує банки покращувати свої позиції в напрямку преміального банківського обслуговування, шукати і знаходити нові підходи, що дозволяють врахувати різні потреби клієнтів, впроваджувати нові програми обслуговування. Можна констатувати, що поява програм преміального банківського обслуговування стало способом формування клієнтської лояльності. Але в даний час «клієнтська лояльність» і сама стає інструментом управління програмами банківського обслуговування, інструментом утримання клієнтів. Комерційні банки в Україні пропонують схожі преміальні програми, що включають банківські карти, депозити, ощадні рахунки, кредити, сервісні привілеї, програми лояльності, інвестиції, небанківські привілеї, проте кожна програма має свої особливості в області небанківських послуг та відмінності у вартості обслуговування. В літературі зустрічається наступна



формула програм лояльності: лояльність клієнта = (перевага + позитивний клієнтський досвід + персоніфікація) × емоційне залучення. [9] При цьому все частіше йдеться про персоніфіковану лояльність, а з урахуванням того факту, що цінові умови більшості пакетів приблизно однакові, з метою залучення та утримання клієнта ми повинні говорити в першу чергу про таку складову, як емоційне залучення. Для того, щоб зрозуміти, в якому напрямку повинно проходити вдосконалення преміального банківського обслуговування клієнтів, звернемося спочатку до складових його бізнес-процесів.

У порівнянні з 2019 р число людей, що мають доступ до преміум-обслуговування, зросла більш ніж на 60%. Але багато хто не мають у своєму розпорядженні навіть 1 млн гривень вільних коштів на рахунках, тобто є непрофільними користувачами преміальних програм. Відповідно, банки витрачають час і сили не на тих клієнтів. У цій ситуації банкам необхідно сконцентрувати свою увагу на пошуку і преміальному обслуговуванні клієнтів, які потрапляють в категорію преміум-класу. [6]

Некомпетентні менеджери. Співробітники банків часто говорять неграмотно і допускають неточності, розповідаючи про свої послуги, тим самим тільки заплутують і відлякують клієнтів. Більше половини менеджерів, з якими поспілкувалися представники Frank RG, погано розбираються в інструментах для інвестицій. Вони не володіють базовими знаннями про ринок цінних паперів, не розуміють суті пропонованих клієнтам продуктів і макроекономічних тенденцій. Таємні покупці оцінили рівень компетенцій менеджерів по інвестиційним продуктам як середній: менеджер розуміє принцип роботи простих і складних інвестиційних продуктів, може розповісти про їх переваги та недоліки, має досвід супроводу клієнтів, може прокоментувати основні тенденції інвестиційного ринку, однак потребує залучення додаткових фахівців для надання консультації клієнту і роботи з інвестиційним портфелем. Щоб впоратися з проблемою некомпетентності співробітників в деяких питаннях, банкам потрібно приймати на роботу людей з необхідними знаннями, не економити на навчанні і створювати систему мотивації, яка підштовхує співробітників до саморозвитку і вдосконалення професійних навичок. Агресивні продажі. Менеджери преміальних відділень часто активно пропонують клієнтам ті або інші продукти, не обтяжуючи себе поясненнями їх переваг і недоліків. Такий підхід небезпечний для іміджу банку: з великою ймовірністю людина розчарується в непрозорому для нього фінансовому інструменті і в тому, хто його нав'язав. Потрібно намагатися формувати у менеджерів почуття відповідальності. Вони повинні розуміти, що через два-три роки продовжать обслуговувати цього ж самого клієнта, що їм потрібно працювати так, щоб потім не було соромно. Зворотній зв'язок з клієнтом. Більшості користувачів преміальних послуг важливо, щоб їх менеджер був доступний по телефону. Однак таємні покупці з Frank RG зробили 190 дзвінків, і кожен п'ятий залишився без відповіді: співробітник не підняв трубку і не передзвонив. Прохання відправити необхідні дані на електронну пошту в 25% випадків були проігноровані, ще 10% менеджерів прислали помилкову інформацію. [7]

Середній термін роботи керівника в підрозділі преміального обслуговування - менше двох років. Чи не тримаються за свої місця і рядові менеджери. Фахівці будь-якого рівня повинні бути націлені на довгострокову роботу, тільки так можна забезпечити якісний сервіс. Вдосконалення бізнес-процесів преміального банківського обслуговування клієнтів 21 Крім згаданих вище існують проблеми, з якими стикаються реальні діючі преміальні клієнти, що було виявлено в ході опитування користувачів преміальних пакетів послуг різних банків. [2]

Преміальні клієнти часто бувають за кордоном, відповідно, існує потреба в банківському обслуговуванні на підвищеному рівні за кордоном, і преміальні пакети банків надають такі можливості.

Однак багато преміальні клієнти відзначають, що стикаються з проблемами при отриманні самих стандартних банківських послуг за кордоном: блокується карта в банкоматі,

блокується рахунок після скоєних в інших країнах операцій, виникає проблема зв'язку з персональним менеджером. Преміальні пакети припускають комфортне обслуговування клієнтів без черги, проте клієнти нерідко стикаються з ситуацією, коли до одного і того ж персонального менеджера за попередньою домовленістю приходять в один і той же час відразу кілька клієнтів, виникає чергу, як і при стандартному обслуговуванні. За словами клієнтів, раніше вони чекали в черзі безкоштовно, тепер вони платять за преміальну карту і знову чекають, але вже за гроші. У клієнтів виникають проблеми на стадії оформлення преміального пакета послуг або преміальної картки. Заявку на оформлення пакету можна подати на сайті банку, після чого менеджер повинен зв'язатися з клієнтом для обговорення деталей, запрошення в офіс для особистого спілкування, проте часто менеджери не передзвонюють навіть на наступний день, потім це пояснюється збоєм системи, через що менеджер не побачив заявку. Також виникають ситуації, коли клієнта запрошують в банк, а коли він приходить, виявляється, що менеджери не в курсі, що він повинен був прийти, його персональний менеджер в даний момент відсутня або зайнятий з іншим клієнтом.

Існує проблема з відкриттям банківських сейфів, нерідко менеджери на подібні запити відповідають, що вільних осередків зараз немає. Раптова зміна умов обслуговування. Клієнти відзначають, що нерідко змінюється вартість преміального пакета без попередження, клієнт дізнається про зміни лише після списання платежу. Також бувають випадки, коли клієнт заздалегідь повідомляє персонального менеджера, що для нього актуальні операції з валютою і особливі умови конвертації, але після деякого часу використання пакета умови конвертації змінюються, також без попередження клієнта. Клієнт порівнює пропозиції інших банків в цьому напрямку і змінює банк на той, де актуальна для нього послуга пропонується на більш вигідних умовах. Купуючи преміальний пакет, клієнт сподівається на більш уважне і ввічливе ставлення, комфортне обслуговування, проте проведене опитування показало, що нерідкі випадки брутального поводження з преміальним клієнтом з боку клієнтських менеджерів, що є неприпустимим не лише для преміального обслуговування. Менеджери, які не закріплені за даним клієнтом, дозволяють собі робити клієнту зауваження по типу: це офіс преміального обслуговування, ви, напевно, помилилися дверима. Даний інцидент говорить про відсутність культури спілкування з клієнтом, банкам необхідно більше уваги приділяти не тільки професійними якостями менеджерів, знання пропонованих продуктів і інструментів, а й моральноетическим якостям, проводити тренінги на цю тему. Таким чином, незважаючи на постійно здійснюються перетворення, існує безліч проблем в області преміального обслуговування, які вимагають невідкладного вирішення. Це підвищить якість послуг, що надаються, покращить конкурентні позиції банків в загальному рейтингу, підвищить лояльність клієнтів. Банкам необхідно взяти до уваги всі виявлені недоліки і проводити заходи, в тому числі реінжинірингового, для їх усунення та підвищення якості преміального обслуговування. З урахуванням того факту, що преміальне банківське обслуговування знаходиться в Україні на стадії становлення, можуть бути запропоновані наступні напрямки його розвитку. [3]

Кожен банк, що надає послуги рівня Private Banking і «преміальне обслуговування», повинен розмежовувати ці поняття, оскільки ці напрямки істотно відрізняються по категорії клієнтів, продуктовому наповненню, рівню обслуговування. Відповідно, за кожним з цих напрямків повинні бути закріплені окремі співробітники (персональні менеджери) з відповідною рівню обслуговування кваліфікацією і підготовкою, робота яких спрямована на конкретну категорію клієнтів. На офіційних сайтах банків інформація про цих напрямках обслуговування повинна бути чітко розділена, прописані всі умови і відмінності Private Banking і преміального обслуговування, щоб не ввести користувачів в оману і забезпечити їм структуроване уявлення про зміст даних пакетів.

Банкам слід звернути увагу на якість надаваних преміальних послуг в регіонах, необхідно створювати умови для обслуговування даної категорії клієнтів в будь-якому місті

по всій країні. На поточний момент далеко не всі послуги преміального пакету доступні у всіх містах України (в більшій мірі це стосується небанківських послуг, частіше за все не в повному обсязі представлені послуги консьержсервіса: трансфери в аеропорти, Priority Pass, перевезення цінностей і т.д.). Такий підхід може призвести до втрати клієнтів і нездатності витримати конкуренцію з боку інших банків. 3. Щоб наблизитися до відповідності світовим стандартам преміального обслуговування, українським банкам потрібно не тільки розширювати продуктову лінійку преміальних пакетів, доповнюючи її все новими послугами, а й глибше дослідити, аналізувати існуючі продукти і пропозиції з метою підвищення їх якості. Необхідно на регулярній і індивідуальній основі проводити аналіз потреб конкретних клієнтів, після чого сконцентруватися на тих послугах, які дійсно необхідні преміального сегмента. Підвищення фінансової грамотності клієнтів. Часто через недостатню обізнаність в області фінансів і сучасних банківських тенденцій клієнти, в тому числі пов'язані з преміального сегмента, не використовують або використовують не в повній мірі можливості преміального банківського обслуговування, ставляться з недовірою до пропозицій персональних менеджерів, які не розбираються в пропонованих фінансових інструментах, через що бояться їх використовувати. Щоб уникнути втрати клієнтів через низький рівень їх фінансової грамотності, банкам необхідно регулярно проводити семінари, майстер-класи, тренінги для діючих клієнтів преміального сегмента і потенційних преміальних клієнтів, спрямовані на підвищення їх фінансової грамотності, обізнаності в області останніх тенденцій фінансів, фінансових ринків, сучасних фінансових інструментів.

Для успішної діяльності в області преміального обслуговування важливим фактором є утримання вже існуючих клієнтів і поширення преміальних пакетів серед нових клієнтів, розширення частки ринку; при цьому нові клієнти повинні бути «якісними», відповідними категорії преміального обслуговування. Для досягнення цих цілей сформовані наступні пропозиції щодо поліпшення якості преміального обслуговування, які можуть стати основою для проведення реінжинірингових заходів в банках. Підвищення рівня підготовки персоналу. Роботою з преміальними клієнтами, а саме фінансовим плануванням, консультуванням в області банківських продуктів і небанківських послуг, повинні займатися спеціально підготовлені висококваліфіковані фахівці, які зосереджені тільки на обслуговуванні преміального сегмента. Банкам необхідно з особливою ретельністю підходити до підбору персоналу; будь-який прийнятий співробітник повинен проходити попереднє навчання, щоб розбиратися у всіх тонкощах навіть найскладніших інструментів преміального обслуговування і оперативно відповідати на питання клієнтів, вирішувати їх проблеми, своєчасно дізнаватися про зміни економічної ситуації, положення на фінансових ринках і інформувати про них клієнтів. Крім того, банк повинен організувати регулярне проведення курсів підвищення кваліфікації персоналу. [9]

Ці заходи стосуються не тільки професійної підготовки персональних менеджерів, але і їх навичок грамотного спілкування з клієнтом, дотримання моральноетических норм. Задля цієї якості у персональних менеджерів, банкам слід проводити різноманітні тренінги, які сприяють успішному і ефективному спілкуванню, допомагають в роботі зі складними або проблемними клієнтами. Підготовка кадрів, підвищення кваліфікації, регулярні тренінги сприяють наданню послуг на високому рівні, грамотної побудови роботи з клієнтом відповідно до його цілями і можливостями, що сформує у клієнта позитивне враження про банк в цілому. Регулярне проведення маркетингових досліджень, розробка нових каналів залучення клієнтів. Банкам слід ввести спеціальну систему мотивації персоналу, яка сприятиме зростанню числа преміальних клієнтів. Стимулювання співробітників повинно бути направлено на виявлення перспективних для преміального обслуговування клієнтів і продаж преміальних продуктів. Для збільшення частки заможних клієнтів необхідно застосовувати нестандартні підходи рекламного залучення і поширення інформації: такі клієнти рідко звертають увагу на зовнішню рекламу або рекламу в Інтернеті. Проведення

якісної рекламної компанії, маркетингових досліджень можливо при наявності у персоналу внутрішньої зацікавленості, тому побудова грамотної системи мотивації співробітників, поліпшення умов роботи є важливими факторами для поліпшення механізму преміального обслуговування.

Сегментація усередині преміального сегмента, виділення в ньому сегментів affluent (преміальні клієнти) і mass affluent (клієнти масового преміального сегмента). Клієнти даних сегментів розрізняються за своїми фінансовими Удосконалення бізнес-процесів преміального банківського обслуговування клієнтів 23 можливостям і потребам, що необхідно брати до уваги банку при роботі з ними. Це можливо врахувати наступним чином: клієнтам сегмента mass affluent може бути запропонований пакет з обмеженим набором послуг і, відповідно, з більш низькою вартістю обслуговування. В цьому випадку і клієнтські менеджери повинні розділятися за рівнем обслуговування, ставати експертами в обслуговуванні конкретної категорії клієнтів, збільшуючи своє розуміння потреб окремих сегментів. Подібна схема роботи використовується в УКРСИББАНКУ (пакети Premium Banking і Premium Direct), але також може бути використана і в інших банках, що надають преміальне обслуговування.

Було виявлено, що банки пропонують приблизно однаковий набір преміальних банківських продуктів, банкам складно конкурувати в області процентних ставок по кредитах і депозитах, так як вони залежать від ситуації на фінансових ринках і політики НБУ. Відповідно, відмінності спостерігаються в основному в області небанківських преміальних послуг. Звідси можна зробити висновок, що розвиток саме цього напрямку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності банку в області преміального обслуговування. У зв'язку з цим можуть бути сформульовані наступні пропозиції щодо вдосконалення небанківських привілеїв, які здатні послужити основою для проведення реінжинірингових заходів. [5]

Клієнти преміального сегмента часто бувають за кордоном, багато банків пропонують преміальним клієнтам допомогу в бронюванні і підборі тих або інших готелів, проте прямого співробітництва з готелями немає, тому банкам слід звернути увагу на великі мережі готелів, які представлені в більшості популярних туристичних країн. Формування партнерських відносин з такими мережами готелів, надання держателям преміальних карток і членам їх сімей знижок від вартості бронювання і проживання, особливих умов обслуговування сприятимуть підвищенню лояльності часто подорожують клієнтів до банку, а також «прив'язці» клієнта до конкретної готельної мережі, що є взаємовигідним фактом як для готелів, так і для банку.

Для найбільш активних преміальних клієнтів, провідних власний бізнес, що займаються інвестуванням, в рамках пакету послуг може бути організована підписка на спеціалізовані видання, економічні журнали, бізнес-журнали, які містять відповідні аналітичні матеріали, що сприяють прийняттю якісних управлінських рішень. Також для таких клієнтів може складатися добірка найближчих тематичних заходів, конференцій, виставок в конкретному місті в залежності від професійних або фінансових інтересів клієнта, здійснюватися розсилка запрошень на них.

Представникам банку також слід відвідувати подібні заходи, на них можна розповісти про свою преміальну програму, а також знайти потенційних клієнтів преміального обслуговування. Преміальні клієнти піклуються про освіту і всебічний розвиток своїх дітей. Банкам також слід бачити в підростаюче покоління своїх майбутніх клієнтів, в тому числі преміальних. Проведення курсів фінансової грамотності для дітей старшого шкільного віку, чий батьки використовують преміальний пакет послуг, сприятиме формуванню у підростаючого покоління навичок грамотного розпорядження особистими фінансами. На подібних курсах співробітники банку могли б розповідати слухачам про використання стандартних банківських продуктів і інструментів, про можливості інвестування. Такі курси

могли б стати непоганою підготовкою школярів, які цікавляться фінансами, для вступу до університетів на відповідні напрями, отримані знання виявляться корисними і в повсякденному житті. В даний час Інтернет і, зокрема, соціальні мережі набувають все більшої значущості в повсякденному житті кожного, в зв'язку з цим банкам потрібно звернути увагу на цей інструмент як на інструмент просування преміальних послуг і залучення нових клієнтів.

Цей механізм можна реалізувати за допомогою вже існуючих клієнтів наступним чином: клієнт публікує відгук про вподобану преміальну послугу (консьерж-сервіс, допомогу в подорожі і т.д.) на своїй сторінці в соціальній мережі і натомість отримує додаткові бонуси за своєю преміальною карті від банку (наприклад, підвищений cash-back протягом певного періоду). Банк в цьому випадку отримує додатковий канал просування своїх послуг, тим більше що людям завжди цікавіше читати відгук про послугу від реальних клієнтів.

Проведення опитувань серед преміальних клієнтів, не тільки стосуються якості послуг, що надаються (такі опитування найчастіше проводяться регулярно), але і спрямованих на виявлення потреб клієнтів, а саме: знижки і бонуси від яких компаній їм хотілося б отримувати, які додаткові послуги цікавлять клієнтів, відгуки і пропозиції по існуючим преміальним продуктам. Такі опитування можна запустити онлайн через особисті кабінети користувачів, що не вимагає великих витрат. Результати опитувань дозволять сформулювати більш актуальне уявлення про потреби клієнтів. Стане зрозуміло, з якими компаніями слід налагоджувати співпрацю, щоб на більш високому рівні задовольнити ці потреби. [1]

Багато банків в рамках преміального пакета надають послуги трансферу, допомоги на дорогах, проте нерідко у клієнта виникає потреба в покупці нового автомобіля, в зв'язку з цим їм необхідна консультація фахівця в цій галузі. Банк в рамках консьерж-сервісу також може взяти на себе це питання, надавши преміальному клієнту фахівця, який займеться допомогою в підборі транспортного засобу для клієнта відповідно до його можливостями і потребами, відвідає разом з ним дилерські центри, де допоможе розібратися у всіх технічних характеристиках тих чи інших марок автомобілів.

Все більшої популярності в даний час набирають здоровий спосіб життя і правильне харчування. Організація співпраці з магазинами спортивних товарів, товарів здорового харчування з метою надання для преміальних клієнтів особливих знижок в даних магазинах або підвищеного cash-back сприятиме підвищенню лояльності клієнта і пропаганді здорового способу життя.

Так як банки велику увагу приділяє зарплатних клієнтам, видають клієнтам з відповідним рівнем доходу преміальні картки, позитивним напрямком було б привітання клієнтів з їх професійними святами в залежності від організації, в якій вони працюють, роду діяльності тощо Привітання може бути виражено не тільки в формі смс-повідомлення, а й шляхом надання пільгових умов обслуговування на певний період, нарахованих бонусів, миль і т.д., спеціальних пропозицій від банку.

**Висновки.** На даний момент банки мають чималі витрати, які направлені на врегулювання та підвищення показників збуту банківських продуктів і послуг, які будуть задовільняти нові потреби клієнтів. Банки відновлюють технічне устаткування відділень, створюють різні форми дистанційних сервісів і тому подібне. Обумовлені такі кроки посиленням конкуренції серед банків і світовою діджиталізацією. Конкуренція банків за залучення клієнтів та їх ресурсів спонукала, проаналізувати потреби свого споживача і вже в подальшому впроваджувати нові банківські продукти та послуги.

Основними прийомами банківського маркетингу є: сегментація ринку, створення гами банківських послуг з урахуванням життєвого циклу банківських послуг, диференціація діяльності, встановлення цін.

сегментів ринку.

Робота банку полягає у постійному підвищенні кількості клієнтів як фізичних осіб, так і юридичних. Основні цільові продукти та послуги банку це кредитування юридичних та фізичних осіб, залучення депозитів, але конкретніше розглядаючи Укрсиббанк, то перший пункт більш важливий і РКО. Клієнтський портфель можна розподілити на такі види як: фізичні особи, приватні підприємці, малий бізнес, громадські організації, юридичні особи.

Окрім розвитку продуктової лінійки, банк повинен працювати і в сторону підвищення якості організації в цілому з її співробітниками. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки у стратегію банку входить не тільки забезпечення ефективності продуктів, але і підтримка, а де необхідно - поліпшення, відносин із клієнтурою. Концепція високого рівня обслуговування представляє собою відповідні навички та знання від персоналу (орієнтованість по продуктам і послугам банку, вміння та досвід презентувати їх на мові переваг для клієнтів, консультація та допомога у використанні продукту), також не мало важливий фактор це навички спілкування (увага, ввічливість, чемність, вміння розташувати до себе), здатність при'язати клієнта до себе (для деяких клієнтів і видів придбаних послуг період спілкування більш тривалий, ніж для інших), дотримувати місце і ієрархічний рівень спілкування (деякі клієнти потребують участь керуючого, щоб надати більш комфортну обстановку), застосування необхідних нормативів (тобто вміння гнучко застосовувати внутрішні правила та інструкції банку). Йдеться про постійне поліпшення іміджу і представлення продуктів з метою поліпшення якості рішення, пропонованого клієнту. Даний напрямок полягає у сприянні максимальному споживанню продуктів вже залученими клієнтами, про якісне оновлення пропонованих продуктів з метою більш повного задоволення запитів споживачів.

Банку необхідно виробити політику утримання клієнтів і організувати її втілення в життя, в тому числі постійного моніторингу клієнтської бази. Це дозволить:

- скоротити число неактивних клієнтів;
- аналізувати причини по яким клієнти залишають банк, що призведе в майбутньому до більшої частки уникнення втрати споживача;
- працювати над поверненням минулої клієнтури;
- зробити догляд клієнта, якщо він неминучий, по можливості комфортним для нього.

Така стратегія призведе до збільшення обсягів продажів і безпосередньо впливає на прибутки банку. Вона сприяє встановленню до довгих взаємовідносин клієнта і банку, що дасть підвищувати дохід організації та охоплення частки ринку.

#### Список використаної літератури

1. Фокін М. Тенденції розвитку банківських програм лояльності. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160519/tenden-tsiirazvitiya-bankovskikh-programm-loyalnosti-10007558/> (дата звернення: 06.04.2018).
2. Програма лояльності банку: кращі практики та тренди. URL: <http://nbj.ru/pubs/banki-i-biznes/2019/03/22/programmy-lojal-nosti-kak-instrument-konkurentnoi-bor-by/index.html> (дата звернення: 06.04.2018).
3. Новоселова Е. Г. Организация деятельности коммерческого банка. Томск : Изд. дом Томск. гос. ун-та, 2014. 244 с.
4. Шевченко І. В., Немова Я. М. Методика розробки бізнес-процесів комерційного банку. *Економіка сталого розвитку*. 2013. № 14. С. 189–194.
5. Тютюник А. В. Рейнжиниринг кредитных организаций. Управленческая аналитическая разработка. Москва : БДЦ-Пресс, 2001. 312 с.
6. Банківська преміальне обслуговування. 2019 рік: демонстраційна версія звіту. *Frank Research Group*. URL: [http://www.frankrg.com/userfiles/867\\_Frank\\_RG.Premium](http://www.frankrg.com/userfiles/867_Frank_RG.Premium) (дата звернення: 6.04.2021).
7. Банківська преміальне обслуговування. 2019 рік. *Frank Research Group*. URL: [https://www.frankrg.com/userfiles/Frank%20RG\\_%20Premium%20Banking%202017\\_D%20EMO\\_report%20\(3\).pdf](https://www.frankrg.com/userfiles/Frank%20RG_%20Premium%20Banking%202017_D%20EMO_report%20(3).pdf) (дата звернення: 6.04.2021).
8. Frank RG оцінила ринок преміальних банківських послуг. *Frank Research Group*. URL: [https://www.frankrg.com/index.php?new\\_div\\_id=1086](https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=1086) (дата звернення: 06.04.2019).
9. Александров О. Банківський менеджмент приватного крупного капіталу: теорія і практика Private Banking. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. 289 с.
10. Офіційний сайт АТ УКРСИББАНКУ [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/>  
*Стаття надійшла до редакції 11.10.2021*  
*Статтю рекомендовано до друку 18.10.2021*

### References

1. Fokin, M. (2018) Tendencii razvitiya bankovskih programm loyalti (Trends in banking loyalty programs). Available at <http://bankir.ru/publikacii/20160519/tenden-tsii-razvitiya-bankovskikh-programm-loyalti-10007558/>. In Russian.
2. Programma loyalti banka: luchshiy praktiki i tendentsii (Bank loyalty program: best practices and trends) (2019). Available at <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2019/03/22/programmy-loyalti-kak-instrument-treningnoi-bor-by/index.html>. In Russian.
3. Novoselova, E. G. (2014). Organizatsiya kommerscheskogo banka (Organization of a commercial bank). Tomsk: Tom Publishing House, state. un-tu. In Russian.
4. Shevchenko, I. V., & Nemova, Y. M. (2013). Methods of business process development of a commercial bank. *Economics of Sustainable Development*, 14. 189–194.
5. Tyutyunnik, A. V. (2010). Reinzhiniring kreditnykh organizatsij. Upravlencheskaya analiticheskaya razrabotka (Reengineering of credit institutions). Moskva: BDC-Press. In Russian.
6. Banking premium service. 2019: demo version of the report. *Frank Research Group*. Available at [http://www.frankrg.com/userfiles/867\\_Frank\\_RG.Premium](http://www.frankrg.com/userfiles/867_Frank_RG.Premium).
7. Premium banking services. 2019. *Frank Research Group*. Available at [https://www.frankrg.com/userfiles/Frank%20RG\\_%20Premium%20Banking%202017\\_D\\_EMO\\_report\(3\).pdf](https://www.frankrg.com/userfiles/Frank%20RG_%20Premium%20Banking%202017_D_EMO_report(3).pdf).
8. Frank RG evaluated the market of premium banking services. *Frank Research Group*. Available at [https://www.frankrg.com/index.php?new\\_div\\_id=1086](https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=1086).
9. Alexandrov, O. (2014). Bankivskiy menedzhment pryvatnoho krupnoho kapitalu: teoriya i praktyka Private Banking (Banking management of private large capital: theory and practice Private Banking). Nizhyn : Aspect-Polygraph. In Ukrainian.
10. Official site of JSC UKRSIBBANK [Electronic resource]: - Access mode: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/>  
*The article was received by the editors 11.10.2021*  
*The article is recommended for printing 18.10.2021*

### **Galyna Azarenkova**

*Doctor of Economics, Professor, Head of Banking Business and Financial Technologies Department of the Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute» V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine, azarenkova.g.m@gmail.com; ORCID ID 0000-0003-0101-2989*

### **Janumyan Edgar**

*Remote consultant of financial AT Uksibbank*

*Master degree student Educational and Scientific Institute Karazin Banking Institute V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine, e-mail: edgar.janumyan@uksibbank.com; ORCID ID: 0000-0003-1400-5235*

## **FORMATION AND MANAGEMENT OF THE CLIENT BASE OF BANK**

**Abstract.** The relevance of the topic of the article is due to the fact that the priority of a modern commercial bank is the effective management of its own customer base through an effective customer policy.

The profits that a commercial bank strives for are provided by the banking operations provided by the bank to its customers. Therefore, achieving this goal is impossible without the formation, maintenance and expansion of its own quality customer base.

In addition, it is in a period of unstable economic situation, when there is a decline in income of Ukrainian consumers of banking services, inflationary expectations increase and distrust of financial institutions, the formation and implementation of effective customer policy of a commercial bank become particularly relevant.

But the changing economic situation and the development of the banking business require further research in this area and the development of corrections in the current customer strategy of the bank.

The subject of the research is the formation and management of the customer base of Uksibbank.

The object of study is the economic relations that arise in the process of forming the customer base of the bank and its management.

The purpose of the article is to identify scientific and methodological approaches and recommendations that will contribute to more effective management of the customer base of bank.

The task of the work is to substantiate the division of the bank's customer base into segments as an object of management in the bank. After analyzing the information obtained, it is possible to explore the conceptual basis for the formation of a customer base management system because the basics of its formation is an important step to make promising recommendations for the formation of strategies for establishing cooperation with different groups of customers.

According to the results of the research, the existing scientific and methodological approaches to defining the customer base as an object of management in the bank are obtained. The conceptual bases of formation of the bank's customer base management system are analyzed, give an opportunity to develop recommendations for the formation of strategies for establishing cooperation between the bank and various groups of customers.

The obtained results can be used for future effective implementation of the customer-oriented management system in bank.

**Keywords:** bank customer base, bank management, customer base monitoring, work with clients, banking operations.

JEL Classification: G21

Ref.: 10.

## Фінанси, облік, аудит та оподаткування Finance, accounting, audit and taxation

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-02](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-02)

UDC: 657.1

**Svitlana Shubina**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Educational and Scientific Institute "Karzinsky Banking Institute"  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;  
e-mail: [shybina@ukr.net](mailto:shybina@ukr.net); ORCID ID: 0000-0002-6097-6000*

**Oleksii Miroshnyk**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Educational and Scientific Institute "Karzinsky Banking Institute"  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;  
e-mail: [A.miroshnik84@gmail.com](mailto:A.miroshnik84@gmail.com); ORCID ID: 0000-0002-9220-9877*

**Alona Rudenko**

*Master, Educational and Scientific Institute "Karzinsky Banking Institute"  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;  
e-mail: [al.rudenko99@gmail.com](mailto:al.rudenko99@gmail.com)*

**Ruzanna Karapetyan**

*Master, Educational and Scientific Institute "Karzinsky Banking Institute"  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;  
e-mail: [i\\_ryzanka11@gmail.com](mailto:i_ryzanka11@gmail.com)*

**Dmytro Shevchuk**

*Master, Educational and Scientific Institute "Karzinsky Banking Institute"  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;  
e-mail: [etnom48@gmail.com](mailto:etnom48@gmail.com)*

### FINANCIAL REPORTING AS PART OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPLY OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT

**Abstract.** This article presents financial statements as the main source of information support of modern business management. It is noted that financial reporting is a set of reporting forms, compiled on the basis of financial accounting data in order to provide external and internal users with generalized information about the financial condition of the enterprise in a convenient and understandable way for these users to take certain business decisions. The main aspects of accounting information, which serves as information support for making management decisions, are determined in this article. Attention is focused on the importance of internal reporting, which is formed at the enterprise with the purpose of operative provision of objective management information in order to satisfy information needs of internal users, whose management decisions significantly affect the results of enterprise activities. It considers and summarizes the theoretical aspects of the adaptation of financial reporting in Ukraine in accordance with the terms, principles and requirements of International Financial Reporting Standards. It is noted that the choice of methods of IFRS reporting depends first of all on the purposes of further use, periodicity of preparation, qualification of specialists. The advantages and disadvantages of parallel accounting, which makes possible to promptly generate reports according to international standards for the needs of both internal and external users, are determined. Considering the importance of accounting policy as a set of rules adopted by the enterprise for the preparation and presentation of financial statements, a list of the main sections of the Order on Accounting Policy is provided in this article. Also, the article considers and summarizes the main features of the presentation of information in the financial statements according to international standards, which characterize it as accessible to a wide range of consumers and allow making objective and balanced management decisions.

**Key words:** *financial reporting, information supply, business management, IFRS.*

**JEL Classification:** G30, G32

Formulas: 0; fig.; 0, tabl.; 0, bibl.: 12



**Introduction.** In modern conditions of economic growth, effective management of economic processes at the enterprise depends on the reliability, completeness and timeliness of the information that depicts type and scope of financial and economic phenomena and processes. Also, it depends on the provision and use of material, labor, financial resources, as well as the sources of receipt and directions of use of financial results of economic activity. Rejection of such data makes it impossible to make correct, balanced decisions on further development of the enterprise. Therefore, a qualitative information support acquires increasing importance in the system of economic processes management of the enterprise. The financial reporting is one of the main sources of for this.

**Analysis of research and problem statement.** Many studies of both domestic and foreign scientists are dedicated to solving theoretical and methodological issues regarding the formation, analysis and forecasting of financial statements, and to its role in the system of information management of enterprise management [2-7, 9, 10, 12]. However, the issues related to the practical use of financial reporting for the purposes of enterprise management remain unresolved. Problematic issues of implementing international financial reporting standards in the practice of domestic enterprises, considering the adaptation of legislation to European requirements is also not resolved at this time. The purpose of the article is to summarize and further develop questions about the role of financial reporting in the system of information management support of a modern enterprise. Normative-legal acts, scientific articles, articles of periodicals, and data from the Internet provided methodological and informational basis of the study. We also used methods based on general and specific approaches to the study of economic phenomena and processes, namely dialectical, inductive and deductive methods of knowledge.

**Results of the study.** Accounting is an obligatory type of accounting on the basis of which financial, tax, statistical and other types of statements are formed. According to the Law of Ukraine "About accounting and financial reporting in Ukraine" accounting is a process of revealing, measuring, recording, accumulating, summarizing, storing and transferring information about the activities of the enterprise to external and internal users for decision-making. In turn, financial accounting is an accounting report, which contains information about the financial condition, results of activity and cash flow of the enterprise for the reporting period [1].

The purpose of financial reporting is to provide users with complete, truthful, unbiased information about the results of operations, financial condition and cash flows of the enterprise. In other words, financial information contained in financial statements is a set of data (in a systematic way) on the composition of economic resources, liabilities and financial sources of the enterprise; the level of costs and financial results, which allow judging the expected profits and related risks; the volume and quality of cash flows.

Taking the above into account, all legal entities, regardless of their organizational, legal and ownership form, are obliged to keep accounting and submit financial statements according to the current legislation.

Financial reporting is a group of reporting forms, compiled on the basis of financial accounting data in order to provide external and internal users with summarized information about the financial condition of the enterprise in a form, which is convenient and comprehensible for making certain business decisions by these users. It consists of a balance sheet, a statement of financial performance, a statement of cash flows, a statement of shareholders' equity and notes to the financial statements.

The information reflected in the financial statements should be reliable, consistent, comparable, relevant, timely, complete and objective, as the financial statements are aimed to provide users with relevant information about the qualitative implementation of the main functions of management: analysis, planning (forecasting), organization, motivation, regulation, control [2, c. 262-268].

The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" provides classification of accounting into financial and management accounting. Financial accounting is a set of rules and procedures for displaying, processing and presentation of information in accordance with the requirements of legislative acts and standards. It provides accounting of assets and liabilities of enterprise, registration, registration, continuous and interconnected reflection of economic operations on accounts and accounting registers, preparation of financial statements, collection and systematization of information for external and internal users. Management accounting is a process of identifying, measuring, accumulating, analyzing, preparing, interpreting and communicating information about an enterprise's activities for internal users in the process of planning, assessment and control within an enterprise. The information formed by management accounting, is intended for current and strategic management and is aimed to optimize the use of resources, providing an objective assessment of the activity of responsibility centers and cost centers of the enterprise [1].

It is known that the quality of a management decision depends on the timely received reliable information. It acts as a tool of influence on the object of management, its individual subsystems and is the basis for the implementation of each of the functions of management. An overwhelming number of scientists and practitioners consider management accounting as one of the components of the information management system, because it uses a complex set of related elements for collecting, processing, storing and providing information to achieve the goals [3, c.173-181]. Therefore, management accounting acts as a basis for decision-making and at the same time an effective internal control tool for the information management system [4, c. 14-15].

So, accounting information fulfills the criteria of knowledge the most among other types of economic information. Particular forms of information in which the processes of financial and economic activity are implemented allow the accounting system to interpret the data into a systematic representation of business, and this is enough to satisfy the basic interest of various data users [5, c. 23-30]. Qualitative accounting information is the "core" of the formation of effective management decisions in modern enterprises.

According to studies, accounting information, which provides information for making management decisions, is characterized by the following main aspects [6, c. 6-8; 7, c. 360-370]: the accounting system reflects the economic consequences of previously made decisions; accounting is the main source of information for proper control over the storage and efficient use of property of the enterprise; accounting is the information basis for making balanced management decisions.

An important component of accounting as information base of management system is accounting documentation: primary documents, registers of analytical and synthetic accounting, managerial and financial statements [6, c. 5-8]. In our opinion, a special place should be given to internal reporting, which is formed at the enterprise in order to promptly provide objective management information to meet the information needs of internal users, whose management decisions significantly affect the efficiency of economic activity of the enterprise. It is worth to note, that main requirements to form and content of management reporting should be availability in comprehension, high level of specification, procedures of arrangement and necessity of standardization of reports. The latter should be simple, understandable, complete and capable of no ambiguous interpretation. Implementation of management reporting at an enterprise helps to optimize the processes of information exchange between structural divisions connected with each other. This ensures the quality of management decisions, as well as appropriate control over the results obtained.

Hence, building an effective system of information supply of enterprise management is a necessary condition for quality and prompt evaluation of the results of its activities, as well as effective decision-making in the management process. The latter are based on a balanced assessment and qualified analysis of performance indicators of economic agents, which depends on the quality of financial reporting.

In world and national practice (according to the Ukrainian Accounting standard (UAS) 1 "General requirements for financial reporting"), the construction of financial reporting is based on the following principles: transparency; understandability of financial statements to those who make business decisions based on them; significance and reliability; assumptions and limitations that contribute to an adequate interpretation of financial statements; prudence; completeness of coverage; autonomy; consistency; continuity; accrual and matching of income and expenses; historical (actual) cost; single monetary measure; periodicity [8].

During the last years many steps have been made in Ukraine to improve the methodology of forming and presenting financial statements, especially concerning enterprises, which are gradually transferring to International Accounting and Financial Reporting Standards (IAS, IFRS). International standards are necessary for the formation of a common approach to financial reporting, focused on the reflection of objective accounting information about the financial condition, provide an opportunity to assess the capabilities and prospects for the development of the enterprise. However, it is known that the introduction of IFRS will require changes in existing regulations, national standards, clarification of certain terminology, as well as the development of practical recommendations and timing of transition. Considering the fact that the number of enterprises that implement IFRS reporting in today Ukraine is increasing, there are a number of problematic issues on the part of professional accounting community [9, с. 50-53].

So, business entities should conduct preparations concerning the recognition and evaluation of assets, capital and liabilities, their reclassification and writing-off before submitting accounts under international standards (IFRS accounts), since the IFRS requirements are different from those used by the company at the time of transition.

It is known that to date there is no universal methodology for the transition to IFRS reporting. In each specific case, to make a decision on the application of parallel accounting, translation or transformation, it is necessary to take the specifics of the company's activities, specifics of the accounting organization and accounting policy into account. In addition, the choice of methods of forming IFRS reporting depends on the purposes of further use, the frequency of preparation, qualification of specialists, and so on. Since parallel accounting (when an enterprise keeps records of business operations under two systems simultaneously: UAS and IFRS) involves certain costs, most enterprises prefer to use the transformation method (transformation of financial statements prepared according to the requirements of UAS into IFRS statements).

In our opinion, the use of parallel accounting is appropriate when operational management decisions are made on the basis of reporting under international standards and when there is a need for more frequent reporting than monthly (quarterly). In the case of using the software, its configuration will provide the formation of two types of financial statements: in the format of IFRS and UAS [10]. Maintaining parallel accounting will allow to generate IFRS statements swiftly for the needs of both internal and external users.

It should be noted that the transition to IFRS using a certain method of formation of financial statements is associated with the process of reorganization of the enterprise accounting services. There is a problem of finding qualified personnel for the introduction of IFRS, training of accounting employees or outsourcing consulting companies.

It is known that the process of preparation for the transition to IAS was started some time ago, but due to the lack of a unified approach to the accounting policy under IFRS, it is necessary to clarify the process of disclosure of key points of the chosen accounting policy of the company in order to avoid ambiguous understanding of the provisions of international standards. In addition, according to IFRS 1 "First-time Adoption of International Financial Reporting Standards", the main principles and methods of accounting policy must be specified in the notes to the financial statements [11].

Referring to the International Accounting Standard 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors", an accounting policy is the specific principles, bases, conditions

and rules accepted by the company for the preparation and presentation of financial statements. As it is known, IFRS do not regulate the structure of the document on accounting policy, but it is reasonable to define the following sections in the Order on accounting policy [12, c. 33-41]: general provisions (defining the purpose of the Order on accounting policy, management assumptions and estimates, methods of preparation and currency of reporting); organization of accounting (characteristics of department that performs accounting and preparation of financial statements, description of stages of workflow and technology of accounting information processing, definition of schedule for inspection of financial statements). The company determines the accounting policy in coordination with the owner (owners) or the body (official) authorized by the founding documents. This can be registered by an appropriate note and signature (seal) of the mentioned persons in the order on the accounting policy of the company.

In accordance with IFRS, there are consolidated, separate and individual financial statements. IFRS financial statements include: the statement of financial position for the end of the period; the statement of comprehensive income for the period; the statement of cash flows for the period; the statement of changes in equity for the period; notes with a summary of significant accounting policies and other explanations; the statement of financial position at the beginning of the earliest comparative period when the company applies an accounting policy retrospectively or makes a retrospective restatement of its financial statements. These statements are presented in their entirety or in summary form.

Please note that according to IAS 34 Interim Financial Reporting, the preparation of interim financial statements is not a mandatory requirement. At the same time, an enterprise can determine the interim reporting period independently. Entities of small and medium-sized businesses according to IFRS are divided into those who are not required to provide their statements to a wide range of users and those who form the financial statements of general purpose for external users and prepare all types of IFRS statements for small and medium-sized enterprises [11].

To summarize, IFRS provide additional opportunities in accounting and reporting. In comparison with national standards they provide alternative approaches to the accounting of certain issues and disclosure requirements.

According to International Financial Reporting Standards, such statements should be submitted at least annually, but the reporting year may not match the calendar year. Furthermore, the practice of preparing accounts for 52 weeks is allowed. The periodicity of IFRS-reporting in Ukraine is established by the national legislation. Financial statements are submitted to the authorities, to which the enterprises belong, to the employees at their request, to the owners (founders) in accordance with the founding documents, as well as other bodies and users. Public joint-stock companies submit quarterly IFRS statements to the statistical and tax authorities. Considering that the format of IFRS statements is not regulated, domestic enterprises are offered to prepare such statements on the basis of standard forms determined by the Ministry of Finance by national standards, taking into account the main differences between the requirements of national and international standards, given in Appendixes to UAS Accounting 1 "General requirements for financial statements". Enterprises are obliged to indicate in the address part of the existing forms of financial statements which standards are used for financial statements (international or national). In addition, the enterprises, which prepare financial statements according to IFRS, may not form them according to national standards. According to the international standards, the signing of the statements by the chief accountant is not obligatory.

It is known that the general requirements to the financial statements of international standards on their composition, structure and content of the main forms are determined by the Conceptual Framework for the preparation and presentation of financial statements (purpose of financial statements; qualitative characteristics that determine the usefulness of the information provided in the statements, definition, procedure for recognition and evaluation of elements of financial statements of the capital conservation concept), International Accounting Standards (IAS),

International Financial Reporting Standards (IFRS) and Note that International Standards specify a minimum list of items that are mandatory in the financial statements. All other elements may be reflected in the reports or in the notes to them. The main requirements for the preparation of financial statements according to international standards are given in IAS 1 "Presentation of Financial Statements" [11].

Let's consider the main features of the presentation of information in IFRS-reporting, which, in our opinion, characterize such reporting as accessible to a wide range of consumers, allows to make objective and balanced management decisions and increases the investment attractiveness of the company as a whole.

So, in the statement of financial position items can be classified by the criteria of flow, liquidity or displayed by mixed presentation; expenses of future periods and incomes of future periods are not selected as separate items; security, long-term financial assets, current financial assets, current financial liabilities, assets and liabilities on current income taxes are selected as separate items; items of target financing are presented in liabilities, goodwill - in intangible assets; unfinished construction are included in current assets, and advanced payments for capital investments - before non-current assets; library funds are allowed to be recognized as intangible assets. They are included in current assets, and advanced payments for capital investments - before non-current assets; library funds are allowed to be recognized as intangible assets. Under certain conditions such items as land in permanent free use, construction in progress, fixed assets in the balance sheet, rent of integral property complexes, cost of free of charge non-current assets, advances paid, and deferred VAT are allowed to be displayed. Inventory depreciation and impairment may be carried out by reservation [11].

Preparing the Statement of Comprehensive Income, it is necessary to take into account IAS 1 "Presentation of Financial Statements", IFRS 16 "Fixed Assets", IFRS 5 "Non-current Assets Held for Sale", IFRS 9 "Financial Instruments". The specifics of drawing up this report include the following: classification of expenses by elements or item-by-item with disclosure of information about the elements of expenses in the notes; indirect taxes are not considered as part of income; classification of income and expenses on the basis of operational efficiency is not required; profit (loss) from discontinued operations, from revaluation of disposal groups after such operations (after tax) and financial result from write-off of financial assets recognized at amortization are shown as separate items. Also, the peculiarities can include presentation of comprehensive income in the following sections: total comprehensive income; each component of other comprehensive income classified by its nature; share of other comprehensive income of associates and joint ventures accounted by equity method; information on the reasons for differences between the nominal and effective income tax rates in the notes [11].

The disclosure requirements for the Statement of Cash Flows and the Statement of Changes in Equity are set out in IAS 1 "Presentation of Financial Statements" and, accordingly, in IAS 7 "Statement of Cash Flows". The peculiarities of drawing up these reports according to IFRS are as follows: possibility of forming the Cash Flow Statement by direct or indirect method and absence of requirements for minimal set of items; reflection of VAT receipt as a separate item (not necessarily as part of the index of proceeds from sale); Also, consideration of paid interests as flows from financial, operating or investment activity (in the amount not capitalized in the value of assets), also consideration of received interest is among the peculiarities. Consideration of dividends received, as well as mandatory indication of total comprehensive income and other comprehensive income (for each item of equity) is also among the peculiarities [11].

We should emphasize the importance of displaying information in the notes to the financial statements. According to IAS 1 "Presentation of Financial Statements" and IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" the notes disclose information about the impact on accounting policies of newly adopted standards that are not yet effective; about the capital management objectives, policies and processes; about key management decisions that

explain the choice of accounting policies. Notes are given in any form with a reference to them in the reports and with a statement of comparative information for the previous period [11].

**Conclusions.** To summarize, the key objective of financial reporting is to provide users with complete, truthful, unbiased information about the results of activities, financial performance and cash flow of the business. Based on the above, we conclude that financial reporting is indeed the main source of information provision of modern enterprise management. Since financial statements are designed to provide users with relevant information on the implementation of the main functions and tools of management (analysis, planning, organization, motivation, regulation, control), the information reflected in such statements should always be reliable, consistent, comparable, relevant, timely, complete and objective. The IFRS significantly widen the possibilities of business entities on the issues of choosing the form and nature of the presentation of information in the statements, taking the specifics of their activities and necessity into account. Due to the adoption of UAS 1 "General Requirements for Financial Reporting", which replaced five Ukrainian Accounting standards (UAS 1 "General Requirements for Financial Reporting" UAS 2 "Balance Sheet", UAS 3 "Statement of Financial Performance", UAS 4 "Statement of Cash Flows", UAS 5 "Statement of Equity", the trend of convergence of national standards with international ones is increasing. However, the need to streamline the regulatory documents governing the processes of accounting and financial reporting under international standards in Ukraine remains a hot issue today. Solving this issue will make the financial statements of Ukrainian companies more transparent and open in highlighting the real financial condition and understanding of their investment attractiveness. In the long term, this would expand Ukraine's export opportunities by attracting foreign investors, which would lead to a decrease in the unemployment rate and economic growth. Therefore, we believe it is necessary to develop and implement an appropriate system of regulatory and legal support and methodological approaches that would eliminate the flaws of the Ukrainian accounting system, and improve the processes of accounting and financial reporting in Ukraine.

#### Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. №996-XIV (редакція від 01.07.2021). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 06.10.2021).
2. Закутня А. О. Роль фінансової звітності як основного джерела інформаційного забезпечення в управлінні підприємством. *Молодіж. наук. вісн. Укр. акад. банк. справи НБУ*. Серія: Економічні науки. Суми, 2013. С. 259–270.
3. Нападівська Л. В. Базові принципи управлінського обліку. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 173–181. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2013\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_1_22) (дата звернення: 06.10.2021).
4. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 13–16.
5. Безверхий К. В., Бочуля Т. В. Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 184 с.
6. Корягін М. В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія. Львів : ЛКА, 2015. URL : <http://catalog.lounb.org.ua/bib/400259> (дата звернення: 06.10.2021).
7. Білопольський М. Г., Сизоненко О. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління: вітчизняний і міжнародний досвід : монографія. Донецьк : Макіївський економіко-гуманітарний інститут, 2014. <https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/1076/1/НКОЛЮК%20П.К.ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ%20.pdf> (дата звернення: 06.10.2021).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (2013) : Наказ Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 року № 73 (Редакція від 14.03.2017). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 06.10.2021).
9. Лучко М., Мельник Н. (2019). МСФЗ-звітність: практичні аспекти переходу. *Вісник Тернопіл. нац. екон. ун-ту* 2019. № 4. С. 42–53. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2019.04.042>
10. Жогова О. Трансформація фінансової звітності згідно з МСФЗ. *Незалежний Аудитор*. 2012. № 6. URL: [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/457?view=material](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/457?view=material) дата звернення: 06.10.2021).
11. Міжнародні стандарти фінансової звітності. (2018). ГоловБух. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7302-mijnarodn-standarti-fiansovo-zvtnost-2018> (дата звернення: 06.10.2021).
12. Завитій О., Роздимаха С. Напрями впровадження фінансової звітності за міжнародними стандартами. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2020. № 2. С. 33–41. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2020.02.033> (дата звернення: 06.10.2021).

Стаття надійшла до редакції 14.10.2021

Статтю рекомендовано до друку 22.10.2021

### References

1. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini» [The Law of Ukraine “Accounting and financial reporting in Ukraine”]. 2021. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. [in Ukrainian].
2. Zakutnyaya, A. O. (2013). Rol finansovoi zvitnosti yak osnovnoho dzherela informatsiinoho zabezpechennia v upravlinni pidpriemstvom [The role of financial reporting as the main source of information support in enterprise management]. *Youth Scientific Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking of the NBU, Series: Economic Sciences. Coll. scientific works of students, undergraduates and young scientists UABS NBU*, Sumy, 259-270. [in Ukrainian].
3. Napadovska, L. V. (2013). Bazovi pryntsypy upravlinskoho obliku [Basic principles of management accounting]. *Actual problems of economy*, 1, 173-181. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2013\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_1_22). [in Ukrainian].
4. Bondar, M. (2010). Oblikovo-analitychna informatsiia v upravlinni pidpriemnytskoiu diialnistiu [Accounting and analytical information in the management of business activity]. *Economic analysis*, 6, 13-16. [in Ukrainian].
5. Bezverkhyi, K. V., & Bochulya, T.V. (2014). Informatsiinyi kompleks oblikovoi systemy ta zvitnist v Ukraini [Information complex of the accounting system and reporting in Ukraine]. Kyiv: Center for Educational Literature. ISBN 978-617-673-305-8. [in Ukrainian].
6. Koryagin, M. V. (2015). Informatsiinyi kompleks oblikovoi systemy ta zvitnist v Ukraini [Conceptual development of accounting methodology]. Lviv: LKA. <http://catalog.lounb.org.ua/bib/400259>. [in Ukrainian].
7. Bilopolsky, M.G., & Syzonenko, O.A. (2014). Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia: vitchyzniani i mizhnarodnyi dosvid [Accounting and analytical management: domestic and international experience]. Donetsk: Makeyevka Institute of Economics and Humanities. Available at: <https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/1076/1/НИКОЛЮК%20П.К.ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ%20.pdf>. [in Ukrainian].
8. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» [Ministry of Finance of Ukraine (2013), Order “National Accounting Standard (Standard) 1 General Financial Reporting Requirements”]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. [in Ukrainian].
9. Luchko, M., & Melnyk, N. (2019). MSFZ-zvitnist: praktychni aspekty perekhodu [IFRS reporting: practical aspects of transition]. *The Herald of Ternopil National Economic University*, 4., 42–53. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2019.04.042>. [in Ukrainian].
10. Zhohova O. (2012) Transformatsiia finansovoi zvitnosti zghidno z MSFZ [Transformation of IFRS financial statements] *Nezalezhnyi audytor*, 6. Retrieved from [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/457?view=material](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/457?view=material). [in Ukrainian].
11. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti [International Financial Reporting Standards]. (2018). *HolovBukh*. Retrieved from <https://www.golovbukh.ua/article/7302- mjnarodn-standarti-fnansovo-zvtnost-2018>. [in Ukrainian].
12. Zavitiy O., & Rozdymakha S. (2020). Napriamy vprovadzhennia finansovoi zvitnosti za mizhnarodnymy standartamy [Directions of implementation of financial reporting according to international standards]. *The institute of accounting, control and analysis in the globalization circumstances International scientific journal*, 2, .33-41. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2020.02.033>  
The article was received by the editors 11.10.2021  
The article is recommended for printing 22.10.2021

#### **Шубіна Світлана**

к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна; e-mail: [shybina@ukr.net](mailto:shybina@ukr.net); ORCID ID: 0000-0002-6097-6000

#### **Мірошник Олексій**

к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна; e-mail: [A.miroshnik84@gmail.com](mailto:A.miroshnik84@gmail.com); ORCID ID: 0000-0002-9220-9877

#### **Руденко Альона**

магістр, Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна; e-mail: [al.rudenko99@gmail.com](mailto:al.rudenko99@gmail.com)

#### **Карапетян Рузанна**

магістр, Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна; e-mail: [i\\_ryzanka11@gmail.com](mailto:i_ryzanka11@gmail.com)

#### **Шевчук Дмитро**

магістр, Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,  
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна; e-mail: [etnom48@gmail.com](mailto:etnom48@gmail.com)

## **ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**Анотація.** У статті представлено фінансову звітність як головне джерело інформаційного забезпечення управління сучасним підприємством. Зазначено, що фінансова звітність представляє собою сукупність форм звітності, які складені на основі даних фінансового обліку з метою надання зовнішнім і внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання у вигляді, який зручний і

зрозумілий для прийняття цими користувачами певних ділових рішень. Визначено головні аспекти облікової інформації, що виступає інформаційним забезпеченням для прийняття управлінських рішень. Акцентовано увагу на важливості внутрішньої звітності, що формується на підприємстві з метою оперативного забезпечення об'єктивною управлінською інформацією для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів, від управлінських рішень яких суттєво залежить результативність господарської діяльності. Розглянуто та узагальнено теоретичні аспекти адаптації фінансової звітності України до положень, принципів та вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності. Зазначено, що вибір методів формування звітності за МСФЗ залежить в першу чергу від цілей її подальшого використання, періодичності складання, кваліфікації фахівців. Визначено переваги та недоліки ведення паралельного обліку, який дає можливість оперативно формувати звітність за міжнародними стандартами для потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів. Враховуючи важливість облікової політики як сукупності правил, прийнятих підприємством для підготовки й подання фінансової звітності, надано перелік головних розділів Наказу про облікову політику. Розглянуто та узагальнено головні особливості представлення інформації у фінансовій звітності за міжнародними стандартами, які характеризують її як доступну для широкого кола споживачів та дають змогу об'єктивно приймати та ухвалювати виважені управлінські рішення.

**Ключові слова:** *фінансова звітність, інформаційне забезпечення, управління підприємством, МСФЗ.*

Формул: 0; рис.: 0, табл.: 0, бібл.: 12



DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-03](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-03)

УДК 336:338

**Maksym Zhytar**

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Professor of the Department of Finance and Economics,  
Kiev Boris Grinchenko University;  
18/2 Bulvarno-Kudriavska Str, Kyiv, Ukraine, 04053;  
e-mail: zhytarmaksym@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3614-0788*

**Borys Samorodov**

*Doctor of Economics, Professor,  
Director of the Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute»  
V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine,  
e-mail: bsamorodov@gmail.com; ORCID ID 0000-0002-5267-1178*

**Olga Sosnovska**

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Head of the Department of Finance and Economics,  
Kiev Boris Grinchenko University;  
18/2 Bulvarno-Kudriavska Str, Kyiv, Ukraine, 04053;  
e-mail: sosnovska.oo@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2177-0691*

## STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL ARCHITECTURE OF THE ECONOMY OF UKRAINE

**Abstract.** The article considers the strategic directions of development of the financial architecture of the Ukrainian economy. It is proved that it is necessary to pay close attention to the following areas: the use of specific accounting standards; promoting the increase of the level of transparency of domestic capital markets in the context of introduction of complex market segments and financial instruments for coordinated regulation, first of all, including relevant derivatives; organization of effective prudential regulation and control over banking institutions; systemic risk management of the banking sector; increasing the effectiveness of control over institutions that are insured in a single system of insurance of their deposits; consolidation of supervision in the context of the use of a wider range of diversified instruments in order to control and limit the relevant financial risks that are directly related to the activities of a particular consolidated group; development of special programs to control companies with a complex structure, on the basis of using a system of indicators to identify possible problems and imbalances, corporate risks that arise directly, the formation of a strict regime of control over all functionally strategic financial organizations.

**Keywords:** *financial architecture, globalization transformations, global markets, strategic directions, national economy.*

**GEL Classification:** G3, M2

bibl.: 8

**Introduction.** The financial architecture of the Ukrainian economy faces quite urgent tasks, namely: providing for economic entities with support from the relevant financial institutions; establishing the mechanism of international cooperation between financial regulators and spheres requiring regulation and control; the presence of prospects for streamlining the current national norms and standards in the sphere of functioning and development of the financial architecture of the economy of Ukraine, its adaptation to the standards and norms of the EU countries, which will make the national financial architecture more transparent, adaptive and competitive.

Analysis of research and statement of the problem. Various theoretical and methodological directions of development of the financial architecture of the Ukrainian economy are reflected in the scientific works of M. Barkley, G. Brown, R. Brayley, S. Brigham, A. Wagner, M. Goldstein, G. Demsets, R. Entov, K. Eeberg, J. Sonnenfels, I. Ivashkivska, R. Kapelyushnikov, M. Kokoreva, B. Kolas, R. La Porta, F. Lopez de Silanes, S. Myers, K. Smith, A. Stepanow, D. Finerty, J. Van Horn, A. Schleifer and others. Among the domestic scientists who have studied this issue should be noted the scientific works of G. Azarenkova, O. Baranovsky, N. Bychkova, M. Bilyk, I. Blank, A. Boyko, T. Bondaruk, V. Vyhovska, N. Vyhovska, A. Hrytsenko, V. Yevdokymov, I. Zyatkovsky, O. Laktionova, I. Lukyanenko, V. Margasova, V. Melnyk, S. Onyshko, L. Sidelnikova, O. Tereshchenko, V. Fedosov, L Fedulova, I. Shkolnyk, and others.

**Research results.** It is advisable to pay increased attention to the following areas: the use of specific accounting standards; promoting the level of transparency of domestic capital markets in the context of the introduction of complex market segments and financial instruments for coordinated regulation, first of all including relevant derivatives; organization of effective prudential regulation and control of banking institutions; management of systemic risks of the banking sector; increasing the effectiveness of control over institutions insured in a single system of insurance of their deposits; consolidation of supervision in the context of the use of a wider range of diversified tools to organize the control and limitation of appropriate financial risks that are directly related to the activities of a certain consolidated group; development of special programs to organize control of companies with a complex structure, on the basis of using a system of indicators in order to identify possible problems and disproportions, corporate risks that directly arise, the establishment of a strict regime of control over all functionally strategic financial organizations. This is best done by organizing discussion of innovative directions, rules for the use and development of financial architecture internationally [1-3].

The global financial crisis has expanded the choice of tools for ensuring the effectiveness of financial architecture through the use of anti-crisis measures, among them it is primarily: recapitalization of the entire banking system; direct loans to small and medium-sized businesses, including repayment of their debts; state guarantees on loans of the non-financial sector; subsidizing interest rates; various tax breaks; organization of direct budget financing of strategically important objects directly affected by the crisis.

That is, the above-mentioned instruments have a significant force of action in the direction of stimulating business activity, and their use is limited in time. Development of financial architecture based on optimal placement and efficient use of existing financial resources both own and involved. To ensure the stabilization of the balance of payments, it is necessary to use transformational measures in specific strategic directions, to the list of which we propose to include:

I. Improving the effectiveness of the functioning of the financial architecture of the national economy in the context of realization of existing business potential of the country. Since, on the basis of completion of institutional transformations, it is the main institutional resource for the development of the national economy. This will ensure the improvement of the entrepreneurial climate, which, in turn, will contribute to supporting economic growth and attracting the necessary investments. In this aspect, the main priorities for reform should be: protection and realization of property rights; ensuring the development of the market environment; improvement of the relevant institutional and organizational and economic principles of the functioning of the internal market; compliance with competition rules; cancellation of ineffective and burdensome permitting procedures.

II. Improving the functioning of the macro-prudential regulation system by:

- ensuring the balancing the structure of financial architecture in the context of the formation of a diversified system, when the stock market and the banking sector play a leading role, synchronization of the development of all its components, namely: banking, insurance, stock, investment;

-institutional modernization for modern financial architecture, which is directly focused on: expanding the number of participants; involvement of development institutions in this process; relevant investment companies; insurance funds; pension funds; promoting the efficiency of their management, including financial risks;

-integration of real independence sphere of the National Bank of Ukraine, while significantly enhancing its responsibility and transparency in the process of making effective managerial decisions, clear coordination of the actions of monetary and fiscal authorities;

-implementation of strategic regulation of the banking sector and other sectors of the national financial architecture by exchanging the necessary information between the relevant regulatory institutions;

- conducting prudential supervision on the state of functioning of the national financial architecture and its sectors, the activities of significant "system institutions" on the basis of promoting the necessary level of coordination of relevant administrative measures with clear levers of fiscal, monetary, structural state policies;

- promoting the effectiveness of communication policy for the state by regulating the content, strategic directions and the expected results of reforming the financial architecture and banking sector in particular.

### III. Establishing relations in the monetary sector by:

- conducting an effective monetary policy, which should be focused on a significant increase in the level of monetization and saturation of the modern national economy with loans, adapted to possible monetary demand and the real sector of the economy;

- activation of countercyclical nature in the field of pricing policy and the effectiveness of its instruments in the context of the implementation of the "interest rate corridor";

- sustainable dynamic reduction in the total cost of financial resources: a short-term expansion of the sphere for subsidizing interest rates, which should be changed by the refusal to implement such practices, and the implementation of a set of strategic measures to reduce non-monetary inflation, thereby maintaining their overstated levels;

- optimization of the structure of the issuance mechanism by strengthening the role of refinancing and development of mechanisms for the rational allocation and efficient use of available financial resources.

### IV. Promoting the stability of low rates of inflation in the context of the implementation of a systematic approach to the use of government instruments of monetary, tax, competition, etc. policies, namely:

- reduction of interest as an important component of costs for the organization of production;

- optimization of directions of expansion of administrative prices and establishment of limit prices for the basic groups of the goods and services with higher profitability;

- timely implementation of practice in the field of public procurement at low appropriate limit prices to promote the impact on the current market conditions;

- active stimulation of the process of extending the terms for the conclusion of contracts and reducing the level of regulative costs as an important part of the established monopoly prices;

- increasing the level of functionality and effectiveness of the Antimonopoly Committee in the direction of regulating natural monopolies;

- implementation of effective controlled tariff policy in the state;

- minimizing or completely avoiding the monetization of the budget deficit and the surplus of the domestic balance of payments, by improving the structure of the current issuance mechanism;

- improving the efficiency of import management as an important means of reducing prices.

### V. Performance improvement the banking sector by significantly increasing the level of capitalization, liquidity and quality of banks assets, namely:

- liquidation of weak banks and consolidation of the banking sector; active implementation of various automatic regulators on capitalization of financial organizations, i.e. adjustment of the standard on capital adequacy depending on the stage of the business cycle;

- promoting the effective functioning of the entire system of financial institutions of socio-economic development (namely – the European Bank for Reconstruction and Development); relevant financial institutions and organizations that directly serve export operations and agriculture, conduct microfinance; formation of compensation funds and investment banks, which, above all, provide dynamic expansion of the entire investment segment for modern financial architecture;

- increasing the effectiveness of the functioning of the system of socio-economic incentives in the direction of activation of lending by implementing programs for financial and credit support of specific priority industries and enterprises that are directly related to the process of import

substitution, and components of domestic demand, which can step up activities of domestic production in the corresponding supply-demand chain. The presented measures should not deform in some way the existing market mechanisms for the development of financial architecture, but should directly be connected with the plans for restructuring the production process and modernizing the corresponding financial needs;

- diversification and increase in the volume of the resource base of the banking sector, primarily by using the existing potential for the accumulated funds of the relevant households, the process of development of the current refinancing system for commercial banks, the development and implementation of public deposit and credit schemes, timely establishment of partnership of the respective state with large banks;

- establishing consultations with the National Bank of Ukraine and with commercial banks to adjustment of work of mechanisms in the context of directing their resources to the process of lending to the country's economy by introducing the so-called fiduciary responsibility, that is, when banks must receive refinancing in the context of directing some part of the funds to the appropriate priority goals for socio-economic development, and which are identified by the current government as priority;

- rationalization of institutionalization in the context of the distribution of current and long-term risks (for example, China has strategic banks that provide long-term financing of large projects, but they do not bring profit in the current period. Also, non-state commercial banks are not able to reduce losses, thereby referring to obligations in the field of financing long-term projects);

- implementation of the principles on regulation of foreign capital attraction in domestic banks in order to orient foreign investors "funds to the priority spheres of the national economy;

- effective monitoring of changes in regulatory rules adopted by the Basel and European Banking Supervision Committees to assess risks and increase the relevant requirements for sufficient quantity resources, assess their compliance with existing needs for the development of the country's banking sector and make necessary changes to improve of the efficiency of the NBU legislative framework;

- adaptation to aggregated regulation and prudential supervision over the implementation of the rules of the modern banking system, implementation of effective instruments for managing external and internal financial risks;

- promoting transparency of banking activities (development of credit bureaus, various rating agencies, etc.).

#### VI. Currency stability:

- rejection of the practical use of the artificial binding of the national unit of hryvnia to the US dollar as a certain anti-inflation event and the transition to the formation of a fairly flexible dynamics of the corresponding exchange rate, taking into account the implementation of the tasks of socio-economic development into the appropriate medium and long term;

- intensification of the predictability of the corresponding exchange rate dynamics on the basis of:

- 1) smoothing of exchange rate jumps in the direction of the sloping exchange rate corridor to determine the clear parameters of significant changes in this exchange rate;

- 2) phased expansion of the corridor to ensure the flexibility of the hryvnia based on the formalization of the rules and the corresponding expansion;

- a significant increase in the transparency of the course formation process by introducing a corresponding procedure for monitoring and reporting the NBU on the size of the relevant currency interventions;

- providing support for balancing the balance of payments, thereby activating budget consolidation; formation of favorable conditions for the organization of the production process of more competitive products for the country, which can compete with the volume of relevant imports;

- improvement of instruments in the field of currency risk insurance;
- prolongation of the term of the ban on the relevant currency lending;
- significant strengthening of socio-economic leverage in the direction of capital attraction (the so-called "soft tax breaks") and development of appropriate protective mechanisms aimed at ensuring the independence of the financial sector and control over the relevant currency and financial flows outside Ukraine, i.e.: improvement of the methodology for assessing the withdrawal of capital abroad; granting the possibility of introducing an appropriate tax on various international speculative transactions (the so-called "Tobin tax") in the form of a fairly high (up to 15%) capital tax, which is directly withdrawn from the country, less than a year after its introduction.

VII. Effective development of the stock market of Ukraine on the basis of:

- increasing the level of liquidity on the basis of attracting private investors to the auction and the development of Internet trading to simplify the tax reporting on exchange transactions, a significant easing of the system of taxation of individuals under the relevant agreements with securities and derivative financial instruments;

- clearing, as an independent type of relevant professional activity;

- facilitating the regulation of the securities trading process using certain insider information, thereby using administrative and criminal responsibility for violation of specific regulatory requirements in the case of trade organization, during which a specific insider information is used; implementation of a set of measures to combat the manipulation of available price information; promoting the protection of the rights of so-called minority shareholders; carrying out balanced and gradual liberalization of currency regulation of transactions with foreign securities and certain currency transactions in order to purchase foreign securities;

- development support of the market of relevant derivative financial instruments;

- establishing the rules of the system of relations among the investor – the corresponding professional participant – the so-called regulator to strengthen protection of the rights of each investor;

- adherence to the sustainable development of the infrastructure of the domestic stock market by following technological consolidation in accordance with the exchange market and the formation of a central depository [4-5].

VIII. Carrying out budget consolidation and the formation of a favorable fiscal space for modern domestic business, a rational and decentralized system of public expenditures and a financially powerful current government. This should contribute to the development of the financial architecture of the economy of Ukraine, which first of all should be institutionalized within the existing Tax Code of Ukraine and the new version of the Budget Code of Ukraine. Financial architecture should also acquire a specific manifestation in the practices of relevant fiscal bodies, relevant local self-government bodies, taxpayers directly, etc. In order to stabilize the domestic budget and tax sphere, the priority strategic measures should be:

- assistance in increasing the effectiveness of the mechanism of recovery of the existing, but not implemented tax base. Its important components are primarily tax credit, defined tax debt and shadow transactions, which significantly minimize the tax base. In the presented context, important is the approval by the current government of a set of scientific and technical measures to combat the ever-increasing tax debt of the civil service and the rapid introduction of innovative tools to improve the relevant tax discipline for the private sector;

- increase in single tax rates for all individuals who are business entities, because the Tax Code of Ukraine has not effectively solved the problem;

- identification and consolidation at the level of the current legislation of boundary and optimal parameters for the formation of the financial debt of the state. This means certain requirements for the specification of the allowable size of the existing budget deficit, and about the limitation of its value, the establishment of the appropriate period and the currency of the attracted financial resources;

- optimization of goals and directions in the use of borrowed financial resources. Since debt financial resources have their own value, therefore, their direct orientation into innovation and investment projects is appropriate, directly the revenues from them will allow the current government not only to repay the debt in a timely manner, but also to optimally cover for the costs of servicing this debt in a timely manner;

- organization of restriction of strong government activity in relation to financial architecture, which restrains freer liquidity in the business of the national economy. Thus, the budget and business should not be competitors for certain credit resources;

- normative-legal regulation of the free balance of budget funds for the corresponding budget period for the repayment of specific debt obligations of the authorities. Thus, the Law of Ukraine "On the State Budget" in some way contains a destructive norm that, in order to obtain relevant unscheduled revenues, requires the government to timely review the volumes of social standards that contradict the new Tax Code of Ukraine; needs to direct them to organize financing of the relevant investment programs. The implementation of such a proposal will help to improve the financial architecture of the national economy and save resources for servicing the relevant financial debts;

- optimization of programs financed from the State budget, assessment of their effectiveness, feasibility and results of determining the list of priority programs and projects that will be financed at the expense of budgets;

- ensuring the effectiveness of the tax system on the basis of reducing fiscal losses, directly reducing tax debt and shadow operations, which are significantly narrow the principles of taxation, which will increase budget profitability without significantly increasing fiscal pressure on the entire economy;

- development of an efficient legal framework for the effective functioning of a new institute to ensure the development of investment programs and projects: the new Budget Code contains only its definitions and basic principles, and the relevant components of innovation and investment programs, requirements for them should be presented in more detail at the level of authorities;

- approval of the procedure for the provision of local guarantees aimed at preventing the appropriate risks of abuse of such opportunity and unproductive growth of relevant debt obligations at the level of local budgets;

- formation of the procedure and algorithm of medium-term budget planning in order to resolve problematic issues in the field of budget relations. As part of medium-term planning, public authorities should develop some more detailed instructions. Medium-term planning becomes a formality [6].

IX. Minimization of foreign economic unbalance in the context of weakening the level of financial dependence on the changing conditions of international capital markets of Ukraine and optimization of its participation in international trade. To solve this problem, it is necessary to:

- to intensify the financial policy aimed at increasing the level of financial depth of the national economy and increasing importance of domestic monetary demand; repayment and minimization of the impact of external debt on the country's economy; neutralization of dependence on various speculative transactions of non-residents; normalization of the price of money by stabilizing the rate of inflation and control over the appropriate level of volatility of existing financial assets;

- to develop an innovative model for the settlement of relations with foreign investors by maintaining an appropriate balance of national and foreign interests for the maximum diversification of financial resources, taking into account the acceptability for the mechanisms of servicing such obligations;

- to form a system of regulation of financial flows, which are able to prevent the threat of gradual transition of strategic assets to the relevant ownership of non-residents and to orient the resources of foreign investors in the strategically important domestic sectors of the national economy;

- optimize the state of the balance of payments taking into account changes in the international division of labor, a certain probability of strengthening protectionism in foreign trade and a significant decrease in innovation and investment activity;
- support export potential through the development of appropriate export lending and insurance; significant simplification of mechanisms for VAT refund; methodological, information and legal support, in the context of the use of financial instruments for international economic integration, etc.;
- regulation of imports on the principles of improving existing and introducing innovative mechanisms for the protection of the domestic market, taking into account positive international practice;
- development of the information disclosure system using the relevant international reporting standards. This should be done through the implementation of programs for facilitating information exchange and coordination of activities with relevant foreign financial regulators [7-10].

#### Список використаної літератури

1. Melnyk V., Zhytar M., Shchur R., Kriuchkova N., Solodzhuk T. Assessment of the Performance of the Financial Architecture of Ukrainian Economy: Budgetary, Stock and Social Aspects / V. Melnyk, M. Zhytar, R. Shchur, N. Kriuchkova, T. Solodzhuk // WSEAS Transactions on Business and Economics. – 2021. – Vol. 18 (39). – P. 386–395.
  2. Житар М.О. Модернізація фінансової архітектури суб'єктів господарювання в Україні під впливом глобальних фінансових перетворень [Текст] / М.О. Житар // Бізнес Інформ. – 2020. - № 4. – С.340-350.
  3. Samorodov B. V., Sosnovska O. O., Zhytar M. O., Ananieva J. V. Methodical approach to the Quantification of Enterprise Financial Security Level / B. V. Samorodov, O. O. Sosnovska, M. O. Zhytar, J. V. Ananieva // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – 2020. – Vol. 32. – P. 269–277.
  4. Барановський О.І. Сутність і чинники фінансової безпеки фондового ринку [Текст] / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2016. - № 1. – С.20-38.
  5. Корнєєв В.В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоативній економіці [Текст] / В.В. Корнєєв // Економічна теорія. – 2009. - № 3. – С.40-49.
  6. Житар М.О. Фінансова архітектура економіки України в умовах глобальних трансформацій [Текст] : монографія / за ред. М.О. Житар. – Чернівці: ЧНТУ, 2020. – 352 с.
  7. Самородов Б.В., Житар М.О. Концептуальні засади формування світової фінансової архітектури [Текст] / Б.В. Самородов, М.О. Житар // Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку. – 2021. - № 1. – С.47-54.
  8. Лук'яненко І., Дадашова П. Взаємодія грошово-кредитної та фінансової політики в Україні [Текст] / І. Лук'яненко, П. Дадашова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. - № 5 (179). – С.295-307.
  9. Kuzheliev M., Rekenenko I., Boldova A., Zhytar M. Modeling of structural and temporal characteristics in the corporate securities market of Ukraine / M. Kuzheliev, I. Rekenenko, A. Boldova, M. Zhytar // Investment Management and Financial Innovations. - 2019. – Vol. 2. - P. 260-269.
  10. Sosnovska O., Zhytar M. Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise / O. Sosnovska, M. Zhytar // Baltic Journal of Economic Studies. - 2018. - Vol. 4. - № 4. - P. 334-340.
- Стаття надійшла до редакції 18.10.2021  
Статтю рекомендовано до друку 27.10.2021

#### References

1. Melnyk, V., Zhytar, M., Shchur, R., Kriuchkova, N., & Solodzhuk, T. (2021). Assessment of the Performance of the Financial Architecture of Ukrainian Economy: Budgetary, Stock and Social Aspects. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 18 (39), 386–395.
2. Zhytar, M. O. (2020). Modernizatsiia finansovoi arkhitektury subiektiv hospodariuvannia v Ukraini pid vplyvom hlobalnykh finansovykh peretvoren (Modernization of the Financial Architecture of Economic Entities in Ukraine under the Influence of Global Financial Transformations). *Biznes Inform*, 4, 340–350. In Ukrainian.
3. Samorodov, B. V., Sosnovska, O. O., Zhytar, M. O., & Ananieva, J. V. (2020). Methodical approach to the Quantification of Enterprise Financial Security Level. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 32, 269–277.
4. Baranovskiy O. I. (2016). Sutnist i chynnyky finansovoi bezpeky fondovoho rynku (The essence and factors of financial security of the stock market). *Finansy Ukrainy*, 1, 20–38. In Ukrainian.
5. Kornieiev, V. V. (2009). Povedinkovi finansy ta investuvannia v ekspoliarnii ekonomitsi (Behavioral finance and investing in an exploratory economy). *Ekonomichna teoriia*, 3, 40–49. In Ukrainian.
6. Zhytar, M. O. (2020). Finansova arkhitektura ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobal'nykh transformatsiy: monohrafiya (Financial architecture of Ukraine's economy in the conditions of global transformations: monograph). Chernihiv: CHNTU. In Ukrainian.
7. Samorodov, B.V., & Zhytar, M. O. (2021). Kontseptual'ni zasady formuyut' svitovu finansovu arkhitekturu (Conceptual fundamentals of formation of world financial architecture). *Finansovo-kredytni systemy: perspektyvy rozvytku*, 1, 47–54. In Ukrainian.
8. Luk'yanenko, I., & Dadashova, P (2016). Vzayemodiya hroshovo-kredytnoyi ta fiskal'noyi polityky v Ukraini (Interaction of monetary and fiscal policy in Ukraine). *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 5 (179), 295–307. In Ukrainian.

9. Kuzheliev, M., Rekunen, I., Boldova, A., Zhytar, M. (2019). Modeling of structural and temporal characteristics in the corporate securities market of Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*, 2, 260-269.

10. Sosnovska, O., Zhytar, M. (2018). Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 4, № 4, 334-340.

*The article was received by the editors 18.10.2021*

*The article is recommended for printing 27.10.2021*

**Максим Житар**

*д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка; вул. Бульварно-Кудрявська, 18/2, Київ, 04053, Україна; e-mail: zhytarmaksym@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3614-0788*

**Борис Самородов**

*д.е.н., професор, директор Навчально-наукового інституту «Карзінський банківський інститут» Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна, e-mail: bsamorodov@gmail.com; ORCID ID 0000-0002-5267-1178*

**Ольга Сосновська**

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка; вул. Бульварно-Кудрявська, 18/2, Київ, 04053, Україна; e-mail: sosnovska.oo@gmail.com; ORCID ID: ORCID: 0000-0002-2177-0691*

**СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**Анотація.** У статті розглянуто стратегічні напрями розвитку фінансової архітектури економіки України. Доведено, що варто досить пильно приділяти увагу таким напрямкам: використання конкретних облікових стандартів; сприяння підвищення рівня прозорості вітчизняних ринків капіталу у контексті запровадження комплексних сегментів ринку та фінансових інструментів для злагодженого регулювання, насамперед включаючи відповідні деривативи; організація ефективного пруденційного регулювання й контролю за банківськими установами; управління системними ризиками банківського сектору; підвищення результативності контролю щодо установ, які застраховані в єдиній системі страхування своїх вкладів; консолідація нагляду у контексті використання більш широкого кола диверсифікованих інструментів з метою організації контролю й обмеження відповідних фінансових ризиків, які безпосередньо пов'язані із діяльністю певної консолідованої групи; розробка спеціальних програм з метою організації контролю компаній зі складною структурою, на засадах використання системи індикаторів з метою ідентифікації можливих проблем й диспропорцій, корпоративних ризиків, які безпосередньо виникають, становлення суворого режиму контролю за всіма функціонально стратегічними фінансовими організаціями.

**Ключові слова:** фінансова архітектура, глобалізаційні трансформації, глобальні ринки, стратегічні напрями, національна економіка.

Бібл.: 8



## Економіко-математичні методи та моделі фінансового розвитку

### Economic and mathematical methods and models of financial development

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-04](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-04)

УДК 336.71.078.3:330.42

**Віталій Ніценко**

доктор економічних наук, професор  
SCIRE Foundation, Варшава, Польща;  
Mysłowicka 4, 01-612 Warszawa, Польща  
e-mail: [vitaliiniitsenko@gmail.com](mailto:vitaliiniitsenko@gmail.com), ORCID ID: 0000-0002-2185-0341

**Роман Семенцов**

кандидат економічних наук, головний фахівець Піреусбанк МКБ,  
Україна, 04119, м. Київ, вул. Білоруська, 11  
e-mail: [economist.ruslan@outlook.com](mailto:economist.ruslan@outlook.com)

#### ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ COVID 19 НА ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКІВ В УКРАЇНІ: ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ ДЕФОЛТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

**Анотація.** У даній статті здійснений аналіз поточного фінансового стану банків України, визначено кількісний вплив глобальної пандемії COVID 19 на загальний рівень фінансового стану конкретного банку; наведений спрощений алгоритм визначення ймовірності дефолту конкретного банку на практиці. Наголошується на тому, що якість управління банком, рівень його фінансового стану можливо дати лише в контексті порівняння його фінансового профілю з іншими банками банківського сектору.

Доведено вплив COVID-19 на фінансовий стан банків. Під час локдаунів та коронакризи спостерігається збільшення ймовірності дефолту банків, це можливо спостерігати на прикладі погіршення показника сукупний чистий грошовий потік (NCF). Порівнюючи показників банків до початку COVID-19, робиться висновок, що для більшості банківського ринку вони були порівняно не на досить кращому рівні.

Динаміка показників доходів, яка була проаналізована шляхом побудови БКГ матриці свідчить, що є досить висока ймовірність виходу з ринку тих банків, які мають недостатні показники рентабельності та досить відносно низьку частку на ринку.

Проведений аналіз свідчить, що у банківському секторі виділяються дві групи банків: перша група має передкризову оцінку ВСА - "са", друга – інша група банків, яка має оцінку "саа2", умовно задовільним фінансовим станом. Не дивлячись на збільшення ймовірності дефолту банків впродовж пандемії COVID-19, збільшення негативних потоків (NCF) робиться висновок, що поки банківський сектор перебуває в умовах рецесії закінчення якої наразі недоцільно прогнозувати.

**Ключові слова:** фінансовий стан, глобальна пандемія COVID 19, ймовірність дефолту, діагностика, фінансовий профіль банку.

Формул: 1; рис.: 5, табл.: 4, бібл.: 9.

**Вступ.** В умовах глобалізації перед світовою економікою виникають нові виклики, які пов'язані зі зміною умов функціонування національних економік. Кордони між країнами за рахунок розвитку інфраструктури та інформаційних ринків послідовно розсіюються, відповідно, спостерігається міграція технологій, робочої сили, капіталу та ресурсів, що спричиняє залежність національних економік одна від одної. За таких умов неможливо переоцінити можливості та перспективи, що зараз відкриті для реалізації і були недоступні століття тому для окремої країни та міжнародного бізнесу.—Разом з тим, Оскільки глобальна економіка працює як єдиний організм, проблеми та загрози, які виникають в окремому елементі її функціонування, несуть небезпеку не тільки для – країни, але й для неї в цілому.

Таким чином рецесія економіки в одній країні, глобальні катаклізми, або поширення нового захворювання у світових масштабах може призвести до непрогнозованих наслідків. Потужність світової економіки, яка досягається синергією розвитку національних економік, що останнім часом сприяла розвитку загального рівня економічних відносин між країнами, має протилежну сторону – у разі непередбачуваних подій у світі, що можуть спричинити застій ринків та руйнування старих економічних структур – глобальною стагнацією світової економіки. Потрібно відзначити, що особливу чутливість до економічної кон'юнктури мають фінансові ринки, через які і відбувається практична реалізація економічних відносин у світі.

Виникає питання про те, яким чином останні події у світі, у контексті поширення коронавірусної інфекції COVID-19, вплинули на банківський ринок України і наскільки знизився їх рівень фінансового стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням впливу коронавірусної інфекції COVID-19 на фінансове здоров'я фінансових корпорацій стає все більше поширеним як серед іноземних експертів так і вітчизняних науковців. Не виключенням є і Національний банк України (НБУ, який публікує свої звіти з урахуванням впливу специфіки COVID-19 [0]. Поради та перспективи подальшого розвитку банківського сектору окреслено у звіті Центру економічних і соціальних досліджень [0, с. 250-256]; загрози, що можуть виникнути у найближчому майбутньому та прогнозі зазначення макроекономічних показників зазначені у звіті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [0, с. 43].

Серед останніх публікацій вітчизняних науковців, які займаються дослідженням питаннями функціонування банківської системи, діяльності центральних банків в умовах пандемії потрібно відмітити: Завербний А. С., Криклій О. А., Пасічник І.В. та Боднар О. А.

У свою чергу науковці, які приділяють значну увагу дослідженням функціонування банків в умовах невизначеності та кризових явищ: Пантелєєва Н.М., Барановський О.І, Ткаченко Ю., Жежерун Ю. В., Довгань Ж. М., Чуб П. М.

**Метою статті** є кількісне визначення погіршення фінансового стану банків України за рахунок впливу коронавірусної інфекції COVID-19 шляхом визначення їх ймовірності дефолту.

**Результати дослідження.** Під час оцінки фінансового стану банків, визначення проблемних ситуацій, які можуть виникнути у їх діяльності, науковці, в основному, зупиняються на показниках адекватності капіталу, дотримання нормативів Національного банку України, певного набору показників, які характеризують одну якісну характеристику фінансового стану банку. З нашої точки зору, при оцінці фінансового стану банків, діагностики можливості їх банкрутства необхідно дотримуватись системного підходу. Водночас, досить популярними методологіями оцінки фінансового стану банків є CAMEL, CAMELSO та SREP, іншим підходом є визначення певного інтегрального показника (методика Кромонава, Z-score, тощо). З точки зору об'єктивності і наукової обґрунтованості, відповідні методики не дають сумніву в їх використанні. У даному контексті виникає питання їх ефективності, що залежить від попередніх експертних суджень та вхідних припущеннях, що були використані для побудови тієї чи іншої моделі оцінки фінансового стану банку. Окремим питанням використання методів оцінки фінансового стану банків є також врахування макроекономічних факторів.

Ураховуючи вищесказане, вважаємо, що об'єктивну оцінку фінансового стану банку можливо дати лише у контексті порівняння його фінансового стану з фінансовим станом інших банків. Показники його фінансового профілю повинні бути порівняні з показниками інших банків. Таким чином ми уникаємо двох факторів, що є основним недоліком більшості методик по оцінці фінансового стану банків – суб'єктивність визначення нормативних значень, з якими порівнюється фактичний результат оцінки фінансового стану банку та залежність даних методик від експертних оцінок.

Підхід який ми використовуємо у цьому дослідженні базується на декількох базових елементах:

а) відхід від безпосередньої оцінки фінансового стану, натомість, визначення ймовірності дефолту конкретного банку. Таким чином ми уникаємо будь-яких експертних суджень про нормативні значення показників.

б) використовується базові принципи теорії ймовірності, що на практиці означає залежність ймовірності дефолту конкретного банку від ймовірності дефолту банків у сукупності в яку входить банк.

в) оскільки банки можуть мати різні підходи до обліку, групування показників, розмір активів та підходи до ведення діяльності, було запропоновано застосування методу побудови руху грошових коштів від їх діяльності, який знижує вплив відповідних факторів і забезпечує порівнянність даних балансів банків.

г) оцінка результуючого показника діяльності банку – у даному дослідженні ми обрали значення чистого грошового потоку (*NCF*), вплив на який мають всі показники діяльності банку (показники звіту про прибутки та збитки і показники балансу банку). Таким чином нам не потрібно відповідати на питання на скільки обрані показники якісно і кількісно характеризують фінансовий профіль банку, відповідаючи на питання наскільки банк ефективно використовує грошові кошти у своїй діяльності ми фіксуємо потенційну можливість дефолту, або продовження роботи на ринку.

Основна методологічна база нашого наукового підходу визначена у роботах [0, 0, 0], розроблений підхід до оцінки фінансового стану банків можливо поділити на 4-ри етапи: етап 1 - оцінка якості фінансового менеджменту банків; етап 2 - попередня оцінка фінансового стану банків (сегментація за фінансовим станом); етап 3 – фінальна оцінка ефективності банку як структури (якість управління); етап 4 – фінальна оцінка фінансового стану банків.

Загальну концепцію визначення фінансового стану банку можливо визначити за допомогою таблиці 1:

Таблиця 1

Умовна відповідність сегменту та фінансової стійкості банку<sup>\*(</sup>

Попередній клас банку	Інтервал {minPD, maxPD} <sup>**</sup> (	Сегментація банків	Фінансова стійкість банку	Якість управління банком
$K_d = 1$	(0;0,2]	Низька ймовірність банкрутства (сегмент 1)	Відмінна	Відмінна
$K_d = 2$	(0,2; 0,4]	Чітко невизначена фінансова стійкість (сегмент 2)	Добра	Нормальна
$K_d = 3$	(0,4; 0,6]	Висока ймовірність банкрутства (сегмент 3)	Задовільна	Низька
$K_d = 4$	(0,6; 0,9]	Висока ймовірність банкрутства (сегмент 3)	Кризова	Низька
$K_d = 5$	1	Кризова фінансова стійкість (сегмент 4)	Кризова	Низька

<sup>\*</sup>( Відповідність сегменту та фінансової стійкості банку без врахування динаміки чистого грошового потоку (*NCF*);

<sup>\*\*</sup>( Інтервали PD підбрані з урахуванням рівномірного розподілу ризику для кожного класу  
Джерело: розроблено авторами

Визначення класу банку залежно від типу сегменту, який залежить від композиції грошових потоків від видів діяльності банків (див. табл. 2):

Таблиця 2

Таблиця класифікації фінансової стійкості банку  
для визначення якості фінансового менеджменту банку<sup>\*)</sup>

Якість фінансового менеджменту	Вид діяльності / Фінансова стійкість	Сегмент	Фінансова діяльність (F)	Інвестиційна діяльність (I)	Операційна діяльність (O)	Чистий грошовий потік (E)
Відмінна	Відмінна	сегмент 1	F+	I+	O+	E+
Нормальна	Добра	сегмент 2	F-	I-	O+	E+
Нормальна	Добра	сегмент 2	F+	I-	O+	E+
Нормальна	Добра	сегмент 2	F-	I+	O+	E+
Низька	Задовільна	сегмент 3				E+
Низька	Кризова	сегмент 3 та сегмент 4				E-

<sup>\*)</sup> Джерело: власна розробка авторів

У рамках даного підходу використовувався метод ранжування банків, за показником чистого грошового потоку від діяльності банку (чим менший показник – тим більший бал присвоюється банку  $i$ , відповідно, ранг найнижчий – більша ймовірність дефолту), було застосоване співвідношення 1 [0, с. 42]:

$$PD_{\text{банк}} = \min(PD_{\text{сегм}}) + \frac{R_i}{\sum R_i} * (\max(PD_{\text{сегм}}) - \min(PD_{\text{сегм}})) + (PD_{\text{max}} - \max(PD_{\text{сегм}})) * PD_{\text{max}} * P(A) * Risk(G), \quad (1)$$

де  $R_i = f(NCF)$ , функція від чистого грошового потоку банку (NCF), що виражена рангом банку у відповідній сукупності;

$\max(PD_{\text{сегм}})$  – максимальне значення показника ризику для сегменту;

$\min(PD_{\text{сегм}})$  – мінімальне значення показника ризику для сегменту;

$PD_{\text{max}}$  – верхнє значення інтервалу  $i$ -го фактора, коригується для штучного зменшення розмірності загального інтервалу  $PD$ ;

$P(A)$  – ймовірність настання випадкової події – дефолт окремого банку з будь-якого сегменту ринку;

$Risk(G)$  – оцінка ризику помилкового визначення рівня дефолтного стану банку на проміжку  $[\max(PD_{\text{сегм}}); 1]$ .

Відповідний науково-методичний підхід до визначення ймовірності дефолту окремого банку включає розрахунок певного набору ймовірностей: ймовірності дефолту в рамках поточного сегменту банку ( $\min(PD_{\text{сегм}}) + \frac{R_i}{\sum R_i} * (\max(PD_{\text{сегм}}) - \min(PD_{\text{сегм}}))$ ); ймовірності дефолту в рамках всього банківського ринку  $(PD_{\text{max}} - \max(PD_{\text{сегм}})) * PD_{\text{max}} * P(A) * Risk(G)$ , ймовірності пересегментації банку  $Risk(G)$ , ймовірності банкрутства на основі поточної статистики дефолту банків на банківському ринку  $P(A)$ .

Відповідне значення  $PD$  банку може бути транспоноване у літерну міжнародну рейтингову шкалу Moody's для зіставлення з загальною рейтинговою оцінкою BSA Moody's (табл. 3):

Таблиця 3

Зіставлення значень авторської методики з рейтинговою оцінкою ВСА<sup>\*(1)</sup>

BCA	Risk Measure (%) (baa3=1)*1	Upper-Bound Threshold (%)*2	Local-Currency Deposit Rating*3	Значення рейтингової оцінки за авторською методикою <sup>*(1)</sup>
ba1	1.62	2.06	Ba1	1
ba2	2.62	3.33	Ba2	0,994934
ba3	4.24	5.39	Ba3	0,986727
b1	6.85	8.72	B1	0,973504
b2	11.09	14.11	B2	0,952024
b3	17.94	22.83	B3	0,917321
caa1	29.03	36.93	Caа1	0,861138
caa2	46.98	59.76	Caа2	0,770201
caa3	76.01	96.69	Caа3	0,623132
ca	122.99	156.45	Ca	0,385126
c	199.01			0

<sup>\*(1)</sup> Рейтинг починається з "ba1", оскільки враховано, що рейтинг будь-якого вітчизняного банку не може бути вище рейтингу країни; нормалізація даних згідно формули  $\frac{\max(X) - \min(X)}{x_i - \min(X)}$

Аналізуючи розрахунки і відповідаючи на питання "яким чином глобальна пандемія COVID 19 вплинула на фінансовий стан банків", потрібно зазначити, що за умови різкого зменшення попиту на банківські послуги різко зросли ймовірності дефолту більшої кількості банків та, відповідно, знизилась сукупні доходи банків, наприклад за показником "Чистий комісійний дохід" різко зросла частка банків, що мають низьку рентабельність, низькі темпи зростання (сегмент БКГ матриці - dog, негативна динаміка показників). Це обумовлюється частково тим, що частка на ринку більшості банків України досить низька порівняно з банками, що мають державну частку.

Таким чином, ми бачимо, що кінець 2019 та початок 2020 більшість банків була у сегменті "question mark" (стан невизначеності), а станом 01.02.2021 вже просліджується безпосередній вплив COVID 19 - банки з сегменту "question mark" перейшли до сегменту "dog".

BCGClassification ● Cow ● Dog ● QuestionMark ● Star

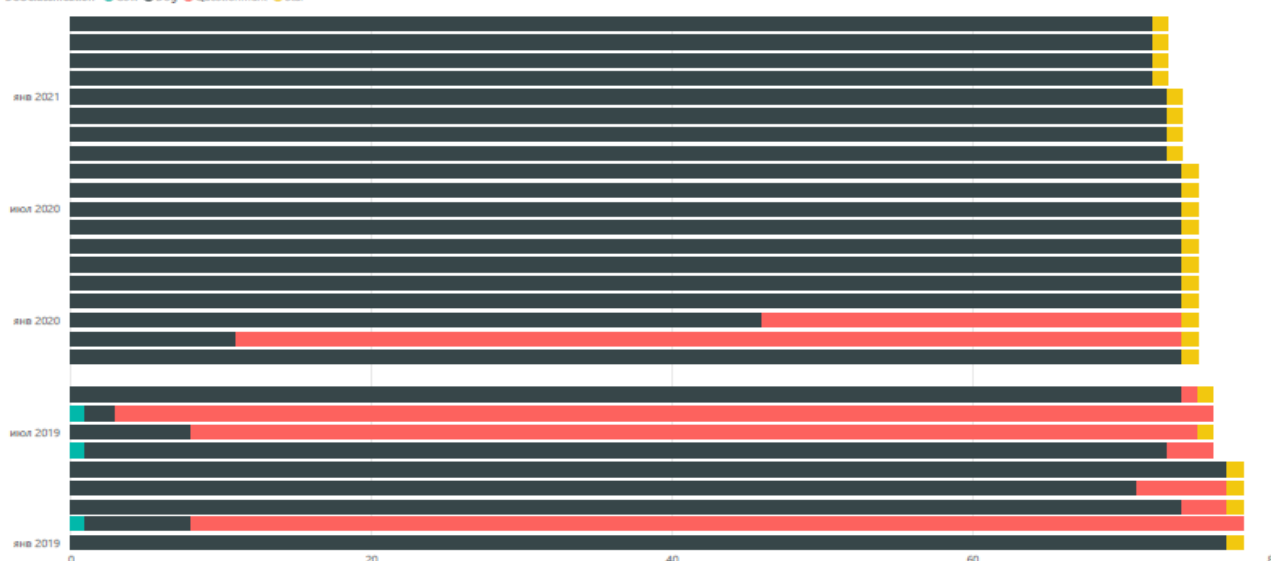


Рис. 1 БКГ класифікація за показником "Чистий комісійний дохід" впродовж 2019 – 2021 р.р.<sup>\*(1)</sup>  
<sup>\*(1)</sup> по осі X відображено кількість банків за відповідним сегментом, класифікація БКГ матриці: Cow, Dog, Question Mark, Star

Джерело: розраховано авторами на основі побудованої моделі даних у Power BI Desktop

Зменшення рентабельності банків істотно вплинуло на їх грошові потоки. Сукупний чистий грошовий потік (NCF) по банківському сектору різко знизився за рахунок розповсюдження COVID-19 та запровадження “локдаунів”, див. рис. 2:

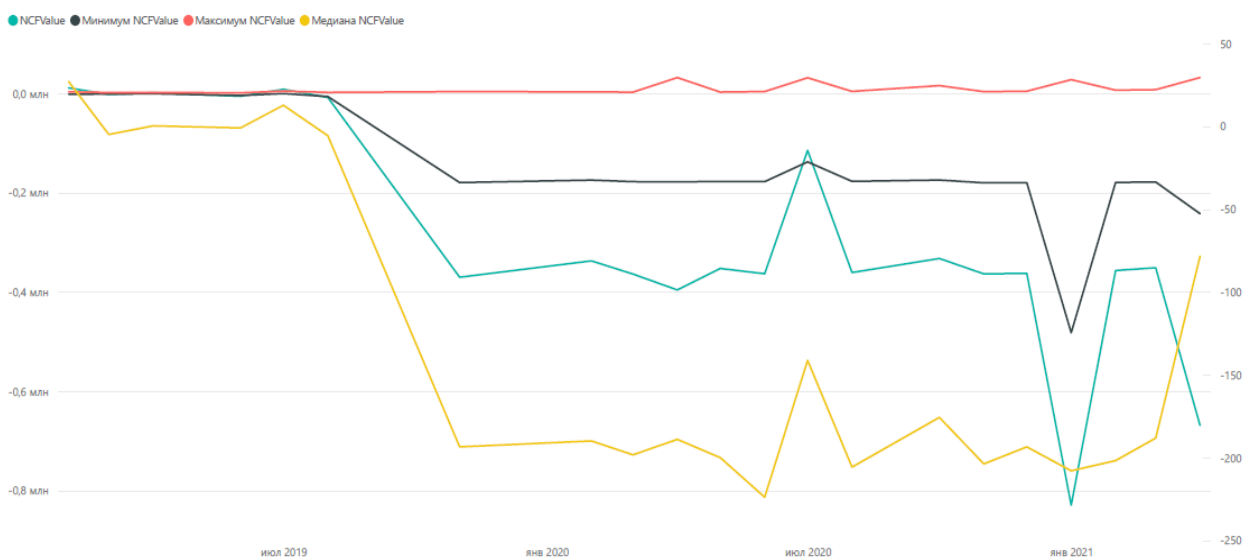


Рис. 2 Динаміка показника чистого грошового потоку (NCF) по банківському сектору України у 2019-2021 р.р.  
Джерело: розраховано авторами на основі побудованої моделі даних у Power BI Desktop

Досліджуючи максимальні та мінімальні значення NCF, на основі динаміки медіани (*Me*) можливо говорити про деяке поліпшення показників фінансового стану банків у короткостроковому періоді. Хоча тенденція до спаду скоріше всього буде продовжуватись, оскільки великі державні банки зможуть відреагувати на вплив ринку (зміну ринкової кон'юнктури) лише у довгостроковому періоді, на відміну від відносно малих банків, які у короткостроковому періоді можуть змінювати свою структуру та витрати адаптуючи її до ринкових умов.

Відповідна динаміка показників банків вплинула на загальний рівень їх фінансової стійкості, рис. 3. Досить висока частка банків з кризовою фінансовою стійкістю, що переважає і є безпосередньо негативним фактором, але ми не можемо не акцентувати увагу на тому, що кількість банків з відносно доброю фінансовою стійкістю зростає, але повільними темпами.

Про динаміку банків з задовільною фінансовою стійкістю можливо сказати те, що вона не виражена якимось істотним трендом, але вона має місце і будь-якому випадку свідчить про позитивні сигнали розвитку ринку у довгостроковій перспективі.

Згідно зі статистики у час загострення ситуації зв'язаної з перебігом COVID 19 частка банків з кризовою фінансовою стійкістю досягала 78 %, зараз вона складає 50-69 % від загальної сукупності банків. Цікавою є ситуація, що до спалаху COVID 19 частка банків з задовільною фінансовою стійкістю складала в межах 16-20 %.

Підхід, який ми пропонуємо для сегментації банків під час оцінки фінансового стану дає можливість урахування ринкової позиції банку та визначення якості управління банком, рис. 4.

Здійснюючи аналіз рис. 4 з урахуванням таблиці 2, можливо сказати, що лише 38,5 % банківського ринку веде прибуткову економічну діяльність, тобто показник “Чистий грошовий потік” (E) у них позитивний, без присутності факторів, що можуть свідчити про погіршення фінансового стану банків.

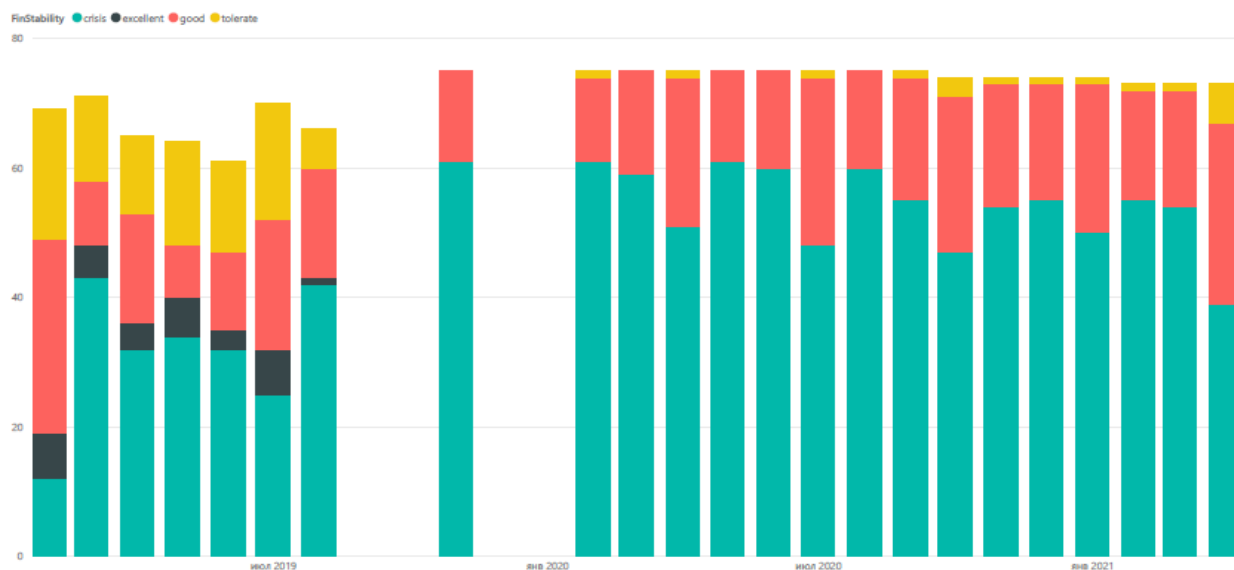


Рис. 3 Динаміка фінансової стійкості банків України впродовж 2019-2021 р.р.\*

\* Джерело: розрахунки авторів на основі побудованої моделі даних у Power BI Desktop (до графіку не включені часові інтервали, які не пройшли валідацію даних); по осі Y відображено кількість банків, фінансова стійкість: crisis – кризова; excellent – відмінна; good – добра; tolerate – задовільна

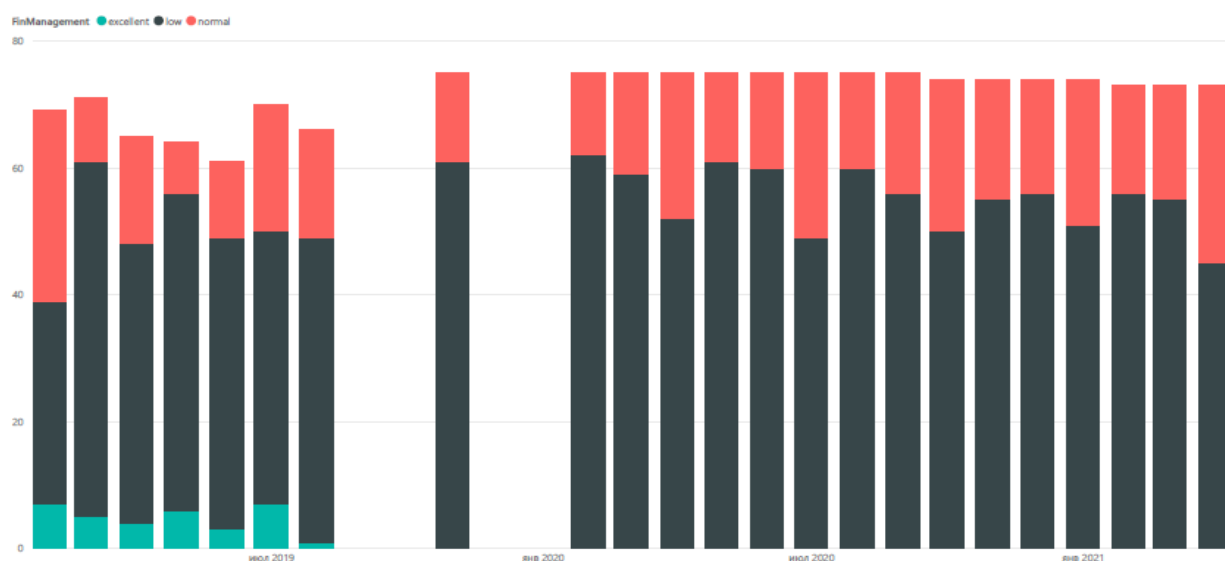


Рис. 4 Якість фінансового менеджменту банків України впродовж 2019-2021 р.р.

\* Джерело: розрахунки автора на основі побудованої моделі даних у Power BI Desktop (до графіку не включені часові інтервали, які не пройшли валідацію даних); по осі Y відображено кількість банків, якість фінансового менеджменту банку: normal – нормальна; excellent – відмінна; low – низька

Таким чином, на основі розрахунків фінансового стану банків у 2019-2021 рр. кожному банку було присвоєно рейтинг ВСА згідно міжнародної рейтингової шкали Moody's. Не дивлячись на те, що рейтинг для деякої частини банків збільшився (табл. 4), більша частина перебуває у кризовому стані рис. 5.

Таблиця 4

Приведення ймовірності дефолту банку (PD) до ВСА рейтингу Moody's (вибірка банків із генеральної сукупності)

Найменування	BCArate <sup>**</sup> ( 01.04.21	PDTranzitRang <sup>*</sup> ( 01.04.21	BCArate <sup>**</sup> ( 01.11.19	PDTranzitRang <sup>*</sup> ( 01.11.19
АБ "КЛПРИНГОВИЙ ДІМ"	caa2	0,77	ca	0,39
АБ "УКРГАЗБАНК"	caa2	0,77	ca	0,39
Акціонерний банк "Південний"	caa2	0,77	caa2	0,77
АТ "АБ "РАДАБАНК"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "АЙБОКС БАНК"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "АКБ "КОНКОРД"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "АЛЬТБАНК"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "БАНК "ГРАНТ"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "БТА Банк"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "Дойче Банк ДБУ"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	caa2	0,77	ca	0,39
АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	caa2	0,77	caa2	0,77
АБ "КЛПРИНГОВИЙ ДІМ"	caa2	0,77	ca	0,39

<sup>\*</sup> PDTranzitRang визначено за формулою  $PDTranzitRang = 1 - PD$  і приведено до значення нижньої границі числового інтервалу відповідного літерного рейтингу ВСА Moody's, таблиця 3

<sup>\*\*</sup> BCArate – відповідний рейтинг ВСА Moody's, що відповідає розрахованому значенню PDTranzitRang  
Джерело: розрахунок авторів

Як бачимо, розрахована ВСА оцінка станом на 01.04.2021 року дуже низька, якщо порівнювати її з попередніми періодами, то поточна ситуація банківського сектору не покращується (рис. 5). Це зв'язано з тим, що грошові потоки від їх операційної діяльності не перебивають їх витрати від інвестиційної та фінансової діяльності.

Крім того, на досить низьку оцінку банків впливає також і не високий рейтинг України. Щодо доцільності такої корекції ми не можемо нічого стверджувати однозначно, але великі міжнародні рейтингові агентства під час оцінки фінансового профілю банків здійснюють його корегування на ризик дефолту країни в цілому. Нормативні документи Національного банку України щодо регулювання банківської діяльності також передбачають врахування міжнародного рейтингу країни для здійснення оцінки ймовірності дефолту банків-нерезидентів, щодо банків-резидентів такої вимоги не має, але потрібно зазначити, що без корегування фінальної оцінки фінансового стану банків-резидентів на ризик-країни - здійснювати його фактичне порівняння з рейтинговими оцінками міжнародних рейтингових компаній технічно не є можливим.



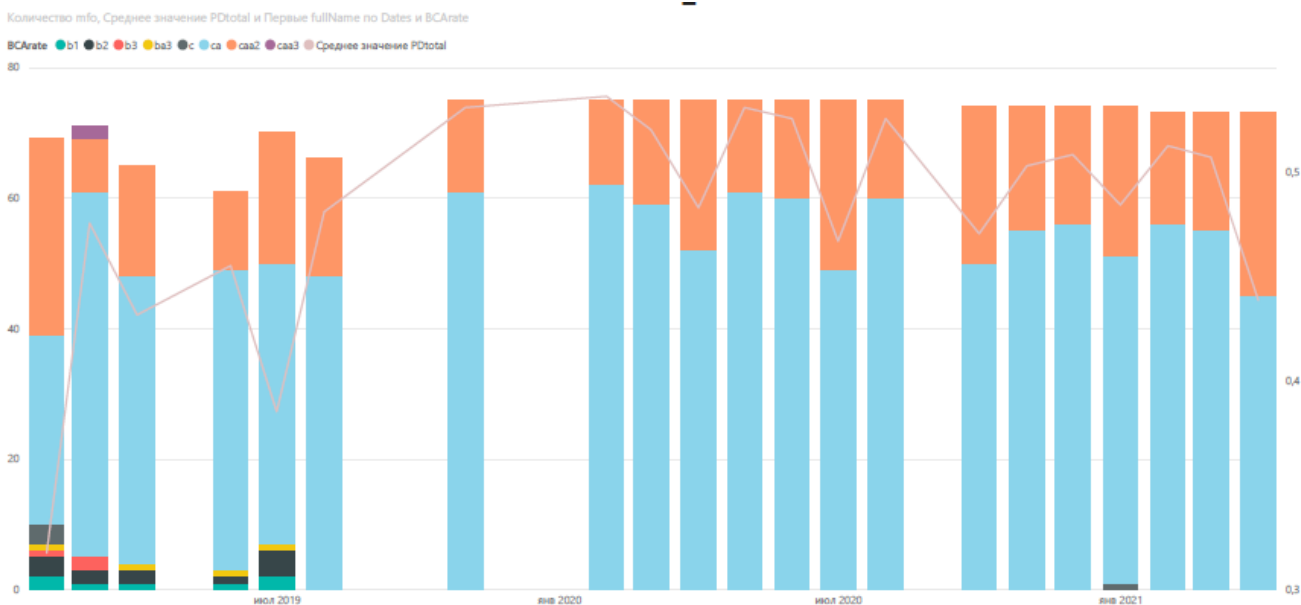


Рис. 5 Розподіл банків за ймовірністю дефолту та середні значення PD (ймовірності дефолту), що розраховано авторами згідно зі шкалою рейтингових оцінок BCSA Moody's у 2019-2021 рр.

\* По осі X відображено кількість банків відповідного сегменту та середнє значення PD по рокам за відповідним сегментом банків

Джерело: розрахунок автора на основі побудованої моделі даних у Power BI Desktop

Проведений аналіз свідчить, що у банківському секторі виділяються дві групи банків: перша група має передкризову оцінку BCSA - "ca", друга – інша група банків, яка має оцінку "caa2", умовно задовільним фінансовим станом. Не дивлячись на збільшення ймовірності дефолту банків впродовж пандемії COVID-19, збільшення негативних потоків (NCF) ми можемо констатувати, що поки банківський сектор перебуває в умовах рецесії закінчення якої наразі недоцільно прогнозувати.

**Висновок.** Більшість експертів відзначає, що під час поширення коронавірусної інфекції COVID-19 істотно знизилась ділова активність в економіці. Погоджуємось, що спад в економіці викликаний об'єктивними факторами, за умови перекриття транспортного сполучення та зменшення роздрібного товарообороту викає загрозна ситуація - зниження поточної рентабельності бізнесу, не виключенням є в даному випадку і фінансова сфера, яка тісно залежить від кон'юнктури ринку.

Невизначеність у світовій економіці та не прогнозованість ситуації перебігу пандемії викликають занепокоєння серед як національних так й іноземних інвесторів схильність до заощадження, яких переважає над схильністю до споживання. Для здорової економіки характерна протилежна ситуація – схильність до споживання завжди перевищує схильність до заощадження. Недостатність сукупного попиту, яка виникає за таких умов, призводить до уповільнення розвитку національних економік, відповідна ситуація впливає на економічні відносини між суб'єктами грошового і товарного обороту, і як результат є негативним фактором у діяльності банків, комісійні доходи яких за таких умов будуть зменшуватись.

Оскільки фінансовий стан банків, їх фінансове здоров'я є комплексним явищем, не має єдиної думки щодо підходів до його оцінки. З нашої точки зору, цілком об'єктивним методом для такої оцінки може слугувати композиція грошових потоків від діяльності банків (динаміка чистого грошового потоку), а відхід від еталонних експертних значень показників, які розраховується є досить перспективним шляхом розвитку оцінки фінансового стану банків. Одним, але не виключеним підходом у даному контексті може бути визначення ймовірності дефолту банків.

Щодо впливу COVID-19 на фінансовий стан банків, базуючись на наше дослідження, він безумовно має місце. Під час локдаунів та коронакризи дійсно можливо спостерігати збільшення ймовірності дефолту банків, це можливо спостерігати на прикладі погіршення показників NCF. Порівнюючи показників банків до початку COVID-19, потрібно констатувати, що для більшості банківського ринку вони були порівняно не на досить кращому рівні.

Динаміка показників доходів, яка була проаналізована шляхом побудови БКГ матриці свідчить, що є досить висока ймовірність виходу з ринку тих банків, які мають недостатні показники рентабельності та досить відносну низьку частку на ринку.

Наскільки кількісна зміна ймовірності дефолту банків відповідає силі впливу COVID-19 ми зможемо відповісти лише найближчим часом, оскільки для більшості банків ВСА рейтинг залишився на незмінному рівні.

#### Список використаної літератури

1. Звіт про фінансову стабільність, грудень 2020 року [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Національного банку України. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4) – Назва з екрану. – Дата звернення: 10.05.2020.
2. Україна після коронакризи – шлях одужання : наук. доп. // Національний інститут стратегічних досліджень / за ред. Я. А. Жаліло. – Київ : НІСД, 2020. – 304 с.
3. Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство (бачення постпандемічного розвитку у 2020-2024 рр. очима експертів та молоді) / Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України // Консенсус-прогноз (Серпень 2020). – 2020. – № 52. – С. 5–49.
4. Пасічник І. В. Діяльність центрального банку в умовах пандемії / І. В. Пасічник, Р. Д. Назаренко // Бізнес Інформ. – 2020. – № 6(509). – С. 245–251.
5. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибинних інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній. – Київ ; Харків : Видавець О. А. Мірошніченко, 2020. — 188 с.
6. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень : монографія. – Рига : Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2018. – С. 460–479.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2016 рік) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versii-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti> – Назва з екрану. – Дата звернення: 12.06.2020.
8. Самородов Б. В. Діагностика фінансового стану банку: визначення ймовірності дефолту банку / Б. В. Самородов, Р. В. Семенов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – № 19. – С. 40–44.  
*Стаття надійшла до редакції 18.10.2021*  
*Статтю рекомендовано до друку 01.11.2021*

#### References

1. *Zvit pro finansovu stabil'nist', hruden' 2020 roku*. Retrieved from [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4)
2. Zhalilo, Ya. A. (2020) *Ukrayina pislyia koronakryzy – shlyakh oduzhannya: nauk. dop. Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'*. Kyiv: NISD.
3. Department stratehichnoho planuvannya ta makroekonomichnoho prohnozuvannya Ministerstva rozvytku ekonomiky, torhivli ta sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. (2020, Serp.) *Ukrayina: vplyv COVID-19 na ekonomiku i suspil'stvo (bachennya postpandemichnoho rozvytku u 2020-2024 rr. ochyma ekspertiv ta molodi. Consensus-prognoz*, 52, 5–49.
4. Pasichnyk, I. V., & Nazarenko, R. D (2020) *Diyal'nist' tsentral'noho banku v umovakh pandemiyi. Biznes Inform*, 6(509), 245–251.
5. *Naslidky epidemiyi COVID-19 ta karantynnykh zakhodiv dlya providnykh sektoriv ekonomiky Ukrayiny. Doslidzhennya za rezul'tatamy hlybnykh interv'yu z vlasnykamy ta top-menedzheramy ukraiyins'kykh kompaniy*. (2020) Kyiv, Kharkiv: Vydavec' O. A. Miroshnychenko.
6. *Determinanty sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny v umovakh transformatsiynykh zrushen'*. (2018) Ryha, Latvija: Izdevnieciba "Baltija Publishing".
7. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti (versiya perekladu ukraiyins'koyu movoyu – 2016 rik)*. (2016) *Oficiyniyi web-portak Ministerstva finansiv Ukrayiny*. Retrieved from <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versii-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>
8. Samorodov, B. V. & Sementsov, R. V. (2018) *Diahnostyka finansovoho stanu banku: vyznachennya ymovirnosti defoltu banku. Naukovy visnyk Uzhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove, 19*, 40–44.  
*The article was received by the editors 18.10.2021*  
*The article is recommended for printing 01.11.2021*

**Vitalii Nitsenko**

*Doctor of Economics, Professor SCIRE Foundation, Warsaw, Poland;  
Mysłowicka 4, Warszawa, Poland, 01-612  
e-mail: vitaliinitsenko@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2185-0341*

**Roman Sementsov**

*Candidate of Economic Sciences, Senior Economist Piraeus Bank Ukraine  
Biloruska Str11, Kyiv, Ukraine, 04119  
e-mail: [economist.ruslan@outlook.com](mailto:economist.ruslan@outlook.com)*

## **THE IMPACT OF THE COVID 19 GLOBAL PANDEMIC ON THE FINANCIAL CONDITION OF BANKS IN UKRAINE: DETERMINATION OF PROBABILITY OF DEFAULT IN MODERN CONDITIONS**

**Abstract.** This article analyzes the current financial condition of Ukrainian banks, identifies the quantitative impact of the global pandemic COVID 19 on the overall level of financial condition of a particular bank; a simplified algorithm for determining the probability of default of a particular bank in practice is presented. It is emphasized that the quality of bank management, the level of its financial condition can be given only in the context of comparing its financial profile with other banks in the banking sector.

The COVID-19 injection was brought to the financial stand of banks. After an hour of lockdowns and coronavirus cases, it is possible to prevent an increase in bank default rates, it is possible to promote a very clean penny rate (NCF) on the application. Rip out the indicators of banks until the ear of COVID-19, try to get out, but for a large bank market, the stench will not be enough for a short amount of money.

The dynamics of income indicators, as the bull was analyzed by the nobility, encouraged the BKG matrix to bring the matrix to the bottom, so that it could reach the bottom of the market of quiet banks, as there might be lack of indicators of profitability and to achieve the bottom line.

It is clear from the analysis that the banking sector sees two groups of banks: the first group I'll make a pre-crisis assessment of the BCA - "ca", my friend - the insha group of banks, as I'm able to assess the financial statements "caa2" Do not be astonished at an increase in bank defaults in advance of the COVID-19 pandemic, or an increase in negative flows (NCF), in an increase in negative flows (NCF), so that the banking sector is overwhelmed in the minds of a recession of the end of the forecast.

**Keywords:** *financial condition, global pandemic COVID 19, probability of default, diagnosis, financial profile of the bank.*

**JEL Classification:** G 21, C 02, C 29

Formulas: 1; fig.: 5, tabl.: 4, bibl.: 9

## Сучасні макроекономічні тренди та тенденції Modern macroeconomic trends and tendencies

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-05](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-05)

УДК 339.56

**Наталія Ізюмцева**

*к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут*

*«Каразінський банківський інститут»*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,*

*майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна;*

*e-mail: [diknat1972@gmail.com](mailto:diknat1972@gmail.com); ORCID ID: [orcid.org/0000-0002-1162-9352](https://orcid.org/0000-0002-1162-9352)*

**Владислава Коробка**

*студентка, Навчально-науковий інститут*

*«Каразінський банківський інститут»*

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна,*

*майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна;*

*e-mail: [vladakorobka6@gmail.com](mailto:vladakorobka6@gmail.com)*

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗЕД В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

**Анотація.** У статті розглядається питання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України. На сьогоднішній день українська економіка глибоко інтегрована до глобальної системи міжнародного поділу праці і як продавець, і як покупець товарів і послуг. За таких обставин проблематика зовнішньої торгівлі має надзвичайно важливе значення для економічного розвитку і саме тому розвиток такої сфери, як зовнішньоекономічна діяльність, є одним з основних завдань, покладених на державні органи нашої держави.

У даній роботі, задля розкриття основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі, було проаналізовано динаміку експорту та імпорту товарів і послуг за період 2016-2020 р. р., визначено товарну структуру експорту та імпорту товарів і послуг та найвпливовіших країн-партнерів. Зовнішня торгівля значною мірою впливає на зростання ВВП країни, як основного джерела формування доходів суб'єктів фінансових відносин. Науковцями та практиками доведено, що позитивний вплив на зростання ВВП країни має експортно-імпортна діяльність держави, особливо в умовах високої як продуктивності, так і конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Результати даного дослідження були отримані за допомогою збору та аналізу аналітичної інформації, яка розміщена на офіційному веб-сайті Державної служби статистики України (Держстату) та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Мінекономіки), та інших наукових публікацій і видань.

Проведене дослідження дало змогу визначити зазначено основні наявні проблеми, які мають негативний вплив на розвиток експортно-імпортних операцій і, в результаті, на економіку країни в цілому та запропонувати певні рекомендації для подальшого розвитку та вдосконалення теперішнього стану зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та, в цілому, держави.

**Ключові слова:** *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, товари, послуги.*

Формул: 0; рис.: 4, табл.: 2, бібл.: 10

**Вступ.** Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною складовою господарської діяльності підприємств, національних економік та взагалі сучасної світової економіки, яка на сьогоднішній день характеризується процесом глобалізації та переважаючим ринковою економікою в більшості країн світу. Економіки країн зближуються, постійно взаємодіють одна з одною та залежать одна від одної. Взаємодія економік характеризується у вирішенні важливих економічних проблем, які вирішуються саме в процесі зовнішньоекономічної діяльності. Прикладами таких проблем є наявність певних недостатніх економічних ресурсів в певній державі та навіть світова пандемія.

Дослідження тенденцій зовнішньоекономічної діяльності країни дозволяє всебічно охарактеризувати стан економічних відносин цієї країни з іншими державами світу. Отримана інформація широко використовується для аналізу діяльності у сфері зовнішньої торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків, з метою прийняття рішень, спрямованих на вирішення наявних проблем та подальшого розвитку.

**Аналіз досліджень та постановка завдання.** Дослідження проблеми зовнішньої торгівлі як передумови національного економічного розвитку відображені у працях вчених класиків світової економічної думки, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, У. Стаффорда, Т. Манна, Дж. Стюарта, Д. Нортона, Д. Юма, Дж. С. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Леонтєва, П. Самуельсона, П. Кругмана, С. Ліндєрта та інші [1, с.6]. Проблемі розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України присвячено достатню кількість публікацій вітчизняних науковців, що підтверджує актуальність обраної проблеми. До них відносяться А.І. Яковлєв, Д.В. Пудрик, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, О.І. Амоша, Ф.Ф. Бутинця [2, с. 412].

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності в Україні, виявлення основних проблем зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі та визначення пріоритетів її подальшого розвитку.

**Результати дослідження.** Щодо сутності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), то Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» трактує поняття це як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, ..., побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами».

Регулювання ЗЕД в Україні, з метою забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України, стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, та створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн, здійснюється державними органами в межах їх компетенції, недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними. Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України[3].

Важливим є системний вплив на об'єкт, тобто виробничі структури, фірми, організації, колективи людей з метою ефективного розподілу ресурсів, забезпечення узгодженості в роботі і досягнення кінцевого результату в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Цей процес має назву «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»[4].

Особливої уваги вимагає підготовка спеціалістів для сфери ЗЕД. Велика кількість вищих навчальних закладів України готують спеціалістів безпосередньо для сфери зовнішньоекономічної діяльності, зокрема Харківський національний університет В. Н. Каразіна. Фахівці з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності повинні вміти розв'язувати актуальні проблеми та вирішувати завдання у сфері зовнішньоекономічної діяльності з метою підвищення конкурентоздатності суб'єктів господарювання на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Одним з головних напрямків розвитку багатьох країн є міжнародна торгівля. Вона надає країні можливість розширювати свої можливості, а саме експортувати ті товари, у виробництві яких ширше споживаються ресурси, котрі є в них у порівняно великій кількості та імпортувати такі товари, для виробництва яких потрібно було б витратити багато порівняно обмежених у неї ресурсів, тим самим отримуючи ефект економії на більших масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів [5, с.41]. Для деяких держав, де з певних причин відсутні виробничі процеси, зовнішньоекономічна діяльність - єдиний спосіб забезпечення себе необхідними товарами.

Зовнішня торгівля, тобто торгівля між країнами, складається з вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів і послуг. Під експортом розуміють ті товари та послуги, які

виробляються в певній країні, але реалізується поза її межами. Під імпортом розуміють товари та послуги, які вироблялися поза межами цієї країни, а реалізуються та споживаються в ній.

Дослідження динаміки експорту-імпорту товарів за період з 2016 по 2020 р.р., без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях, показало, що загальний обсяг експорту товарів у 2020 році, порівняно з 2016 роком, зріс на 35,34% , а імпорту – на 68,91% , що наведено у табл.1.

Таблиця 1

*Динаміка експорту-імпорту товарів за 2016-2020 р. р.*

Рік	Обсяги експорту (тис. дол. США)	У % до попереднього року	Обсяги імпорту (тис. дол. США)	У % до попереднього року	Сальдо
2016	36361711,2	95,4	39249797,2	104,6	-2888086,0
2017	43264736,0	119,0	49607173,9	126,4	-6342437,9
2018	47334987,0	109,4	57187578,0	115,3	-9852591,0
2019	50054605,8	105,7	60800173,1	106,3	-10745567,3
2020	49212901,3	98,3	54091267,8	89,0	-4878366,5

\*) Джерело: складено за даними статистичної звітності [6]

Досліджуючи показники зовнішньої торгівлі товарами за період 2016–2020 рр., можна сказати, що протягом періоду 2016-2019 р. наявна тенденція до невисокого збільшення експорту та стрімке нарощення імпорту товарів, що несе за собою щорічне збільшення сальдо та має негативний характер для економіки країни. Однак, в зв'язку з ситуацією в світі, а саме COVID-19, у 2020 році обсяги експорту та імпорту товарів зменшилися. Зокрема, експорт товарів з України у 2020 р. становив 49212901,3 тис. дол., що на 841704,5 тис. дол. менше, ніж у 2019 р. Імпорт зменшився на 6708905,3 тис. дол. Сальдо все так само залишається від'ємним і становить -4878366,5 тис. дол.

Динаміку експорту-імпорту послуг України за 2016-2020 р. р., без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях, представлено у табл. 2.

Таблиця 2

*Динаміка експорту-імпорту послуг за 2016-2020 р. р.*

Рік	Обсяги експорту (тис. дол. США)	У % до попереднього року	Обсяги імпорту (тис. дол. США)	У % до попереднього року	Сальдо
2016	9867999,7	101,3	5326512,7	96,4	4541487,0
2017	10714369,5	108,6	5476148,9	102,8	5238220,6
2018	11637950,6	108,6	6308810,2	115,2	5329140,4
2019	15628855,9	134,3	6942150,2	110,0	8686705,7
2020	11167050,7	71,5	5209161,1	75,0	5957889,6

\*) Джерело: розраховано за даними статистичної звітності [6]

Тенденція зміни обох показників є нестабільною. Протягом досліджуваного періоду в окремі роки відбувалося як прискорення темпів зростання експорту та імпорту, так і їх зниження. Значним було зниження темпів експорту та імпорту послуг у 2020р. Обсяги експорту послуг зменшилися на 28,5%, а імпорту - на 25%, в порівнянні з попереднім роком, що було обумовлено пандемією COVID-19 та, в результаті, закриттям країнами кордонів.

В підсумку, доречно зазначити, що спостерігається перевага обсягів імпорту над обсягами експорту, що розглядається як негативна характеристика зовнішньоекономічної діяльності. Проте, в ряді випадків перевищення імпорту над експортом може бути

прийнятним, але лише протягом нетривалого періоду і обов'язково за умови придбання за кордоном нових технологій та обладнання, що не є випадком нашої країни[7].

Однак, незалежно від того, чи панує пандемія в світі, чи ні, протягом досліджуваного періоду сальдо зовнішньої торгівлі послугами є стабільно від'ємним, що показує значне переважання імпорту над експортом в Україні.

Окрім динаміки обсягів експорту та імпорту товарів і послуг, важливо дослідити товарну і географічну структуру експорту та імпорту України.

При аналізі наступного розподілу важливо зазначити, що з 2013 року запроваджена нова методологія та система обліку в статистиці зовнішньої торгівлі послугами, яка враховує послуги з переробки давальницької сировини для реалізації за кордоном. Для уникнення подвійного обліку загальні обсяги експорту товарів і послуг розраховані за формулою: експорт (товари та послуги) = експорт товарів + експорт послуг – вартість експорту послуг з переробки давальницької сировини, яка у 2020 році склала в експорті – 1 338,0 млн дол. Загальні обсяги імпорту товарів і послуг розраховані за формулою: імпорт (товари та послуги) = імпорт товарів + імпорт послуг – вартість імпорту послуг з переробки давальницької сировини, яка у 2020 році склала в імпорті – 2,9 млн дол. [8]

Згідно з даними Державної служби статистика України у 2020 році на експорт товару припадає 83,4% від всієї кількості експорту України. В 2019 році цей показник становив 83,7%. Розподіл груп товарів, які експортуються з України, за їх часткою з загального обсягу експортованих товарів наведено на рис. 1.



Рис. 1. Групи товарів за часткою з загального обсягу експортованих товарів

\*) розраховано за даними [6]

Основними товарами, що експортуються з України є продукти рослинного походження (24,2%), недорогоцінні метали та вироби з них (18,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження (11,7%), мінеральні продукти (10,8%) та машини, обладнання та механізми (9,1%).

В порівнянні з 2019 роком, зменшився обсяг експорту продуктів рослинного походження на 1,6%, недорогоцінних металів та виробів з них (2,2%), але збільшилася частка мінеральних продуктів (на 1,1%) та жирів та олій тваринного або рослинного походження (2,2%).

Як бачимо, український експорт має переважно сировинну та сільськогосподарську спрямованість. Важким ударом по українській промисловості стали події 2014 року, а саме воєнні дії на Сході України та захоплення українських територій, які спеціалізуються переважно на промисловості, що призвело до значного падіння обсягів промислового виробництва.

Щодо імпоротної продукції, то у 2020 р., то на неї припадає 91,2% від загальної кількості імпорту. Найбільшу питому вагу ввезених товарів мають: машини, обладнання та механізми (21,3%) та мінеральні продукти (15,5%). Також вагомою є частка продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості (13,6%) та засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів (10,6%). Водночас, невеликою є вага полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них (6,3%), недорогоцінних металів та виробів з них (5,8%), готових харчових продуктів (5,5%) та текстильних матеріалів і виробів з них (4,2%).

Розподіл груп товарів, які імпортуються в Україну, за їх часткою з загального обсягу експортованих товарів наведено на рис. 1.



Рис. 1. Групи товарів за часткою з загального обсягу імпортованих товарів

\*) розраховано за даними [6]

Протягом досліджуваного періоду, а саме 2016-2020 р. р. обсяг імпорту переважає над обсягом експорту, що є негативним чинником для зовнішньоекономічної діяльності України.

Стосовно структури зовнішньої торгівлі послугами, то вона складається з таких видів послуг: послуги з переробки матеріальних ресурсів, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій, транспортні послуги, послуги, пов'язані з подорожами, послуги з будівництва, послуги зі страхування, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, ділові послуги, послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги та державні та урядові послуги [6].

Обсяг експорту послуг у 2020 році складав 16,6% від загального обсягу експорту країни. Найбільш питому вагу експортованих послуг мають транспортні послуги (43,7%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (26,1%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (12,1%) та ділові послуги (10,7%).

Обсяг імпортованих послуг у 2020 році склав 8,8% від загального обсягу імпорту країни. Основними імпортованими послугами стали транспортні послуги (19,5%), ділові послуги (18,7%), державні та урядові послуги (14,2%), послуги, пов'язані з подорожами (13,4%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (10,6%) та роялті та інші послуги, пов'язані



з використанням інтелектуальної власності (10,1).

Для розуміння ступеню взаємодії України з іншими країнами світу доцільно дослідити географічну структуру зовнішньоекономічної діяльності країни.

В 2020 році зовнішньоторговельні операції України здійснювалися з 234 країнами світу. Основні ринки збуту товарів і послуг представлені на рис. 3.

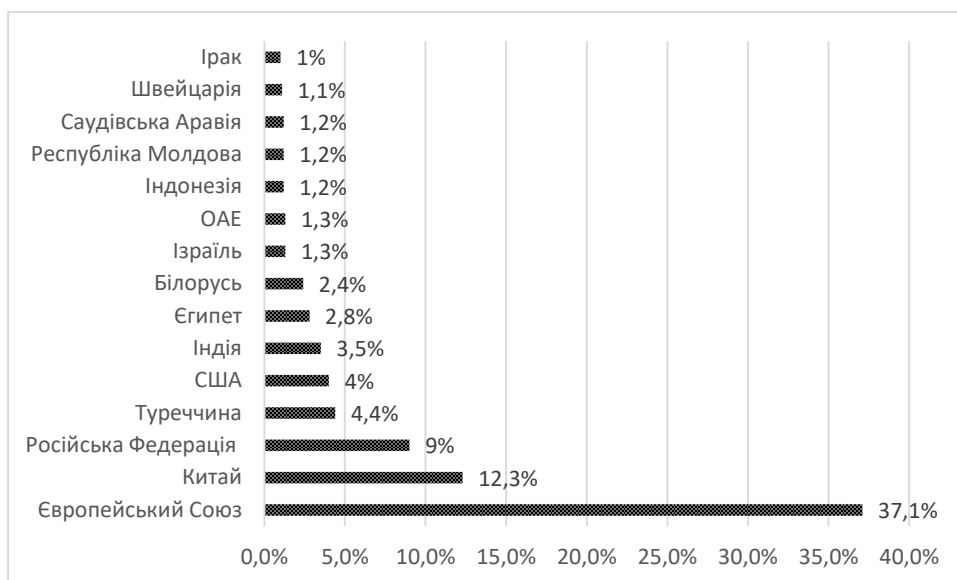


Рис. 3 Основні партнери-експортери за їх часткою від загального експорту

\*) складено за даними [8]

Найбільшим торговельним партнером України у 2020 році був Європейський Союз, на нього припадає 37,1% експорту країни. Окрім того, до країн, яким найбільше постачалися українські товари та послуги належать Китай (12,3%), Російська Федерація (9%), Туреччина (4,4%) та США (4%). Однак, слід відмітити, що відсоток обсягу імпортованих товарів та послуг перевищує відсоток обсягу експортованих відносно деяких країн, тобто Україна є відносно залежною від даних країн. Найбільшими торговельними партнерами України в імпорті товарів та послуг стали Європейський Союз (44,3%), Китай (14,3%), Російська Федерація (7,9%) та США (5,8%). Більш розгорнутий перелік основних країн-імпортерів України у 2020 році зображено на рис.4.

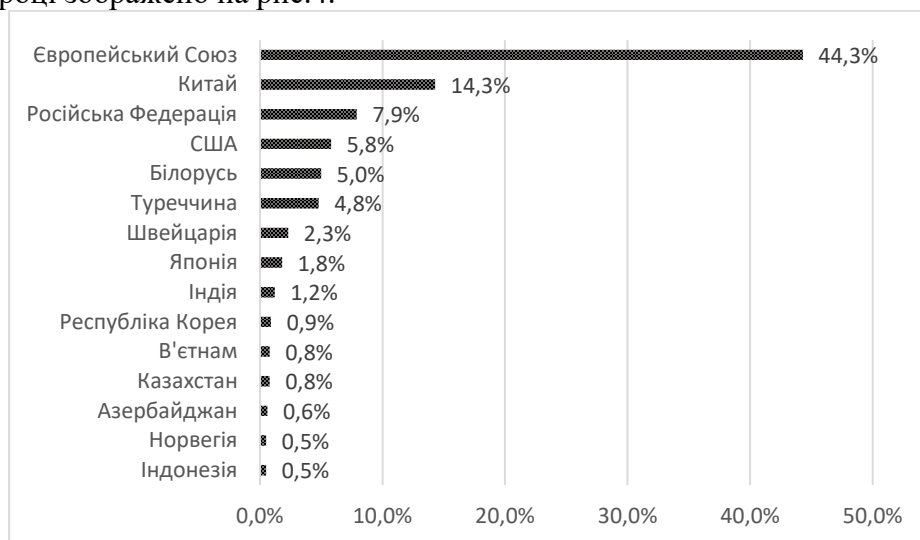


Рис. 4. Основні партнери-імпортери за їх часткою від загального імпорту

\*) складено за даними [8]

Після проведеного аналізу, слід підсумувати фактори, які вплинули на формування обсягів експорту та імпорту українських товарів і послуг та їх наслідки.

Найбільш значущою подією 2020 року є набуття широкого масштабу розповсюдження вірусу COVID-19, що вплинуло на економіку кожної країни світу, зокрема України. Задля захисту здоров'я свої громадян, країни повинні були вжити такі заходи, як закриття своїх кордонів, як для обмеження пересування трудових ресурсів, тобто заробітчан, так і для обмеження експорту товарів. Окрім того, тимчасове припинення діяльності підприємств призвело до зниження ділової активності та скорочення виробництва, які, в свою чергу, привели до зменшення попиту та падіння цін на світових ринках.

Також вагомим фактором впливу на обсяги експорту-імпорту українських товарів і послуг є продовження військової агресії Російської Федерації проти України. Також відбувається і торговельне протистояння з Росією, яке відображається в дії ембаго та інших обмежень щодо поставок на російський ринок українських товарів, в забороні з боку Росії транзиту її територією товарів українського походження до третіх країн тощо [8].

Окрім зовнішніх чинників, в організації й управлінні зовнішньоекономічною діяльністю в Україні залишається ще багато проблем, які залишаються невирішеними протягом багатьох років.

Український експорт переважно спрямований на сировину. Окрім того, вітчизняні підприємства суттєво залежать від зовнішнього ринку збуту, враховуючи існуючу волатильність кон'юнктури світових ринків, що обумовлює залежність обсягу надходження валютних ресурсів від зовнішніх цінових коливань. Імпорт являється нераціональним.

Рівень конкурентоспроможності продукції підприємств є недостатнім. Причиною цього є низький рівень якості, в порівнянні з іноземними товарами, які вважаються аналогами.

Багато уваги слід приділити системним проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а саме створення стабільної правової бази.

Недосконалість державного регулювання цієї сфери економічних відносин є однією з причин падіння активності вітчизняних підприємств у своїй зовнішньоекономічній діяльності, що подекуди відлякує українських підприємців, котрі бажають вийти на міжнародний ринок. Це виявляється у високому рівні бюрократії та відсутності зручної державної системи електронного документообігу. Окрім того, непрофесійна політика Національного Банку з приводу підтримки курсу національної валюти, спричиняє появу негативних курсових різниць та втрату іноземними інвесторами частини власних грошових коштів, внаслідок девальвації гривні [9, с. 19].

**Висновки.** Отже, проведений аналіз показав, що за досліджуваний період спостерігається негативна тенденція розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні, обсяги експорту країни підвищуються повільніше, ніж імпорту, тому сальдо торговельного балансу має від'ємне значення уже 5 років підряд. Товарна структура експорту характеризує країну як сільськогосподарську, з низьким рівнем виробництва високотехнологічної продукції, та відносною залежністю від країн-імпортерів.

Для покращення стану зовнішньоекономічної діяльності України необхідно:

- урегулювати російсько-український конфлікт;
- вдосконалити законодавчу базу, аби вона жодною мірою не обмежувала діяльність зовнішньоекономічних суб'єктів. Необхідно допрацювати ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», який би регулював та контролював діяльність всіх сфер зовнішньоекономічної діяльності разом взятих. Окрім того, потрібно звернути увагу на систематизацію нормативно-правових актів України у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- скоротити кількість роботи та часу для суб'єкта ЗЕД на підготовку відповідних необхідних йому для здійснення його діяльності документів, які можна було б отримати в одній спеціально створеній установі, яка б мала представників: митниці, державної

адміністрації, банків для здійснення оплати відповідних документів чи відкриття рахунків, представників податкової адміністрації, органів внутрішніх справ тощо;

- вкладати капітал та впроваджувати сучасні інноваційні технології у пріоритетні галузі розвитку з метою вирішення проблем із неякісним виробництвом товару, а також створення сприятливих економічних умов для вирішення питання збільшення кількості виготовлення продукції національного товаровиробника, тривалості її перебування на традиційних ринках збуту та забезпечення можливості виходу на нові ринки на основі модернізації виробництва;

- створення умов розвитку конкурентного середовища та участі українських товаровиробників у закордонних виставках [10, с.45-46].

#### Список використаної літератури

1. Зовнішня торгівля України: XXI століття : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 600 с.
2. Тарасюк Г. М., Горшкова Л. О. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 21. С. 412-415
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України за станом на 15.08.2020 / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 09.11.2021).
4. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. URL : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Менеджмент\\_зовнішньоекономічної\\_діяльності](https://uk.wikipedia.org/wiki/Менеджмент_зовнішньоекономічної_діяльності) (дата звернення: 09.11.2021).
5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Прутула Н. В. Міжнародна торгівля. Київ ; Катовіце ; Краков : Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
6. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.11.2021).
7. Дем'яненко А. Анализ внешнеэкономической деятельности Украины в 1990-2003 годах: от спада к экономическому росту. *Економіст*. 2004. № 9. С. 42-45.
8. Зовнішня торгівля (аналітика). URL : <https://www.me.gov.ua> (дата звернення: 09.11.2021).
9. Рудніченко Є. М. Опортуністична поведінка суб'єктів реалізації фіскальної функції держави в контексті економічної безпеки: погляд з позиції агентської теорії. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 6. С. 18-23.
10. М. Вульчин. Проблемні аспекти реалізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 44. С. 40-47.  
*Стаття надійшла до редакції 26 .10.2021*  
*Статтю рекомендовано до друку 03.11.2021*

#### References

1. Mazaraki, A. A., Melnyk, T. M., Iksarova N. O., et al., Mazaraki, A. A. (ed). (2016). Zovnishnia torhivlia Ukrainy: KhKhI stolittia : monohrafiia [Foreign trade of Ukraine: XXI century: monograph] Kyiv: Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t [in Ukrainian].
2. Tarasiuk, H. M., Horshkova, L. O. (2018). Pidkhody do vyrishennia problem zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [Approaches to solving the problems of foreign economic activity of Ukrainian enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, 21, 412-415. [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy Pro zovnishnoekonomichnu diialnist: stanom na 15.08.2020 [Law of Ukraine from 15.08.2020]. Available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> [in Ukrainian].
4. Menedzhment zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Management of foreign economic activity.]. Available at [https://uk.wikipedia.org/wiki/Menedzhment\\_zovnishnoekonomichnoi\\_diialnosti](https://uk.wikipedia.org/wiki/Menedzhment_zovnishnoekonomichnoi_diialnosti) [in Ukrainian].
5. Kozak, Yu. H., Lohvinova, N. S., & Prytula N. V. (2015). Mizhnarodna torhivlia [International trade]. Kyiv-Katovitse-Krakov: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Civil Service of Ukraine]. Available at <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
7. Demianchenko, A. (2004) Analiz vneshneekonomicheskoi deiatelnosti Ukrainy v 1990-2003 hodakh: ot spada k ekonomicheskomu rostu [Analysis of Ukraine's foreign economic activity in 1990-2003: from recession to economic growth]. *Ekonomist*, 9, 42-45 [in Russian].
8. Zovnishnia torhivlia (analytika) [The name of trade (analytics)]. Available at <https://www.me.gov.ua> [in Ukrainian].
9. Rudnichenko, Ye. M. (2013). Oportunistychna povedinka subiektiv realizatsii fiskalnoi funktsii derzhavy v konteksti ekonomichnoi bezpeky: pohliad z pozytsii ahentskoi teorii [Opportunistic behavior of the sub'ekty in the implementation of the fiscal function of the state in the context of economic security: a look from the position of the agency theory]. *Biznes-Inform*, 6, 18-23. [in Ukrainian].
10. Vulchyn, M. (2015). Problemni aspekty realizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti v Ukraini [Problematic aspects of foreign economic activity in Ukraine]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*, 44, 40-47 [in Ukrainian].  
*The article was received by the editors 26 .10.2021*  
*The article is recommended for printing 03.11.2021*

**Natalia Iziuntseva**

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,*

*Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute» V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;*

*e-mail: [Diknat1972@gmail.com](mailto:Diknat1972@gmail.com); ORCID ID: [orcid.org/0000-0002-1162-9352](https://orcid.org/0000-0002-1162-9352)*

**Vladislava Korobka**

*student, Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute» V.N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;*

*e-mail: [vladakorobka6@gmail.com](mailto:vladakorobka6@gmail.com)*

## **TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE**

**Abstract.** The article considers the issue of foreign economic activity (FEA) of Ukraine. Today, the Ukrainian economy is deeply integrated into the global system of international division of labor both as a seller and as a buyer of goods and services. In such circumstances, the issue of foreign trade is extremely important for economic development and that is why the development of such an area as foreign economic activity is one of the main tasks assigned to the state bodies of our state.

In this work, in order to reveal the main trends in foreign economic activity at the present stage, the dynamics of exports and imports of goods and services for the period 2016-2020 was analyzed, the commodity structure of exports and imports of goods and services and the most influential partner countries. Foreign trade significantly affects the growth of the country's GDP as the main source of income for financial entities. Scholars and practitioners have proven that the export-import activity of the state has a positive impact on the country's GDP growth, especially in conditions of high productivity and competitiveness of domestic products.

The results of this study were obtained through the collection and analysis of analytical information posted on the official website of the State Statistics Service of Ukraine (Gosstat) and the Ministry of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine (Ministry of Economy), and other scientific publications.

The research allowed to identify the main problems that have a negative impact on the development of export-import operations and, as a result, the economy as a whole and offer some recommendations for further development and improvement of the current state of foreign economic activity of domestic enterprises and, in general, states.

**Key words:** *foreign economic activity, export, import, goods, services.*

Formulas: 0; fig.: 4, tabl.: 2, bibl.:10

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-06](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-06)

УДК 338.719

**Ірина Шкодiна**

д.е.н., професор,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,

майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна;

e-mail: [iryna.shkodina@karazin.ua](mailto:iryna.shkodina@karazin.ua)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4035-3188>

**Моніка Єнгiбарян**

магістр,

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,

вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024, Україна

e-mail: [engibaryanmon@gmail.com](mailto:engibaryanmon@gmail.com)

## РОЗВИТОК КОНСАЛТИНГУ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

**Анотація.** Актуальним завданням для бізнесу стає оцифрування бізнесу в рамках концепції Індустрія 4.0. Цифрові перетворення бізнесу змінюють структуру попиту бізнесменів на консалтингові послуги, що, в свою чергу, обумовлює необхідність трансформації бізнес-консультування, оскільки бізнес-моделі консалтингу мають бути орієнтовані на якісне задоволення попиту серед нових цифрових підприємств. Метою статті є виявлення пріоритетних напрямків розвитку консалтингового бізнесу в умовах Індустрії 4.0.

Визначили, що в умовах індустрії 4.0 на глобальному рівні ринок консалтингових послуг добре розвинений в будь-яких сегментах бізнесу, в тому числі в digital. На основі аналізу ринку консалтингових послуг, прийшли до висновку, що найважливішими факторами зростання попиту в сфері консалтингу будуть виступати не тільки традиційні потреби клієнтів в автоматизації бізнес-процесів, а й цифровізація їх бізнесу, формування цифрових стратегій розвитку з впровадженням сучасних інноваційних технологій в виробничі і управлінські бізнес-процеси.

Трансформація бізнесу в цифрову модель складна річ, яка вимагає від компаній не лише фінансових та технічних ресурсів, а й візонерського бачення та перебудови бізнес-моделі. При розробці консалтинговими компаніями цифрових стратегій для своїх клієнтів, основними шляхами цифрової трансформації бізнесу є заповнення існуючих прогалів в бізнесі клієнта між бізнес-функціями та ІТ-функціями (цей метод доцільно використовувати для аналогових компаній, які тільки починають цифрову трансформацію) та налагодження нового користувацького досвіду (Digital Transformation Service) для компаній, які вже використовують цифрові інструменти.

Враховуючи, що потреба адаптації до цифрової економіки залишається головною проблемою для більшості підприємств очікується, що ринок буде продовжувати рухатись в бік цифровізації консалтингових послуг, що надасть консалтингу можливість для збільшення доходів в найближчі роки.

**Ключові слова:** консалтинг, Індустрія 4.0, цифровізація бізнесу, консалтинг 4.0, штучний інтелект.

Рис.: 2, бібл.: 15.

**Вступ.** Діджиталізація економіки набуває всеохоплюючого характеру та трансформує моделі ведення бізнесу, що вимагає вироблення нових управлінських рішень. Актуальним завданням для бізнесу стає оцифрування бізнесу та розвиток процесу управління підприємством в рамках концепції Індустрія 4.0. Консалтингові компанії в цьому плану мають величезний досвід та напрацювання для розробки та удосконалення цифрових стратегій для своїх клієнтів.

Таким чином, процес цифрового консультування, цифрової трансформації самого консалтингу, виявлення пріоритетних напрямків розвитку консалтингового бізнесу в епоху цифровізації й можливостей для досягнення цифрового лідерства в галузі становлять значний науковий і практичний інтерес.

**Аналіз досліджень та постановка завдання.** В умовах становлення цифрової економіки, де найважливішим ресурсом є цифрові активи, посилюється за ступенем значущості такий елемент ринкової інфраструктури, як консалтинг. Дослідження теоретичних та прикладних аспектів консалтингу зробили іноземні вчені Е. Мейо (E. Mayo), Вліт Р. Дж. (Vliet R. J) [1], Котлер П. (Kotler P.) [2] та ін. Серед українських дослідників слід виділити Л. Шевченко, О. Марченко [3], С. Козаченко та ін. Проте ряд питань залишається у зоні дискусії, зокрема становлення та розвиток консалтингу в умовах індустрії 4.0.

Метою статті є виявлення пріоритетних напрямків розвитку консалтингового бізнесу в умовах Індустрії 4.0.

**Результати дослідження.** Цифровізація економіки, впровадження бізнесом цифрових технологій змінила стратегію розвитку й консалтингового бізнесу, який для того, щоб бути конкурентоспроможним має мати власну бізнес-модель, яка б відповідала сучасним викликам. Цифрові перетворення бізнесу змінюють структуру попиту його суб'єктів на консалтингові послуги, що, в свою чергу, обумовлює необхідність трансформації бізнес-консультування, оскільки бізнес-моделі консалтингу мають бути орієнтовані на якісне задоволення попиту серед нових цифрових підприємств.

Багато лідерів ринку консалтингових послуг цифровізували роботу та впровадили нові цифрові технології. Наприклад, в 1990-ті консалтингова компанія, яка надавала бухгалтерські послуги, функціонувала як аналоговий бізнес (використовувала купу паперу та підраховувала фінансові показники за допомогою калькулятора). Потім відбувся процес оцифрування бізнес-процесів та переніс їх в Excel та 1С. Для того ж щоб стати цифровою компанією, компаніям слід створити платформу, яка б синхронізувала та обробляла фінансові дані, генерувала фінансові звіти та автоматично відправляла їх у податкову тощо. Отже, оцифрований бізнес – це відтворення аналогових процесів у цифрі. В той час, як цифровий бізнес – це створення нових виробничих процесів за допомогою цифрових технологій Індустрії 4.0 (Інтернет речей, штучний інтелект, 3D-друк, великі дані, блокчейн, дрони, хмарні технології та ін.) та перебудова всієї структури компанії. Наприклад, цифрові рішення в області великих даних дозволяють консультантам глибше вивчити ринок і клієнтів. Глибина і деталізація аналізу, що забезпечуються цифровізацією, допомагає швидко знаходити проблеми клієнтів та пропонувати їм найбільш ефективні рішення.

На думку фахівців міжнародної консалтингової фірми Sia Partners [4], консалтинг в умовах Індустрії 4.0 принципово відрізняється від традиційного консалтингу, оскільки вплив цифрових технологій на професію консультанта величезний. Технологія може підвищити аналітичний та інтелектуальний потенціал людей з метою покращення роботи консультанта [1]. Основними характеристиками моделі digital-консалтингового бізнесу стає мережева (горизонтальна) організаційна структура. Традиційно виробнича структура консалтингових фірм базувалась на відділах, департаментах, які виконували свої функції. Важливим напрямом та умовою цифрової трансформації структури консалтингової фірми є визначення команди професіоналів у якості її первинної виробничої одиниці та формування її digital-моделі. Цифрові перетворення консалтингу є системним процесом. «Сутність цифрової трансформації – не в технологіях, а в змінах... Головне – диференціювати свій бізнес, запропонувати клієнтам щось нове та привабливе... створити мету, яку клієнти захочуть досягнути» [3].

Цифрова трансформація бізнесу визначається як інноваційне застосування нової або існуючої технології, що вдосконалює або створює процес, продукт або досвід, що в кінцевому підсумку визначає цінність бізнесу. Ініціативи з цифрової трансформації, як правило, вирішують декілька цілей - збільшення доходів, покращення досвіду споживачів, зниження витрат та збільшення продуктивності праці. Зрештою, комерційні компанії хочуть отримувати прибуток, тоді як некомерційні організації хочуть працювати ефективніше [5].

Сучасні процеси цифровізації істотно впливають на сферу консалтингу. Збільшення попиту на цифрові консультаційні послуги приводить до становлення нового етапу розвитку консалтингової діяльності, нової моделі цього бізнесу - «Консалтинг 4.0» (digital-consulting). Консультанти та клієнти сучасної консалтингової компанії стають повноцінними партнерами та учасниками цифрових змін. Цифровий консалтинг покликаний компетентно, професійно й обґрунтовано відповісти бізнесу як йому слід адаптуватися до змін і функціонувати в digital-середовищі.

Аналіз розвитку консалтингової сфери, який пов'язаний з промисловими революціями та їх впливом на бізнес-моделі, дав можливість виділити п'ять етапів трансформації консалтингової діяльності - від моделі «Консалтинг 0.0» (основні напрямки операційний і стратегічний консалтинг) до моделі «Консалтинг 4.0», що характеризує діяльність консалтингового агентства як digital-consulting [6]. Сутнісною ознакою Консалтингу 4.0 є людиноорієнтованість та забезпечення позитивного синергетичного ефекту інтеграції онлайн- і офлайн-каналів взаємодії з клієнтами та партнерами консалтингових фірм. На відміну від консалтингу 3.0, консалтинг 4.0 характеризується трансформаціями від ексклюзивного до інклюзивного, від вертикального до горизонтального, від індивідуального до соціального. Розвиток соціальних мереж усуває географічні та демографічні бар'єри, сприяє посиленню взаємозв'язків та спілкуванню людей та компаній для створення інновацій. Процес консультування стає більш соціальним, ніж це було раніше. Клієнти приділяють більше уваги своєму соціальному колу прийняття рішення. Вони звертаються за порадами та відгуками, як в Інтернет, так й в офлайн-режимі [2].

В той же час, не всі дослідники погоджуються з тим, що Консалтинг 4.0 є окремим етапом еволюції консалтингової діяльності. На їх погляд, наразі відбувається новий термін для опису «старого явища» [7]. Історія розвитку консалтингу свідчить про те, що ця сфера завжди першою впроваджувала інновації, серед яких Інтернет, цифрові технології. В той же час, консалтинг 4.0 представляє собою набагато більше, ніж просто зміщення фокусу консалтингу на передові технології. Вважаємо, що це більш глибокі зміни, які пов'язані із тотальною цифровою трансформацією, це нова ера управлінського консалтингу, що пов'язана з самою природою цифрових послуг, які повинні надаватись консалтинговими компаніями та навичками, якими мають володіти фахівці для задоволення очікувань клієнтів.

Аналізуючи цифровізацію сфери консалтингу, можна виділити основні її напрями:

- трансформація роботи самої консалтингової компанії й консультантів, яка цифровізується на основі використання нових цифрових технологій;
- цифрове консультування як новий напрямок трансформації консалтингових послуг.

В результаті такої взаємодії трансформується робота консалтингових компаній. Digital-консалтинг відповідає на питання для чого?, як?, коли? конкретний бізнес трансформує свої бізнес - моделі присутності в digital-середовищі. Digital-середовище як категорія охоплює все, що пов'язано із онлайн: інтернет-сайти, мобільні додатки, соціальні мережі та інші цифрові канали. Варто враховувати, що не всі цифрові інструменти можуть підійти конкретному бізнесу. І в цьому випадку агентство, яке на ролі digital-консультанта, має відслідковувати тренди розвитку в кожній конкретній сфері та пропонувати найбільш ефективні рішення з урахуванням особливостей певного бізнесу.

На глобальному рівні ринок консалтингових послуг добре розвинений в будь-яких сегментах бізнесу, в тому числі в digital. Консалтингові компанії консультують бізнес з приводу розробки цифрових стратегій бізнесу, покупки трафіку, стратегії просування, консультують щодо структури відділів маркетингу, ефективних digital-інструментів, інтеграції цих інструментів в бізнес-процеси конкретного бізнесу.

Найвідомішими в світі є консалтингові фірми Deloitte, Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Young та KPMG, які складають так звану Велику четвірку, на яку припадає майже 40 % глобального ринку консалтингових послуг. Всі компанії надають різні види фінансових консультаційних послуг - оподаткування, аудит та консультування з питань ризику та формування цифрових стратегій. Сукупний глобальний дохід цих консалтингових фірм у 2020 році склав близько 157 млрд. дол. США (рис.1 ). Збільшення на 14 млрд. дол. США між 2017 і 2018 роками стало найбільшим річним зростанням за останні роки.

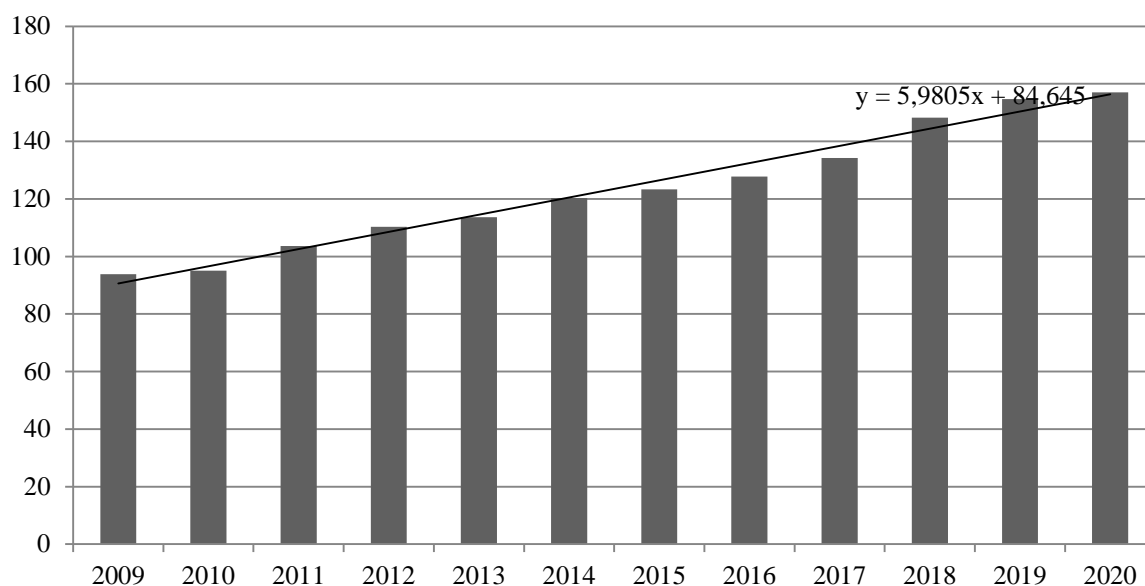


Рис. 1. Сукупний дохід фірм Великої четвірки у всьому світі з 2009 по 2020 рік (у мільярдах доларів США)  
Джерело: [8]

З чотирьох консалтингових фірм провідну позицію займає Deloitte та приносить 47,6 млрд. дол. США доходу (рис. 2). Найбільше співробітників також працює у Deloitte - приблизно 335 000, тоді як у KPMG - близько 227 000 працівників. PwC отримала майже 43 млрд. дол. США доходу, Ernst & Young 37,2 млрд. дол. та KPMG принесла 29,22 млрд. дол. США.

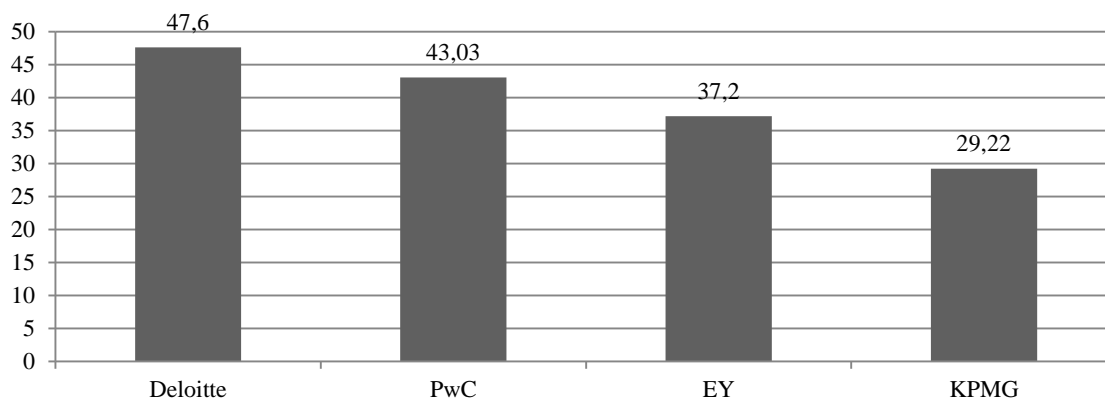


Рис. 2. Дохід найбільших консалтингових фірм, 2020 році (у мільярдах доларів США)  
Джерело: [9]

Багато консалтингових компаній, особливо лідерів ринку, за останні кілька років створили додаткові підрозділи в сфері цифрового консультування. Наприклад, в компанії-лідера послуг цифрової трансформації BCG є відділ Digital BCG, який займається впровадження цифрових технологій і створення власної технологічної платформи для компанії-замовника [10]. McKinsey Digital має окремий сайт зі статтями про різні аспекти цифрової трансформації.

Згідно звіту Forrester, який оцінює десять світових постачальників цифрових перетворень для бізнесу на основі 30 критеріїв, BCG була єдиною консалтинговою компанією, яка отримала найвищі із можливих балів за всіма трьома критеріями консалтингу: бізнес-стратегія, оптимізація стратегії та інновація бізнес-моделі [11]. BCG виділяється не тільки завдяки тому, що надає клієнтам потужні можливості цифрової бізнес-



стратегії, а й допомагає клієнтам вдосконалити своє стратегічне планування, щоб краще зрозуміти, як впроваджувати нові цифрові технології в бізнес-стратегію та операції.

За словами Дж. Ліу, глобального виконавчого директора EY-GE Digital Alliance, перехід Ernst & Young Global Limited в область цифрового консалтингу почався близько десяти років тому і тепер став бізнесом з багатомільярдними доходами [12]. Бізнес включає в себе все від консалтингу до розробки програмного забезпечення, і охоплює всі галузі - від нафтогазової до авіаційної.

Одною з найбільших світових консалтингових компаній в світі є Gartner Inc, яка заснована в 1979, з головним офісом у Стемфорді (штат Коннектикут, США). До 2001 р. була відома як Gartner Group. Компанія щорічно готує Звіт Gartner Digital Marketing на основі опитування своїх клієнтів та лідерів цифрового маркетингу щодо стратегій цифрового маркетингу. Метою цього аналізу є краще зрозуміння нових тенденцій цифровізації бізнесу та зрозуміння цілей цифрового маркетингу. За даними консалтингової компанії Gartner Inc, їх клієнти лідери цифрового бізнесу активно використовують штучний інтелект (AI) та машинне навчання. 84% клієнтів консалтингової компанії Gartner Inc погоджуються, що використання AI покращує їх продуктивність праці, знижує витрати виробництва, персоналізує враження споживачів. Отже, на думку Gartner Inc використання AI та ML будуть й надалі користуватись попитом серед замовників. В 2020 році Gartner дослідила відповіді від 350 топ-менеджерів з Північної Америки, Великобританії, Франції та Німеччини в компаніях з річним доходом від 500 до 20 млрд. доларів США або більше [13].

Успішною на світовому ринку консалтингових послуг є ірландська консалтингова компанія Accenture plc. У 2020 році вона отримала дохід у 44,33 млрд доларів та мала 537 000 співробітників. Розробкою її цифрових стратегій займається Accenture Digital, який реалізує свою роботу по чотирьом напрямкам [14]:

- accenture interactive - допомагає компаніям-замовникам створювати найкращий клієнтський досвід на всьому шляху взаємодії зі споживачами;
- accenture applied intelligence – впроваджує інтелектуальні технології та трансформує бізнес замовника в «розумний» бізнес;
- accenture Industry X.0 - використовує цифрові технології Індустрії 4.0 для трансформації бізнес-моделей, ключових бізнес-процесів, взаємодії з клієнтами і співробітниками;
- accenture digital delivery - розвиває і втілює цифрові ідеї в життя.

В компанії Accenture сфера застосування цифрового консультування зачіпає велику кількість інноваційних напрямків. Фахівці компанії розробляють пакети консалтингових послуг із використанням мобільних технологій, хмарних технологій, великих даних і аналітики, доповненої реальності, соціальних технологій, інтернету речей, машинного навчання, біометричних систем ідентифікації. На думку фахівців компанії, цифрові технології 4.0 підтримали нас в період пандемії і в майбутньому продовжать трансформувати наше життя. Компанії, які хочуть бути конкурентоздатними на ринку мають прийняти ці ключові технологічні тенденції, щоб досягти кращого майбутнього.

Міжнародна консалтингова компанія, що спеціалізується на стратегічному консалтингу, Bain & Company використовує цифрову стратегію Bain Radar 360 Strategy. Компанія пропонує своїм клієнтам швидку (2-4 дні) або комплексну (4-6 тижнів) діагностику готовності до впровадження цифрових технологій. Оцінюється чотири найважливіші аспекти виробництва - ланцюги постачання, продукт, продуктивність та цифровізація / Індустрія 4.0. Однією з загальних помилок є впровадження нових технологій без стратегії [15].

За даними консалтингової фірми Metrigy, близько 75% компаній вже розпочали чи планують цифрову трансформацію своєї діяльності. Цифрові проекти починаються від використання чат-ботів до залучення споживачів до автоматизації всіх виробничих операцій [5].

Таким чином, при розробці консалтинговими компаніями цифрових стратегій для своїх клієнтів, основними шляхами трансформації бізнесу в цифровий є:

- заповнення існуючих прогалів в бізнесі клієнта між бізнес-функціями та ІТ-функціями. Цей метод доцільно використовувати для аналогових компаній, які тільки починають цифрову трансформацію;

- налагодження нового користувацького досвіду - Digital Transformation Service.

Цей шлях використовують, коли компанія-замовник вже має цифрові інструменти та хоче покращити досвід їх використання. Наприклад, не зважаючи на каси самообслуговування та мобільні застосунки, споживачі не сприймають мережі супермаркетів «Рост» або «Сільпо» як цифрові компанії. В цьому випадку доцільно разом із ІТ-консультантами – продуктовими менеджерами та UX-дизайнерами створювати нові моделі взаємодії з користувачами шляхом додавання self check-out, як у Amazon, або трансформації користувацького досвіду.

Адаптація існуючих цифрових технологій для обслуговування потенційних клієнтів є пріоритетним завданням для всіх міжнародних консалтингових компаній. На світовому консалтинговому ринку сформований такий стан, що потенціал ринку колосальний, але реалізувати його на 100% неможливо. Тому в наступні роки цифровий консалтинг буде розвиватись швидкими темпами.

**Висновки.** Таким чином, цифрова трансформація консалтингового бізнесу – це складне системне перетворення всіх його процесів відповідно до технологій Індустрії 4.0. Важливою складовою цього процесу є трансформація організаційно-економічного механізму консалтингової фірми, що повинна охоплювати її структуру, операційну (послугу), фінансову та інші види діяльності, персонал та систему його мотивації, клієнтську базу та партнерські мережі, digital- маркетинг та соціальні контакти.

Реалізувати на практиці перехід консалтингової компанії до цифрового консультування - непроста масштабна задача. Тому перед фахівцями-практиками та науковим співтовариством постають нові питання. Як виміряти готовність компанії до цифрової трансформації? Які конкретні цифрові технології необхідно впроваджувати в управлінську практику компанії? Як правильно донести до клієнтів цінність цифрової консалтингової послуги?

Щоб консалтинговий бізнес адаптувався до умов, що змінюються, необхідно шукати нові рішення для конкурентних стратегій в новій цифровій екосистемі. Один з варіантів - зайняти digital-консалтингом і стати для бізнесу партнером, який зможе розробити ринковий бенчмарк, показати точки зростання і підготувати детальний стратегічний план, який в повній мірі розкриє цифровий потенціал бізнесу замовника.

#### Список використаної літератури

1. Vliet R. J. van. Consulting 4.0 Sia Partners' new growth strategy redesigns the profession of the consultant. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/consulting-40-sia-partners-new-growth-strategy-robert-jan-van-vliet>. (Last accessed: 25.04.2021).
2. Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital. Hoboken, New Jersey. John Wiley & Sons, Inc., 2016. 208 p.
3. Марченко О. С. Теоретичні основи оцінки ефективності бізнес-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2021. №2 (45). С. 32–51.
4. Sia Partners. Global Management Firm. URL: <https://www.sia-partners.com/en> (Last accessed: 25.10.2021).
5. How to measure and improve digital transformation ROI. 05 Mar 2021. URL: <https://searchcio.techtarget.com/tip/How-to-measure-and-improve-digital-transformation-ROI> (Last accessed: 11.10.2021).
6. Юссуф А. А., Тимохина Д. С., Гребенюк Е. А. Цифровое консультирование: особенности цифровой трансформации в сфере консалтинга. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата звернення 17.10.21).
7. What is consulting 4.0? Where is it coming from? How is it different, or is it different at all? URL: <https://nestim.com/consulting40/> (Last accessed: 28.10.2021).
8. Combined revenue of the Big Four accounting / audit firms worldwide from 2009 to 2020. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/473959/big-four-accounting-firms-global-combined-revenue/> (Last accessed 28.09.21).
9. Revenue of the Big Four accounting / audit firms worldwide by region 2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/250944/big-four-accounting-firms-geographical-breakdown-of-revenues/> (Last accessed: 25.09.2021).

10. Digital, Technology, and Data. URL: <https://www.bcg.com/capabilities/digital-technology-data/overview> (Last accessed: 17.09.2021).
  11. The Forrester Wave: Digital Business Transformation Services. Q1 2021. URL: <https://www.forrester.com/report/Q1+2021=RES161672> (Last accessed: 14.10.2021).
  12. Ernst & Young Global Limited. URL: [https://www.ey.com/en\\_gl](https://www.ey.com/en_gl) (Last accessed: 23.10.2021).
  13. Gartner for Marketers. Digital Shakes Up Marketing Strategy and Tactics. URL: [https://emtemp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/marketing/documents/cm\\_gbs\\_1210573\\_cm\\_gbs\\_marketing\\_digital\\_r2d.pdf](https://emtemp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/marketing/documents/cm_gbs_1210573_cm_gbs_marketing_digital_r2d.pdf) (Last accessed: 29.10.2021).
  14. Future-ready applications. URL: <https://www.accenture.com/us-en/services/technology/application-services> (Last accessed: 25.09.2021).
  15. Industry 4.0: Getting Digital Manufacturing Right. August 30, 2019. URL: <https://www.bain.com/insights/industry-4-0-getting-digital-manufacturing-right/> (Last accessed: 25.09.2021).
- Стаття надійшла до редакції 25.10.2021*  
*Статтю рекомендовано до друку 02.11.2021*

### References

1. Vliet, R. J. van. Consulting 4.0 Sia Partners' new growth strategy redesigns the profession of the consultant. Available at <https://www.linkedin.com/pulse/consulting-40-sia-partners-new-growth-strategy-robert-jan-van-vliet>.
  2. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2016). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Hoboken, New Jersey. John Wiley & Sons, Inc.
  3. Marchenko, O. S. (2021). Transformatsiya orhanizatsiynoeconomichnoho mekhanizmu yak napryam tsyvrovizatsiyi konsaltnyhovoho biznesu [Transformation of organizational and economic mechanism as a direction of digitalization of consulting business]. *Economic theory and law*, 1 (44), 29-45 [in Ukrainian].
  4. Sia Partners. Global Management Firm. Available at <https://www.sia-partners.com/en>.
  5. How to measure and improve digital transformation ROI. 05 Mar 2021. Available at <https://searchcio.techtarget.com/tip/How-to-measure-and-improve-digital-transformation-ROI>.
  6. Yussuf, A. A., Timokhina, D. S., & Grebenyuk, E. A. Tsifrovoye konsul'tirovaniye: osobennosti tsifrovoy transformatsii v sfere konsaltinga (Digital consulting: features of digital transformation in the field of consulting). Available at <https://cyberleninka.ru> [in Russian].
  7. What is consulting 4.0? Where is it coming from? How is it different, or is it different at all? Available at <https://nestim.com/consulting40/> (Last accessed: 28.10.2021).
  8. Combined revenue of the Big Four accounting / audit firms worldwide from 2009 to 2020. Statista. Available at <https://www.statista.com/statistics/473959/big-four-accounting-firms-global-combined-revenue/>.
  9. Revenue of the Big Four accounting / audit firms worldwide by region 2020. Available at <https://www.statista.com/statistics/250944/big-four-accounting-firms-geographical-breakdown-of-revenues/>.
  10. Digital, Technology, and Data. Available at <https://www.bcg.com/capabilities/digital-technology-data/overview>.
  11. The Forrester Wave: Digital Business Transformation Services. Q1 2021. Available at <https://www.forrester.com/report/Q1+2021=RES161672>.
  12. Ernst & Young Global Limited. Available at [https://www.ey.com/en\\_gl](https://www.ey.com/en_gl).
  13. Gartner for Marketers. Digital Shakes Up Marketing Strategy and Tactics. Available at [https://emtemp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/marketing/documents/cm\\_gbs\\_1210573\\_cm\\_gbs\\_marketing\\_digital\\_r2d.pdf](https://emtemp.gcom.cloud/ngw/globalassets/en/marketing/documents/cm_gbs_1210573_cm_gbs_marketing_digital_r2d.pdf).
  14. Future-ready applications. Available at <https://www.accenture.com/us-en/services/technology/application-services>.
  15. Industry 4.0: Getting Digital Manufacturing Right. August 30, 2019. Available at <https://www.bain.com/insights/industry-4-0-getting-digital-manufacturing-right/>.
- The article was received by the editors 25.10.2021*  
*The article is recommended for printing 02.11.2021*

### **Iryna Shkodina,**

*Doctor of Economics, Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine;*

*e-mail: [iryna.shkodina@karazin.ua](mailto:iryna.shkodina@karazin.ua), ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4035-3188>*

### **Monica Yengibaryan,**

*master's degree, Yaroslav Mudryi National Law University,*

*77, street Pushkinskaya, Kharkiv, 61024, Ukraine*

*e-mail: [engibaryanmon@gmail.com](mailto:engibaryanmon@gmail.com)*

## **DEVELOPMENT OF CONSULTING IN THE CONDITION OF INDUSTRY 4.0**

**Abstract.** Digitalization of business within the framework of the Industry 4.0 concept is becoming an urgent task for businesses. Digital transformations of business change the structure of demand of businessmen for consulting services, which, in turn, necessitates the transformation of business consulting, as business models of consulting should be focused on qualitative satisfaction of demand among new digital enterprises. The purpose of the article is to identify priority areas for the development of consulting business in the conditions of Industry 4.0.

It was determined that in the conditions of Industry 4.0 at the global level, the market of consulting services is well developed in all business segments, including digital. Based on the analysis of the consulting services market, it

was concluded that the most important factors in the growth of demand in consulting will be not only the traditional needs of customers in business process automation, but also digitalization of their business, digital development strategies with the introduction of modern innovative technologies and managerial business processes.

Transforming business into a digital model is a complex thing that requires companies not only financial and technical resources, but also visionary thinking. When consulting companies develop digital strategies for their clients, the main ways to transform a business into a digital one are to fill the existing gaps in the client's business between business functions and IT functions (this method should be used for analog companies just starting digital transformation) and establish a new user experience (Digital Transformation Service) for companies that already use digital tools.

Given that the need to adapt to the digital economy remains a major challenge for most businesses, it is expected that the market will continue to move towards the digitalization of consulting services, which will give consulting the opportunity to increase revenue in the coming years.

**Keywords:** *consulting, Industry 4.0, digitalization of business, consulting 4.0, artificial intelligence.*

JEL Classification: D40, L12, L43

Pic.: 2, ref.: 15.

## Управління фінансово-кредитними системами та соціально-гуманітарна компонента їх розвитку

### Management of financial and credit systems and the socio-humanitarian component of their development

DOI: [10.26565/2786-4995-2021-2-07](https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-07)

УДК 657.37

**Наталія Гнип**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,  
майдан Свободи 4, 61022, Україна,  
email: [n.o.gnip@karazin.ua](mailto:n.o.gnip@karazin.ua) ; ORCID ID: 0000-0002-0856-9619*

**Костянтин Яцина,**

*студент другого (магістерського) рівня вищої освіти,  
Навчально-науковий інститут «Каразінський банківський інститут»  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,  
майдан Свободи 4, 61022, Україна,  
email: [konstantinyatsina@gmail.com](mailto:konstantinyatsina@gmail.com); ORCID ID: 0000-0001-9390-3118*

#### ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал є одним з головних показників під час оцінювання кредитоспроможності, а також рівня фінансової безпеки підприємства.

На ефективність управління власним капіталом впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища відображають вплив фінансового стану та фінансових результатів економічної діяльності на ефективність управління власним капіталом підприємства, до них відносяться: кредиторська та дебіторська заборгованість; виручка від реалізації продукції; прибуток; основні засоби та поточні зобов'язання.

Фактори зовнішнього середовища, які визначені впливом зовнішнього середовища на ефективність управління власним капіталом підприємства і характеризують умови, в яких функціонує підприємство, зокрема: рівень інфляції (індекс споживчих цін); рівень зареєстрованого безробіття; темп приросту валового внутрішнього продукту України; темп приросту валового внутрішнього продукту України; величина основних засобів України.

Для підвищення ефективності управління власним капіталом підприємства запропоновано методичний підхід, який відрізняється від існуючих використанням двох груп показників: абсолютних та відносних. Це сприятиме більш поглибленому оцінюванню впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ на ефективність управління власним капіталом підприємства, та дозволить адаптувати підприємство до кризових ситуацій.

Управління власним капіталом є основною складовою фінансового забезпечення підприємства. Стійкий фінансовий стан, ефективне управління власним капіталом позитивно впливають на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами (фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними).

**Ключові слова:** внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, прибуток, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, виручка від реалізації продукції, коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти фінансової стійкості.

Формули: 4, рис.: 0, табл.: 9, бібл.: 13.

**Вступ.** Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом підприємства, а не власника. Власний капітал, зазвичай, вкладають у довготермінові майнові цінності, а тому його капіталізація досить висока, іноді наближаючись до 100 %.

Власний капітал підприємства може формуватися як завдяки зовнішнім, так і внутрішнім джерелам коштів.

Власний капітал є одним з головних показників під час оцінювання кредитоспроможності, а також рівня фінансової безпеки підприємства. Управління власним капіталом підприємства в умовах нестачі фінансових ресурсів, дорожчезі позикових коштів стає особливим об'єктом управління, адже сьогодні у важких економічних умовах підприємству необхідно вміти розраховувати лише на власні фінансові ресурси.

**Аналіз останніх досліджень та постановка завдань.** Теоретико-методичні та методологічні аспекти управління власним капіталом підприємства досліджуються такими українськими та зарубіжними вченими як: Азаренкова Г. М. [1], Ареф'єва О. В. [2], Бланк І. О. [3], Візіренко С. В. [4], Гнип Н. О. [5], Григораш Т. Ф. [6], Костюнік О. В. [7], Микитенко А. Ф. [8], Пустяк О. Ф. [9], Ужва А. М. [10], Янчукович Т. В. [11]. Відзначаючи вагомий внесок дослідників у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти управління власним капіталом підприємства потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується методичного підходу до підвищення ефективності управління власним капіталом як складової фінансового забезпечення підприємства.

Метою статті є розроблення методичного підходу до підвищення ефективності управління власним капіталом як складової фінансового забезпечення підприємства.

**Результати дослідження.** Аналіз ефективності управління власним капіталом – складний процес, який включає в себе не лише вибір показників, за якими буде проводитися цей аналіз, але й конкретизація рамок, в межах яких має знаходитися певний показник [9].

При виборі показників, за якими буде оцінюватися ефективність управління власним капіталом ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм», автори цієї статті вирішили використовувати два види показників: абсолютних та відносних.

Для аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства за абсолютними показниками авторами цієї статті обрані такі, як: дебіторська та кредиторська заборгованість, виручка від реалізації продукції, прибуток, рівень інфляції та валовий внутрішній продукт. В процесі аналізу використаємо квартальні дані фінансової звітності ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм» з 2018 року по 2021 роки. Для конкретизації нашої мети введемо додаткову величину – розмір власного капіталу, який отримувало підприємство у кожному з цих періодів. Припускаємо, що необхідно визначити вплив зміни обраних вище показників на розмір власного капіталу підприємства. Для зручності побудуємо табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності, які характеризують ефективність управління власним капіталом ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм», тис. грн.

Номер часового періоду	Власний капітал	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Виручка від реалізації продукції
t	Y	x1	x2	x3
I квартал 2018	5541,8	1243,3	529,9	4399
II квартал 2018	5462,6	1186,8	581,5	13332,2
III квартал 2018	5438	357,6	306,9	4423,1

IV квартал 2018	5457	651	515	13042
I квартал 2019	4830	1043	609	2442
II квартал 2019	4928	595	11	8401
III квартал 2019	5038	1159	260	3790
IV квартал 2019	5271	1258	77	13634
I квартал 2020	6007	2709	438	8593
II квартал 2020	6643	2199	1167	24079
III квартал 2020	6431	2266	2500	4551
IV квартал 2020	6062	1961	2872	17062
I квартал 2021	5758	2620	3336	5374
II квартал 2021	6032	1639	1521	14972
Номер часового періоду	Прибуток	Рівень інфляції, %	ВВП	
t	x4	x5	x6	
I квартал 2018	1,2	1,3	139444	
II квартал 2018	81,8	4,2	199535	
III квартал 2018	20,03	9,4	191459	
IV квартал 2018	17	0,5	276451	
I квартал 2019	5	5,8	189028	
II квартал 2019	8	0,5	250306	
III квартал 2019	22	4,6	217286	
IV квартал 2019	256	3,9	301251	
I квартал 2020	540	3,3	257682	
II квартал 2020	1313	0	369818	
III квартал 2020	26	0,7	293493	
IV квартал 2020	117	0	387620	
I квартал 2021	41	0,1	301598	
II квартал 2021	531	0	392630	

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

За допомогою комп'ютерної техніки визначимо вплив даних показників на розмір власного капіталу. Будемо використовувати функцію «Регресія» в MS Excel. Маємо такі результати (табл. 2):

Таблиця 2

Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,91
R-квадрат	0,82
Нормований R-квадрат	0,67
Стандартна похибка	208,80
Спостереження	14

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Проведемо дисперсійний аналіз для визначення значущості коефіцієнта множинної детермінації  $R^2$ .

Перевірка коефіцієнта множинної детермінації  $R^2$  на значущість (за  $F$ -критерієм Фішера). Припустимо, що нульова гіпотеза  $H_0: R^2 = 0$ , конкуруюча гіпотеза  $H_1: R^2 \neq 0$ . Спостережене значення критерію перевірки нульової гіпотези визначимо за допомогою формули:

$$F_{\text{емп}} = \frac{R^2 * (n - m - 1)}{(1 - R^2) * m}, \quad (1)$$

де  $n$  – кількість спостережень;  
 $m$  – кількість незалежних факторів  $x_1, \dots, x_m$ .

За таблицею критичних точок розподілу  $F$  Фішера-Снедекора за рівнем значущості  $\alpha$  та степенями свободи  $v_1 = m$  та  $v_2 = n - m - 1$  (або FРАСПОБР) визначаємо  $F_{кр}$ . Якщо  $F_{емп} < F_{кр}$ , то немає підстав відкинути  $H_0$ , приймають, що  $R^2 = 0$ . Якщо  $F_{емп} > F_{кр}$ , то відкидають  $H_0$ , приймають  $H_1$ , це означає, що на рівні значущості  $\alpha$  коефіцієнт детермінації  $R^2$  визначається отриманим значенням  $R^2 \neq 0$ .

Можна перевірити  $R^2$  на значущість і за допомогою функції «Регресія» в MS Excel (табл. 3).

Таблиця 3

Перевірка  $R^2$  на значущість

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	6	1447971	241328,50	5,53	0,02
Залишок	7	305195,4	43599,34		
Всього	13	1753166			

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Стовпець «значимість  $F$ » має бути меншим за 0,05. у нас дана умова виконується, отже, ми можемо прийняти, що  $R^2$  є значимим. Побудуємо регресійне рівняння для опису даної моделі. Будемо використовувати дані табл. 4.

Таблиця 4

Перевірка показників на значущість

Показник	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	Нижнє 95%
Y - власний капітал	-1873,16	967,86	-1,93	0,0942
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	0,22	0,12	1,73	0,1260
Кредиторська заборгованість тис. грн.	-0,20	0,09	-2,19	0,0640
Виручка від реалізації продукції тис. грн.	0,02	0,01	1,36	0,2134
Прибуток тис. грн.	0,25	0,19	1,2995	0,2349
Рівень інфляції, %	16,56	27,79	0,5959	-49,15
Валовий внутрішній продукт тис. грн.	0,0009	0,002	0,6188	0,5557
Показник	Верхнє 95%	p-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Y - власний капітал	-4161,79	415,48	-4161,8	415,480
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	-0,08	0,53	-0,081	0,528
Кредиторська заборгованість тис. грн.	-0,42	0,02	-0,424	0,016
Виручка від реалізації продукції тис. грн.	-0,02	0,06	-0,018	0,066
Прибуток тис. грн.	-0,21	0,72	-0,209	0,718
Рівень інфляції, %	0,57	82,27	-49,153	82,274
Валовий внутрішній продукт тис. грн.	-0,01	0,004	-0,003	0,005

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]



Отже, маємо таке регресійне рівняння:

$$Y = -1873,16 + 0,22 * x_1 - 0,20 * x_2 + 0,02 * x_3 + 0,25 * x_4 + 16,56 * x_5 + 0,0009 * x_6. \quad (2)$$

Проте, вплив кожного з цих показників на різний, тому для визначення розміру цього впливу побудуємо кореляційну матрицю за допомогою функції «Кореляція» в MS Excel (табл. 5).

Як ми бачимо, більше 0,5 спостерігається на перетині стовця  $Y$  з рядками  $x_3, x_4, x_6$ , тобто можн сказати, що інші показники мають незначний вплив на розмір прибутку підприємства. Отже, наше початкове регресійне рівняння буде дещо змінене і отримає такий вигляд.

Отримане рівняння є значущим в цілому і має значущі коефіцієнти.

$$Y = -1873,16 + 0,02 * x_3 + 0,2545 * x_4 + 0,0009 * x_6. \quad (3)$$

Оскільки  $R^2 = 0,83$  і є значущим, як уже було нами доведено, можна сказати, що це рівняння описує дану модель на 83% і може бути використане в подальших розрахунках.

Таблиця 5

*Кореляційна матриця впливу досліджуваних показників на власний капітал*

Показник	$Y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$
$Y$	1						
$x_1$	0,45650	1					
$x_2$	0,01399	0,66829	1				
$x_3$	0,73584	0,20999	0,10581	1			
$x_4$	0,64024	0,72766	0,59082	0,53056	1		
$x_5$	-0,28080	-0,48307	-0,52623	-0,45875	-0,50346	1	
$x_6$	0,55392	0,50097	0,56071	0,71973	0,63936	-0,61864	1

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Для більш глибокого дослідження проведемо аналіз ефективності управління власним капіталом підприємства за відносними показниками. Для визначення ефективності управління власним капіталом підприємства використаємо відносні показники, які характеризують фінансовий стан підприємства (табл. 6).

Таблиця 6

*Розраховані відносні показники для визначення ефективності управління власним капіталом ТОВ «Лікоро-горілочний завод «Прайм»*

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії	0,80	0,81	0,73	0,71	0,73	0,73
Коефіцієнт фінансової стабільності	4,33	4,81	2,75	3,63	2,9	3,42
Коефіцієнт фінансової залежності	1,24	1,23	1,37	1,41	1,36	1,38
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,004	0,01	0,062	0,348	0,403	0,669
Коефіцієнт покриття	1,99	2,22	1,77	2,78	2,44	2,56
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,23	0,21	0,36	0,28	0,35	0,3
Коефіцієнт оборотності активів	2,51	2,81	2,43	1,63	2,55	2,74
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,25	11,49	8,36	5,16	8,25	8,67
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,22	0,23	0,28	0,36	0,48	0,37
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,23	0,25	0,28	0,49	0,5	0,46

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Для даного аналізу використаємо інтегральний метод. Спочатку визначимо значимість кожного показника відповідно до стратегії підприємства чи головних цілей його діяльності, присвоївши показникам відповідний рейтинг. Відповідно до формули Фішберна розрахуємо значимість факторів:

$$r_i = \frac{2 \cdot (n - i + 1)}{(n + 1)n}, \quad (4)$$

де  $r_i$  – значимість відповідного фактора,  
 $n$  – загальна кількість факторів,  
 $i$  – місце в ранзі окремого показника.

Відповідно до цього, отримуємо такі результати (табл. 7):

Таблиця 7

Значимість показників, які характеризують ефективність управління власним капіталом  
ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм»

Показник	Ранг	Значимість фактора
Коефіцієнт автономії	1	0,182
Коефіцієнт фінансової стабільності	2	0,164
Коефіцієнт фінансової залежності	3	0,145
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4	0,127
Коефіцієнт покриття	5	0,109
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	6	0,091
Коефіцієнт оборотності активів	7	0,073
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8	0,055
Коефіцієнт маневреності власних засобів	9	0,036
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	10	0,018
Загальна сума		1,000

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Після цього перемножимо відповідне значення показника на його значимість для отримання інтегрального показника. Інтегральним показником є сума розрахованих величин за кожним фактором (табл. 8).

Таблиця 8

Нормовані значення показників, які характеризують ефективність управління власним капіталом ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм»

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії	0,145	0,147	0,133	0,129	0,133	0,133
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,709	0,787	0,450	0,594	0,475	0,560
Коефіцієнт фінансової залежності	0,180	0,179	0,199	0,205	0,198	0,201
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,001	0,008	0,044	0,051	0,085
Коефіцієнт покриття	0,217	0,242	0,193	0,303	0,266	0,279
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,021	0,019	0,033	0,025	0,032	0,027
Коефіцієнт оборотності активів	0,183	0,204	0,177	0,119	0,185	0,199
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,614	0,627	0,456	0,281	0,450	0,473
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,008	0,008	0,010	0,013	0,017	0,013
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,004	0,005	0,005	0,009	0,009	0,008
Інтегральний показник	2,081	2,220	1,664	1,723	1,816	1,979

Джерело: розроблено авторами цього дослідження за матеріалами [12; 13]

Визначимо мінімальне та максимальне значення для кожного з показників та побудуємо їх на одному графіку для порівняння отриманих результатів з ними. Мінімальним значення інтегрального показника буде 1,383, максимальним – 2,418.

Як бачимо, загалом інтегральний показник ефективності управління власним капіталом підприємства знаходить майже на одному рівні, починаючи з 2017 року і постійно зростає. В 2020 році цей показник знаходиться на середньому рівні між максимальним та мінімальними значеннями визначених факторів.

Після розрахунку відносних показників ми зробили висновок про те, що дане підприємство є досить стабільним і високоліквідним. Проте, варто визначити, яка ефективність управління власним капіталом підприємства (табл. 9). Якщо брати за основу значення розрахункових коефіцієнтів, то автори цієї статті пропонують таку шкалу визначення ефективності управління власним капіталом підприємства.

Таблиця 9

*Ефективність управління власним капіталом підприємства*

Значення інтегрального показника	Ефективність управління власним капіталом підприємства
1-1,5	Низький
1,5-1,7	Середній
1,7-2,2	Високий
2,2-2,5	Дуже високий

*Джерело: розроблено авторами цього дослідження*

Відповідно до даної шкали, можемо зробити висновок, що ефективність управління власним капіталом ТОВ «Лікоро-горілчаний завод «Прайм» є високою.

**Висновки.** Для підвищення ефективності управління власним капіталом підприємства запропоновано методичний підхід, який відрізняється від існуючих використанням двох груп показників: абсолютних та відносних. Це сприятиме більш поглибленому оцінюванню впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ на ефективність управління власним капіталом підприємства, та дозволить адаптувати підприємство до кризових ситуацій.

Управління власним капіталом є основною складовою фінансового забезпечення підприємства. Стійкий фінансовий стан, ефективне управління власним капіталом позитивно впливають на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами (фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними), що є предметом подальшого дослідження авторів цієї статті.

**Список використаної літератури**

1. Азаренкова Г. М., Головка О. Г., Пономаренко В. О. Вдосконалення фінансової стратегії для забезпечення стабільності підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. Вип. 1. С. 103–109. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2015\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_15) (дата звернення: 04.10.2021).
2. Ареф'єва О. В., Мягких І. М., Росумака Т. Г. Власний капітал підприємства та проблеми його формування. *Інтелект XXI*. 2016. № 6. С. 161–169. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/int\\_XXI\\_2016\\_6\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2016_6_18) (дата звернення: 04.10.2021).
3. Бланк О. І., Ситник Г. В., Андрієць В. С. Управління фінансами підприємств : підручник. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.
4. Візіренко С. В., Цукан Л. А. Планування аудиторської перевірки власного капіталу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 57–60. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2018\\_3\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2018_3_13) (дата звернення: 04.10.2021).
5. Гнип Н. О., Крамаренко Д. О. Шляхи дослідження структури капіталу на підприємстві СГ ТОВ «ХЛБПРОДУКТ». *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 6 (11). С. 136–141. URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-11> (дата звернення: 04.10.2021).
6. Григораш Т. Ф., Зінченко О. М. Залучення власного капіталу на іноземних фондових ринках через IPO підприємствами України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 5. С. 35–39. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr\\_2017\\_5\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2017_5_8) (дата звернення: 04.10.2021).
7. Костюнік О. В., Кашук О. П. Обліково-аналітичні аспекти стратегічного управління власним капіталом підприємства. *Аеросвіт*. 2018. № 17. С. 54–57. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit\\_2018\\_17\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_17_9) (дата звернення: 04.10.2021).
8. Микитенко А. М. Формування системи управління власним капіталом підприємства. *Наукові праці Національного*

університету харчових технологій. 2015. Т. 21, № 1. С. 93–101. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht\\_2015\\_21\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_1_14) (дата звернення 04.10.2021).

9. Пустьяк О. В. Аналіз забезпеченості комунального підприємства власним капіталом. *Ефективна економіка*. 2011. № 9. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_9\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_9_47) (дата звернення: 04.10.2021).

10. Ужва А. М., Нікітіна Я. В. Порядок формування власного капіталу у фінансовій звітності підприємства. *Економічні науки*. Сер.: Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(4). С. 309–316. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2013\\_10\(4\)\\_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(4)_51) (дата звернення: 04.10.2021).

11. Янчук Т. В. Власний капітал підприємства торгівлі: сутність та особливості формування. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 2. С. 86–90. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/priaev\\_2017\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/priaev_2017_2_19) (дата звернення 04.10.2021).

12. ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм» : офіц. веб-ресурс. URL: <https://prime-vodka.com/ru/> (дата звернення: 04.10.2021).

13. Звітність українських підприємств. ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм» : офіц. веб-ресурс. URL: [https://zvitnist.com/33867056\\_TOVARYSTVO\\_Z\\_OBMEZHENOU\\_VDPOVDALNSTU\\_LIKEROHORILC#zvit](https://zvitnist.com/33867056_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDALNSTU_LIKEROHORILC#zvit) (дата звернення: 04.10.2021).

*Стаття надійшла до редакції 13.10.2021*

*Статтю рекомендовано до друку 22.10.2021*

### References

1. Azarenkova, G. M., Golovko, O. G., & Ponomarenko, V. O. (2015). Vdoskonalennia finansovoi stratehii dlia zabezpechennia stabilnosti pidpriemstva (Improvement of financial strategy to ensure the stability of the enterprise). *Financial and credit activity: problems of theory and practice, 1*, 103–109. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/fkd\\_2015\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/ujrn/fkd_2015_1_15). In Ukrainian.

2. Arefieva, O. V., Myasta, I. M., & Rosumak, T. G. (2016). Vlasnyi kapital pidpriemstva ta problemy yoho formuvannia (Own capital of the enterprise and the problems of its formation). *Intelligence XXI*, 6, 161–169. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/int\\_xxi\\_2016\\_6\\_18](http://nbuv.gov.ua/ujrn/int_xxi_2016_6_18). In Ukrainian.

3. Blank, O. I., & Sitnik, G. V. (2017). *Upravlinnia finansamy pidpriemstv : pidruchnyk (Andres VS Finances management of enterprises: Tutorial)*. 2-th kind., Recycling. And supplement. Kiev: Kiev. NATION. auction.-econ. UN-T. In Ukrainian.

4. Vizirenko, S. V., & Zukov, L. A. (2018). Planuvannia audytorskoї perevirky vlasnoho kapitalu pidpriemstva (Planning an audit of equity capital of the enterprise). *Investments: practice and experience*, 3, 57–60. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/ipd\\_2018\\_3\\_13](http://nbuv.gov.ua/ujrn/ipd_2018_3_13). In Ukrainian.

5. Gnip, N. O., & Kramarenko, D. O. (2018). Shliakhy doslidzhennia struktury kapitalu na pidpriemstvi SH TOV «KhLIBOPRODUKT» (Ways of studying the structure of capital at the enterprise СГ ТОВ "Хлібопродукт"). *Приазовський економічний вісник*, 6 (11). Available at <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-11>. In Ukrainian.

6. Grigoryas, T. F., & Zinchenko, O. M. (2017). Zaluchennia vlasnoho kapitalu na inozemnykh fondovykh rynkakh cherez IPO pidpriemstvamy Ukrainy (Involvement of equity on foreign stock markets through the IPO enterprises of Ukraine). *Economy. Finances. Right*, 5, 35–39. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/ecfipr\\_2017\\_5\\_8](http://nbuv.gov.ua/ujrn/ecfipr_2017_5_8). In Ukrainian.

7. Kocotyunic, O. V., & Kaoshchuk, O. P. (2018). Zaluchennia vlasnoho kapitalu na inozemnykh fondovykh rynkakh cherez IPO pidpriemstvamy Ukrainy (Accounting and analytical aspects of strategic management of equity capital). *AgroSvit*, 17, 54–57. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/agrosvit\\_2018\\_17\\_9](http://nbuv.gov.ua/ujrn/agrosvit_2018_17_9). In Ukrainian.

8. Mikitenko, A. M. (2015). Formuvannia systemy upravlinnia vlasnym kapitalom pidpriemstva (Formation of a system of management of equity capital). *Scientific works of the National University of Food Technologies*, 21 (1), 93–101. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/npnukht\\_2015\\_21\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/ujrn/npnukht_2015_21_1_14). In Ukrainian.

9. Pistyak, O. V. (2011). Analiz zabezpechenosti komunalnoho pidpriemstva vlasnym kapitalom (Analysis of the provision of a communal enterprise with equity capital). *Effective economy*, 9. Available at [http://nbuv.gov.ua/ujrn/efek\\_2011\\_9\\_47](http://nbuv.gov.ua/ujrn/efek_2011_9_47). In Ukrainian.

10. Uzhva, A. M., & Nikitin, Y. V. (2013). Poriadok formuvannia vlasnoho kapitalu u finansovii zvitnosti pidpriemstva (Procedure for the formation of equity in the financial statements). *Economics. Med. Accounting and Finance*, 10 (4), 309–316. Available at [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2013\\_10\(4\)\\_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(4)_51). In Ukrainian.

11. Yanchukovych, T. (2017). Vlasnyi kapital pidpriemstva torhivli: sutnist ta osoblyvosti formuvannia (Equity trading enterprises: the nature and features of formation). *Azov Economic Bulletin*, 2, 86–90. Available at [http://nbuv.gov.ua/UJRN/priaev\\_2017\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/priaev_2017_2_19). In Ukrainian.

12. ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм» : офіц. веб-ресурс (Ltd. "Distillery" Prime "": the official web-site). Available at <https://prime-vodka.com/ru/>. In Ukrainian.

13. Zvitnist ukraïnskykh pidpriemstv (Reporting Ukrainian enterprises). ТОВ «Лікєро-горілочний завод «Прайм» : офіц. веб-ресурс. Available at [https://zvitnist.com/33867056\\_TOVARYSTVO\\_Z\\_OBMEZHENOU\\_VDPOVDALNSTU\\_LIKEROHORILC#zvit](https://zvitnist.com/33867056_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDALNSTU_LIKEROHORILC#zvit). In Ukrainian.

*The article was received by the editors 13.10.2021*

*The article is recommended for printing 22.11.2021*

**Nataliya Hnyr**

*PhD in Economics, Associate Professor,*

*Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine, e-mail: n.o.gnip@karazin.ua ; ORCID ID: 0000-0002-0856-9619*

**Konstantyn Yatsyna**

*Master degree student*

*Educational and Scientific Institute «Karazin Banking Institute» V. N. Karazin Kharkiv National University,  
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine, e-mail: [konstantinyatsina@gmail.com](mailto:konstantinyatsina@gmail.com); ORCID ID: 0000-0001-9390-3118*

## **INCREASING THE EFFICIENCY OF MANAGING ITS OWN CAPITAL ENTERPRISE**

**Abstract.** The creation and normal functioning of enterprises of any form of ownership is impossible without the formation of sufficient volume of equity. Equity is one of the main indicators during the assessment of creditworthiness, as well as the level of financial security of the enterprise.

Factors of internal and external environment are affected by its capital management. The factors of the internal environment reflect the impact of the financial condition and financial results of economic activity on the effectiveness of managing its own capital of the enterprise, they include: payables and receivables; revenue from sales of products; profit; fixed assets and current liabilities.

Factors of the external environment, which are determined by the influence of the environment on the efficiency of managing its own capital of the enterprise and characterize the conditions in which the enterprise operates, in particular: inflation rate (consumer price index); Level of registered unemployment; the growth rate of gross domestic product of Ukraine; the growth rate of gross domestic product of Ukraine; The magnitude of the main means of Ukraine.

To increase the efficiency of managing its own capital, the enterprise proposes a methodical approach that differs from the existing use of two groups of indicators: absolute and relative. This will contribute to a more in-depth assessment of the influence of internal and external environments on the efficiency of managing its own capital of the enterprise, and will allow adapting the enterprise to crisis situations.

The management of own capital is the main component of the financial support of the enterprise. Sustainable financial condition, effective management of its own capital positively affects the implementation of production plans and ensuring the needs of production with the necessary resources (financial, material, labor, informational).

**Key words:** *internal environment, external environment, profit, accounts receivable, payable arrears, production revenue, liquidity ratios, financial stability coefficients.*

**JEL Classification:** M 21, M 29, M 41, M 49

Formulas: 4, fig.: 0, tabl.: 9, bibl.: 13

Наукове видання

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**Збірник наукових праць**

Випуск 2(2)2021

Українською та англійською мовами

Підписано до друку 12.11.2021. Формат 60x84/8.  
Обл.-вид. арк. 6,4. Ум. друк. арк. 6,9. Наклад 100 пр.

Видавець і виготовлювач  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна.  
61022, Харків, майдан Свободи, 4,  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна  
Тел. +38-057-705-24-32