

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

**ДЕТЕРМІНАНТИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*за загальною редакцією доктора економічних наук, професора
Ільчука Валерія Петровича*

Чернігів 2018

УДК 330.34:316.42(477)

Д38

Рекомендовано до друку вченою радою Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 11 від 26 листопада 2018 року).

Рецензенти:

Богомолова Н. І., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Державного університету інфраструктури та технологій;

Газуда Л. М., доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет»;

Стоянова-Коваль С. С., доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і оподаткування Одеського державного аграрного університету.

Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах Д38 трансформаційних зрушень : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука. – Чернігів : ЧНТУ, 2018. – 432 с.

ISBN 978-617-7571-33-8

У монографії досліджено теоретико-методологічні засади соціально-економічного розвитку суб'єктів реального і фінансового секторів економіки в умовах трансформаційних зрушень, розкрито проблеми функціонування та розвитку реального сектору економіки в період трансформаційних зрушень національного господарства, визначено особливості інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки в умовах її трансформації. Значна увага приділяється питанням розвитку фінансового ринку в період трансформаційних зрушень національної економіки та проблемі забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці.

Колективна монографія підготовлена в межах наукової комплексної теми «Стратегічні пріоритети та механізми фінансового забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004407 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, причетних до розробки та впровадження стратегії розвитку базових галузей національної економіки, студентів, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти й усіх тих, хто цікавиться проблемами забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства.

УДК 330.34:316.42(477)

ISBN 978-617-7571-33-8

© Чернігівський національний технологічний університет, 2018

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ	8
1.1. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування)	8
1.2. Теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища	19
1.3. Науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні	29
1.4. Концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем	36
1.5. Баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління	47
1.6. Теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами	58
1.7. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції	67
1.8. Теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудова відносин в умовах трансформаційних зрушень	76
1.9. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України	83
РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	93
2.1. Зміст та роль фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки	93
2.2. Механізм формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання	111
2.3. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України	127
2.4. Системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку	137
2.5. Інструментарій та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках	149
2.6. Концептуальні засади реновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку	165
2.7. Еколого-економічна оцінка ефектів від розвитку відновлюваної енергетики	177
2.8. Прикладні рішення ефективного розвитку морегосподарського комплексу України	187

РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	195
3.1. Роль науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу	195
3.2. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації	204
3.3. Дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області)	212
3.4. Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств	221
3.5. Матрична модель вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств	237
3.6. Аналітичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю	255
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	267
4.1. Структура та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку	267
4.2. Науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні	276
4.3. Теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг	295
4.4. Підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку	311
4.5. Стан та тенденції розвитку ринку страхування життя	321
4.6. Аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України	331
РОЗДІЛ 5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	352
5.1. Форензік у системі консалтингу з безпеки підприємств	352
5.2. Стрес-тестування як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання	361
5.3. Застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства	374
5.4. Концептуальні засади ідентифікації і систематизації ризиків ринку органічної продукції	384
5.5. Фінансові інструменти запобігання ризиків на туристичному ринку України	396
5.6. Страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній	404
5.7. Трансдисциплінарна методологія дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації	416
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ	426

ПЕРЕДМОВА

Забезпечення стабільності зростання соціально-економічного розвитку, інтеграція національної економіки у світовий економічний простір пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в усіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненню ефективної фінансової політики.

Одним із найважливіших завдань забезпечення сталого функціонування економіки країни в умовах трансформаційних зрушень залишається пошук раціональних методів та інноваційних способів активізації розвитку всіх суб'єктів господарювання. Їхня діяльність при формуванні належних умов роботи таких економічних суб'єктів дозволяє підвищити темпи соціально-економічного розвитку країни, збільшити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність національних виробників товарів на послуг на світових ринках. Це також сприяє створенню міцного фундаменту для стійкого функціонування національного господарства із забезпеченням його можливості до протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, що виникають у трансформаційних умовах розвитку країни.

Отже, питання, розглянуті в колективній монографії, є актуальними в умовах сьогодення і потребують оприлюднення та наукового обговорення.

Монографія складається з п'яти розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми в межах наукової теми дослідження «Стратегічні пріоритети та механізми фінансового забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004407 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)).

У розробленні першого розділу «**Теоретико-методологічні засади соціально-економічного розвитку суб'єктів реального і фінансового секторів економіки в умовах трансформаційних зрушень**» брали участь д-р екон. наук, проф. В. П. Ільчук, д-р екон. наук, проф. О. М. Парубець, д-р екон. наук, проф. Д. В. Дерій, д-р екон. наук, доц. Н. М. Грущинська, канд. екон. наук, доц. О. В. Шишкіна, канд. екон. наук, доц. Д. О. Сугоняко, канд. екон. наук, викл. М. І. Ус, канд. екон. наук, доц. О. Ю. Акименко, канд. екон. наук, доц. Н. І. Холявко, ст. викладач С. О. Крищенко, асист. Т. О. Шпомер. Науковцями було представлено матеріали, в яких розглядаються такі питання:

- теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування);
- теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища;
- науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні;
- концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем;
- баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління;

- теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами;
- теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції;
- теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформаційних зрушень;
- диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України.

Другий розділ **«Функціонування та розвиток реального сектору економіки в період трансформаційних зрушень національного господарства»** містить результати наукових досліджень д-ра екон. наук, проф. Л. С. Селіверстової, д-ра екон. наук, проф. Н. С. Педченко, д-ра екон. наук, проф. Н. М. Вдовенко, канд. екон. наук, доц. В. Ю. Стрілець, канд. екон. наук, доц. О. М. Кальченко, канд. екон. наук, доц. В. В. Овчарука, канд. екон. наук, доц. О. Й. Вівчар, канд. сільгосп. наук, доц. А. І. Лівінського, канд. екон. наук, доц. Н. О. Рязанової, здобувача О. М. Пархацької, асистента М. М. Павленко щодо:

- змісту та ролі фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки;
- механізму формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання;
- ідентифікації алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України;
- системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку;
- інструментарію та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках;
- концептуальних засад реновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку;
- еколого-економічної оцінки ефектів від розвитку відновлюваної енергетики;
- прикладних рішень ефективного розвитку морегосподарського комплексу України.

Третій розділ **«Особливості інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки в умовах її трансформації»** містить наукові доробки д-ра екон. наук, проф. Н. С. Педченко, д-ра техн. наук, проф. В. А. Ковальчука, канд. екон. наук, доц. О. В. Товстиженко, канд. екон. наук, доц. К. Ю. Сіренко, канд. екон. наук, доц. О. М. Шуплат, канд. техн. наук, доц. О. М. Бондарчук, канд. техн. наук, доц. Т. М. Ковальчук, канд. техн. наук, доц. О. З. Сорочак, канд. екон. наук, доц. Н. С. Барабаш, канд. екон. наук, ст. викл. А. О. Міщенко, викл. Т. В. Ріпи, здобувача М. І. Кімуржій, здобувача С. А. Квак, асист. Г. А. Лашкун, які стосуються:

- ролі науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу;

- фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації;
- дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області);
- особливостей інвестиційно-інноваційної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств;
- матричної моделі вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств;
- аналітичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю.

Результати, представлені д-ром екон. наук, проф. Б. В. Самородовим, канд. екон. наук, доц. Ю. О. Гернего, канд. екон. наук, доц. М. В. Дубиною, канд. екон. наук, доц. А. В. Тарасенко, канд. екон. наук, доц. М. П. Федішин, канд. екон. наук, ст. викл. Н. Є. Гембарською, канд. екон. наук, ст. викл. І. В. Фарінович, канд. екон. наук, асист. А. В. Жаворонком, асп. О. С. Тарасенко, здобувачем Р. В. Семенцовим, у четвертому розділі **«Розвиток фінансового ринку в період трансформаційних зрушень національної економіки»**, відображують:

- структуру та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку;
- науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні;
- теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг;
- підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку
- стан та тенденції розвитку ринку страхування життя;
- аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України.

Дослідження, представлені у п'ятому розділі **«Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці»**, відбивають дослідження д-ра екон. наук, проф. О. О. Примостки, д-ра екон. наук, проф. Р. В. Лаврова, д-ра екон. наук, проф. О. І. Гонти, канд. екон. наук, доц. І. В. Садчикової, канд. екон. наук, доц. В. А. Нехая, канд. екон. наук, доц. О. І. Панченко, канд. екон. наук, доц. А. А. Романової, канд. екон. наук, доц. Х. І. Штирхун, асист. В. В. Нехая щодо:

- форензіку в системі консалтингу з безпеки підприємств;
- стрес-тестування як інструменту забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання;
- застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства;
- концептуальних засад ідентифікації та систематизації ризиків ринку органічної продукції;
- фінансових інструментів запобігання ризиків на туристичному ринку України;
- страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній;
- трансдисциплінарної методології дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

1.1. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування)

Значні, як для сучасних умов господарювання, досягнення вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування, а саме: виготовлення та реалізація сільськогосподарської техніки у 2017 році на суму близько 10 млрд грн, з яких на експорт переважно в країни Європейського Союзу було поставлено продукції на суму 2,5 млрд грн, свідчить про певний їх виробничий потенціал. Проте в агропромисловому комплексі національної економіки використовують переважно техніку закордонних виробників, що свідчить про суттєві проблеми в розвитку вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Вітчизняні підприємства сільськогосподарського машинобудування, основні засоби виробництва яких характеризуються значним фізичним та моральним зносом, що суттєво позначається на технологічному рівні і якості їх виробничої програми, потребують корінного технологічного переоснащення. Основною проблемою інноваційних зрушень у сільськогосподарському машинобудуванні, на базі яких здійснюється технологічне переоснащення основних засобів виробництва, є відсутність належного фінансового забезпечення створення нової техніки та технологій.

Для вирішення проблем фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування, раціонального використання фінансових ресурсів під час реалізації інноваційних пріоритетів розвитку зазначеної підгалузі машинобудування пропонується створити на її рівні інноваційно-інвестиційну систему (ІС), у межах якої мають інтегруватись установи фінансово-кредитної системи, які забезпечують постачання фінансових ресурсів для інвестицій у зазначену підгалузь, науково-інноваційні структури, інноваційні розробки яких мають забезпечити технологічний прорив у галузі інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, та управлінські, які забезпечують управління та координацію зусиль усіх учасників у досягненні кінцевої мети – створення інноваційно-інвестиційної бази технологічного переоснащення підгалузі сільськогосподарського машинобудування.

Узагальнена схема інноваційно-інвестиційної системи підгалузі сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.1.

Підсистеми інноваційно-інвестиційної системи мають охоплювати такі установи та організації:

Управлінська підсистема

- Міністерство аграрної політики та продовольства України;
- Національна академія аграрних наук України;
- Департамент інженерно-технічного забезпечення та сільськогосподарського машинобудування і т. ін.

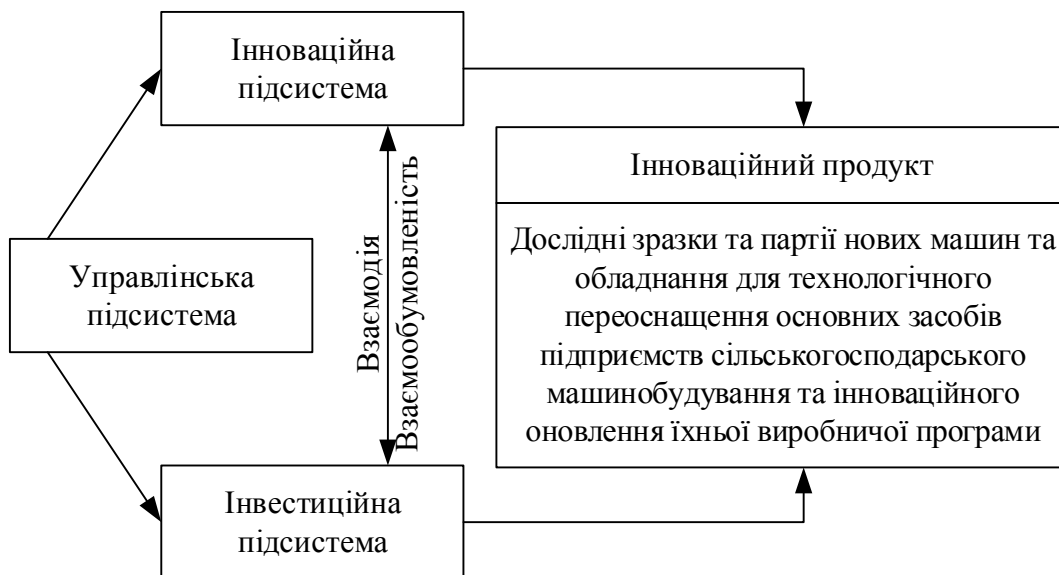


Рис. 1.1. Узагальнена схема інноваційно-інвестиційної системи сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розроблено авторами.

Інноваційна підсистема

- ТОВ «Український науково-дослідний інститут сільськогосподарського машинобудування»;
- наукова школа «Сільськогосподарське машинобудування»;
- національний науковий центр «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства»;
- державна наукова установа «Південний науково-технічний центр по апробації і впровадженню нової техніки і технологій»;
- державне підприємство Запорізький конструкторсько-технологічний інститут сільськогосподарського машинобудування;
- державне підприємство Дніпропетровське спеціальне конструкторсько-технологічне бюро «Елеватормлинмаш»;
- центр трансферу технологій ТНТУ ім. І. Пулюя – центр сільськогосподарського машинобудування;
- Український науково-дослідний інститут прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва імені Леоніда Погорілого (УкрНДПВТ імені Леоніда Погорілого) і т. ін. [5].

Інвестиційна підсистема

- ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»;
- АБ «Укргазбанк»;
- Банк ПУМБ;
- Державне публічне акціонерне товариство «Украгролізинг»;
- ТОВ «Ексімлізинг»;
- НАК «Украгролізинг»;
- ЗАТ «Спеціалізована акціонерна страхова компанія «Спецексімстрах» і т. ін.

Склад учасників зазначених підсистем інноваційно-інвестиційної системи може змінюватись залежно від їх участі в процесах управління, фінансового забезпечення та інноваційної діяльності, спрямованих на досягнення кінцевої мети – інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування.

У межах ПС сільськогосподарського машинобудування має проводитись прагматична інноваційна політика, визначатись інноваційні пріоритети розвитку, створюватись умови для формування сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату, що забезпечує управлінська підсистема.

Створення інноваційного продукту високого технологічного рівня на етапах від розроблення конструкторської документації й до виготовлення дослідного зразка забезпечує інноваційна підсистема, а фінансування реалізації всього обсягу робіт щодо розроблення нової техніки та технології забезпечує інвестиційна підсистема.

Функції інвестиційної підсистеми щодо фінансового забезпечення розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування поширюються не тільки на фінансування наукових досліджень, де мають бути розроблені технічні завдання (ТЗ), на створення новітніх основних засобів виробництва для підприємств сільськогосподарського машинобудування та їх виробничої програми, а й на розробку відповідних технічних проектів (ТП) і робочої конструкторської документації (РКД), що є результатом роботи конструкторських та конструкторсько-технологічних бюро, а також на фінансування виготовлення дослідних зразків (партій) інноваційної продукції, яка після їх налагодження та доведення до запланованих експлуатаційних характеристик готова до тиражування.

Виготовлення дослідних зразків і дослідних партій здійснюється на науково-виробничих та інших дослідних машинобудівних підприємствах, які орієнтуються на випуск нових зразків продукції для підприємств сільськогосподарського машинобудування, а саме – основних засобів як бази та основної складової їхнього інноваційного розвитку. До таких підприємств треба віднести [5]:

- ПАТ «ГПРОТРАКТОРСІЛЬГОСПМАШ» – головний інститут з проектування заводів тракторного, автомобільного та сільськогосподарського машинобудування;

- державне підприємство «Харківський науково-дослідний інститут технології машинобудування»;

- ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод»;

- державне підприємство «Науковий центр точного машинобудування» і т. ін.

Результатом роботи таких підприємств є випуск дослідного зразка або дослідної партії інноваційної продукції, тиражування якої після налагодження, випробування та доведення до експлуатаційних показників має здійснюватись на машинобудівних підприємствах, які мають відповідну техніко-технологічну базу виробництва, здатну випускати сучасні наукоємні машини, обладнання та устаткування для будь-яких галузей національної економіки.

Реалізація фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування з урахуванням тиражування нової техніки та технологій для підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш повно може здійснюватись у межах більш потужного інтегрованого об'єднання – інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу (ІВК), який охоплює такі інтегровані складові, як ПС сільськогосподарського машинобудування та відповідний виробничий комплекс (ВК), у складі якого задіяні високо-технологічні машинобудівні підприємства, які завершують технологічний цикл інноваційного розвитку зазначеної підгалузі машинобудування. Узагальнена схема інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу наведена на рис. 1.2.

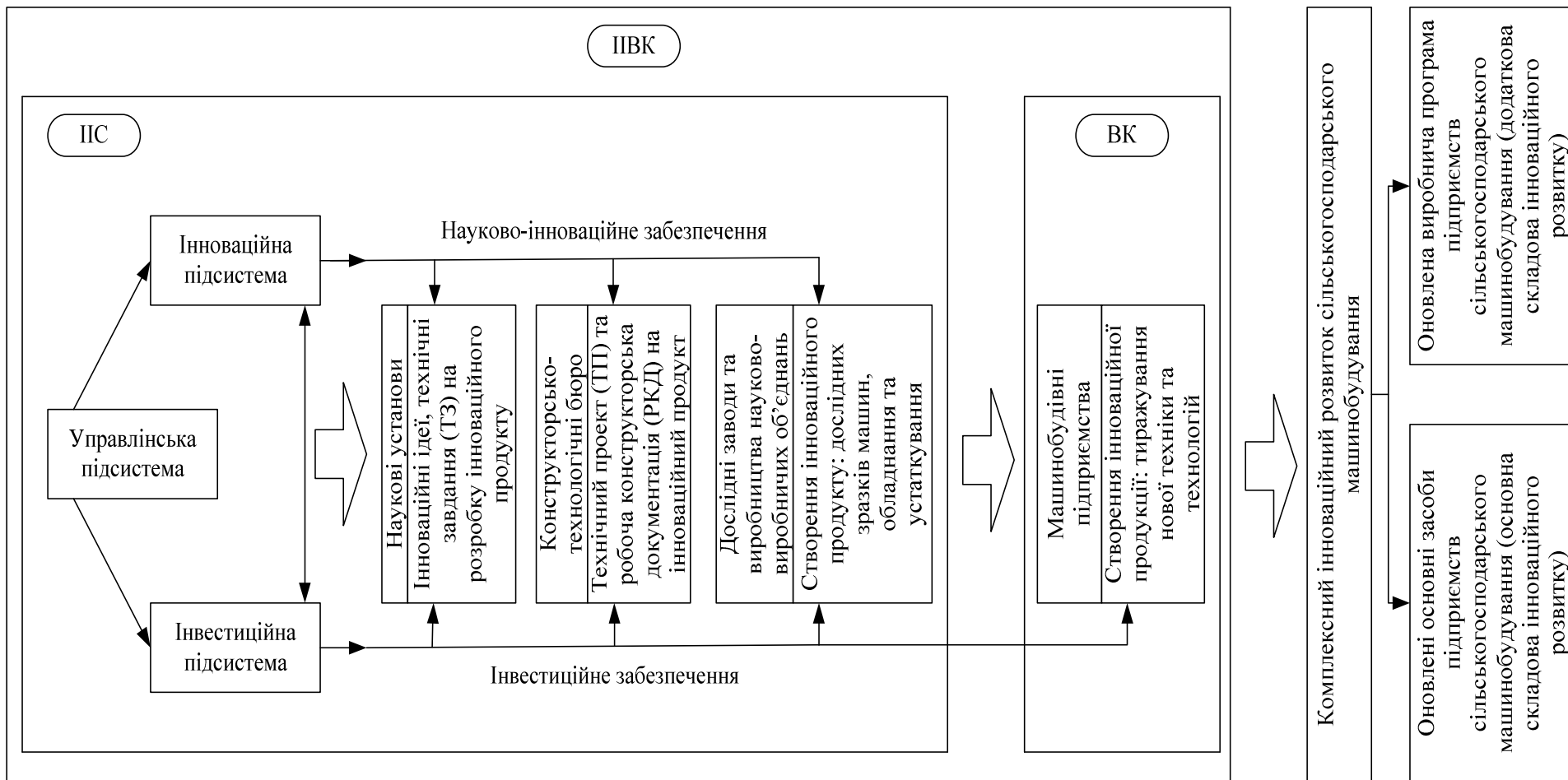


Рис. 1.2. Узагальнена функціональна схема інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розроблено авторами.

В ПВК завершується виробничо-технологічний цикл створення нової техніки й технологій для підприємств сільськогосподарського машинобудування шляхом тиражування інноваційного продукту – налагоджених та доведених до запланованих експлуатаційних показників дослідних зразків машин, обладнання та устаткування на високотехнологічних машинобудівних підприємствах загального профілю, що має забезпечити технологічне переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Що стосується оновлення виробничої програми як додаткової складової інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, то розвиток цієї складової багато в чому визначається нарощеними технологічними можливостями самих підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Структура потреб фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.3.

До пріоритетних із погляду інноваційного розвитку треба віднести ті підприємства сільськогосподарського машинобудування, які забезпечують випуск продукції, що користується найбільшим попитом споживачів та впровадження якої забезпечує швидкі темпи нарощування виробничого потенціалу аграрно-промислового комплексу країни. До таких підприємств належать: ПрАТ «Харківський тракторний завод», «ТОВ ТОВ «Оріхівсільмаш», ПАТ «Ельворті» (м. Кропивницький), ТОВ «Завод «Полігон» (м. Одеса), ПрАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування», ПрАТ «Уманьферммаш», ТДВ «Львівагромаш проект» ПрАТ «НИВА» (м. Кам'янець-Подільський), ТОВ «ВО «Ковельсільмаш», ПрАТ «Промінь» (м. Київ) та ін. (рис. 1.4) [4].

Створення ІС та ПВК у підгалузі сільськогосподарського машинобудування дасть змогу зосередити фінансові та інноваційні ресурси для прискореного інноваційного розвитку підприємств вказаної підгалузі машинобудування.

Виявлення структури фінансових потреб та їх обсягів на кожній ланці інноваційно-інвестиційного ланцюга в процесі інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування дасть змогу визначитись із джерелами фінансового забезпечення, механізмами та схемами залучення фінансових ресурсів, їх раціонального використання.

Створення інноваційно-інвестиційних інтегрованих структур у підгалузі сільськогосподарського машинобудування – ІС та ПВК дозволяє вирішити проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування за умов поліпшення інвестиційного клімату, удосконалення наявних методів інвестування та застосуванням нових механізмів та інструментів залучення фінансових ресурсів, у тому числі з нетрадиційних джерел, і використання мотивованої мобілізації капіталу фізичних та юридичних осіб, що надає ринкова економіка.

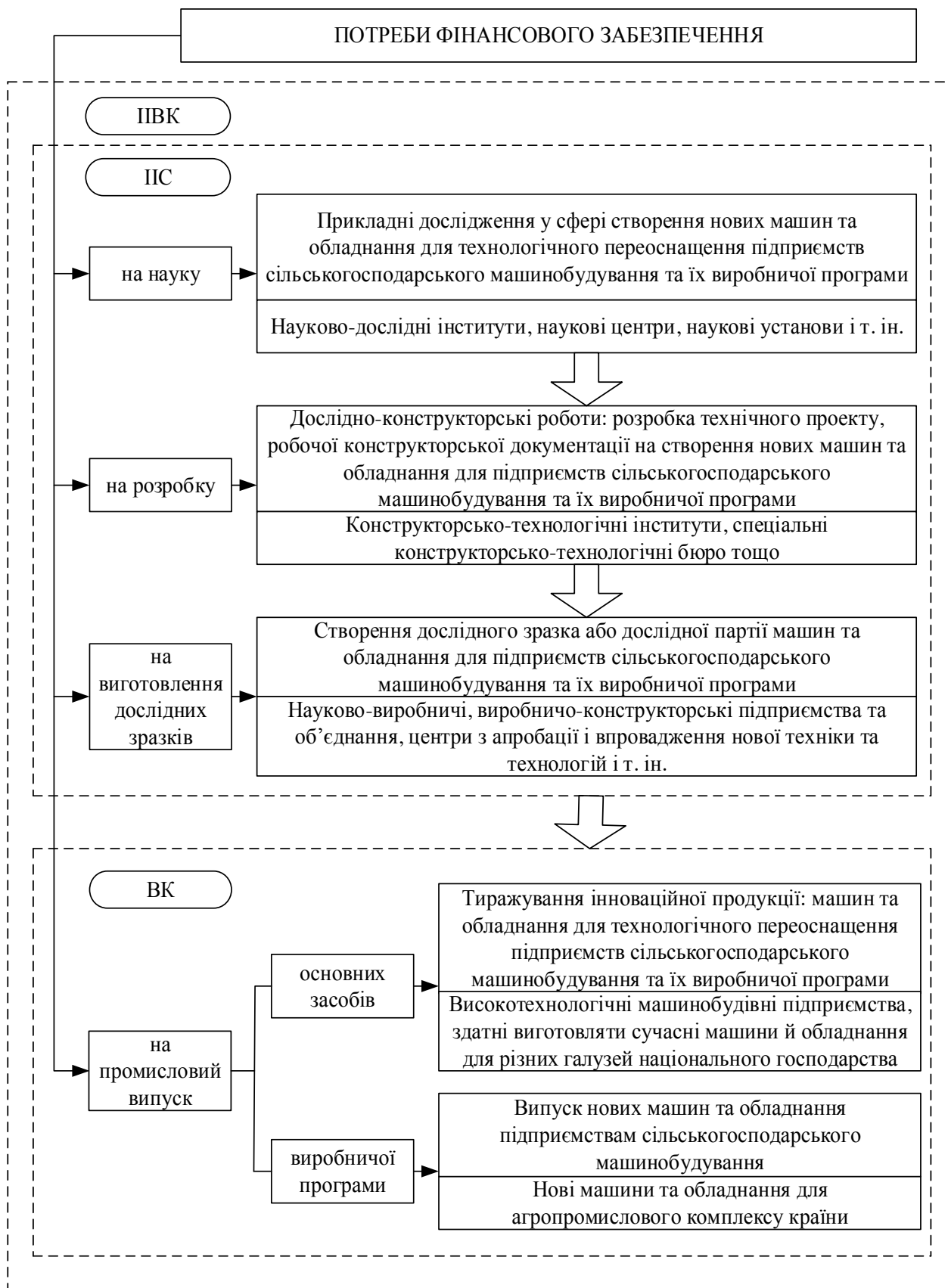


Рис. 1.3. Структура потреб фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розроблено авторами.



Рис. 1.4. Групування регіонів України за показником питомої ваги підприємств сільськогосподарського машинобудування
Джерело: розроблено авторами на основі даних [4].

Інтеграція суб'єктів інноваційно-інвестиційної сфери сільськогосподарського машинобудування є тривалим, складним та суперечливим процесом, який супроводжується певними суперечностями у сфері фінансових відносин, що впливають на процеси формування ІС та ПВК, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу. Формування ІС та ПВК дозволяє реалізувати ідею логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування як напрямку, пов'язаного з розробленням раціональних методів пошуку та залучення фінансових ресурсів, оптимізації інвестиційних потоків під час реалізації фінансового забезпечення всіх складових розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Становлення та розвиток ІС та ПВК є новим етапом удосконалення фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування можливий за умов активізації інвестиційних процесів, спрямуванням інвестиційних потоків на інноваційне оновлення як виробничих засобів, так і нової продукції, впровадженням інноваційних технологій та створенням сучасної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Активізація інвестиційних процесів прискорює інноваційний розвиток, який є основою економічного зростання. Ефективне фінансове забезпечення комплексного інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш успішно може бути реалізовано за умов логістичного підходу до процесів пошуку, залучення, формування та управління фінансовими потоками, які спрямовуються на інноваційне оновлення всіх складових розвитку підприємств – основних засобів та виробничої програми.

Логістика фінансового забезпечення стосується раціональної організації фінансових та інформаційних потоків, які спрямовуються на фінансування інвестицій, що забезпечують реалізацію інноваційних проектів у будь-якій галузі національного господарства [3].

Управління фінансовими та інформаційними потоками в підгалузі сільськогосподарського машинобудування має на меті економію фінансових ресурсів у процесі інноваційного розвитку зазначеної підгалузі машинобудування.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення дозволяє економити фінансові ресурси, шляхом їх раціонального використання скорочувати терміни реалізації інноваційних проектів. Вартісно-часові параметри інноваційних проектів є предметом оптимізації при аналітичних дослідженнях інноваційно-інвестиційних процесів у реальному секторі економіки. Логістика фінансового забезпечення відкриває новий напрям наукових досліджень в інноваційно-інвестиційній сфері національної економіки.

Логістика у сфері фінансового забезпечення досліджує питання оптимізації як фінансових, так і інформаційних потоків, що виходить за межі фінансового менеджменту.

Логістичний підхід у галузі фінансового забезпечення значну увагу приділяє інформаційним потокам, які переважно передують фінансовим. Запровадження фінансово-логістичних технологій в управлінні фінансовими потоками при реалізації інноваційних проектів дозволяє вийти на новий рівень фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування.

Управління фінансовими потоками започатковується з виявлення джерел фінансових ресурсів, залученням їх на прийнятних умовах та накопичення певного обсягу, достатнього для фінансування конкретних інноваційних проектів. Що стосується комплексного інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, то їх фінансове забезпечення здійснюється за двома напрямками: інноваційним оновленням основних засобів підприємств та їх виробничої програми, що пов'язано з виявленням оптимальних обсягів та термінів постачання фінансових ресурсів згідно з темпами реалізації інноваційних проектів та вимогами узгодженого інноваційного оновлення за зазначеними напрямками розвитку.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування передбачає інформаційний супровід фінансових потоків, без якого неможливо забезпечити оптимальні обсяги і терміни постачання фінансових ресурсів. Звідси логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування передбачає тісну взаємодію фінансових та інформаційних потоків. Схема логістичного підходу до процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.5.

У процесі фінансування інвестицій, які спрямовуються на розвиток сільськогосподарського машинобудування, інформація має надзвичайно важливе значення, особливо за умов постійних змін визначених раніше обсягів та термінів постачання фінансових ресурсів за різними напрямками вкладення капіталу, ризикованості та невизначеності інвестиційних рішень у процесі реалізації інноваційних проектів, мінливості бізнес-середовища в інноваційно-інвестиційній сфері економіки [2].

Необхідністю впровадження логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування є прагнення економії фінансових ресурсів, їх раціонального використання, скорочення термінів реалізації інноваційних проектів та підвищення їхньої економічної ефективності, прискорення темпів інноваційного оновлення зазначеної підгалузі машинобудування.

Необхідно зауважити, що застосування логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування значно підвищує ефективність використання фінансових ресурсів та оперативність фінансових рішень за різних умов залучення та вкладення капіталу, усуває диспропорції між потребою та обсягами постачання фінансових ресурсів у разі зміни вартісно-часових параметрів реалізації інноваційних проектів.

Інформатизація фінансового забезпечення поширює логістичні принципи у сферу управління фінансовими потоками, виявляє резерви фінансових та часових ресурсів, що дає змогу оптимізувати параметри інноваційних проектів [1].

Фінансові потоки можуть бути у вигляді окремих траншів, які постачаються для виконання певного обсягу робіт у межах реалізації інноваційних проектів, у вигляді безперервного фінансування поточних робіт у процесі реалізації одного або декількох проектів, у вигляді разових точкових перерахувань певного обсягу фінансових ресурсів на окремі об'єкти інноваційного оновлення тощо, що завжди супроводжується інформаційними потоками, виникнення яких передреує фінансовим [3].

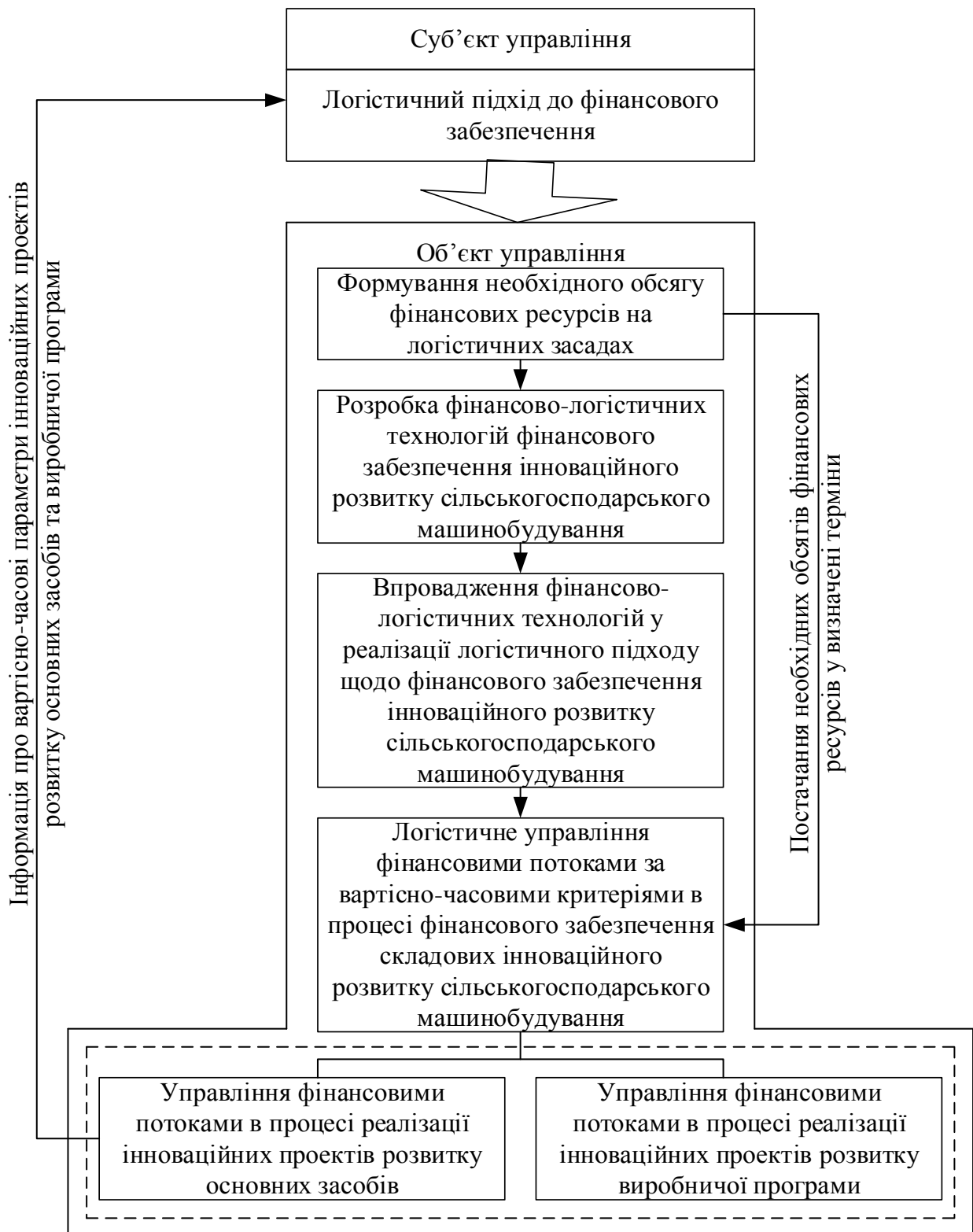


Рис. 1.5. Узагальнена схема логістичного підходу до процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування
Джерело: розроблено авторами.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування вирішує питання з оптимізації фінансових потоків на всіх етапах інноваційних проектів, що підвищує їхню ефективність. Логістичний підхід до фінансового забезпечення дозволяє узгодити попит підприємств на фінансові ресурси з їх пропозицією на

фінансовому ринку, структуру інвестицій, а також їх види та форми, здійснює оптимальний процес управління потоками фінансових ресурсів та інформації на всіх етапах реалізації інноваційних проектів.

Напрями логістичного впливу в процесі фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування наведені на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Напрями логістичного впливу в процесі фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування
Джерело: розроблено авторами.

Фінансове забезпечення реалізації інноваційних проектів з погляду управління інформаційними та фінансовими потоками є динамічним процесом, ефективне управління яким забезпечується на засадах логістичного підходу.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення реалізації інноваційних проектів виявляється в запровадженні логістичного управління інформаційними та фінансовими потоками, спрямованими на безперебійне та ефективне їх фінансування в запланованих термінах та обсягах з метою економії фінансових ресурсів та часу.

Найбільш вагомий позитивний результат використання логістичного підходу до фінансового забезпечення реалізації інноваційних проектів здійснюється за умов одночасного фінансування ряду інноваційних проектів певних об'єктів із різною потребою інноваційного оновлення і які мають бути технологічно сумісними для узгодженого функціонування в процесі реалізації певного технологічного процесу.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційних проектів повинен сприяти раціональному використанню та оптимізації фінансових витрат, скороченню термінів реалізації інноваційних проектів, створенню інноваційних продуктів високої якості, мінімізації ризиків інвестування в процесі інноваційного оновлення виробництва.

Застосування логістики у сфері управління фінансовими потоками сприяє раціоналізації та оптимізації фінансового забезпечення, що виявляється в керованості та мобільності фінансових ресурсів у процесі реалізації інноваційних проектів.

Список використаних джерел

1. Говорушко Т. А., Обушна Н. І., Собко Н. В. Особливості управління системою фінансової логістики підприємства в ринковому середовищі. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 2. С. 53–62.

2. Докієнко Л. М. Фінансова логістика на підприємстві: теоретичні аспекти. *Економічний вісник НГУ*. 2012. № 3. С. 121–126.

3. Лещук В. П. Логістичний підхід до управління фінансовими потоками суб'єктів бізнесу в ринковому середовищі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 4. С. 181–185.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.

1.2. Теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища

Вартість, яка відображає сукупну характеристику фінансових показників, забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин та визначає їх взаємодію й координацію є узагальненим показником ефективності стійкого функціонування і сталого розвитку промислових підприємств.

Результати оцінки вартості відображаються практично на всіх показниках діяльності функціонуючого суб'єкта, а отже, при прийнятті будь-якого управлінського рішення необхідно враховувати, яким чином воно позначиться на його вартості в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Тому, формуючи тактичні та стратегічні плани розвитку, суб'єкт підприємництва повинен планувати зважений комплекс цілей, завдань і заходів, спрямований на максимізацію вартості, що, у свою чергу, дозволить усім зацікавленим сторонам (наявним і потенційним власникам та інвесторам, адміністрації, топ-менеджменту тощо) задовольнити свої інтереси. Так, зростання вартості компанії дозволить її власникам отримувати додаткові доходи від володіння корпоративними правами, постачальникам – збільшувати обсяги поставок сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо і, відповідно, примножувати свої доходи, споживачам – розширювати спектр задоволення власних потреб, державі – збільшувати обсяг податкових надходжень у бюджет і позабюджетні фонди. Таким чином, актуальність проблеми підвищення вартості суб'єктів економіки в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища не викликає сумнівів.

Проблема дослідження сутності вартості підприємств та методології її оцінювання перебуває в центрі уваги численних вітчизняних і закордонних учених, таких як: І. Бланк, А. Дамодаран [1], Б. Клейнер, С. Майерс, О. Мендрул [3],

М. Міллер, Ф. Модільяні, Т. Коупленд [2], В. Савчук та інших. Із науковців, що досліджували проблему мінімізації ризиків у поєднанні з оцінкою вартості економічних суб'єктів загалом і промислових підприємств зокрема, можна відзначити І. А. Бланка, М. В. Чекулаєва, А. А. Лобанова, А. Г. Грязнова, А. О. Старостіну, А. В. Чугунова та багатьох інших.

На основі аналізу опублікованих досліджень у окресленій сфері можна зазначити, що незважаючи на чисельність робіт у сфері оцінки вартості промислових підприємств, багато питань залишається недостатньо опрацьованими. Зокрема, у дослідженнях недостатньо повно опрацьовані питання поєднання проблеми ризик-менеджменту з оцінкою вартості. На нашу думку, вирішення проблеми мінімізації впливу ризиків на вартість промислових підприємств потребує виокремлення ризикоформуєчих факторів, уточнення систематизації видів вартості, яка оцінюється залежно від поставленої перед суб'єктом господарювання мети та методів її оцінювання. Зазначені аспекти зумовлюють вибір теми дослідження та дозволяють сформулювати її мету й основні завдання.

Метою цієї наукової роботи є дослідження сутності й видів вартості промислового підприємства, причин і наслідків її коливання під впливом ризиків та загроз навколишнього середовища.

Вартість є, з одного боку, джерелом фінансових ресурсів промислових підприємств, а з іншого – результатом функціонування, що уособлюється в майні суб'єкта господарювання. Саме тому дослідження сутності та функціонального призначення вартості є визначальним етапом нашого дослідження, яке загалом передбачає також:

- дослідження основних причин, що зумовлюють необхідність проведення оцінювання та видів вартості, що відповідають результатам такої оцінки;
- систематизацію основних принципів оцінювання вартості промислових підприємств в умовах ризику й невизначеності навколишнього середовища;
- визначення видів ризику, які суттєво впливають на величину вартості, причин і наслідків такого впливу;
- формулювання основних теоретико-прикладних завдань, що потребують вирішення в процесі проведення оціночних робіт у контексті мінімізації ризиків та окреслення основних напрямків їх вирішення.

1. Дослідження сутності та функціонального призначення вартості. Дослідження питань вартості можна простежити, починаючи з робіт філософів античності (Арістотель «Нікомахова етика»), класиків політичної економії – А. Сміта, Д. Рікардо, інших науковців – Дж. Локка, В. Петті, К. Маркса і завершуючи представниками сучасних наукових шкіл. У сучасній науковій літературі вартість як економічна категорія розглядається в різних контекстах: через кількість уречевленої праці, через вартість і цінність товару, капітал, через гроші та грошовий еквівалент тощо. Так, тлумачні словники Ожегова й Ушакова визначають вартість кількістю необхідної праці, що витрачається на виробництво товару і є уречевленою в цьому товарі [9]. Універсальний економічний словник визначає вартість як політекономічну категорію, що позначає величину уречевленої і живої праці, витраченої на виробництво товару [8]. Вартість є економічною категорією, яка відображає в грошовому вимірі цінність товару для ринку [4]. Вартість – це гроші чи грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на який-небудь

предмет чи об'єкт [4]. Вартість – це виражені в грошах затрати на виробництво й реалізацію товару, а також зміст ринкових відносин між учасниками ринку [4].

У практиці суб'єктів господарювання поняття вартості розглядається в різних контекстах, наприклад: вартість підприємства, вартість бізнесу, вартість капіталу тощо. Саме трактування вартості у вищезазначених аспектах лежить в основі нашого подальшого дослідження. Розбіжні концепції щодо сутності суб'єктів підприємництва зумовлюють існування відмінних підходів до їхньої вартості. Зокрема, вартість промислових підприємств може розглядатися як сукупна вартість його активів чи власного капіталу, як вартість накопиченого досвіду, як вартість створеного на підприємстві прибутку тощо.

Дослідження наукових праць економістів, які досліджують проблеми управління вартістю підприємства, дозволило систематизувати наявні підходи до визначення поняття «вартість підприємства» (рис. 1.7).

Вартість підприємства пропонується визначати на основі:

- *вартості майна підприємства* (при цьому інформаційною базою аналізу й оцінки майна слугує звіт про фінансовий стан (баланс підприємства));
- *рівноважної ціни підприємства*, що формується в процесі продажу-купівлі підприємства чи його обміну на інше підприємство або актив і залежить від інтересів покупця і продавця;
- *комплексної оцінки ефективності діяльності* підприємства, яка відображає функціонування й розвиток економічного суб'єкта;
- *відносин підприємства із зовнішнім середовищем*, які здатні спричинити як зростання вартості, наприклад, унаслідок залучення інвестиційного капіталу, так і її зниження, наприклад, у результаті втрати частини виробничих потужностей із певних форс-мажорних обставин, таких як: техногенна катастрофа, втрата виробництв розташованих на окупованих територіях тощо;
- *очікуваних грошових потоків*, які залежать від ефективності реалізації підприємством його тактичних і стратегічних планів та завдань, специфіки внутрішнього і зовнішнього середовища тощо;
- *економічної цінності підприємства*, яка, серед іншого, ґрунтується на ефективності його діяльності, динаміці зміни вартості майна, його соціальній корисності та інших аспектах.

2. Систематизація основних принципів оцінки вартості промислових підприємств в умовах ризику й невизначеності навколишнього середовища.

Оцінка вартості промислових підприємств в умовах трансформаційних зрушень має здійснюватися за умов дотримання певних правил і принципів, які, крім іншого, відображають закономірності формування вартості майна.

До таких принципів варто віднести принцип корисності, принцип заміщення, принцип ринкової орієнтації (попиту та пропозиції), принцип граничної продуктивності, принцип очікування, принцип розумної обережності оцінок, принцип альтернативності оцінок, принцип зміни вартості, принцип ефективного використання (рис. 1.8) [1; 2; 4].

3. Дослідження основних причин, що зумовлюють необхідність проведення оцінювання та узагальнення видів вартості. Різноманіття підходів до визначення вартості формує відмінність видів вартості, які застосовуються для оцінки всіх процесів функціонування й розвитку промислових підприємств.



Рис. 1.7. Сутність та зміст підходів до визначення вартості промислових підприємств

ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

<i>принцип корисності</i>	<i>принцип заміщення</i>	<i>принцип очікування</i>	<i>принцип граничної продуктивності</i>	
ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача	передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає в тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку	передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигід, що очікуються від володіння, користування та розпорядження ним	передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал і земля, що є пропорційним їхньому внеску в загальний дохід	
<i>принцип ринкової орієнтації</i>	<i>принцип зміни вартості</i>	<i>принцип ефективного використання</i>	<i>принцип розумної обережності оцінок</i>	<i>принцип альтернативності оцінок</i>
відображає співвідношення пропозиції та попиту на подібне майно; передбачає врахування ринкових коливань цін на майно промислових підприємств	передбачає зміну вартості в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів	полягає у тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації промислового підприємства обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже, приносить найбільшу вартість	ґрунтується на критичному ставленні оцінювача до всієї інформації, що стає йому відомою від адміністрації промислового підприємства, і, по можливості, перевірки цієї інформації, у тому числі за рахунок звернення до незалежних джерел	розкривається у використанні різних методів оцінки та здійсненні порівнянь показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів

Рис. 1.8. Принципи оцінки вартості промислових підприємств

Поняття вартості промислового підприємства доцільно розглядати в різному контексті, який залежить від ситуації, у якій виникає необхідність оцінки вартості та мети оцінювання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Ситуації, у яких виникає необхідність оцінки вартості, і види вартості, що їм відповідають

Випадки в яких виникає необхідність оцінки вартості	Мета оцінки	Види вартості
Реалізація поточних цілей і завдань діяльності суб'єкта підприємництва	– формування тактики і стратегії розвитку підприємства; – розробка бізнес-планів розвитку суб'єкта підприємницької діяльності	первісна, залишкова, відновна, ринкова, вартість діючого підприємства, інвестиційна
Оцінка вартості майна, яким володіє власник	– вартість об'єкта оцінки для конкретного власника, який не збирається виставляти його на ринок	споживча
Продаж або купівля підприємства	– встановлення доцільності інвестування коштів; – визначення реальної ціни продажу майна	інвестиційна, первісна, вартість підприємства при існуючому використанні
Визначення кредитоспроможності підприємства	обчислення реальної вартості кредитного забезпечення	заставна
Реорганізація підприємства (спрямована на укрупнення, розукрупнення або без змін розмірів)	– визначенні доцільності інвестування коштів в те чи інше підприємство; – визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, а також для встановлення пропорцій обліку корпоративних прав	ринкова, інвестиційна
Приватизація державного майна	– визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації	ринкова
Оренда цілісного майнового комплексу (структурного підрозділу)	– визначення орендної плати	вартість права оренди
Банкрутство та ліквідація підприємства	– визначення вартості ліквідаційної маси	ліквідаційна, утилізаційна
Санація (оздоровлення) підприємства	– визначення санаційної спроможності, розрахунок ефективності санації	ринкова
Відновлення суб'єкта господарювання	– відновлення діяльності суб'єкта оцінки, який постраждав унаслідок форс-мажорних обставин (аварій, катастроф, руйнування унаслідок військових дій); – відновлення діяльності суб'єкта оцінки в необхідних архітектурних рішеннях (з метою забезпечення / збереження архітектурного (історичного) обліку населеного пункту)	відновна, вартість заміщення

Відповідно до цього розрізняють [2; 6]:

– *ринкову вартість* – яка являє собою найбільш вірогідну ціну, за якою суб'єкт підприємницької діяльності може бути проданий на відкритому ринку в умовах конкуренції;

– *інвестиційну вартість* – розраховується зважаючи на очікувані інвестором доходи і конкретну ставку їх капіталізації, і може бути як більше, так і менше за його ринкову вартість;

– *споживчу вартість* (вартість при існуючому використанні) – відображає цінність об'єкта оцінки для конкретного власника, який не збирається виставляти його на ринок;

– *заставну вартість* – розраховується з метою забезпечення кредиту;

– *ліквідаційну вартість* – визначається, якщо об'єкт нерухомості повинен бути відчужений у строк менший за звичайний термін служби аналогічних об'єктів і є чистою грошовою сумою, яку власник об'єкта оцінки може отримати у разі його ліквідації або примусового продажу;

– *залишкову вартість об'єкта нерухомості* – вартість об'єкта з урахуванням зносу;

– *вартість утилізації* – є чистою грошовою сумою, яку власник об'єкта оцінки може отримати у разі повної ліквідації останнього;

– *первинну вартість* – фактичні витрати на придбання або створення об'єкта на момент початку його використання;

– *вартість підприємства при існуючому використанні* – ринкова вартість об'єкта оцінки, заснована на продовженні форми його функціонування в умовах можливого продажу на ринку;

– *вартість діючого підприємства* – вартість єдиного майнового комплексу, що визначається відповідно до результатів функціонування виробництва, яке сформувалося;

– *вартість права оренди* – одноразова плата за право користування та розпорядження об'єктом оцінки;

– *відновну вартість* – визначається витратами в поточних цінах на будівництво точної копії оцінюваного об'єкта;

– *вартість заміщення* визначається витратами в поточних цінах на будівництво суб'єкта господарювання, корисність якого еквівалентна корисності оцінюваного об'єкта, але збудованого в новому архітектурному стилі з використанням сучасних проектних нормативів прогресивних матеріалів і конструкцій, а також сучасного устаткування.

Зауважимо, доцільність оцінювання суб'єктів господарювання за різними видами вартості може суттєво коливатись під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, у тому числі: економічними чинниками макроекономічного плану, які пов'язані з ринковою кон'юнктурою, здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, та мікроекономічними, що визначаються специфічними особливостями і параметрами конкретних фінансово-господарських операцій; територіальними й галузевими особливостями (місце розташуванням об'єкта оцінки, його транспортною доступністю, наявністю і рівнем розвитку інфраструктури і т. ін.).

4. Визначення видів ризику, які суттєво впливають на величину вартості, причин і наслідків такого впливу. Ризик і невизначеність навколишнього середовища є обов'язковими атрибутами ринкової економіки, що суттєво впливають на вартість промислового підприємства.

Одним з основних етапів процесу оцінювання вартості є ідентифікація ризиків, які впливають на вартість економічного суб'єкта, оскільки рівень ризиковості визначає загальні аспекти та специфічні особливості стратегії і тактики розвитку суб'єкта господарювання. Ризики, які здатні негативно впливати на вартість компанії, пропонується поділяти на дві групи – внутрішні і зовнішні [11, с. 241]. *Зовнішні (систематичні, ринкові)* – не залежать від функціонування і розвитку суб'єкта господарювання і виникають при зміни окремих стадій економічного циклу, коливанні кон'юнктури фінансового ринку, нестабільності монетарної, бюджетної, цінової та податкової політики та інших факторів (рис. 1.9) [10].

Внутрішні (несистематичні, специфічні) ризики – пов'язані з діяльністю конкретного економічного суб'єкта та спричиняються його організаційною й управлінською структурою, недоліками системи контролю, професійністю персоналу тощо.

У процесі ідентифікації ризиків доцільно обмежити коло досліджуваних ризиків тими, які безпосередньо впливають на вартість об'єкта, що оцінюється. Це дозволить виокремити пріоритетні (профільні) ризики, систематизувати й ранжувати їх за ступенем впливу на величину вартості бізнесу, обирати спосіб їх розрахунку і мінімізації.

У структурі зовнішніх ризиків, які здатні суттєво вплинути на вартість суб'єкта господарювання, особливо в умовах нестаціонарної економіки, вважаємо доцільним виділити:

– *інфляційний ризик* – що спричиняє знецінення реальної вартості капіталу та очікуваних доходів;

– *валютний ризик* – властивий підприємствам, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, і в умовах девальвації національної грошової одиниці, може спричинити як недоотримання прибутку, так і втрату капіталу, що негативно позначиться на вартості компанії;

– *податковий ризик* – що зумовлюється нестабільністю і незваженістю законодавства у сфері оподаткування, проявляється у введенні нових податків, коливанні існуючих ставок діючих податків і зборів, зміні термінів і умов здійснення окремих платежів тощо.

До внутрішніх ризиків, здатних критично вплинути на вартість економічного суб'єкта, можна віднести:

– *ризик зниження фінансової стійкості*, що спричинюється недосконалістю структури формування майна підприємства і джерел фінансових ресурсів, може супроводжуватися втратою контролю над підприємством (організацією, установою);

– *ризик платоспроможності* спричинюється недостатністю грошових активів для виконання всіх невідкладних зобов'язань і може генерувати загрозу банкрутства і ліквідації підприємства;

– *кредитний ризик* проявляється в несплаті позичальником основного боргу та процентів по ньому відповідно до строків і умов кредитної угоди, може стосуватись усіх контрагентів підприємства та супроводжується спадом виробництва, невиконанням договірних зобов'язань, виникненням форс-мажорних обставин;

– *інвестиційний ризик* – може відноситись як до внутрішніх, так і до зовнішніх ризиків і характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

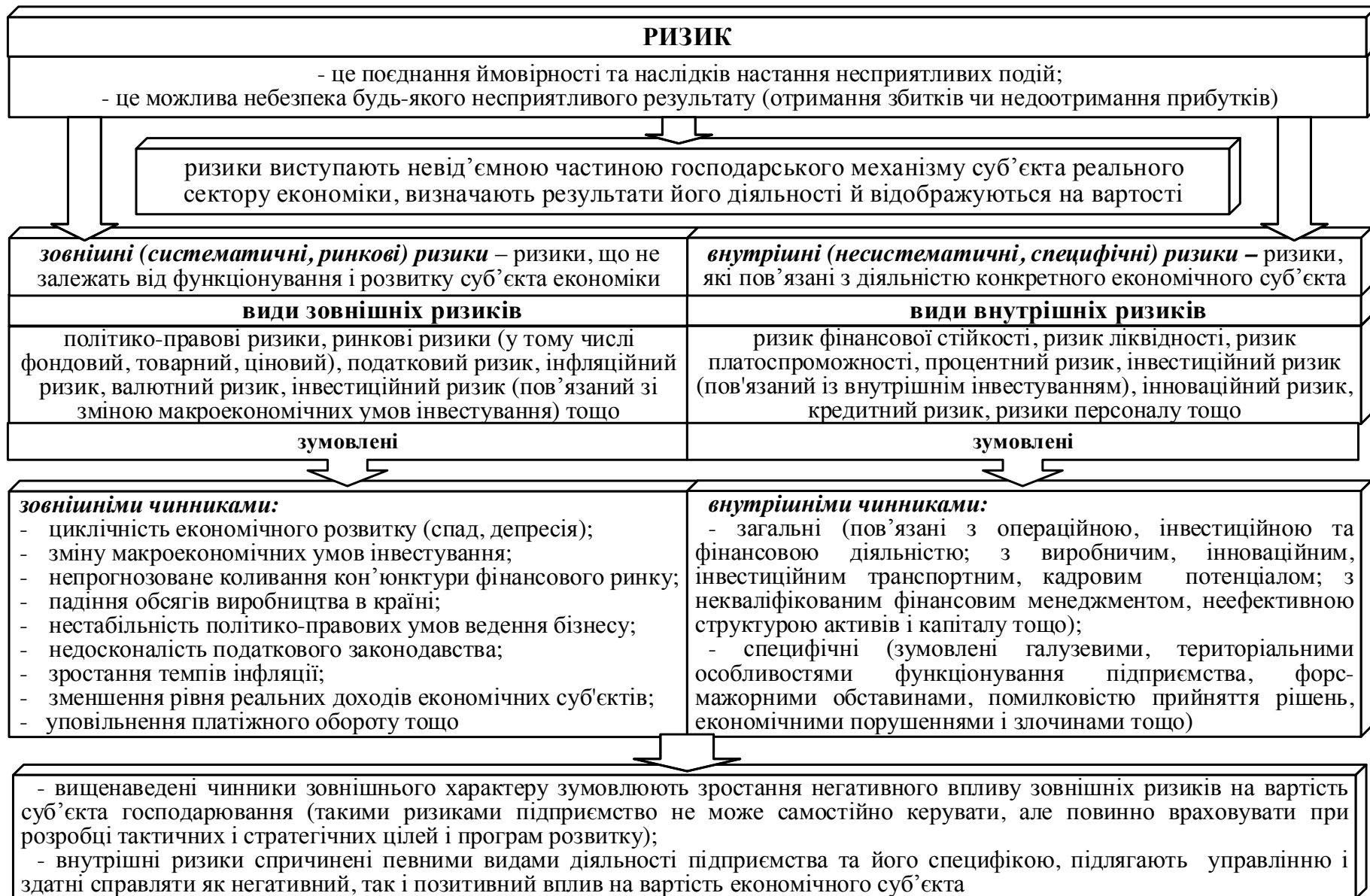


Рис. 1.9. Вплив ризиків на вартість промислового підприємства

Зазначені ризики пов'язані з великим спектром інших ризиків (таких як, процентний ризик, інноваційний ризик, ризик ділової репутації, криміногенний ризик, ризик персоналу тощо), можуть взаємопосилювати один одного, змінюючи тим самим значущість впливу на вартість промислового підприємства.

5. Формулювання основних теоретико-прикладних завдань, що потребують вирішення в процесі проведення оціночних робіт у контексті мінімізації ризиків та окреслення основних напрямків їх розв'язання.

Проведення оціночних робіт передбачає виконання дій як організаційно-управлінського характеру (наприклад, укладання договору про проведення оцінки вартості підприємства, збір вихідної інформації про об'єкт оцінки, вибір і обґрунтування методології оцінки, проведення аудиторської перевірки та інвентаризації майна, узгодження результатів оцінки і т. ін.), так і розрахунково-аналітичного характеру (встановлення мети і завдань оціночної діяльності, обґрунтування доцільності застосування тих чи інших методичних підходів і методів оцінки, визначення факторів впливу на вартість компанії та побудова їх ієрархії, ідентифікація й оцінка ризиків (тих, що супроводжують усі стадії процесу оцінки та тих, прояв яких здатен спричинити зміни вартості), визначення переваг, недоліків і обмежень обраних методів та інструментів, розробка стратегії і тактики підвищення вартості компанії.

Реалізація тактичних і стратегічних планів розвитку промислового підприємства потребує розробки зваженої політики управління ризиками, яка передбачає розробку шляхів мінімізації впливу ризиків на вартість компанії. До таких шляхів вважаємо доцільним віднести: розподіл ризику (між підприємством та його контрагентами, між власниками тощо), уникнення ризику, створення резервів, лімітування витрат, страхування, диверсифікація діяльності тощо [12, с. 176]. Застосування наведених заходів дадуть змогу мінімізувати вплив ризиків на функціонування і розвиток суб'єкта господарювання загалом, що позитивно позначиться на оціночних показниках вартості.

Таким чином, необхідно зауважити, що незалежно від різноманіття підходів, які застосовуються до визначення поняття вартості, значної кількості наявних видів вартості, недосконалості існуючих методів і прийомів проведення оціночної діяльності, неможливості повністю нейтралізувати негативний вплив ризиків на кінцеві показники діяльності, вартість залишається ключовим показником ефективності функціонування і розвитку промислового підприємства і потребує проведення подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мури Дж. Стоимость компании: оценка и управление: пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 576 с.
3. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 272 с.
4. Поняття вартості та її модифікації. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/econ-teor/1393-ponyattya-varnosti-ta-jiji-modifikatsiji.html>.

5. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.

6. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12 липня 2001 № 2658-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.

7. Толковый словарь Ожегова онлайн. URL: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=30614>.

8. Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация. Киев: Поисково-издательское агентство «Книга Памяти Украины», 1999. 392 с.

9. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov-term-73016.htm>.

10. Шишкіна О. В. Вартість суб'єктів реального сектору економіки в умовах ризику і невизначеності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 223–228. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/45.pdf>.

11. Шишкіна О. В. Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 4. С. 238–246. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_4_37.pdf.

12. Shyshkina O. The methods of minimization and neutralization of financial risks: theoretical and practical aspects. *Problems and prospects of economics and management: scientific journal*. 2016. № 4 (8). P. 176–181.

1.3. Науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні

Ефективне проведення реформи фінансової децентралізації в Україні неможливо забезпечити без розвитку інформаційної підтримки процесів взаємодії державних і місцевих органів влади з представниками бізнес-структур, територіальних громад, міжнародних інституцій та громадських організацій. Головними складовими зазначеної реформи є передача частини державних фінансових ресурсів на місцевий рівень та відповідальності за їх цільове та ефективно використання з метою підвищення конкурентоспроможності адміністративно-територіальних одиниць.

Питання забезпечення прозорості й відкритості публічних фінансів, зокрема на рівні державного і місцевого бюджетів, складових бюджетного процесу стали предметом дослідження багатьох вітчизняних учених. При цьому прозорість і відкритість публічних фінансів по-різному трактується в чинних нормативно-законодавчих актах та науковій економічній літературі. У розробленому в 2014 р. Міжнародним валютним фондом Кодексі фіскальної прозорості під останньою розуміється повнота, чіткість, достовірність, своєчасність і актуальність фінансової звітності у сфері публічних фінансів та відкритість розробки й реалізації напрямків фіскальної політики для громадськості [1].

У додатковому протоколі до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах місцевого органу влади [2] зазначено, що реалізація такого права на практиці потребує визначення на законодавчому рівні умов і обмежень, які б не загрожували етичній чесності та прозорості здійснення пов-

новажень та обов'язків місцевих органів влади. Здійснення права участі передбачає доступ держави до офіційних документів органів місцевого самоврядування, розширення меж співпраці останніх із мешканцями територіальних громад та використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

У Бюджетному кодексі України [3] серед принципів побудови бюджетної системи зазначено принцип публічності та прозорості, який полягає у своєчасному інформуванні громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також здійсненні постійного контролю за їх виконанням.

Прийнята у 2017 р. Концепція розвитку електронного урядування в Україні [4] визначає, що саме завдяки використанню інструментів е-урядування можливо досягти прозорості, відкритості та ефективності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, підвищити якість надання публічних послуг громадянам, знизити корупційні ризики під час виконання обов'язків посадових осіб.

В аналітичній записці, складеній Національним інститутом стратегічних досліджень [5], зазначено, що питання прозорості публічних фінансів зводяться не лише до аналізу показників бюджету, а набувають ширшого значення: від аналізу якості державного та місцевого управління до соціальної, культурної, екологічної сфери.

Досліджуючи прозорість бюджету, Г. Маркович [6] вказує на те, що її забезпечення дозволяє громадськості розуміти складність та альтернативи бюджетних рішень, здійснювати моніторинг за їх виконанням, тим самим впливаючи на органи влади з метою захисту своїх громадянських прав. З погляду представників влади прозорість забезпечує врахування громадської думки при прийнятті остаточних бюджетних рішень, що, у свою чергу, сприяє поліпшенню соціальної політики і розподілу коштів бюджету.

Як зазначає Н. А. Бак [7], принцип прозорості повинен передбачати розкриття різних складових бюджетної інформації на всіх етапах бюджетного процесу, що буде сприяти підвищенню рівня довіри громадян до органів влади різних рівнів та поглибленню демократичних засад формування й розвитку українського суспільства.

Ю. Д. Радіонов [8] зауважує, що бюджетна прозорість дає громадянам змогу відчувати себе повноправними господарями у своїй країні, активно формувати пріоритети, бути рушійною силою соціально-економічних змін. Натомість держава завдяки забезпеченню прозорості бюджету формує чітку стратегію розвитку країни, мобілізує ресурси на першочергові статті, оптимізує витрати, посилює контроль за ефективністю використання бюджетних коштів, підвищує соціальні стандарти та рівень і якість життя громадян. При цьому автор вказує на існування взаємовпливу прозорості бюджетної системи на ефективність бюджетної політики та стійкість державних фінансів, визначаючи, що стандартом прозорості в бюджетній системі є надання суспільству та фінансовим ринкам, передусім ринку капіталу, гарантій, що представлена інформація є достатньо повна та об'єктивна, завдяки чому можна оцінити стійкість державних фінансів та їхню структуру.

На думку авторів роботи [9], забезпечення високого рівня фінансової безпеки держави та ліквідація корупції можлива саме завдяки досягненню прозорості та відкритості інформації про стан державного та місцевих бюджетів в Україні.

Практична реалізація напрямків реформи фінансової децентралізації, що розпочалася в Україні з 2014 р., ускладнюється впливом багатьох негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, одним серед яких є існування корупції. У світовому індексі сприйняття корупції (CPI) за 2017 р. Україна посіла 130-е місце серед 180 країн світу. На думку експертів Transparency International, для глобальної боротьби з корупцією на всіх рівнях влади необхідно забезпечити розвиток громадянського суспільства та прозорості й відкритості державного та місцевих бюджетів [10].

Для зменшення корупційних ризиків в Україні запроваджено електронне урядування, що передбачає широке застосування органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що дають змогу розширити межі взаємодії з громадськістю в умовах формування цифрової економіки. З метою забезпечення прозорості у сфері публічних фінансів ведеться активна робота зі створення різноманітних веб-ресурсів на рівні органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, інформація про які наведена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Веб-ресурси у сфері забезпечення прозорості публічних фінансів

Назва	Мета створення
1	2
Веб-ресурси Верховної Ради України	Підвищення поінформованості виборців шляхом звітування звітності народних депутатів, активізація залучення громадян до прийняття державних рішень – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_komitis_site
Єдиний Урядовий веб-портал	Інформація за різними напрямками діяльності органів виконавчої влади – http://www.kmu.gov.ua/control
Державна система електронних звернень	Запроваджено систему опрацювання звернень і запитів громадян до органів державної влади та органів місцевого самоврядування шляхом отримання публічної інформації через Інтернет-ресурси – http://z.gov.ua/index.php/main/about
Портал відкритих даних	Своєчасне оприлюднення публічної інформації органів влади – https://data.gov.ua/dataset
Єдиний веб-портал використання публічних коштів	Оприлюднення інформації про використання публічних коштів – https://spending.gov.ua/
Державний веб-портал бюджету для громадян	Інформація про виконання по доходам і видаткам зведеного, державного, місцевих бюджетів – https://openbudget.gov.ua/?year=2018&type=NATIONAL
Система електронного адміністрування ПДВ	Забезпечення обліку адміністрування податку на додану вартість в Україні в електронному вигляді – https://cabinet.sfs.gov.ua/help/seavat.html
Електронний кабінет	Сплата платниками державних і місцевих податків, подання електронних документів – https://cabinet.sfs.gov.ua/
Кабінет електронних сервісів	Отримання документів у режимі on-line з державних реєстрів Міністерства юстиції України – https://kap.minjust.gov.ua

Табл. 1.2

1	2
Єдиний державний реєстр декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування	Відкритий доступ в онлайн-режимі до декларацій посадових осіб – https://public.nazk.gov.ua
Електронний майданчик «Держзакупівлі. Онлайн»	Відкрита інформація про державні та комерційні закупівлі, для здійснення контролю з боку громадськості за бюджетними закупівлями – https://www.dzo.com.ua

Джерело: складено авторами на основі [5].

Правовою основою функціонування державних інформаційних ресурсів у мережі Інтернет, а також прозорості державних і місцевих органів влади та самоврядування є Закон України «Про відкритість використання бюджетних коштів» [11], в якому зазначається на необхідність створення єдиного веб-порталу використання публічних коштів, на якому оприлюднюється інформація, підготовлена розпорядниками та одержувачами коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів, органами Пенсійного фонду, підприємствами, а також фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Доступ до інформації, оприлюдненої на єдиному веб-порталі використання публічних коштів, є вільним та безоплатним.

Для розвитку електронного урядування створено нові структури центральних органів виконавчої влади, наприклад, Державне агентство з питань електронного урядування (2014), Державну установу «Відкриті публічні фінанси» (2017). На рівні міських, сільських, селищних рад, об'єднаних територіальних громад (ОТГ) удосконалюються офіційні веб-сайти, реєструються акаунти в соціальних мережах з метою налагодження зворотного зв'язку з мешканцями територіальних громад у віртуальному просторі. Також міста України активно приєднуються до Міжнародної хартії відкритих даних та створюють відповідні місцеві портали, на яких розміщують важливу інформацію для місцевих мешканців, що сприяє підвищенню рівня довіри останніх до органів місцевого самоврядування. Наразі до Хартії приєдналися такі міста, як Вінниця, Дніпро, Дрогобич, Житомир, Івано-Франківськ, Кропивницький, Львів, Чернівці.

Незважаючи на це, процес використання публічних коштів залишається недостатньо прозорим через відсутність відображення руху державних коштів через систему державних і комерційних банків, виникнення диспропорцій у розвитку електронного урядування в розрізі окремих територіальних громад. У зв'язку з цим в умовах розвитку цифрової економіки необхідно розвивати міжнародне, міжрегіональне та міжмуніципальне співробітництво у сфері забезпечення прозорості публічних фінансів.

Найбільшу актуальність питання розробки міжнародних стандартів оцінки та забезпечення бюджетної прозорості отримали після азійської кризи 1997 р. Починаючи з 2006 р. Міжнародне бюджетне партнерство почало проводити рейтинг країн за Індексом відкритості бюджету, але для України така оцінка здійснюється тільки з 2008 р. (табл. 1.3).

Місце України в рейтингу бюджетної прозорості

Показник	Рік				
	2008	2010	2012	2015	2017
Кількість країн світу, для яких визначався рейтинг	59	85	100	102	115
Місце України в рейтингу, у тому числі за складовими	26	19	35	56	39
Громадська участь	–	–	31	23	30
Контроль за бюджетом з боку законодавчих органів та контролюючих органів	–	–	73	79	83
Індекс відкритості бюджету (кількість набраних балів із 100 можливих)	55	62	54	46	54
Середнє значення індексу відкритості бюджету для країн, що досліджуються			43	45	42

Джерело: складено авторами на основі [12].

Як видно з даних, наведених у табл. 1.3, відповідно до міжнародного рейтингу бюджетної прозорості Open Budget Index у 2017 р. Україна посіла 39-е місце серед 115 країн світу, покращивши свої позиції порівняно з 2015 роком на 17 пунктів. При цьому рівень участі громадськості в процесах формування і використання бюджетних коштів залишається низьким.

Останнім часом спостерігається активізація процесів залучення громадян, особливо за рахунок партисипативного або учасницького бюджетування до формування місцевих бюджетів і контролю за цільовим використанням бюджетних коштів. Першими містами в Україні, які запровадили бюджет часті у 2015 р., були Полтава, Чернігів, Черкаси. Експертами Громадського Партнерства «За прозорі місцеві бюджети!» разом з партнерами розроблена Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів. Запропонована Методологія може бути використана у внутрішньому та зовнішньому застосуванні; дає змогу провести оцінювання прозорості на всіх стадіях бюджетного процесу та різних рівнях місцевих бюджетів; має інноваційний компонент, завдяки якому можна здійснювати оцінку прозорості в довгостроковій перспективі; поєднує результати часового і просторового аналізу [13].

Починаючи з 2013 р. за ініціативою Громадянської мережі ОПОРА створена Мережа партнерів з вимірювання Індексу публічності місцевого самоврядування. Оцінювання здійснюється на основі показників, що охоплюють широкий спектр публічного урядування не тільки на рівні муніципалітетів, а й окремих суб'єктів, наділених владними повноваженнями. За останні п'ять років спостерігається зростання середнього значення зазначеного Індексу в містах обласного значення з 51 % у 2013 р. до 64 % у 2017 р. Протягом 2013-2017 рр. провідні позиції в рейтингу Індексу публічності посідають такі міста, як Івано-Франківськ, Київ, Луцьк, Вінниця, Львів, Чернівці. Найнижчі показники прозорості мають муніципалітети міст Ужгорода, Одеси, Черкас, Дніпра, Запоріжжя та Житомира [14].

Українським представництвом міжнародної антикорупційної мережі Transparency International [15] було проведено рейтинг прозорості 100 міст України, оцінка за яким здійснювалась на основі 91 показника. Перші місця в

рейтингу за кількістю балів посіли міста Львів, Кропивницький, Івано-Франківськ, Миколаїв, Київ. Останні місця в рейтингу – міста Новомосковськ, Мирноград та Дунаївці. Також зазначеною організацією було визначено рейтинг прозорості інвестиційного сектору 100 міст України, перші місця в якому посіли такі міста, як Івано-Франківськ, Київ, Вінниця.

Значну консультаційну, технічну, фінансову допомогу в реалізації різноманітних програм, створенні онлайн-платформ, спрямованих на підвищення прозорості міст, місцевих бюджетів, конкурентоспроможності регіонів України, визначені відповідних рейтингів надають міжнародні організації, зокрема Агентство США з міжнародного розвитку, Інститут економічних і соціальних досліджень Словаччини (INEKO), антикорупційна організація Transparency International, Міністерство закордонних справ Данії, Міністерство закордонних справ Німеччини, Організація Об'єднаних Націй, Посольство Королівства Нідерландів в Україні, Представництво Європейської Комісії в Україні та багато інших.

Згідно з даними дослідження, проведеного в межах реалізації програми «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах» [16], відкриття даних органами влади України сприяє економічному зростанню держави. Завдяки цьому за підсумками 2017 р. держава отримала більше 700 млн дол. За прогнозними даними до 2025 р. завдяки прямим і непрямим впливам від розширення сфери застосування відкритих даних Україна може отримати до 1,4 млрд дол., або 0,92 % ВВП.

Для цього необхідно забезпечити прозорість і відкритість інформації не тільки на всіх рівнях бюджетної системи та стадіях бюджетного процесу, але й у розрізі окремих сфер і ланок фінансової системи України. Особливо це стосується оприлюднення даних про використання коштів, отриманих від міжнародних фінансових інститутів і організацій, зокрема під державні і місцеві гарантії; розміщення державних і муніципальних цінних паперів; діяльності підприємств державної та комунальної форми власності; бюджетних установ тощо. Також в умовах формування громадянського суспільства постає необхідність розвитку державно-приватного та муніципально-приватного партнерства, шляхом співфінансування проектів державного і місцевого економічного розвитку за рахунок коштів бюджетів, бізнес-структур, населення. Однак без забезпечення прозорості й відкритості фінансово-кредитних відносин органів державної влади і місцевого самоврядування досягти цього в умовах існування інституційної недовіри населення до органів влади буде досить важко.

На основі вищенаведеного можливо зробити висновок, що забезпечення прозорості й відкритості у сфері публічних фінансів є необхідною умовою прискорення євроінтеграційних намірів України та швидкого впровадження в національній практиці європейських вимог і стандартів функціонування різних сфер та ланок фінансової системи. Використовуючи накопичений позитивний досвід країн Європейського Союзу в забезпеченні прозорості публічних фінансів необхідно розширити сферу застосування таких механізмів як візуалізація дохідної і видаткової частини бюджетів різних рівнів на всіх стадіях бюджетного процесу; створити умови для розвитку учасницького бюджетування й аудиту; гендерноорієнтованого бюджетування, що передбачає індивідуальний

підхід для задоволення потреб у публічних послугах мешканців територіальних громад; розробити єдині стандарти, критерії та індикатори оцінки прозорості на рівні державного і місцевих бюджетів та системи публічних фінансів взагалі. Практична реалізація наведених заходів дасть змогу зменшити корупційну складову в системі державного управління, підвищити рівень інституційної довіри в суспільстві, розширить межі співпраці з міжнародними організаціями в напрямку реалізації сумісних проектів і програм, спрямованих на забезпечення прозорості публічних фінансів, що загалом позитивно вплине на показники соціально-економічного розвитку держави та її окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Список використаних джерел

1. Fiscal Transparency Code. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans>.
2. Додатковий протокол до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах місцевого органу влади. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_946#n2.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 вересня 2017 р. № 649-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-%D1%80>.
5. Пріоритетні напрямки підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2484/>.
6. Маркович Г. Публічність та прозорість бюджетного процесу – ознака демократичного розвитку країни. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/4992>.
7. Бак Н. А. Прозорість бюджетного процесу як фактор підвищення ефективності бюджетного менеджменту в Україні. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 1. С. 43–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_1_8.
8. Радіонов Ю. Д. Прозорість бюджетної системи – гарантія її ефективності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 14. С. 14–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_14_5.
9. Наконечна Ю., Демиденко Л. Відкритість та прозорість державного та місцевого бюджетів в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Економіка»*. 2016. № 10 (187). С. 20–27.
10. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org>.
11. Про відкритість використання публічних коштів: Закон від 11 лютого 2015 року № 183-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.
12. Open Budget Index. URL: <https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/open-budget-index-rankings>.
13. Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів. URL: <http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/metodologiya.pdf>.
14. Індекс публічності місцевого самоврядування. Звіт 2017. URL: https://publicityindex.org/wp-content/uploads/2018/07/Indeks-publichnosti-2017_web.pdf.
15. Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org>.
16. Економічний потенціал відкритих даних для України. URL: <http://tapas.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/1527667445.pdf>.

1.4. Концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем

Домогосподарству як одному із суб'єктів макроекономіки належить надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин.

В Україні з розвитком ринкових відносин домогосподарство опинилося в нових умовах функціонування. По-перше, задоволення потреб домогосподарства в матеріальних та нематеріальних благах виступає природною метою виробництва. Попит домогосподарств є одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту на кінцеві блага. По-друге, домогосподарства як власники виробничих факторів передають їх діловим одиницям, які мають здійснювати їхнє ефективне поєднання. По-третє, частина доходу, що не використовується домогосподарством впродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і може за певних обставин стати потужним джерелом економічного зростання країни. Можна констатувати, що домогосподарство виконує в економіці три основні функції: споживання, постачання факторів виробництва та заощадження [9].

Сектор домогосподарств – це один із суб'єктів макроекономіки, який проявляє різні види економічної активності на різних ринках. Так, на ринку праці домогосподарства формують пропозицію робочої сили, на ринку капіталу розміщують заощадження, на ринку ресурсів пропонують землю, приміщення і т. ін., тобто домогосподарства на ринках ресурсів пропонують фактори виробництва. На ринку благ домогосподарства формують попит на блага і споживають певну частину доходу, отриманого за фактори виробництва. Інша частина отриманого доходу заощаджується і перебуває в секторі майна. Тобто домогосподарства забезпечують економіку факторами виробництва, постачають їх на ринки й отримують за це відповідну плату [4].

Валовий випуск сектору домогосподарств включає:

- продукцію домогосподарств, вироблену для продажу;
- продукцію домогосподарств, вироблену для власного споживання;
- умовно обчислені доходи населення від проживання у власних будинках;
- послуги, надані домогосподарствам найманою прислугою.

Завдяки надходженням сучасне домогосподарство забезпечує реалізацію економічних, соціальних та інших потреб індивіда, родини й суспільства взагалі.

Первинні доходи сектору набувають форм: заробітної плати; прибутку; ренти; доходів від капіталу. Усі інші форми надходжень є вторинними або похідними.

Домогосподарства в системі національного кругообігу взаємодіють із державою, сплачуючи податки, та завдяки перерозподілу бюджету отримують вторинні доходи у вигляді трансфертів (пенсії, стипендії, субсидії і т. ін.).

Аналіз динаміки та величини заощаджень у країнах світу дає змогу стверджувати, що в секторі домашніх господарств акумульовано можливості для становлення та розвитку саме через трансформацію заощаджень у інвестиційні ресурси, які в подальшому стають витратами фірм та впливають на величину доходу та прибутку [3].

Світова тенденція свідчить, що країни зі стабільними темпами зростання мають відповідно й вищу норму заощаджень. Так, у 2015 р. за даними Світового банку найвища норма заощаджень була притаманна таким країнам, як Китай (48,32 % від валового національного доходу), Сінгапур – 47,26 %, Таїланд – 33,8 %, Індія – 32,72 %. Тобто сьогодні у світі відбувається зміщення центрів ділової активності до Азійського регіону, де країни демонструють стабільне зростання та економічний розвиток [5].

Щодо європейських країн та країн американського континенту можна зазначити, що рівень заощаджень, наприклад, у Німеччині в цей період становив 27 %, у Мексиці – 22 %, Чилі – 20,8 %, у Франції – 20,38 %. При цьому середній світовий показник заощаджень становить 26,41 %, в Україні – лише 15,11 % [5].

Показники кінцевого споживання домашніх господарств наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями у 2017 р.

Показник	У фактичних цінах		У постійних цінах 2010 року, відсотків до попереднього року	
	млн грн	відсотків до підсумку	зміна обсягу	зміна дефлятора
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	1 921 043	100,0	7,8	15,3
Продукти харчування та безалкогольні напої	809 099	42,1	11,3	18,8
Алкогільні напої, тютюнові вироби та наркотики	146 718	7,6	1,2	25,6
Одяг і взуття	97 088	5,1	19,4	2,2
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	205 971	10,7	-10,6	25,3
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	77 882	4,1	22,2	3,1
Охорона здоров'я	109 104	5,7	17,9	6,2
Транспорт	200 172	10,4	3,9	14,3
Зв'язок	54 734	2,8	16,1	8,8
Відпочинок і культура	67 174	3,5	6,0	4,9
Освіта	20 842	1,1	-3,4	11,6
Ресторани та готелі	52 129	2,7	4,7	13,8
Різні товари та послуги	80 130	4,2	9,2	5,4

Примітка. Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: за даними Державної служби статистики України [7; 8].

Дослідження теорій поведінки домогосподарств показують, що існують розбіжності в поглядах представників різних напрямів економічної теорії щодо ролі, місця та функцій цього сектору в системі національної економіки. Специфічність української економіки, орієнтація на енергетичний імпорт та ресурсний експорт вимагають перегляду наявних поглядів на домогосподарство і дослідження його як конкретно-історичного інституту, який, по суті, став економічним суб'єктом трансформаційної економіки.

Проведемо аналіз бачення суті домогосподарства у представників різних напрямків економічної думки.

За поглядами *неокласиків* та його представників (А. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл та ін.) сучасне домогосподарство функціонує відповідно до принципу раціональної максимізації добробуту. Але ринкова економіка змішаного типу має певні недоліки, які виходять за межі цього постулату. Зокрема ринкова економіка характеризується неповнотою ринків, частковою зайнятістю, лагами економічної політики, кон'юнктурним циклом, недостатністю інформації, зовнішніми екстерналіями. Крім того, поведінка домогосподарства перебуває під впливом соціального середовища, моральних цінностей суспільства. Тому для кожного суспільства мета функціонування домогосподарства буде своєрідною, на це впливають соціальний статус, релігійні канони і т. ін.

Неокласичний напрямок економічної теорії приділяє головну увагу процесам, що відбуваються в межах домогосподарств (гендерний поділ праці в межах сім'ї, шлюбна та репродуктивна поведінка), вивчення місця жінок на ринку праці (аналіз причин і механізмів дискримінації та професійного розподілу за ознакою статі).

Домогосподарство постійно постає, як і кожен макроекономічний суб'єкт, перед проблемою вибору. Цей вибір розглядається в трьох аспектах:

- вибір між зайнятістю та відпочинком;
- вибір між поточним та майбутнім споживанням;
- вибір форми заощаджень: готівка чи інвестування, напрямки інвестування.

У неокласиків домогосподарства та індивіди – це тотожні поняття. Це упорядкований та погоджений набір уподобань з поведінкою, яка оптимізує дії щодо максимізації цільової функції корисності. До того ж домогосподарства розглядаються як виробнича одиниця, що провадить ринкову діяльність.

У механізмі дії домогосподарств значну роль мають внутрішні взаємозв'язки, тоді як представники інших напрямків акцентують увагу на зовнішньому впливі на домашнє господарство з боку ринкових суб'єктів.

Досягнення мети – раціональна максимізація добробуту, стає можливим, оскільки функціонування цього суб'єкта відбувається в умовах визначеності. Неокласики орієнтують на те, що домогосподарства функціонують виключно раціонально з метою задоволення власних потреб без орієнту на інтереси інших. І якщо сфера ділових інтересів фірм – це виробництво, з метою максимізації прибутку, то для домашніх господарств – сфера споживання. Держава не повинна обмежувати діяльність ринкових суб'єктів, регулювання відносин здійснюється через антиінфляційну політику, кредитно-фінансову політику, низькі ставки оподаткування.

Неокласики проголошували, що гроші не є багатством, на противагу товарам. Це лише посередник при обміні, тому в неокласичних моделях розглядаються лише три ринки – праці, капіталу, благ. І на цих ринках представлено лише два макроекономічних суб'єкти – домашні господарства та підприємницький сектор.

Крім того, особливе трактування грошей як еквіваленту обміну призводить до існування двох незалежних один від одного секторів – реального і грошового.

Головна роль у неокласиків належить ринкам факторів виробництва. На **ринку праці** завжди досягається рівновага за рахунок гнучкої ставки заробітної плати. За діючої ставки відсотка в результаті взаємодії попиту і пропозиції встановлюється така ставка, за якої домашні господарства повністю реалізують свої плани щодо продажу ресурсу робоча сила, а підприємці – щодо його купівлі. Домашні господарства самі визначають, якою буде величина їхнього доходу шляхом розподілу часу на робочий і вільний з огляду на критерій максимізації корисності.

Ставка відсотка встановлюється на **ринку капіталу**. У концепції неокласичної школи обсяг споживання домашніх господарств є спадною функцією від ставки відсотка:

$$C(i) = C_a + y^p - ai,$$

де C_a – незалежний від ставки відсотка обсяг споживання;

y^p – дохід у розпорядженні;

i – ставка відсотка;

a – параметр, який показує, на скільки одиниць зміниться споживання домашніх господарств, якщо ставка відсотка зросте на один пункт.

Відповідно, неокласична функція заощаджень є зростаючою від ставки відсотка:

$$S(i) = -C_a + ai.$$

Тобто домашні господарства розподіляють свої доходи між споживанням і заощадженням залежно від величини ставки відсотку: чим більше ставка відсотка, тим більшим є обсяг заощаджень і менше поточне споживання домашніх господарств.

Для підприємців заощадження домашніх господарств є джерелом інвестицій, то попит на ці заощадження перебуває в оберненій залежності від ставки відсотка.

На ринку капіталу відбувається поступове вирівнювання попиту та пропозиції за рахунок гнучкості ставки відсотка.

Якщо домашні господарства та підприємці досягли мети і реалізували свої плани на ринках праці й капіталу, то згідно з законом Вальраса і на **ринку благ** буде досягнуто рівновагу.

Домогосподарства отримані доходи розподіляють між ринком благ та ринком капіталу. На першому вони купують товари, на другому здійснюють заощадження:

$$y = C + S.$$

Обсяг продукції, що випускають підприємці, дорівнює сумі факторів виробництва, отриманих від домашніх господарств. Цю продукцію реалізують домашнім господарствам, задовольняючи споживацький попит, та іншим підприємцям, задовольняючи їхній інвестиційний попит:

$$y = C + I.$$

Тому якщо обсяг інвестицій I буде дорівнювати обсягу заощаджень S , то на ринку благ буде досягнуто рівновагу.

У теорії Дж. Кейнса домогосподарства вивчаються з позицій їхньої подвійної ролі в економіці – як основного постачальника всіх ресурсів [1], так і основної групи, яка витрачає кошти в національному господарстві. Домогосподарства намагаються мати якомога більше товарів, при цьому при їх купівлі головна проблема полягає не в наявності товарів, а у відсутності грошей. Тому члени домогосподарств хочуть збільшити доходи. Це можна здійснити завдяки кар'єрному росту, і вільний час уже розглядається не як самоціль, а як спосіб відтворення робочої сили. Держава у функціонування домогосподарства втручається помірно через проведення соціальної політики, здійснення бюджетних асигнувань, встановлення ставок оподаткування і т. ін.

У кейнсіанській моделі центральним елементом є ринок благ, відповідно, головна роль належить ефективному попиту, що формується на ринках благ і грошей, тобто в межах $IS - LM$ моделі.

На *ринку благ* домінує попит домашніх господарств. На частку домогосподарств припадає більша частина сукупного попиту. До факторів, які визначають поведінку домашніх господарств на ринку благ, можна віднести:

- доходи від участі у виробництві;
- податки та трансфертні платежі;
- розмір майна;
- доходи з майна;
- ступінь диференціації населення за рівнем доходів та майна;
- чисельність населення та статево-вікова структура.

Дж. Кейнс виходить із гіпотези абсолютного доходу згідно з якою споживання домогосподарств залежить від величини поточного доходу. Функція споживання має вигляд:

$$C = C_a + C_y u; \quad C_a > 0; \quad 0 < C_a < 1,$$

де C_a – величина автономного споживання домашніх господарств;
 C_y – гранична схильність до споживання;
 u – дохід.

Домашні господарства приймають самостійні рішення про витрачання не всього, а лише використовуваного доходу:

$$y^v = y - T_y u,$$

T_y – ставка оподаткування.

Домашні господарства формують попит як на вітчизняні блага, так і на імпортні. Попит на імпортні товари визначають ті ж фактори, що і на вітчизняну продукцію. Тому за Дж. Кейнсом функція імпорту для домашніх господарств має вигляд:

$$Z(y) = Z_0 + Z_y u,$$

де $Z_y u$ – гранична схильність до споживання імпортних благ, яка показує, на скільки одиниць зросте попит на імпорт при збільшенні доходу на одиницю;
 Z_0 – незалежний від доходу попит на імпорт, як правило $Z_y < C_y$.

Модель формування сукупного попиту в Кейнса має особливість завдяки оберненому зв'язку. З одного боку, обсяг сукупного попиту визначається обсягом споживання домашніх господарств та чистим експортом, а з іншого – ці дві складові залежать від обсягу національного доходу, який, у свою чергу, залежить від сукупного попиту. На відміну від неокласиків, які вирішальним фактором бачать пропозицію, кейнсіанці вбачають головним сукупний попит.

Існування *ринку грошей* пов'язане з виконанням грошима специфічних функцій – засіб платежу, міра вартості, засіб накопичення. Зі зміною соціально-економічних формацій відбувалась зміна глибини функцій грошей. Так, у традиційних економіках функція грошей як засобу платежу не реалізувалась повністю внаслідок недостатнього поділу праці і відповідно звуженого, неефективного обміну. Але в таких суспільствах повністю проявлялись інші функції – засіб накопичення та міра вартості.

Сучасні спеціалізовані економічні системи вимагають від грошей реалізації функції засобу платежу.

Попит на гроші формують усі макроекономічні суб'єкти, у тому числі домогосподарства. Дж. Кейнс виділяє три мотиви, що породжують попит на гроші: транзакційний мотив (гроші для угод), мотив обережності, спекулятивний мотив.

За Кейнсом, попит на гроші для угод прямо пропорційний сумі витрат за період і обернено пропорційний частоті надходження грошового доходу.

Обсяг попиту на гроші з мотиву обережності залежить від розміру непередбачуваних платежів, який є прямо пропорційним доходу суб'єкта.

Крім того, домогосподарства формують попит на гроші зі спекулятивних мотивів (гроші як майно). Попит на гроші як майно обернено пропорційний дохідності цінних паперів. Гроші як майно утворюються внаслідок заощаджень.

Обидві моделі функціонування ринкового господарства ілюструють здатність ринкового механізму забезпечити збалансованість на всіх типах ринків. Проте за поглядами кейнсіанців наявність кон'юнктурного безробіття призводить до того, що гранична продуктивність праці перевищує реальну ставку заробітної плати, залучення безробітних у виробництво підвищує добробут певних членів суспільства без втрат для інших.

Також різні погляди в економістів на мотиви поведінки домашніх господарств. Так, неокласики ставлять обсяг споживання в залежність від ставки відсотка, а кейнсіанці – в залежність від використовуваного доходу. За неокласиками домогосподарства формують попит на гроші задля здійснення угод, а на думку Кейнса, так не може бути, тому що частину майна домогосподарства бажають мати у вигляді грошей. Також кейнсіанці не ототожнюють заощадження з інвестиціями. Домогосподарства здійснюють заощадження зі своїх мотивів, а підприємці інвестують економіку з метою отримання прибутку. Неокласики вказують, що інвестиції і заощадження здійснюються підприємцями, відповідно, вони збігаються.

Своєрідний напрямок в економічній думці, який виник порівняно недавно – *інституціоналізм*. Серед його представників Т. Веблен, Д. Коммонс, В. Мітчелл та ін.

З погляду інституціоналістів, домогосподарства – це група людей, об'єднаних спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом і сімейно-родинними зв'язками. Домогосподарство розглядається як один з інститутів ринкової економіки, а його функціонування вивчається в умовах невизначеного інституційного середовища. Для ефективного існування й розвитку домогосподарство не може обійтись без зовнішнього втручання інститутів.

Проте інституціоналісти відмовляються від образу домашнього господарства як раціонального споживача який не має інституційної специфіки. Крім того, на відміну від неокласиків, які ототожнюють індивіда й домашнє господарство, представники інституціоналізму наголошують про хибність такого ототожнення. Значна увага приділяється внутрішній структурі домашніх господарств, специфіці відносин між його членами, а також особливостям середовища, в якому розвиваються домашні господарства і яке характеризується невизначеністю, тобто обмежується раціональністю поведінки домогосподарства.

Мета функціонування домогосподарств розрізняється в різних типах економічних систем, при цьому принципи функціонування пов'язані з орієнтацією на середню думку та на задоволення потреб, зважаючи на обмежену раціональність.

Цікавим є погляд інституціоналістів на роль держави в економіці. Вони її розглядають як особливий інститут, який для домогосподарства не є оптимізатором діяльності.

У середині 60-х рр. ХХ ст. виникає так звана «нова теорія домашнього господарства», її авторами були Г. Беккер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер згідно з їхніми поглядами сім'я вже не є пасивним споживачем ринкових товарів, а розглядається як активний товаровиробник споживчих благ. Виробнича функція домашнього господарства також змінюється і включає, крім ринкової, і неринкову діяльність членів домогосподарства.

Нова інституційна економіка робить основний акцент у дослідженнях на вивчення шлюбних відносин, аналізі внутрішньої структури сім'ї, ролі держави в регулюванні гендерних відносин і т. ін.

Домогосподарства є первинним суб'єктом економіки. А такі суб'єкти, як фірми, держава – похідними. Саме з домогосподарств починається формування зв'язків та взаємодій у будь-якій соціально-економічній формації.

Розвиток сучасного світу відбувається в межах однієї з економічних моделей. Змішана економіка, як один із типів економічної системи, вважається найбільш прогресивним та цивілізованим для сьогодення. Економіка змішаного типу передбачає:

- високий рівень розвитку продуктивних сил, наявність розвинутої інфраструктури суспільства;
- різноманітність форм власності;
- взаємодію ринкових інструментів та державного втручання при регулюванні проблем;
- соціалізацію економіки.

Такі риси економічної моделі змішаного типу накладають свій відбиток на функціонування домашніх господарств. Крім того, специфічність поведінки суб'єктів ринку залежить від технічної основи суспільства. Так, людство у своєму розвитку пройшло такі етапи: доіндустріальне суспільство, індустріальне та перебуває на стадії постіндустріального суспільства.

Доіндустріальне (аграрне) суспільство характеризується переважанням у структурі господарства частки сільського господарства, низькою механізацією праці, недосконалістю знарядь праці. Домашнє господарство в доіндустріальну епоху – це приклад натурального господарства. Функціонування та їх розвиток мав за мету самозабезпечення. Тому однією з ознак тогочасних домогосподарств є замкненість.

Індустріальне суспільство – суспільство, в якому завершено процес створення великої, технічно розвиненої промисловості (як основи і провідного сектору економіки) та відповідних соціальних і політичних структур; етап розвитку, коли основна маса населення зайнята в індустрії.

На цій стадії розвитку домогосподарства продукують різні види економічної активності та є суб'єктами на ресурсному, товарному та фінансовому ринках.

У межах індустріального суспільства виробництво перебуває в основному за межами домогосподарств.

Проте сьогоднішній світ невпинно рухається до так званого **постіндустріального суспільства**. Це стадія суспільного розвитку, яка приходить на зміну індустріальному суспільству. Якщо попередня модель була зорієнтована на збільшення матеріального продукту за рахунок додаткової енергії, сировини, праці, то нова передбачає посилення фактора знань, інформації, використання відновлюваних видів енергії, захист довкілля. Тобто постіндустріальне суспільство – це суспільство, в якому сфера послуг має пріоритетний розвиток і переважає над обсягом промислового виробництва та виробництвом сільськогосподарської продукції.

За таких ознак домогосподарства включаються безпосередньо у виробничий процес шляхом проведення діяльності за місцем проживання. Інформаційні послуги, сільський туризм, журналістика, наукова діяльність і т. ін. здійснюються за місцем проживання завдяки розвинутій мережі інформаційних ресурсів, засобів передачі інформації. Тому з часом буде відбуватись стирання граней між домогосподарством і фірмою.

Порівняльна характеристика сутності домогосподарств у різних економічних системах наведена в табл. 1.5.

Функції домогосподарства в різних типах економічних систем є специфічними й особливими. Вони враховують конкретний історичний етап розвитку суспільства, завдання, які ставить для себе економічна система, умови функціонування та розвитку. Такі функції та особливості зводяться до наступного.

Таблиця 1.5

Поведінка та ознаки домогосподарства в різних типах економічних систем

Ознаки	Традиційна економіка	Командна економіка	Ринкова економіка	Змішана економіка
1	2	3	4	5
Життєвий рівень	Рівність при низькому життєвому рівні	Рівні офіційні стандарти споживання	Диференціація ДГ	Диференціація ДГ
Стратегія	Виживання	Виживання	Виживання – Розвиток	Розвиток
Мета існування	Задоволення внутрішніх потреб	Задоволення внутрішніх потреб за умов жорстких обмежень	Максимізація добробуту	Максимізація добробуту при здійсненні споживачького вибору в умовах бюджетних обмежень
Тип	Селянський	Селянський міський	Переважно міський	Міський селянський
Види активності	Виробник і споживач в одній особі	Споживач продукції фірм	Постачальник ресурсів	Постачальник ресурсів та виробник товарів і послуг
Ефекти	Забезпечення основи функціонування економічної системи	Основний споживач приватних і суспільних благ	Основний суб'єкт при формуванні попиту на блага	Самозабезпечення необхідними ресурсами з метою задоволення потреб
Зайнятість в економіці	Обов'язкова зайнятість у межах господарських одиниць	Максимальна зайнятість	Згідно з попитом на робочу силу	Диверсифікація зайнятості
Як суб'єкт	Виробник і одночасно споживач	Споживач за умов низьких соціальних норм споживання	Головний споживач товарів і послуг	І споживач, і виробник товарів та послуг
Форми організації	Рід, община	Сім'я	Сім'я	Бізнес, підсобне господарство
Головна сфера використання ресурсів	Сільське господарство	Промисловість	Промисловість	Сфера послуг
Праця	Ручна	Механізована	Механізована – автоматизована	Наукоємна
Соціальний стан	Однорідність ДГ	Однорідність ДГ	Розшарування ДГ	Поляризація суспільства і відповідно ДГ
Відносини з державними інституціями	Залежність від клану, роду, общини	Значне втручання держави в життя ДГ	Створення державою стимулів з метою допомоги ДГ (соц. виплати) при загальному невтручанні в життєдіяльність ДГ	Незалежність від держави в прийнятті рішень

1	2	3	4	5
Рівень забезпеченості	Мінімальний необхідний для прожиття	Забезпечення залежить не від доходів, а від місця в суспільній ієрархії держави	Забезпечення залежить від кількості витраченої праці	Впливає обсяг наявних ресурсів і їх використання
Сфери діяльності членів домогосподарств	Розподіл функцій у межах домогосподарств	Обмеження видів діяльності	Можливості вибору виду діяльності, їх значна кількість	Вільний вибір видів діяльності, різні форми самозайнятості

Джерело: [6].

Традиційна економіка:

- захисна функція, яка орієнтується на взаємодопомогу та підтримку, переважно в натуральній формі;
- функції виробництва й розподілу, що базуються відносінах особистої залежності виробника від власника ресурсів;
- функція обміну не розвинена, оскільки переважає натуральне господарство;
- функція споживання визначається традиціями, звичаями в межах відтворювальних моделей;
- функція зайнятості передбачає нестандартні та неформальні моделі зайнятості всіх членів домогосподарства;
- функція самоорганізації та саморегуляції розвитку домогосподарства;
- альтернативні витрати – це невикористані ресурси домогосподарствами, або ресурси, які використовуються неефективно;
- розмір домогосподарства в традиційних економіках не обмежується витратами на отримання специфічних ресурсів.

Командна економіка:

- усі економічні функції проявляються завдяки участі домогосподарств у суспільному виробництві;
- умови існування членів домогосподарств визначаються місцем у партійній номенклатурі та зарплатою за основним місцем роботи;
- функція заощадження має добровільний характер, але переважає вимушеність заощаджень у зв'язку з неможливістю придбання багатьох товарів;
- функція споживання має обмежений характер у зв'язку з обмеженістю бюджету, соціальних факторів, наявності адміністративного розподілу благ та їх дефіциту;
- існує високий ступінь залежності від держави щодо доступу до специфічних ресурсів;
- розміри домогосподарств обмежуються витратами на отримання специфічних ресурсів.

Ринкова економіка:

- у межах домогосподарства реалізується функція споживання через формування основних потреб і уподобань;
- поширення ідей вільного підприємництва на діяльність домогосподарств;
- формування споживчого попиту на ринку благ;

- функція заощадження реалізується через накопичення інвестиційного капіталу;
- економічні інтереси домогосподарств є основою функціонування ринкової економіки;
- розмір домогосподарств скорочується в міру зниження можливостей збереження специфічного характеру ресурсів.

Змішана економіка:

- для значної частини домогосподарств характерною є відтворювальна модель виживання;
- функція доходу визначається від наявності ресурсів;
- функція зайнятості передбачає стандартні, нестандартні і неформальні моделі зайнятості всіх членів домогосподарства;
- функція заощадження має страхову основу й обмежується поточними доходами;
- функція споживання обмежується поточними доходами;
- діяльність держави розглядається як перепона для реалізації відтворювальної моделі виживання;
- оптимальний розмір домогосподарства визначається обмеженою диверсифікацією ризиків унаслідок схожості роду занять членів домогосподарства.

Таким чином, сучасне домогосподарство є невід'ємною складовою національної економіки. З теоретичного погляду погляди на домогосподарство змінювались у відповідь на зміну соціально-економічних умов розвитку. Практична значущість цього макроекономічного суб'єкта також очевидна.

Список використаних джерел

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Гелиос АРБ, 2002. 352 с.
2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 2003. XXXVI, 972 с.
3. Кізима Т. О. Заощадження домогосподарств: світовий досвід і вітчизняні реалії. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7 (45). С. 171–176.
4. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія. Київ: Знання, 2010. 431 с.
5. World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF). *The World Bank*. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
6. Дерій Ж. В. Аналіз поведінки домашніх господарств в різних типах економічних систем. *Економіка домашніх господарств*: колективна монографія. Київ: Корпорація, 2011. С. 237–253.
7. Статистичний випуск. *Офіційний сайт НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. Доходи та витрати населення України. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Мініна О. В., Шадура-Никипорець Н. Т. Капіталізація заощаджень домашніх господарств України як фактор модернізації національної економіки. *Фінансові дослідження*. 2017. № 1 (2). С. 105–112.

1.5. Баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління

Процеси вільного ринку та демократії поєднуються між собою, разом з тим спірним питання залишається, наскільки для ефективного функціонування ринку потрібен процес демократії. Лише ринок забезпечує свободу, через те, що ринок дає можливість вибору. Конкурентоспроможність країни чи будь-якого суб'єкта економічної діяльності забезпечується здатністю ефективного використання ресурсів, підвищення продуктивності господарства, забезпечення на цій основі високого економічного розвитку.

Високу конкурентоспроможність та економічне зростання зумовлюють чинники, які стимулюють поширення нових технологій, особливого значення набуває поєднання науки і техніки, розвиток людського потенціалу, інакше кажучи, усі ознаки постіндустріальної цивілізації. Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу — ці та багато інших чинників визначають сьогодні успіх, вони є передумовою конкурентоспроможності національної економіки.

Основні рушії конкурентоспроможності нині змістилися з наявності природних ресурсів до їх ефективного використання на основі інноваційних підходів та засобів. На підставі дослідження встановлено, що часто розвиток країн відбувався не стільки в результаті використання природних ресурсів (як, наприклад, у Сінгапурі), скільки через раціональну, виважену та збалансовану політику держави. Високу конкурентоспроможність і економічне зростання зумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій; особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування державної політики та промисловості. Можна вказати на пряму залежність джерел конкурентоспроможності та їх значення для рівня розвитку країни.

На початковій стадії розвитку економіка більшою мірою залежала від наявності природних та інших ресурсів, пізніше – здебільшого від їх використання, нині прогрес країни переважно визначають інноваційність, кваліфіковані кадри.

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, збільшення зусиль щодо впровадження й поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Його недосконалість може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається насамперед економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Враховуючи специфіку головних елементів конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, які обумовлюються передусім інноваційними здобутками, науково-технічним прогресом, слід зазначити, що використання природних людських ресурсів визначається вичерпним характером і не відповідає загальнодомінуючим умовам повноцінного існування економіки країни у світогосподарських процесах. Політика такого спрямування віддаляє національну економіку від групи розвинутих країн, що встановлюють правила на світовому ринку, і наближує до групи країн, потенціал яких використовують. У цьому аспекті конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальний критерій її розвитку. Його треба враховувати при вирішенні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки.

Технологічні трансформації сучасних глобальних процесів зумовлюють значні зміни у структурах міжнародної спеціалізації кожної національної економіки, у тому числі й України. Особливого значення щодо визначення місця національної економіки в сучасних світогосподарських процесах набувають інноваційні, інформаційні, зумовлені технологічними трансформаціями глобальні процеси та їх вплив на національні економіки. Сучасне розмежування країн світу зумовлено міжнародним поділом праці; постійними порушеннями рівноваги світового господарства, пошуком більш ефективних технологій і способів виробництва, які дають змогу поліпшувати умови життя людей.

Держави, що не приєднуються до технологічного процесу, залишаються осторонь світових економічних перетворень та ризикують зникнути як самостійні. ХХ ст. характеризувалося стрімкими трансформаційними процесами, які охопили всі групи країн, мали різний характер проведення та, відповідно, різні результати. Такі думки ще раз підтверджують необхідність досягнення країнами самоорганізації, отримуючи можливість прогресивно розвиватися, бути динамічними.

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика так званої наздоганяючої модернізації, за рецептами якої (починаючи із 60-х років) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки і яка в 90-і роки набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу: забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення. Нині чимало держав опинилося за межами економічного й соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які належали до СРСР. Тож подолання глобальної нерівності перетворилося на одну з центральних проблем ХХІ ст.

Багатовіковий досвід світового економічного розвитку свідчить про те, що революційні вибухи неминуче завершувалися розвалом економіки з великими втратами, дуже негативними соціальними наслідками і людськими трагедіями. При цьому програми подолання цих наслідків вимагали величезних інвестиційних і поточних затрат, а також відповідного часу. На економічне й технологічне відновлення навіть до рівня стартових рубежів, з яких починається подальший розвиток, здебільшого витрачалися десятиріччя.

У той самий час еволюційний прогресивний розвиток, не викликаючи соціальних потрясінь, забезпечує планомірну трансформацію темпами більш високими, бо не відбуваються періодичні руйнації господарських структур і джерел внутрішніх нагромаджень, які спрямовуються в інвестиційну та інноваційну діяльність у чергових відтворювальних циклах. Інакше кажучи, безперервні процеси оновлення старих і створення якісно нових конкурентоспроможних систем, розвитку інфраструктури відбуваються в епохи еволюцій значно інтенсивніше і з меншими сукупними витратами. Так звані перехідні періоди взагалі виключаються, оскільки нормальні відтворювальні цикли і загальноекономічні кругообіги не порушуються.

Негативним прикладом можуть бути економічні процеси пострадянських країн, у тому числі України. У 1991—1996 рр. на величезному економічному просторі цих країн зруйновано значну частину економічного й науково-технічного потенціалу, втрачено майже половину ВВП та внутрішніх інвестиційних нагромаджень, різко знижено рівень життя основної маси населення.

Водночас уряди Китаю та інших країн Тихоокеанського регіону, планомірно й цілеспрямовано реформуючи свої економічні системи за еволюційною моделлю під чітким державним регулюванням і контролем, досягли значних успіхів в економічному оновленні й зростанні. За темпами приросту ВВП вони вийшли на передові позиції серед інших країн світу. Моделювання трансформаційних процесів, що безпрограшно приносять позитивні результати, здійснюється за оцінювальним критерієм збільшення реального ефекту при одночасному розробленні й реалізації конкретних проектів формування принципово нових виробничих і ринкових структур. Вони досить швидко перетворюються, порівняно зі старими, на конкурентоспроможні на внутрішньому і зовнішніх ринках. Відомо, що розширення платоспроможного попиту підштовхує відповідний розвиток сфери товаровиробництва, яка впливає на зворотне зміцнення місткості споживчого ринку.

Сучасний світ змінюється досить швидко, і навіть орієнтовані раніше на сировинну міць країни форсованими темпами починають перебудовувати свої економіки на новий технологічний уклад, щоб забезпечити довгочасну сталість і конкурентоспроможність. Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості – технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Повертаючись до питання самоорганізації системи, слід підсумувати, що системи та їх компоненти піддаються коливанням, змінам (флуктуаціям) в разі своєї відкритості, а у рівноважних, закритих системах ці зміни знищуються самі собою. Також у відкритих системах під впливом зовнішнього середовища внутрішні флуктуації можуть наростати до такої межі, коли система не може їх погасити. Фактично, внутрішні флуктуації розглядаються в концепціях самоорганізації як нешкідливі, і тільки зовнішні впливи роблять відчутний вплив. З таких тверджень особливої актуальності набуває питання відкритості національної економіки, тобто економіки з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, що сприятиме поглибленню міжнародної спеціаліза-

ції й кооперуванню виробництва; раціональному розподілу ресурсів залежно від рівня її ефективності; поширенню світового досвіду через систему зовнішньоекономічних відносин; зростанню конкуренції на внутрішньому ринку, який стимулюватиме конкуренцією на світовому.

Питання взаємодії економічної та політичної свободи потребують деталізації та аналізу. Питання, пов'язані з теорією економічної свободи, розкриваються в ідеях закордонних науковців: А. Сміта, Дж. Хаана і Дж. Стема, Дж. Гансона, Дж. Хекелмена і М. Строупа, П. Цагліді. У вітчизняних працях науковців В. Бойко, А. Гальчинського, О. Глущенко, Н. Литвиненко, І. Марковича, Л. Хижняка акцентується увага на сприянні державного регулювання економічному зростанню та добробуту населення.

Економічна демократія окреслює втілення принципів свободи в економічних відносинах. Функціонально економічна демократія на підприємствах передбачає управлінський контроль за сферою господарської діяльності (зайнятість, соціальна політика, гуманізація праці). Економічна демократія протиставляється одержавленню, водночас економічна демократія проголошується альтернативою ринковому господарству, яке усуває рядового працівника зі сфери прийняття економічних рішень.

Виявами економічної демократії в сучасному капіталістичному суспільстві є доктрина «людських відносин на виробництві», що яскраво представлено на прикладі Японії в ролі системи якості, у США при дослідженні в галузі «гуманізації технологій», та передбачає демократизацію виробничої діяльності і сприяє підвищенню продуктивності праці. Для України характерно проголошення демократичних економічних реформ, які розглядаються як умова запобігання поступової втрати економічної, політичної незалежності України, припинення процесу деградації генетичного фонду українського народу. Прикладом також може бути модель «народної економіки» С. Мочерного. Діяльність держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку відносин самоуправління та самоорганізації на всіх рівнях життя суспільства, прийняттям законів, що демократизують економічну діяльність, значно розширюють права трудових колективів на підприємствах усіх форм власності та ін. Держава виконує функції забезпечення кредитів та інвестицій, розвиток системи навчання і перепідготовки кадрів, засобів доступу трудящих до виробничої, економічної та іншої інформації на рівні підприємства, регіону, галузі тощо. Держава також визначає стратегію суспільного розвитку, вирішує загальнонаціональні завдання, визначає пріоритетні напрями в економіці.

Дослідження статистичних даних країн із різними політичними режимами показує, що низький рівень економічного розвитку дійсно є несприятливим чинником для демократизації, однак, він не робить її неможливою. Демократії історично існували і на тлі низького економічного розвитку (США в 1820 р., Франція в 1870 р., Швеція в 1890 р.). Як суттєві передумови демократії, дослідники виділяють парламентські інститути, національну консолідацію, прихильність еліт до демократичного переходу, необхідність якого вони визнають не через цінність демократії як такої, а тому, що вона, як виявляється,

здатна створити найкращі умови для виходу з кризової ситуації [8]. Модель С. Ліпсета базується на передумові прямолінійної залежності, що існує між рівнями економічного і демократичного розвитку [5]. Відповідно до моделі криволінійного взаємозв'язку економічного розвитку й демократії (Р. Джекман), елементи стабілізації демократії виникають при тривалому економічному зростанні, але й при зростанні економіки рівень демократичного розвитку може зменшуватися, якщо економічні чинники демократії не підтримуються іншими (інституціональними та культурними). Наприклад, досить значною проблемою, пов'язаною з економічним розвитком суспільства, є проблема соціальної рівності [5].

Демократичні ідеали свободи й рівності поєднуються з економічними процесами в ролі соціального партнерства, здатному враховувати інтереси як бізнесу, так і найманих робітників, яких представляють профспілки. Уряд, менеджмент і профспілки повинні здійснювати спільні заходи щодо регулювання ринкової економіки, а розвинена система соціального забезпечення – перешкоджати поширенню нерівності в доходах.

Аналізуючи досвід країн Західної Європи, Північної Америки, Австралії, Японії, можна визначити, що для ефективного функціонування демократичної системи необхідні певні економічні умови. Успіх системи залежить від того, наскільки високим є рівень економічного забезпечення суспільства, і від того, наскільки ефективними є механізми ліквідації соціальної нерівності. Високий рівень економічного зростання збільшує ймовірність того, що все більше соціальних груп матимуть можливість скористатися його результатами. Відповідно, можна допустити, що економічне зростання передбачає економічну свободу.

Свобода вибору, як трактує Велика економічна енциклопедія, – «вільне право власників матеріальних ресурсів і грошей на свій розсуд використовувати їх або позбавлятися від них, вільне право робітників зайнятися будь-яким видом праці, на який вони здатні, і вільне право споживачів витратити свої доходи». Проте чи всім доступна свобода вибору і чи кожен користується цим правом. Можливо, суб'єкт діє у встановлених рамках і, не здогадуючись про це, думає, що має свободу вибору. Вивчення стану свободи у світі (Freedom in the World) проводиться міжнародною неурядовою організацією Freedom House разом із супровідним його рейтингом про стан політичних та громадянських свобод у країнах світу.

Так, у 2017 році до першої п'ятірки вільних країн увійшли: Фінляндія, Норвегія, Швеція, Канада, Нідерланди – по 100 балів, Сент-Вінсент (49-е місце – 91 бал), Ізраїль (68-е місце – 80 балів), Болгарія (69-е місце), Намібія (77-е місце – 77 балів). З 90-го місця по 156-е розташувалися частково вільні країни, серед яких на 108-му місці Україна з 61 балом. Катар на 168-му місці з 26 балами, далі Афганістан – 170-е місце. Росія на 180-му місці з 20 балами. Замикає список невільних країн за політичними і громадянськими показниками Сирія – на 220-му місці з балами 1,0 [3].

Розглянемо економічну сторону питання. Ринкова економіка, яка заснована на економічній свободі, створює оптимальну (хоча й не абсолютно найкращу в економічному й соціальному плані) систему залучення до ефективної, іні-

ціативної і такої, що відповідає економічній поведінці. У ринковій економіці люди й колективи орієнтуються на власні інтереси і сили, а за негативні наслідки господарювання самі ж і відповідають. Наскільки ж рівні економічної свободи, політичної і громадянської залежать один від одного. Згідно з рейтингами і статистичними даними, зв'язок не завжди прямо пропорційний.

Значною сполучною ланкою є співвідношення між структурою соціальних контактів і економічним добробутом, що відображає потенційну вигоду соціально спрямованих політичних рішень, які ставлять собі за мету розвиток економіки. Економічна свобода співвідноситься з високим ВВП на душу населення.

Згідно з Індексом економічної свободи (Index of Economic Freedom) у країнах із більш вільними економіками набагато вище рівень добробуту населення. Так, до першої десятки країн із найбільш вільною економікою входять: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Канада, Чилі, Маврикій, Данія, США. Грузія посідає 23-є місце, Катар – 34-е, Ізраїль – 35-е, Бутан – 97-е, Хорватія – 103-є, Росія – 153-є, Україна – 162-е, Північна Корея – 178-е. Але провідні країни в рейтингу політичних свобод не збігаються з лідерами економічних свобод. Економічно сильний Катар уже кілька десятиліття поспіль, з дуже низьким рівнем політичної свободи, за допомогою нафтових доходів створив товариство повного соціального забезпечення, в якому більшість послуг безкоштовні або в значному обсязі субсидуються державою. На сьогодні в Катарі середній дохід на душу населення – один із найвищих у світі. Катар – конституційна монархія. Країною править Емір, який безпосередньо нікому не підзвітний. У Катарі відсутня виборча система. Політичні партії заборонені. Наступний приклад, Макао як адміністративний регіон КНР із власними законами, податками, митною та грошовою системами, повною зайнятістю населення, відсутністю боргу. ВВП країни формується на 40 % – доходи від грального бізнесу, інше – доходи від туризму, тютюнового та риболовного бізнесу. За даними 2016 року, Макао посідало 4-е місце за розмірами ВВП на душу населення після Люксембургу, Швейцарії, Норвегії. Разом з тим у рейтингу економічно вільних економік Макао відноситься до частково вільних, а в політичному рейтингу – дані відсутні взагалі, що зважаючи на специфіку розвитку країни свідчить про жорстке державне регулювання.

Гонконг на 110-му місці в рейтингу політичної свободи і на 1-му за економічною свободою. Грузія в економічній свободі також випереджає політичну: 16-е і 98-е місця відповідно, що забезпечено органічним законом Грузії про економічну свободу, прийнятим парламентом Грузії в 2011 році.

Республіка Македонія на 114-му місці за рівнем політичної волі та на 33-му місці в рейтингу за рівнем економічної. Ізраїль на 68-му місці серед вільних політично країн і на 31-му – в рейтингу економічної свободи. А ось в Україні ступінь політичної свободи вище економічної. Позиція України, економіка якої серйозно похитнулася в результаті подій останніх років – анексії Криму та збройного конфлікту на Донбасі, здійснює активні процеси реформування. Однак залишається необхідність розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконалення законодавчої бази і верховенства права. У рейтингу політичної свободи враховані 12 свобод – від права власності до фінансової свободи. Особливо низько оцінені показники: право власності, свобода торгівлі, цілісність управління.

Аналізуючи індекси свобод економічної та політичної, доречно згадати і про інші, наприклад, Індекс свободи людини – характеризує стан свободи людини у світі на основі загальних критеріїв, які охоплюють особисті, громадянські й економічні свободи. Індекс представляє загальні критерії свободи людини, що розглядаються як відсутність примусових обмежень (верховенство права, захист і безпека, пересування, релігія, зібрання, асоціації та громадянське суспільство, вираження думок, відносини, кількісний розмір уряду, правова система та права власності, доступ до фінансів, свобода міжнародної торгівлі та регулювання кредитів, праці та бізнесу).

Індекс демократії – визначення рейтингу країни, які можуть бути класифіковані повноцінною демократією, неповною демократією, країною з перехідним (гібридним) режимом або авторитарною. Індекс згрупований у п'ять різних категорій, що вимірюють рівень плюралізму, громадських свобод і політичної культури. Показники індексу демократії частково збігаються з показниками економічної свободи країн, наприклад, перші три місця посідають Норвегія, Ісландія, Швеція відповідно; Ізраїль – 34-е, Гонконг – 67-е, Республіка Македонія – 78-е, Грузія – 82-е, Україна – 88-е.

Крім того, враховуючи специфіку розвитку сучасних світогосподарських процесів, економічна свобода залежить і від рівня регулювання ринку електронних валют. Країни, які заборонили або стали надмірно регулювати криптовалюту, виявилися внизу списку рейтингу економічної свободи в 2016-2018 роках, а також мають низький ВВП на душу населення. До таких країн можна віднести Марокко, Болівію, Еквадор, Киргизстан, Бангладеш. Станом на 2018 рік на світовому ринку електронних валют існує 20 основних криптовалют, найдорожча і, відповідно, найбільш затребувана – bitcoin (далі біткоїн). З двадцяти провідних бірж з торгівлі криптовалютами, як мінімум 6 (при цьому найбільш домінуючих: Binance, OKEx, Bitfinex, Huobi, Kucoin, LakeBTC) належать до юрисдикції КНР + 1 до Південної Кореї. Роки їх створення від 2013 до 2017 і дві, які посідають у рейтингу перші позиції – 2017 рік [7]. Китайські біржі характеризуються низькими зборами за торгівлю і швидкою обробкою. Умови для торгівлі більш ніж сприятливі. Наявність значної кількості бірж Китаю дає їм можливість домінувати на ринку електронних валют і певною мірою контролювати зовнішню ситуацію на ринках криптовалют. Незважаючи на це, Китай має намір ввести додаткові заходи проти торгівлі криптовалютами на своїй території. А саме заборону щодо онлайн-платформ і мобільних додатків. З вересня 2017 року уряд Китаю вже заборонив криптовалюту ICO, Initial coin, але, однак, не оприлюднена інформація щодо біткоїнів та іншу криптовалюту «ефіріум». Враховуючи геополітичні можливості Китаю, можна допустити, що КНР може контролювати та вносити дисбаланс на міжнародному ринку криптовалют, що однаково буде мати позитивний ефект. Це сприятиме ліквідації монополії біткоїнів. Якщо розглядати ринок криптовалют з погляду законів конкуренції, то стабільність у вигляді домінуючої присутності біткоїнів є уявною і не приведе до розвитку. У разі випуску нової електронної валюти в Китаї, процес буде контролюватися державою, а відповідно, певним чином диктувати умови роботи всього міжнародного ринку криптовалют. Це буде

проявлено насамперед при регулюванні між собою криптовалют (встановлення курсів), оскільки «світова ринкова справедливість» може бути порушена державним регулюванням КНР і гіпотетично впливатиме на встановлення курсів валют. Також на ринку криптовалют спостерігаються тенденції скорочення або заборони операцій у певних країнах, наприклад у Росії, Казахстані, Єгипті. Певними обмеженнями є вимоги щодо особливостей торгівлі на певних ринках, наприклад, на біржі GDAX відкритий доступ для жителів Великобританії і США, ЄС, а для жителів Сінгапуру – немає. На китайських біржах вимоги й умови більш ліберальні. Ринок криптовалют активно розвивається і в Африці, і в Зімбабве, де, наприклад, ціна на біткоіни найвищі у світі – від 14 тис. дол. США, а темпи зростання ринку біткоінів у Нігерії випереджають китайські. Крім того, розвиток ринків криптовалют активізуються в ПАР, Анголі. Слід також додати про деякі особливості безпеки на ринках криптовалют. При тому, що ринок криптовалют вважається безпечним і не можливим для спекулювань, у 2014 році на гонконгській біржі Bitfinex відбулася хакерська атака, в результаті якої було викрадено 744 408 біткоінів, і з метою стабілізації ситуації, в ролі компенсації біржа випустила тимчасову валюту ВТХ, аналогічну за ціною біткоінів, таким чином до 2017 року виконавши свої боргові зобов'язання [2]. Розвиток ринку криптовалют може призвести до повної заміни паперових грошей передусім через те, що електронні гроші мають кілька особливостей: наприклад, криптовалюта «біткоін» є повністю анонімною і її не можна використовувати двічі, а зростання її курсу прогнозується до одного мільйону доларів. Аналіз ринку криптовалют як частини сучасного економічного розвитку дозволяє стверджувати, що активізація розвитку можлива за відсутності обмежень насамперед на державному рівні.

Як висновок можна припустити, що економічний комфорт суспільства у вигляді економічної свободи можливий у правильно створених політичних і цивільних умовах. Високий рівень свободи і конкуренції є необхідною умовою для придушення корупції і розвитку суспільства. Очевидно, що для досягнення цієї мети необхідно державне втручання за допомогою застосування спеціальних правових і адміністративних заходів.

У питанні економічної та політичної свободи особливе місце посідає проблема дослідження поведінки суб'єктів економічних відносин. Традиційна економіка розглядає людину як особу, що має логічне мислення, може точно враховувати доступну їй інформацію і на її основі приймати рішення, яке максимізує його власну вигоду, мінімізує рівень ризику при досягненні поставлених цілей. Таку поведінку прийнято називати раціональною. Саме на основі такого положення будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи, інфляції і т. ін. При цьому необхідно враховувати людський фактор, зумовлений певними почуттями, емоціями, інстинктами, помилками, залежностями тощо. Відповідно, людина може діяти не абсолютно раціонально, а з урахуванням психологічної складової при прийнятті рішення.

Елементами економічного мислення сучасного суспільства є уміння оптимізувати трудову діяльність, мати постійний потяг до оволодіння та реалізації інформаційно-технологічними інструментами, з ефективним використанням

економічних і природних ресурсів. Специфіка економічного мислення працівника певної спеціальності та професії залежить від сфери його діяльності, посади та інших факторів. У сучасних техноглобалізаційних умовах набувають особливого значення емоційний інтелект, емоційний менеджмент, розвиток підсвідомості. Цитата ізраїльського історика Юваль Ной Харарі, автора книг «Sapiens: коротка історія людства» і «Homo Deus: коротка історія завтрашнього дня»: «Возможно, мы одно из последних поколений Homo sapiens. Через век или два Землю будут населять организмы, которые будут так же сильно отличаться от нас, как мы – от неандертальцев или шимпанзе. Ведь в следующих поколениях мы научимся модифицировать наше тело и разум, и это станет главным продуктом экономики XXI века». Технологічний розвиток постіндустріальної цивілізації, а частково сучасний етап визначається і як постіндустріальна цивілізація передбачає формування VI-VII технологічних укладів, базисом яких є розвиток емоційного інтелекту, підсвідомості, біотехнологій, псі-технологій, технологій, пов'язаних із мораллю та відповідальністю.

Реакція людини на соціальні процеси: міграцію, підвищення цін, коливання курсу долара, тощо є проявом емоцій, які можуть спричиняти паніку або заспокоювати населення, впливаючи на подальші економічні процеси. Чим вища економічна свідомість суспільства, тим складніше воно піддається можливим впливам, в тому числі маніпулюванню. Економічна свідомість суспільства повинна реалізовуватись національною економічною ідеєю, яка, в свою чергу, залежить від вибору моделі соціально-економічного розвитку країни. Економічна свідомість суспільства будується на наявності економічної обізнаності населення, його емоційному інтелекті. Емоційний інтелект (EQ) має декілька рівнів. Перший – усвідомлення своїх емоцій; другий – вміння управляти власними емоціями; третій – усвідомлення емоцій інших людей; четвертий – управління емоціями інших. У бізнесі особливим є вміння управляти емоційними ресурсами компанії, тобто «емоційний менеджмент». У сучасному світі з активним технологічним розвитком, контроль емоцій є необхідною складовою стабільного суспільства. Разом з тим у країнах СНД, у тому числі в Україні статистичні дані щодо емоційної адекватності населення не є достатньо позитивними. Наведемо деякі дані: 1. Згідно з оцінками Держкомстату відсоток розлучень відносно зареєстрованих шлюбів у країнах СНД становить близько 60 %, здебільшого через проблеми в емоційній сфері. 2. Серед людей, які не можуть контролювати свої емоції смертність на 40 % вище, ніж у осіб, які емоційно стабільні. В Україні це підтверджується високими показниками смертності. 3. За статистикою 90 % вбивств здійснюється у стані афекту, під впливом алкоголю, наркотичних засобів. 4. За даними ВОЗ, депресією страждають близько 400 млн осіб на всій Земній кулі, в Україні такі показники становлять понад 6 % населення. Кількість самогубств у результаті депресії кожен рік сягає до трьох тисяч осіб, а в Україні зафіксовано 20,1 % самогубств на 100 тисяч населення. Статистичні показники емоційного інтелекту населення, які взаємопов'язані з економічною оцінкою країни, можна підтвердити і міжнародним індексом щастя.

У сучасному світі уявлення щастя можна описувати з урахуванням величезного асортименту факторів, а крім того, його можна й виміряти. Міжнародний індекс щастя складається з трьох чинників: добробуту, тривалості життя та екологічної ситуації [5]. Водночас такі дані пов'язані з матеріальними благами та дають змогу зробити лише відносні припущення щодо щасливості населення.

У людському розумінні щасливого проживання в країні мають бути комфортні умови для життя та праці. Відповідно, можна допустити, що одним з показників задоволеності населення та успішності державної політики є: приріст населення – збільшення народжуваності, міграційний наплив.

Наприклад, якщо в країні високий рівень працездатного населення, яке виїжджає, то економічні показники добробуту країни зменшуються і зростає індекс її нещастя. Підтверджує це і міграційна статистика останніх років, наприклад, одним із лідерів міграції останніх років є Кувейт, де на 2017-2018 роки спостерігають великий наплив іммігрантів. При загальній чисельності населення країни в 3,3 млн осіб, вони становлять 74 %. При цьому вражає і ВВП Кувейту – 46 тис. дол. США, та міжнародний індекс щастя Кувейту – 45, будучи в тенденції до постійного зростання в порівнянні з попередніми роками.

У свою чергу, найменша кількість (0,1 %) іммігрантів спостерігається в Індонезії, Кубі, В'єтнамі, Лесото і Мадагаскарі. І за рейтингом індексів щастя в цих країнах не найвищі показники (Куба – 62, В'єтнам – 61).

Найменш щасливими в загальній статистиці відзначені Ботсвана, Чад, Катар, Центральноафриканська республіка, Малі, Бахрейн, Монголія, Нігер та Південноафриканська республіка. Проте певна неоднозначність таких висновків підтверджується тенденціями, наприклад економіки Катару. Його рейтинг в індексі щасливих економік – 81. У той час як у Катарі живе понад 2 млн осіб, серед яких 75 % – мігранти, ВВП країни – 154 млрд дол. США та найвищий у світі показник ВВП на душу населення.

Також частково дисонансним прикладом є Швеція, де в економічно стабільних умовах та з другим місцем у рейтингу щастя щороку близько 1500 жителів країни вчиняють суїцид.

Індекс «нещастя» Bloomberg спирається на концепцію, згідно з якою низький рівень інфляції та безробіття в країні показують, наскільки комфортно проживати її жителям. Результати дослідження у 2018 році свідчать про загальні темпи зростання світової економіки на 3,7 % та тенденції у 2018 році, згідно з якими щасливими економіками визнані Сінгапур (21), Швейцарія (9), Тайвань (38), Ізраїль (11), Норвегія (3). Так, чисельність ізраїльтян стабільно збільшується, народжуваність 2016 року становила 18,48 % (96-е місце у світі), смертність – 5,15 % (183-є місце у світі), природний приріст – 1,56 % (78-е місце у світі). Якщо в 2016 році Ізраїль посідав 33-є місті за рівнем економічного щастя, то в 2017-му – 11-е.

Стабільно збільшується і чисельність жителів Сінгапуру – лідеру за показником індексу економічного щастя, тим не менш, не з найкращими результатами: показник народжуваності у 2017 році становив 8,07 %, (219-е місце у світі), смертності – 3,43 % (217-е місце у світі), природний приріст – 1,89 % (57-е місце у світі). Найбільш нещасними економіками у зв'язку з високими темпами інфляції та безробіття у 2017-2018 роках визнані: Венесуела, Південна Африка, Аргентина, Єгипет, Греція, Туреччина, Україна, Іспанія, Бразилія, Сербія.

Знову ж таки виникає цікаве припущення щодо взаємозв'язку рівня народжуваності, кількості чоловічого та жіночого населення та індексу щастя. Показники народжуваності більші в країнах, де за статистикою кількість чоловіків переважає над жінками, що було досліджено в попередніх статтях. А якщо проглянути статистику індексу економічного щастя, то більшість країн, в яких переважає чоловіче населення, також має високий його показник, наприклад Швеція, Сінгапур, Ізраїль, США.

Згідно з прогнозними даними ООН до 2050 року до першої трійки країн із найбільшим приростом населення увійдуть Індія, Китай та США, за ними – африканські країни із саме природним приростом населення: Нігерія, яка за кількістю населення лише на 1 млн відставатиме від США, а також Конго та Ефіопія, які витіснять із рейтингу Мексику. Нігер, Південний Судан, Демократична Республіка Конго, Сомалі та Чад мають і на сьогодні найвищі показники народжуваності у світі, та одні з найнижчих індексів економічного щастя. Відповідно, показник економічного щастя не завжди може відобразити, наскільки справді є щасливим населення країни. Інфляція, безробіття, міграція, зниження народжуваності, зростання кількості розлучень, недосвідчене населення є загальноприйнятими, статистично можливими показниками для оцінки зниження показників щастя. Щастя не можна нав'язати чи штучно створити, але в деяких країнах здійснюються спроби впливу на підсвідомість населення. За внутрішніми даними КНДР, до п'ятірки лідерів країн за якістю життя і добробуту своїх жителів увійшли, крім самої Північної Кореї, Китай, Куба, Іран і Венесуела. Своєрідний приклад реалізації Платонового трактату про щастя. Філософ Платон у своїй праці «Держава» або «Політея» розглядає державу як ідеальний світ, в якій досконало все, і кожна людина зокрема, для щастя якої мають бути гармонійно розвинені тіло, душа, розум. У роботі Платона досконало держава виникає з огляду на поділ праці, де кожен має своє завдання. У представленій моделі держави не має сім'ї, діти виховуються у виховних будинках, не знаючи своїх батьків, як і навпаки. Відсутня приватна власність, у державі панує рабство. Відповідно, основа щастя людей – праця і, відповідно, емоції, пов'язані лише з нею.

Як і в «Никомахова етика» Арістотеля, наука про державу трактується як вчення про щастя. Згідно з Арістотелем, людина – особа політична, тобто та, що живе в полісі (державі), і лише так і може досягти щастя. Щастя розцінюється як активна діяльність, пов'язана з розумом. Отже, якщо людина може працювати – вона щаслива, тобто може приносити користь суспільству, а місія держави забезпечити умови для життя та праці населення.

Відповідно, емоційний інтелект населення визначається його соціально-економічним станом, занижений рівень емоційного стану суспільства позначаються на кожному громадянину, організації, бізнесі, країні загалом. Поведінкова економіка розробляє досить складну задачу стосовно того, як певні переконання, емпіричні правила, міжособистісні відносини, соціальні норми можуть привести до реальних економічних рішень, відхиляючись від стандартів раціональної корисної максимізації. Поведінкова економіка розробляє також теоретичні альтернативи стандартній мікроекономіці, тому що поведінкові економі-

чні принципи стають усе більш корисними в поясненні аспектів ринкової поведінки агентів, які не були враховані в традиційних моделях, але потрібно обов'язково враховувати для більш ефективного прийняття рішень та розробки економічної та маркетингової політики будь-якої ланки бізнесу.

Поведінкова економіка дає можливість відчувати різницю, яка часто виникає під час реалізації досить успішних теоретичних проектів, які на практиці не виправдовують закладених, що на практиці людина може діяти на неефективних ринках з неповною інформацією, брати участь у фінансових пірамідах, цінувати більше те, що вона може заробити у короткостроковій перспективі, ніж в довгостроковій, приділяти недостатньо уваги суспільним інтересам, підкорятися нерациональним вказівкам з боку урядових організацій. Необхідно відзначити, що методи, які використовує поведінкова економіка, є аналогічними до тих, які застосовуються в інших галузях економіки. Однак останнім часом поведінкова економіка використовує весь спектр методів, що використовуються в економічних дослідженнях: це статистичні методи, аналіз, математичне та комп'ютерне моделювання та ін.

Список використаних джерел

1. Вигна П., Кейси М. Дж. Епоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок. Москва, 2018. 432 с.
2. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра. Москва: Альпина, 2018. 592 с.
3. Економічний дискусійний клубу: Рівень економічної свободи України. URL: <http://edclub.com.ua>.
4. Портал конкурентоспроможності України. URL: www.competitiveukraine.org.
5. Стулова І. М. Швецова А. В. Демократія та економічний розвиток: взаємозв'язок і взаємозумовленість. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle>.
6. Тапскотт Д., Тапскотта А. Революція блокчейн. Москва, 2017. 448 с.
7. Тарасов Д., Попов А. От золота до биткоина. Москва, 2018. 98 с.
8. Українське товариство економічних свобод. URL: <http://www.ueff.org>.
9. The global plan for recovery and reform / G20, London, 2 April 2009. URL: <http://g20.org/documents/finalcomunique.pdf>.
10. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2017. URL: <http://www.heritage.org/index/download>.

1.6. Теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами

Нагальна необхідність активізації встановлення партнерських відносин у національній економіці насамперед зумовлена наявністю складного комплексу господарських зв'язків. Стабільність функціонування більшості суб'єктів реального сектору економіки значною мірою залежить від дотримання контрагентами умов співпраці, можливості зниження витрат, покращення якості продукції, ретельного планування та здійснення комунікацій. Для цього необхідна тривала взаємодія, заснована на довірі та прозорості. Основою цього підходу є процес налагодження партнерських відносин, що дає змогу суб'єктам реального сектору економіки (підприємствам усіх видів діяльності) уникати протистояння в дія-

льності на ринку, встановлюючи зв'язки із зацікавленими сторонами, переслідуючи спільні цілі, які б дозволили підвищити рівень надійності та ефективності відносин підприємств, що забезпечило б їхній розвиток.

Дослідженню сутності економічної взаємодії підприємств присвячені наукові праці провідних вітчизняних та закордонних учених, зокрема, А. Загороднього, З. Коваль, Р. Коуза, М. Окландера, П. Темпорала, Ю. Трифонова, М. Тротта, Н. Чухрай та інших.

Проблеми й особливості налагодження відносин між різними суб'єктами ринку розглядаються в роботах науковців, які розробляли такі підходи:

– маркетинг відносин (І. Балабанова, Дж. Іган, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Примак, Д. Райко, О. Юлдашева);

– маркетинг партнерських відносин (І. Акулова, Я. Гордон, Е. Гумессон, Р. Іванова, Л. Мороз;

– співробітництво та ділове партнерство (С. Біггеманн, М. Білоконь, С. Карделл, Н. Лисиця, Г. Назарова, І. Носкова, Н. Струк, Р. Уелборн, Х. Хакансон, О. Ястремська).

Безпосередньо питання формування та розвитку промисловими підприємствами партнерських відносин розглядали Є. Азарян, Н. Бутенко, Р. Гамідуллаєв, Я. Криворучко, С. Куш, Г. Махова, Є. Палига.

Проте, незважаючи на наявність чисельних теоретичних розробок, проблеми визначення сутності та процесу встановлення партнерських відносин між підприємствами для досягнення ними визначених цілей функціонування та розвитку залишаються фрагментарно дослідженими і потребують подальшого наукового розгляду. На особливу увагу заслуговують питання обґрунтування сутності та визначення ключових організаційних аспектів формування партнерських відносин.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та організаційних засад формування підприємствами партнерських відносин.

Відмінністю XXI століття є висока мінливість зовнішнього середовища, її невизначеність. Перед підприємствами висуваються нові цілі й завдання, керівництво вимушене формувати принципово інші цілі, досягнення яких вимагає адекватних як внутрішньоорганізаційних, так зовнішніх стратегічних змін. Однією з таких змін є процес налагодження нових форм взаємодій підприємств.

Співпраця підприємства з іншими суб'єктами ринку може набувати різних форм відповідно до тривалості та глибини їх переплетіння.

П. Дойль пропонує розглядати такі форми організації відносин підприємства, як трансакція, регулярні угоди, довготривалі відносини, партнерські відносини, стратегічні союзи (спільні підприємства), мережеві організації, вертикальна інтеграція [4].

Організаційні форми можна розглядати як певний відрізок від одиничної трансакції в його початку до вертикальної інтеграції у кінці. У першому випадку укладається разова угода з покупцем або постачальником, у другому – має місце ланцюг постачань: від сировини і виробництва товарів до їх роздрібного продажу.

Перші три форми співпраці передбачають розвиток відносин у вигляді робочих відносин, які корисні кожній зі сторін, проте передбачають деяку відстань та відсутність переплетіння внутрішніх процесів. Якщо чиста трансакція (оди-

нична закупівля) не характерна для промислових ринків, то такі форми співпраці, як повторна трансакція (придбання товарів відбулося декілька разів у одного постачальника, повторні контакти з зацікавленими групами) та довготривалі відносини, які передбачають певний рівень співпраці між постачальником і покупцем у вигляді неформальних угод, дуже поширені на вітчизняних ринках. У таких неформальних угодах кожна зі сторін залучається до співпраці «неглибоко».

Партнерські відносини та наступні форми співпраці передбачають створення спільної цінності, розподіл прав, зобов'язань та відповідальності. Для останніх форм організації відносин між підприємствами характерним є вплив інших членів (учасників відносин) на діяльність усього ланцюга, мережі, а у разі інтеграції – зміна принципів діяльності партнерів.

Класифікація розвитку відносин підприємств щодо їх організації також розглядається Н. І. Чухрай та Я. Ю. Криворучко, у роботі яких форми відносин мають назву «рівнів відносин підприємств з іншими суб'єктами ринку» [23]. Авторами розглянуто чотири рівня відносин: разові трансакції, періодичні відносини, партнерські відносини, а також інтеграція та створення чи приєднання до ланцюгів і мереж. В основу класифікації покладено цінність відносин для кожного суб'єкта ринку, а переходу між різними рівнями відносин між підприємствами сприяє можливість зниження загроз діяльності, яка зокрема проявляється через довгострокове планування, кращий доступ до ресурсів, можливості поділу відповідальності за наявності недоліків у діяльності та швидкому їх усуненні в разі виникнення.

Таким чином, узагальнюючи наявні підходи до діапазону організаційних форм відносин між контрагентами автор у межах дослідження виділяє п'ять можливих форм відносин (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Організаційні форми відносин підприємства з контрагентами

У наукових роботах зазначено, що для багатьох підприємств і галузей промисловості недоцільне досягнення кінцевого етапу або проходження всіх рівнів розвитку форм відносин. Більш ефективною може виявитись одна з проміжних ланок, яка максимізує корисність наявних зв'язків і забезпечує оптимальне поєднання наявних та потенційних можливостей та ресурсів [4; 3; 22].

Тому треба зазначити, що формування передумов стійкого розвитку підприємств (особливо промислових) на основі встановлення партнерських відносин стає все більш поширеним та доцільним.

Це пов'язано з посиленням конкурентних переваг на підставі раціонального використання власного потенціалу та можливостей, які надаються сучасними формами взаємодії, сприяють адаптації промислових підприємств до умов конкурентного середовища.

При характеристиці партнерських відносин між суб'єктами господарювання у світовій економіці використовують термін «партнерство».

Варто відзначити, що в науковій літературі можна зустріти взаємозамінність понять «партнерські відносини» та «партнерство». Для більш чіткого розуміння цих термінів, потребує розгляду підходи різних науковців до їх трактування, який можна здійснити у вигляді морфологічного аналізу (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Морфологічний аналіз базового поняття «партнерські відносини»

Ключове слово	Визначення поняття, що аналізується	Автор, джерело	Критерії аналізу		
			Тривалість	Спрямованість	Результат
1	2	3	4	5	6
Відносини	Відносини, у які вступає підприємство для створення довгострокових конкурентних переваг	С. Куш [10]	Довгострокова	Всі сфери, акцент на ринок	Створення конкурентних переваг
	Довготермінові, взаємовигідні відносини зі споживачами	Ж.-Ж. Ламбен [11]	Довгострокова	Споживач, сфера послуг	Взаємна вигода
	Довготривалі відносини співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди	Л. Мороз, Ю. Князик [14]	Довгострокова	Промислові та споживчі ринки	Двостороння вигода
	Договірні відносини між декількома підприємцями, що дають можливість кожному з них отримати визначений рівень прибутку за рахунок обміну результатами діяльності	В. Савельєв [16]	Середньострокова	Усі сфери, акцент на обмін	Зростання прибутку
	Спеціально сформовані взаємини в бізнесі, основою яких є взаємна довіра, відкритість, загальний ризик і загальна винагорода, що забезпечує більш високі результати в бізнесі, ніж у варіанті без утворення партнерства	Дж. Сток, Д. Ламберт [17]	Середньота довгострокова	Усі сфери бізнесу	Зростання прибутку, ринкової вартості бізнесу
	Відносини, що передбачають укладання довгострокових угод, які гарантують збереження взаємних вигід у майбутньому, а також наявність спільної інформації, ризиків і винагород, які отримуються внаслідок цих відносин	Н. Чухрай, Н. Хтей, Р. Патора [22]	Довгострокова	Усі сфери	Отримання взаємної вигоди
	Спільна діяльність, призначена для створення додаткової вартості за межами основних можливостей окремого підприємства	Р. Уелборн [19]	Не залежно від часу	Всі сфери, акцент на ринок послуг	Створення додаткової вартості

Закінчення таблиці 1.6

1	2	3	4	5	6
	Спільна діяльність двох або більше підприємств, яка передбачає створення нових цінностей для споживачів, а також спільного отримання та розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії	Я. Гордон [2]	Середньострокова	Споживчі та промислові ринки, сфера послуг	Вигода від створення цінності
Діяльність	Спільне просування двома чи більше компаніями товарів чи послуг з метою створення в усіх учасників конкурентної переваги та отримання додаткових доходів	П. Темпорал, М. Тротт [18]	Середньота довгострокова	Маркетинг, постачання, торгівля	Створення конкурентних переваг, отримання додаткового доходу
	Спільна діяльність двох і більше організацій з використання своїх ресурсів з метою досягнення результатів, які не доступні цим організаціям окремо	А. Уилсон, К. Чарлтон [21]	Середньострокові	Логістика, постачання	Спільний результат
Форма організації підприємства	Одна з найважливіших юридичних форм організації підприємства, що створюється на основі договору, яким регулюються права й обов'язки партнерів	А. Азріліян [1]	Середньота довгострокова	Всі сфери	Спільне ведення бізнесу
	Спільне підприємство декількох осіб, що беруть участь не тільки своїм капіталом, але й особистою працею	П. Моліно [13]	Середньота довгострокова	Всі сфери, акцент на сферу послуг	Отримання прибутку
	Об'єднання зусиль кількох приватних осіб, в основному з невеликим капіталом, з метою створення загальної справи	А. Кісельов [7]	Середньота довгострокова	Споживчі ринки та сфера послуг	Створення бізнесу
Процес співпраці	Процес співпраці між компанією-споживачем та компанією-постачальником, у результаті якої обидві сторони отримують економічні вигоди	Д. Корчунов [8]	Незалежно від часу	Споживчі ринки	Економічні вигоди
	Процес добровільної співпраці двох або декількох фізичних чи юридичних осіб, що беруть участь у спільних справах, проектах, програмах	Р. Дяків [5]	Середньота довгострокова	Всі сфери	Реалізація проектів та програм
	Співпраця із партнерами на довгостроковій основі, закріплена в договорах для отримання спільної вигоди та створення нових цінностей	П. Дойль, Ф. Штерн [4]	Догострокова	Споживчі ринки та сфера послуг	Отримання вигоди та створення нової цінності

Джерело: складено автором.

На основі морфологічного аналізу, нами було визначено, що поняття «партнерські відносини» більшістю науковців розглядається як форма, вид відносин [10; 11; 17; 23] або спільна діяльність [2; 18] між підприємствами.

Аналізуючи розмаїття визначень, можна зробити висновок, що спільним для всіх є формування партнерських відносин з метою отримання певного результату або реалізації інтересу, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин.

Головною відмінністю між визначеннями та тлумаченням поняття партнерських відносин є наявність різного розуміння того, хто є партнерами – суб'єктами партнерських відносин, а також розбіжності в офіційному закріпленні таких відносин в угодах, договорах та нормативних актах. Така невизначеність за своєю суттю, на нашу думку, є стримуючим фактором формування відносин.

На основі аналізу понятійно-категоріального апарату партнерських відносин зроблено висновок, що спільною ознакою більшості визначень є те, що формування партнерських відносин відбувається з метою отримання певного результату або реалізації інтересу, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин. При цьому підприємства можуть формувати відносини з усіма суб'єктами ринку, розглядаючи їх як потенційних партнерів, якщо це обумовлено цілями та специфікою їхньої діяльності.

Тема співпраці із партнерами на довгостроковій основі, закріплена в договорах для отримання спільної вигоди та створення нових цінностей, прослідковується і в роботах М. Тротта, П. Темпорала, П. Дойля, Ф. Штерна та Я. Гордона [2; 4; 18]. Зокрема, вчені П. Дойль та Ф. Штерн [4] стверджують, що при постійному укладанні угод протягом тривалого періоду встановлюються такі відносини, коли кожна сторона довіряє іншій, унаслідок чого скорочуються витрати, час на трансакцію зменшується, ризик знижується. Таким чином, можна стверджувати, що формування вигоди значною мірою залежать від відносин тривалості.

Деякі науковці [9; 20] визначають партнерські відносини як господарський процес, у процесі якого всі учасники: підприємства, споживачі, інвестори й держави, здійснюють той чи інший вибір.

Ствердження Р. Коуза про те, що «економіка – це наука про вибір...» [9, с. 19], підкреслює той факт, що саме правильний вибір основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін є головною метою партнерських відносин підприємств. Така позиція дозволяє визначити підґрунтя побудови відносин підприємства з партнерами, тобто початкові необхідні умови їх встановлення.

С. Жданенко, у свою чергу, зазначає, що партнерська взаємодія характеризується рівністю автономних суб'єктів, їхнім взаємним визнанням і довірою, взаємною відповідальністю і добровільністю [8]. Отже, вченим зроблена спроба впорядкувати принципи формування партнерських відносин, тоді як, попередні дослідження переважно стосувались ознак та умов здійснення відносин.

Можна зробити висновок, що партнерство розглядається, з одного боку, як форма організації спільної економічної діяльності фізичних і юридичних осіб на основі договору про регулювання участі в загальних витратах, розподілі прибутку, розділі майна; з іншого боку, як співпраця підприємств підтверджена

відповідним договором, протоколом про корпоративне партнерство. Кожна група розглянутих визначень та ознак відносин не є достатньою та вичерпною при характеристиці партнерства.

У процесі дослідження партнерство розглядається як відносини, які оформлені юридичними договорами або угодами, так і такі, що мають неформальні засади, тобто здійснюватися на основі усних домовленостей.

У деяких роботах [1; 15] існує думка, яку ми поділяємо, що партнерські відносини слід формувати за декількома напрямками: з покупцями, з постачальниками товарів, послуг, ідей, з конкурентами й посередниками та зацікавленими групами.

Таким чином, партнери з якими необхідно формувати довгострокові взаємовигідні відносини належать до мікросередовища підприємства та разом формують ланцюги цінності товарів для споживачів.

Мікросередовище утворюють сили, які безпосередньо стосуються самого підприємства та його можливостей взаємодії зі споживачами, постачальниками, конкурентами, посередниками та контактними аудиторіями (фінансовими колами, контактними аудиторіями засобів масової інформації, державними закладами, громадськими організаціями та іншими групами, що проявляють реальний чи потенційний інтерес до підприємства або може справити на нього певний вплив).

Серед різних факторів зовнішнього середовища, що діють на підприємство, виділяють ключовий – це галузь (чи галузі), в якій підприємство веде конкурентну боротьбу. Структура галузі та її специфіка має істотний вплив на формування правил конкурентної боротьби, а також потенційних стратегій підприємства, що визначає можливості діяльності та її особливості. Стан конкуренції в галузі залежить від дії п'яти основних конкурентних сил (модель п'яти конкурентних сил, розроблена М. Портером) [15]:

1. Суперництво між продавцями всередині галузі.
2. Підприємства, що пропонують товари-замінники (субститути).
3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.
4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються підприємством, диктувати свої умови.
5. Здатність споживачів продукції підприємства диктувати свої умови.

Поглиблення наявних теоретичних розробок дало змогу визначити основних суб'єктів ринку, з якими можливе формування партнерських відносин. На основі існуючих взаємозв'язків, нами запропоновано основні напрямки формування партнерських відносин відносно їх учасників на засадах п'яти конкурентних сил М. Портера (рис. 1.11).

У процесі діяльності всі суб'єкти взаємодії не тільки взаємопов'язані, але й можуть прямо або опосередковано впливати на взаємне функціонування. Наявність цих сил зумовлює багаторівневість процесу встановлення партнерських відносин та є передумовою їх формування.

Напрямок формування партнерських відносин із конкурентами містить три складових, які відносяться до конкурентних сил за М. Портером: наявні та потенційні конкуренти, а також підприємства, що пропонують товари, послуги та технології замінники, вони теж за своєю суттю є конкурентами, оскільки своєю діяльністю загрожують функціонуванню підприємства.

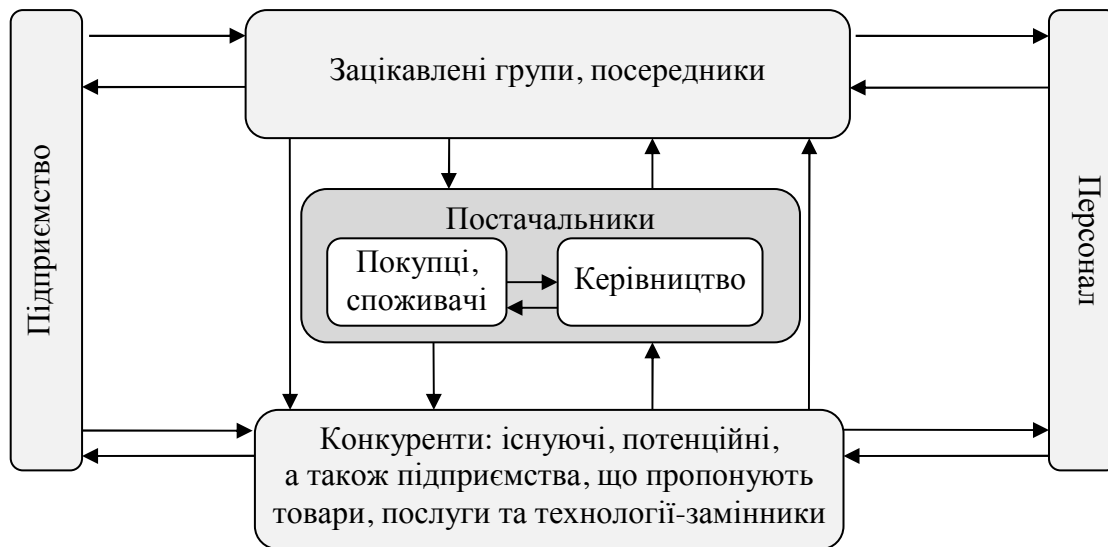


Рис. 1.11. Основні взаємозв'язки підприємства в контексті партнерських відносин

Крім основних конкурентних сил, необхідно враховувати вплив керівництва та персоналу підприємства на діяльність та ефективність роботи всього підприємства. Тому одним із напрямків формування відносин є саме підприємство, його колектив та відносини між ними. Оскільки лояльність, корпоративна культура та взаємодовіра всередині суб'єктів господарювання створюють умови розвитку партнерства як у межах самого підприємства, так і з зовнішніми учасниками.

Формування партнерських відносин передбачає побудову відносин зі споживачами. Встановлення цього типу відносин залежить від прихильності обох сторін до співпраці. У цьому напрямку формуються стратегії партнерських відносин із покупцями.

До зацікавлених груп та посередників можна віднести всіх не врахованих суб'єктів, які можуть впливати, регулювати чи бути зацікавлені у функціонуванні та взаємодіяти з підприємством у процесі діяльності. Саме тому виникає необхідність формування підприємством партнерських відносин за цим напрямком.

Слід зазначити, що суб'єктам необов'язково формувати партнерські відносини за всіма напрямками щодо їх учасників. Доцільність та можливості формування партнерства підприємством визначаються шляхом оцінки потенційних партнерів, цілей та власних можливостей.

Одержані в процесі дослідження результати дозволяють вирішити важливе науково-практичне завдання щодо обґрунтування та удосконалення теоретико-організаційного забезпечення формування підприємством ефективних відносин з партнерами на основі врахування різних напрямків та цілей формування відносин відповідно галузевій специфіці їхнього розвитку.

Нами проведено аналіз визначень поняття «партнерські відносини» з урахуванням концепцій маркетингу відносин і маркетингу партнерських відносин. Зазначене дало змогу стверджувати, що відбувається поступове удосконалення концепції маркетингу, саме при застосуванні нових підходів поряд із традиційними, що відповідає сучасним умовам конкурентної боротьби.

З огляду на це під партнерськими відносинами слід розуміти форму довготривалих, взаємовигідних відносин суб'єктів ринку, які ґрунтуються на добровільності та рівноправності діяльності сторін з метою реалізації економічного інтересу партнерів. При цьому підприємства можуть формувати відносини з усіма суб'єктами ринку, розглядаючи їх як потенційних партнерів, якщо це обумовлено цілями та специфікою їхньої діяльності. Так, у процесі дослідження було запропоновано в ролі партнерів розглядати: постачальників, покупців, посередників і зацікавлені групи, конкурентів підприємства. У зв'язку з цим відмінністю авторського визначення є розширення складу суб'єктів відносин (віднесення до партнерів, крім постачальників та покупців, ще й конкурентів), врахування обов'язкових ознак та принципів партнерства, визначення його результату для обох партнерів, що дозволяє збільшити коло пошуку потенційних учасників партнерських відносин.

Список використаних джерел

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. 4-е изд. доп. и перераб. Москва: Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
2. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ. О. Н. Нестеровой. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 379 с.
3. Гребешкова О. М., Махова Г. В. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2008. С. 108–112.
4. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг-менеджмент и стратегии: пер. с англ. 4-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 544 с.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2009. 703 с.
6. Иванова Р. Х. Маркетинг партнёрских отношений как важнейшая составляющая бизнеса. *Бизнес Информ*. 2006. № 7. С. 76–81.
7. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: монографія / В. С. Пономаренко та ін. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 344 с.
8. Корчунов Д. Организация процессов по работе с клиентами. *Отдел маркетинга*. 2005. № 3. С. 24–26.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. Москва: Новое издательство, 2007. 224 с.
10. Куш С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. Санкт-Петербург: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2006. 272 с.
11. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. Санкт-Петербург: Наука, 1996. 589 с.
12. Маркетингові стратегії розвитку підприємств: монографія / І. В. Балабанова та ін. Харків: Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2011. 144 с.
13. Молино П. Технология CRM: экспресс-курс / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 272 с.
14. Мороз Л. А., Князык Ю. М. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату. *Національний університет «Львівська політехніка»*. 2007. № 605. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 96–103. URL: http://vlp.com.ua/files/17_31.pdf.
15. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. 3-е изд. Москва: Международные отношения, 2003. 897 с.

16. Савельев В. Маркетинг партнёрских связей. *Практический маркетинг*. Москва: VCI marketing, 2003. № 11. С. 34–42.
17. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: пер. с англ. 4-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2005. 800 с.
18. Темпорал П., Тротт М. Роман с покупателем / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 224 с.
19. Уелборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе: пер. с англ. Москва: Вершина, 2004. 336 с.
20. Ус М. І. Оцінювання професійної відповідності суб'єктів партнерської взаємодії підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. URL: <http://market-infr.od.ua/ukl17-2018>.
21. Хэндфилд Р. Б., Николс Э. Л. мл. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности: пер. с англ. Москва: Вильямс, 2003. 416 с.
22. Чухрай Н. І., Криворучко Я. Ю. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів: Растр-7, 2008. 360 с.
23. Чухрай Н. І., Хтей Н. І., Патора Р. Партнерський маркетинг у постачанні: світовий і вітчизняний. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2004. № 499. С. 339–346.

1.7. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції

Україна має розгалужену мережу промислових підприємств, чий ресурсний потенціал є одним із фундаментальних системотворчих елементів національної економіки. Промисловість також створює велику кількість кваліфікованих робочих місць, формує експортний та інвестиційний потенціал, визначає спрямованість НТП, забезпечує розбудову територій населених пунктів і підвищення рівня добробуту населення. Однак на сьогодні провідні промислові підприємства характеризуються високим рівнем зносу основних засобів, низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, незахищеністю прав власності на засоби виробництв, обмеженими можливостями щодо розширення ринків збуту. Саме зовнішньоекономічна діяльність промислових підприємств сприятиме підвищенню технічного рівня виробництва і тим самим збільшенню обсягів виробництва продукції, розширенню зовнішніх ринків країни та формуванню конкурентоспроможного середовища в сучасних умовах інтенсифікації розвитку транснаціоналізації та економічної інтеграції на міжнародному рівні. У зв'язку з цим актуальною проблемою сьогодні є розробка науково-методичних підходів до економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Проблема розвитку зовнішньоекономічної діяльності стала наріжним каменем дисертаційних досліджень Г. Дурицької, Д. Пудрик, Т. Павлюк, Т. Топольницької (з економіки та управління національним господарством), К. Шафранової (з економіки та управління підприємствами), О. Коліжук, В. Уліди (з державного управління), Г. Філін (з організації управління, планування і регулювання економікою), В. Алієвої-Барановської (з права), І. Луценко (з фінансів), Т. Ліпіхіної (зі світового господарства) та ін. Попри це зазначена проблема залишається актуальною

ною, про що свідчать публікації таких науковців, як О. Амоша, С. Аптекар, Я. Берсуцький, І. Булеєв, І. Бураковський, А. Воронкова, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Герасимчук, С. Грищенко, Н. Гриньова, О. Кредісов, І. Крючкова, Ю. Макогон, І. Мельничук, А. Мокій, Т. Ландина, В. Письмак, М. Прокопенко, В. Сиденко, Ю. Орловська, М. Чумаченко, М. Янковський. Віддаючи належне напруженню вітчизняних науковців, треба наголосити на необхідності продовження наукових розробок, пов'язаних із формуванням ефективної системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності на мікрорівні (промислових підприємств), яка в умовах конкурентних переваг дозволить зміцнити позиції підприємств на світовому ринку. Це можливо, в тому числі за рахунок економічних інструментів, які дозволяють оцінити ефективність функціонування підприємств у порівнянні із зовнішнім середовищем, виявити їхні потенційні можливості та розробити ефективні рішення щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність наукового обґрунтування шляхів вирішення зазначених проблем, з метою забезпечення стабільності розвитку промислових підприємств, обумовили тему дослідження.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності, як діяльності, побудованої на відносинах між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що має місце як на території України, так і за її межами, виявляється у сприянні зростанню національної економіки та включенню економік окремих країн у систему світового господарства.

Фактично, зважаючи на погляд Ю. В. Орловської, зовнішньоекономічну діяльність доцільно розглядати як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій, обов'язковими супутніми умовами якої є виконання певних операцій [24].

Збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, поява нових форм і методів її реалізації, а також ускладнення та динамізація зовнішньоекономічних операцій об'єктивно зумовили формування системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі підприємства як головного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Існують певні причини, які спонукають підприємства займатися зовнішньоекономічною діяльністю:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;

- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;

- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність;

- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті й компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;

- конкуренція з боку іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;

- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і розсіювання його шляхом завоювання іноземних ринків, у тому числі вирішення проблеми залежності фірми від сезонних коливань, попиту на внутрішньому ринку;

- пошук унікальних ресурсів;

- вигідне географічне положення;

- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей;

- отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;

- зростаючий попит потенційних закордонних клієнтів;

- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах [5].

Поясненням необхідності регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави займалися багато науковців, які стверджували, що для ефективного функціонування національної економіки необхідною умовою є наявність зовнішньоекономічних зв'язків.

Очевидним стає те, що зовнішньоекономічній діяльності притаманний практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, необхідною умовою стимулювання яких є регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави. Так, Б. А. Райзберг розглядає замість державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та розуміє в цьому контексті сукупність методів та інструментів, що впливають на міждержавні економічні відносини згідно з цілями та завданнями діяльності державних органів і служб та базуються на національних і загальнодержавних інтересах [21]. Відповідно, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямоване на захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідації монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [5].

Системний підхід у реалізації зовнішньоекономічної діяльності зумовлює використання загальних принципів: ефективності; стабільності; системності; науковості; взаємовигідності; оптимальності; збалансованості [7; 23; 24]; національних: суверенітет у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свобода зовнішньоекономічної діяльності; встановлений порядок при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; юридична рівність і недискримінація; верховенство закону; захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентність обміну; неприпустимість демпінгу [15]; специфічних: територіальна цілісність усіх країн; суверенітет та рівність держав; політична та економічна незалежність держав; невтручання у внутрішні справи держави; сумлінне виконання міжнародних зобов'язань; мирне співіснування та мирне вирішення спорів; рівноправність усіх народів; сумлінне виконання міжнародних зобов'язань [25] (рис. 1.12).

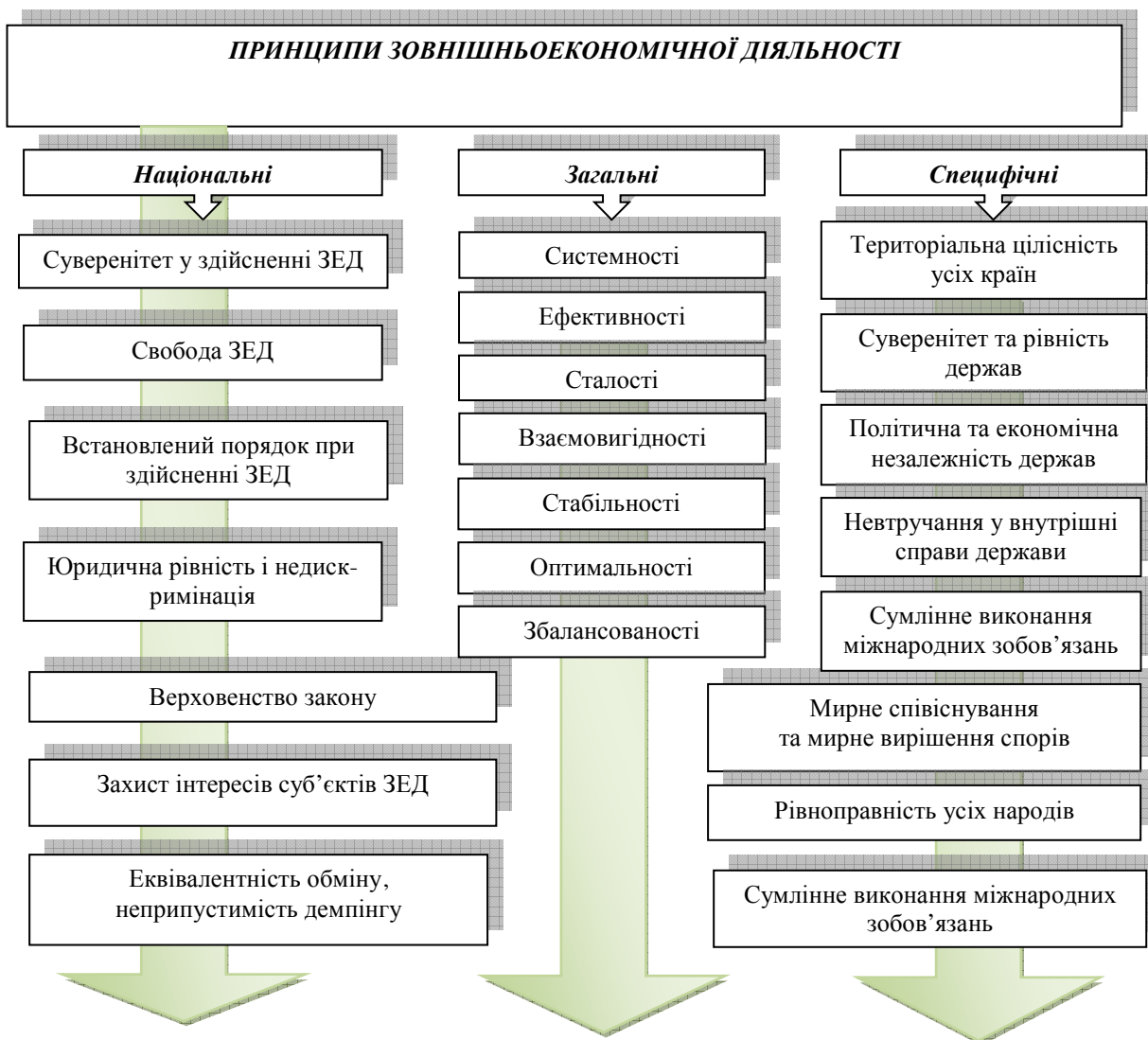


Рис. 1.12. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: адаптовано автором.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна митна служба України, Державна фіскальна служба, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі й органи місцевого управління в межах повноважень, визначених законодавством [15].

Державне регулювання здійснюється за допомогою законів України; актів тарифного і нетарифного регулювання; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого); рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їхніми статутними документами; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

До державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносять:

- митне регулювання (ст. 13 Закону про ЗЕД, Митний кодекс України) [9; 15];
- валютне регулювання (Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 року № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо) [3; 19];

- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій (ст. 16 Закону про ЗЕД) [3];

- введення спеціальних економічних зон (ст. 24 Закону про ЗЕД, Указ Президента України від 17.11.1995 року № 1062/95 «Про заходи по проведенню експерименту у Північнокримській економічній зоні “Сиваш”» тощо) [14; 15];

- застосування спеціальних санкцій за порушення зовнішньоекономічної діяльності (ст. 32-37 Закону про ЗЕД, ст. 119-120 Митного кодексу, ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо) [15; 19].

Основними нормативними документами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959; Митний кодекс України та Податковий кодекс України; Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» зі змінами та доповненнями; Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»; Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» зі змінами та доповненнями; Указ Президента України від 18.06.1994 р. № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами»; Указ Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99 «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства»; Наказ Міністерства фінансів України від 25.12.1995 р. № 207 «Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 11.01.1996 р. № 18/1043 та інші.

Але, розглядаючи питання щодо правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно насамперед звернутися до Конституції України, п. 9 ст. 92 якої зазначено, що виключно законами визначаються засади зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної діяльності, митної справи. А п. 8 ст. 116 Конституції України, у свою чергу, встановлено, що Кабінет Міністрів України організовує й забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи [6].

Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р., зовнішньоекономічна діяльність – 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 [15].

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності, п. 1 ст. 377 Господарського кодексу України містить уточнення щодо визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності: «господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою» [2].

Із самої назви «зовнішньоекономічна діяльність» очевидним є те, що в ній беруть участь не лише національні суб'єкти, а й іноземні. Іншими словами, пов'язані не лише з українським правопорядком. А тому ці відносини підпадають під поняття міжнародних.

У преамбулі Закону України «Про міжнародне приватне право» № 2709-IV від 23 червня 2005 року вказано: «Цей Закон встановлює порядок урегулювання приватноправових відносин, які хоча б через один із своїх елементів пов'язані з одним або кількома правопорядками, іншими, ніж український правопорядок». Тобто і цей Закон є складовою правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності [17].

Верховна Рада України 21.06.2018 р. прийняла Закон «Про валюту і валютні цінності» [11]. Він визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою широкого кола заходів, кількість яких постійно зростає. Однією з найпоширеніших у застосуванні виступає класифікація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі (ГАТТ) та її правонаступника - Світової організації торгівлі (СОТ). Зважаючи на це, методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності доцільно буде класифікувати за такими напрямками: по-перше, за спрямованістю дій на економічні процеси – протекціоністські та лібералізаційні заходи; по-друге, за характером впливу на економічні процеси – на організаційно-правові, адміністративні та економічні заходи.

Протекціоністські заходи спрямовані на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Заходи лібералізації спрямовані на усунення обмежень у зовнішній торгівлі, що призводить до зростання конкуренції з боку іноземних компаній.

До адміністративних заходів відносять засоби прямого обмеження експорту або імпорту (впровадження квот, ліцензій, ембарго).

До економічних заходів відносять засоби, які впливають на зовнішньоекономічні процеси через економічні інтереси їхніх учасників (політику встановлення мит, акцизів, інших зборів; систему оподаткування, політику встановлення банківської облікової ставки, курсу валюти).

Більш детально, порівняно з наведеною вище класифікацією, заходи, які застосовуються до державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, поділяють на митно-тарифні та нетарифні. У свою чергу, нетарифні заходи поділяють на 3 категорії:

1) заходи безпосереднього обмеження, спрямовані на захист інтересів національної економіки (ліцензування і квотування);

2) заходи, пов'язані з виконанням митних чи адміністративних формальностей (імпортні податки і депозити, сертифікація);

3) валютні обмеження і валютний контроль.

Узагальнюючи, доходимо висновку, що державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється методами: економічними тарифними (експортний, імпортний тариф); економічними нетарифними (збори, податки, мито, субсидії, внутрішні податки, кредитування експортерів); адміністративними нетарифними (технічні бар'єри, місцеві вимоги, стандарти, санітарно-гігієнічні норми, вимоги про наявність місцевих компонентів, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту) (рис. 1.13).

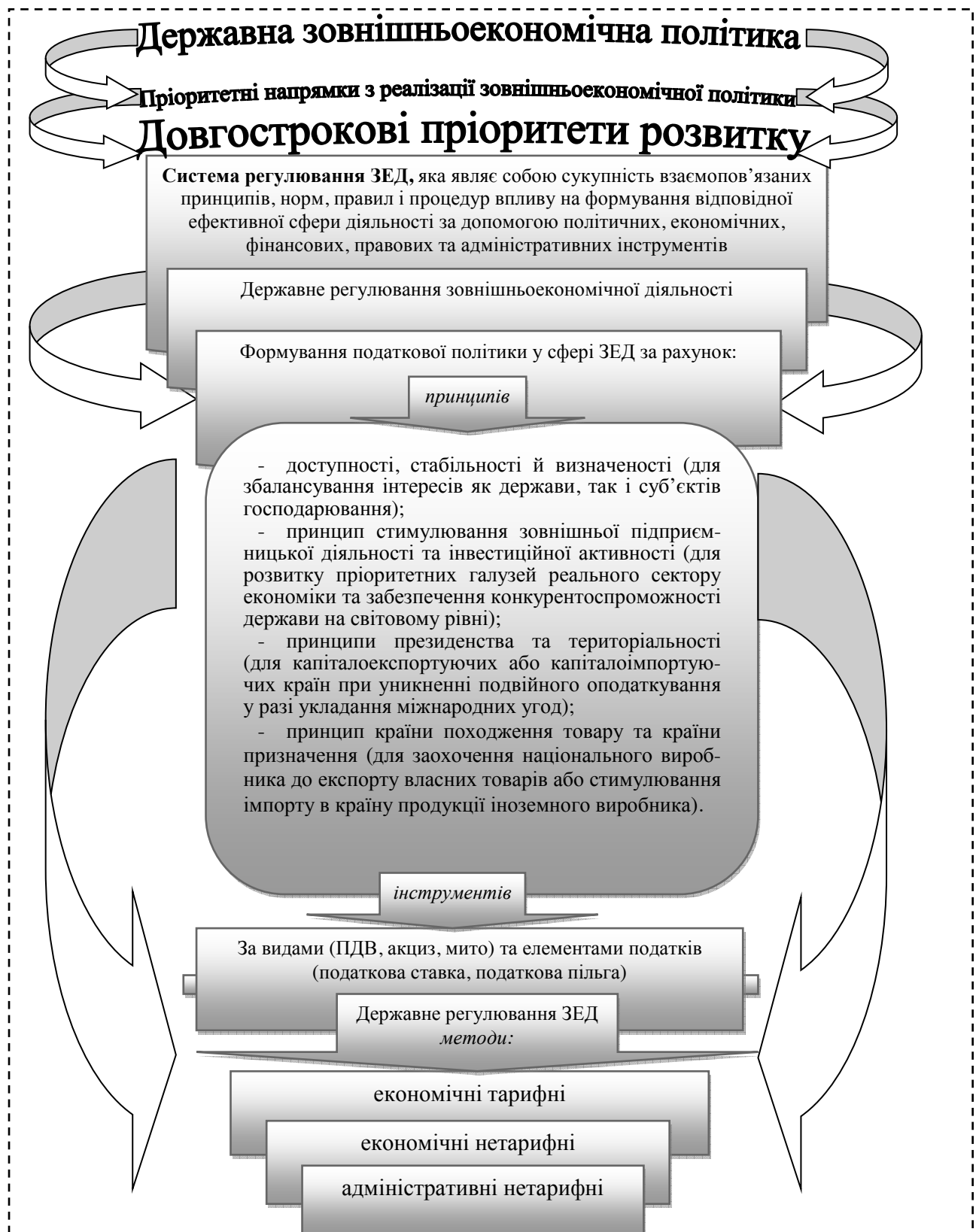


Рис. 1.13. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
Джерело: адаптовано автором.

Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності науковцями трактується як сукупність економічних форм, методів та інструментів, за допомогою яких стимулюється, координується і регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до цілей та завдань [4].

Методологічною основою економічного регулювання ЗЕД визначено пізнання та свідоме використання економічних законів, специфічних закономірностей ринкової трансформації, а також конкретних особливостей розвитку [4].

Щодо класифікації методів економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, то їх можна класифікувати таким чином (рис. 1.14) [4]. Кожен метод регулювання запропоновано розглядати з погляду набору інструментів його реалізації.

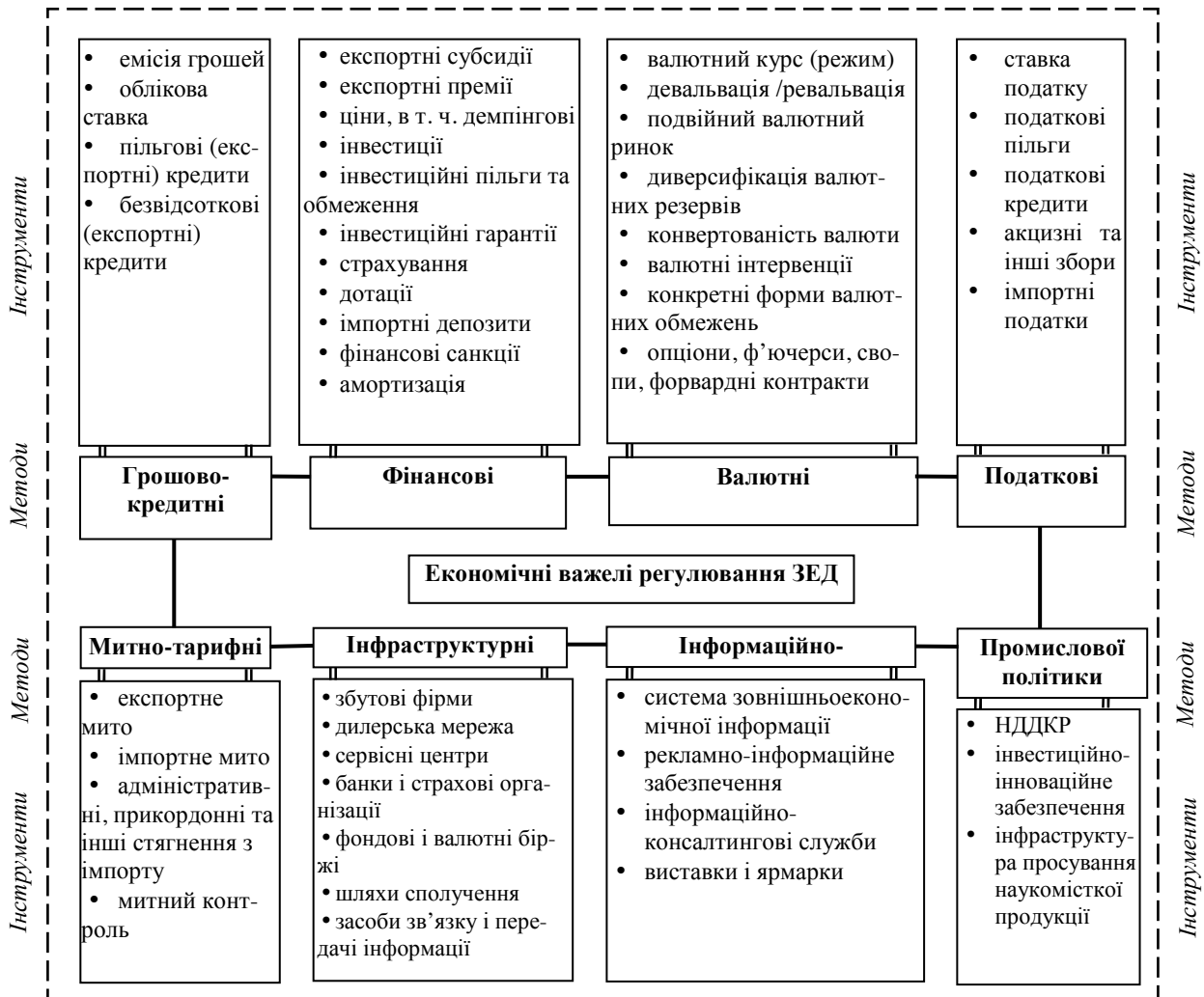


Рис. 1.14. Структурно-логічна схема методів та інструментів економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва
Джерело: [4].

Отже, у період інтеграції Україні у високотехнологічний економічний простір, забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств сприятиме підвищенню технічного рівня виробництва, збільшенню обсягів виробництва, розширенню зовнішніх ринків країни, формуванню конкурентоспроможного середовища та відіграватиме ключову роль для подальшого розвитку держави. Це можливо, зокрема за рахунок економічних інструментів, які дозволяють оцінити ефективність функціонування підприємств у порівнянні із зовнішнім середовищем, виявити їхні потенційні можливості та розробити ефективні рішення щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Анпілогова Ж. Д. Державне регулювання розвитку промислового виробництва в перехідній економіці України. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2012/24.pdf.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Декрет України про систему валютного регулювання і валютного контролю від 19.02.1993 № 15-93. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
4. Дурицька Г. В. Економічне регулювання виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Інституті регіональних досліджень НАНУ. Львів, 2007. 27 с.
5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Батанова Т. В. Зовнішньоекономічна діяльність: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. 182 с.
6. Конституції України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Луценко І. С. Принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 11 (102). С. 100–103.
8. Мельниченко О. А. Державна промислова політика: сутність, засоби та напрями розвитку. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 3 (58). URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/01.pdf>.
9. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
11. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
12. Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства: Указ Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
13. Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами: Наказ Міністерства фінансів України від 25.12.95 № 207.
14. Про заходи щодо проведення експерименту у Північнокримській експериментальній економічній зоні «Сиваш»: Указ Президента від 18.10.1997 № 1165/97. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
15. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
16. Про Концепцію державної промислової політики: Указ Президента України від 12 лютого 2003 р. № 102/2003. URL: <http://www.gdo.kiev.ua>.
17. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 року № 2709-IV. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
18. Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами: Указ Президента України від 18.06.1994 р. № 319/94. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
19. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

20. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV. URL: <http://search.ligazakon.ua>.

21. Райзберг Б. А. Государственное управление социальными и экономическими процессами: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2010. 384 с.

22. Сушко М. Ю. Важелі антикризової політики держави у сфері розвитку галузі промисловості України: автореф. дис ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2017. 20 с.

23. Уліда В. Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/020.pdf>.

24. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. В. Орловської. Дніпропетровськ: [АРТ-ПРЕС], 2010. 302 с.

25. Хартія економічних прав та обов'язків держав: прийнята спеціальною сесією генеральної асамблеї ООН № 995_077 від 12.12.1974. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_077.

1.8. Теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудова відносин в умовах трансформаційних зрушень

За останні роки Україна пережила великомасштабні зміни, які трансформували чи не всі складові соціально-економічного буття. Але ці зміни не наблизили до стабільності, не додали соціально-економічному розвитку стійкої динаміки та соціальних здобутків абсолютної більшості населення. З'явилися нові та поглибилися дотеперішні ризики, розширилося «поле» сегментів нестабільності, зросла непередбачуваність наслідків господарської діяльності. Особливо нестабільність простежується в соціально-трудова сфері, у центрі якої перебуває економічно активна людина.

Динамізм, масштабність і багатовекторність змін у всіх сферах суспільного буття є чи не найвизначальнішими рисами соціально-економічного розвитку на зламі двох тисячоліть. Це висуває нові, складніші вимоги перед економічною наукою, основним завданням якої було й залишається дослідження об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема [1, с. 16].

Сотні вітчизняних наукових шкіл упродовж багатьох десятиліть ХХ – ХХІ ст. плідно займалися опрацюванням наукових і прикладних аспектів явищ, процесів, компонентів соціально-трудова діяльності. Серед представників цих шкіл – О. О. Герасименко, І. Ф. Гнибіденко, О. А. Грішнова, В. М. Данюк, Г. Т. Завіновська, Г. В. Задорожний, А. М. Колот, В. А. Красномоєць, Я. В. Крушельницька, Ю. М. Куликов, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, Н. Д. Лук'янченко, С. В. Мельник, В. В. Онікієнко, А. С. Пасєка І. Л. Петрова, В. М. Петюх, В. А. Савченко, В. І. Чернов та інші. Незважаючи на те, що питанням соціально-трудова відносин науковці приділяють багато уваги, водночас, недостатньо вивченими залишаються проблеми формування та функціонування системи соціально-трудова відносин, її значення й особливості розвитку в Україні.

Метою цієї роботи є дослідження особливостей становлення та сучасних тенденцій розвитку соціально-трудових відносин в Україні.

Для України, що обрала європейські цінності як основний орієнтир свого подальшого розвитку, надзвичайно важливим є формулювання правильного розуміння сутності та особливостей розвитку соціально-трудових відносин. Фактично перспективи подальшого розвитку країни ставлять нас перед непротим питанням щодо пріоритетів розвитку соціально-трудових відносин. На сьогодні наукова література виділяє такі основні типи відносин у глобальному масштабі:

1) система відносин «людина – природа», в коло проблем яких входять природні ресурси та їх виснаження, енергетичні та продовольчі проблеми, захист навколишнього середовища;

2) система відносин «людина – суспільство», що включає коло проблем, пов'язаних із соціальними аспектами НТП, освітою, культурою, охороною здоров'я;

3) інтерсоціальні – відносини між спільнотами, етносами, цивілізаціями.

Особливе місце в цій класифікації посідають соціально-трудові відносини. Праця – одна з фундаментальних цінностей господарської культури, через яку виражаються відносини людини та суспільства до діяльності, а також людини та природи в процесі діяльності.

Донаукові уявлення про працю відображали пріоритет фізичних зусиль, його матеріальний характер і зв'язок із природними явищами.

Термін «соціально-трудові відносини» з'явився не так давно. Пов'язано це з тим, що спочатку в ролі основи аналізу та вивчення відносин, що виникають у процесі праці, акцент робився на фізіологічну сутність праці. У цьому аспекті праця розглядалася лише як процес витрачання фізичної та нервово-психічної енергії людини (трудові відносини). Якісно нові характеристики трудової діяльності з'являються тоді, коли праця розглядають не тільки з фізіологічної та економічної позицій, а й соціальної. У цьому контексті праця являє собою свідому діяльність людини, яка спрямована на досягнення бажаного результату та реалізується в ньому. Але трудова діяльність не тільки вимушений і важкий тягар. У процесі праці людина отримує унікальні можливості для реалізації своїх творчих здібностей для самовираження та самореалізації (соціальні відносини).

Соціально-трудові відносини характеризують економічні, соціальні, психологічні, правові аспекти взаємозв'язків окремих людей і соціальних груп у процесі трудової діяльності. Науковці, які вивчають різні проблеми економіки та соціології праці, аналізують соціально-трудові відносини за трьома основними напрямками: суб'єкти, предмет і типи відносин. Трансформаційні зрушення саме і стосувалися сутнісних характеристик основних складових соціально-трудових відносин. Але перш ніж проаналізувати основні причини таких змін і те, яким чином вони вплинули на систему соціально-трудових відносин, необхідно дати їм загальну характеристику.

Найбільш важливими суб'єктами соціально-трудових відносин є: наймані працівники, профспілки (союзи найманих працівників), роботодавці та держава.

Найманим працівником є людина, яка уклала трудовий договір із представниками підприємства, державою або будь-якою громадською організацією.

Професійні спілки створюються для захисту соціально-економічних інтересів найманих працівників. Напрямами діяльності профспілок є забезпечення зайнятості, гарантій прийнятних умов праці, оплати. Об'єднання профспілок можуть виступати гарантом дотримання прав найманих працівників, захищають їхні інтереси в трудових суперечках і конфліктах.

Роботодавець може виступати власником або діяти від імені власника в наймі на роботу одного або декількох працівників.

Держава виступає як суб'єкт соціально-трудова відносин і може виступати передусім як захисник прав громадян і організацій.

Як предмет соціально-трудова відносин розглядаються цілі, до досягнення яких прагне людина на різних етапах своєї діяльності.

На перших етапах (від народження до закінчення навчання) соціально-трудова відносини пов'язані здебільшого з проблемами професійного навчання. У період активної трудової діяльності (до пенсії) основними є відносини найму та звільнення, кар'єрного зростання, перепідготовки, питання умов і оплати праці. У період після трудової діяльності головною стає проблема пенсійного забезпечення.

Психологічні, етичні, правові форми відносин у процесі трудової діяльності характеризують типи соціально-трудова відносин.

Так, значна регламентація соціально-трудова відносин з боку держави характерна для патерналістського типу. На рівні підприємств патерналізм характерний для Японії та деяких інших азійських країн.

Такий тип відносин, як партнерство, характерний для Німеччини та інших європейських країн. Соціальне партнерство відображає історично обумовлений компроміс інтересів головних суб'єктів економічних процесів і висловлює громадську необхідність соціального світу як одного з основних умов політичної стабільності та соціально-економічного прогресу.

Становлення й розвиток соціального партнерства в Україні забезпечується створенням системи соціального партнерства, що являє собою складне й динамічне утворення структурно-організаційних елементів (суб'єктів, форми угод, нормативно-правового забезпечення), форм, ідеології, культури, принципів, методів, засобів, тактики, технологій відносин, об'єднаних певним механізмом. Ця система постійно перебуває під дією, з одного боку, регулюючого впливу соціальної системи, а з іншого боку – впливу стихійних чинників соціального життя [2, с. 157].

Соціальне партнерство вимагає досить високого ступеня зрілості особистості, певного рівня самоорганізації та самосвідомості всіх його суб'єктів. Таким чином, потрібна «критична маса» об'єктивних і суб'єктивних передумов для його реалізації. Тому здебільшого лише в розвинених країнах соціальне партнерство набуло зрілих, досить ефективних форм.

У сфері соціально-трудова відносин практика соціального партнерства включає:

1. Систему участі найманої праці у власності та доходах підприємства.
2. Формування примирних та арбітражних органів, що здійснюють примирні акції при вирішенні трудових конфліктів.

3. Участь представників найманої праці, підприємницьких структур і держави в управлінні фондами соціального забезпечення та страхування.

4. Участь працюючих за наймом в управлінні підприємством.

Крім відносин патерналізму та партнерства, виділяють такі типи відносин, як конкуренція, солідарність (загальна відповідальність і взаємна допомога суб'єктів соціально-трудова відносин), субсидіарність (прагнення людини до особистої відповідальності за свої дії та досягнення своїх цілей при вирішенні соціально-трудова проблем), дискримінація (заснована на свавіллі прав суб'єктів соціально-трудова відносин).

Перераховані вище складові соціально-трудова відносин реалізуються та знаходять своє концентроване вираження в соціальних моделях суспільства. Основними елементами, що утворюють й одночасно характеризують ту чи іншу соціальну модель, є такі:

- 1) ставлення людини до праці;
- 2) захист з боку трудового законодавства;
- 3) реалізація відносин соціального партнерства та договірних відносин;
- 4) роль профспілок і членство громадян у профспілках;
- 5) державне регулювання соціально-трудова відносин.

На сьогодні дослідники проблем соціально-трудова відносин виділяють такі основні моделі: американська (та близька до неї англосаксонська) соціальна модель, європейська (або континентально-європейська) соціальна модель, японська.

Аналіз почнемо з американської соціальної моделі. Основу американської моделі становить філософія, яка зводиться до того, що кожна людина вільна у виборі свого життєвого шляху. Індивідуальний трудовий контракт передбачає свободу вибору працівником прийнятних саме для нього умов і форм оплати праці, тоді як угоди порушують свободу вибору (на думку американців).

Таким чином, у соціально-трудова відносинах взяв гору принцип «дерегулятивності», що означає досить слабкий захист трудящих з боку трудового законодавства.

Для американської й англосаксонської моделей характерні соціально-трудова відносини, засновані на конкуренції та дусі суперництва.

Європейська, або континентально-європейська, соціальна модель побудована на зовсім інших принципах, насамперед – це принципи згоди, соціального діалогу та солідарності. У більшості західноєвропейських країн отримали значне поширення тристоронні органи соціального партнерства. У багатьох європейських країнах будь-які профспілки уповноважені вести переговори між роботодавцями та працівниками для укладення колективних договорів.

Загальною для більшості країн континентальної Європи є жорстка система колективних договорів і переговорів. Колективний договір має пріоритет над індивідуальними трудовими контрактами, та діє принцип солідарності.

На сьогодні добре відома й описана в науковій літературі японська соціальна модель. Соціально-трудова відносини, засновані на принципі співучасті та колективного духу, стали одним з тих небагатьох прикладів контактів між роботодавцями та працівниками, які характеризуються взаєморозумінням і співпрацею. Хоча було б невірним ідеалізувати японську модель. Характерними

для японського стилю трудових відносин є високий ступінь експлуатації праці, жорсткий контроль за роботою працівників. До особливостей японської соціальної моделі відноситься й те, що на рівні законодавства закріплені лише мінімальні норми, що стосуються, наприклад, оплати та умов праці. Решта ж питань надані для вирішення роботодавцям і працівникам на робочому місці. Система соціального забезпечення носить загальний характер і базується на страховому принципі. Оплата праці працівників в Японії дозволяє заохочувати різні категорії працівників. Значне поширення мають різного роду бонуси.

Профспілки набули найбільшого поширення в приватному секторі економіки та на державних промислових підприємствах. Вони мають право на проведення страйків, колективні переговори та консультації. На середніх і малих підприємствах, де працює велика кількість людей, поширені різні системи патерналізму, і діяльність профспілок або взагалі неможлива, або утруднена.

Що стосується соціальної моделі України, то вона зазнавала на різних етапах розвитку країни значні зміни. Хоча сутнісні її характеристики тією чи іншою мірою залишалися незмінними.

Остання фінансово-економічна криза та подальші перманентні кризові явища породили нові проблеми в розвитку соціально-трудової сфери, які «працюють» на збереження дефіциту гідної праці. Йдеться про масові порушення з боку роботодавців, а саме:

- звільнення у зв'язку з тенденційно оформленими підставами (неодноразове невиконання трудових обов'язків, невідповідність компетенцій працівника наявним вимогам за результатами атестації);
- примушування до звільнення за власним бажанням замість звільнення за скороченням чисельності або штату з виплатою компенсації;
- одностороння зміна умов трудового договору (зниження заробітної плати, скорочення витрат на створення безпечних умов праці, примушування до переукладання трудового договору з безстрокового на строковий);
- невивплата або несвоєчасна виплата заробітної плати;
- неповний розрахунок під час звільнення;
- запровадження атипових графіків робочого часу, що відповідають потребам переважно роботодавців;
- праця понад норму без оплати або компенсацій [3, с. 50–51].

Роботодавці для формування балансу витрат і вигід на свою користь прагнуть неформальних або напівформальних відносин у сфері праці, які для них стають усе привабливішими. При цьому має місце тенденція до розширення набору привабливих для роботодавців неформальних правил і норм поведінки на полі соціально-трудова відносин:

- праця понад норму без оплати або компенсацій;
- заробітна плата «у конвертах»;
- безстрокові відпустки;
- скорочений робочий тиждень;
- атипові графіки робочого часу [4, с. 25–26].

З упевненістю можна говорити про кризу трудових відносин у сучасній Україні. Вона характеризується такими рисами й ознаками:

1) високопрофесійна праця вчених, інженерів, робітників знецінюється через низьку заробітну плату. У нас у країні склалася парадоксальна, з погляду економік розвинених країн, ситуація – бідність працюючої людини;

2) зміна уявлень щодо престижу професій. Привабливою стала діяльність, пов'язана з підприємництвом (банківська сфера, фінанси, цивільне право, комерція, реклама). Сам по собі цей факт є цілком об'єктивним і позитивним. Але в Україні праця має низьку оцінку й оплату. Це призводить до значного розриву, іноді в десятки разів, в рівні оплати праці;

3) співвідношення ролі людини / колективу та держави до сьогодні залишається головною проблемою соціально-трудова відносин. Можна виділити такі основні напрями державного регулювання соціально-трудова сфери, як: політика у сфері зайнятості, створення та збереження робочих місць, державне регулювання доходів населення та санітарно-гігієнічних умов праці. Механізми й інструменти реалізації державної політики не повинні втрачати своєї практичної значущості. Більш того, умови сучасного розвитку надають цій взаємодії (держава – економіка – людина) нового змісту, підвищуючи роль координації та цілеспрямованості;

4) членство в профспілках для більшості трудящих носить і сьогодні формальний характер. Ідеї соціального партнерства поки ще «не прижилися» в Україні;

5) розвиток індивідуалізму, як загалом позитивного явища, негативно позначилося на традиціях колективізму. Відбувається руйнування таких базових цінностей, як солідарність, взаємодопомога, гарантії соціального захисту.

Соціальна напруженість на підприємствах, незадовільні умови праці, професійні захворювання, нещасні випадки на виробництві, рання інвалідність, висока плінність кадрів, невпевненість у забезпеченні робочими місцями, відсутність інформації на виробництві – усе це вказує на те, що необхідна нагальна корекція соціальних заходів на підприємствах.

Соціально-трудова відносини мають вписуватися в соціальну модель суспільства, відповідати національно-культурним традиціям і змінам економіки. Унаслідок синергетичного ефекту глобалізації та технологічної революції в соціально-економічній сфері промислово розвинених країн відбуваються фундаментальні зміни. Мається на увазі падіння питомої ваги виробничого сектору та зростання сектору послуг, зрушення в процесах концентрації промислового виробництва, його галузевої структури, співвідношення «старих» і «нових» галузей та сфер діяльності тощо.

Під впливом цих процесів відбулися не тільки позитивні структурні зрушення та висунення людини як основи соціально-економічного розвитку та прогресу, а й дестабілізація соціально-трудова відносин. Зокрема, спостерігаються скорочення чисельності профспілок, втрата ними колишніх домінуючих позицій в основних галузях, зміщення балансу сил у колективно-договірних відносинах на користь підприємців, трансформація системи соціально-трудова відносин загалом.

Ці процеси пов'язані з:

1) скороченням зайнятості в галузях промисловості, традиційному оплоті профспілок;

2) підвищенням рівня безробіття, яка вразила саме ті категорії трудящих, які були охоплені профспілками;

3) поширенням часткової та неповної зайнятості;

4) посиленням конкуренції, що спонукає підприємців згорнути виробництво або переводити його на території з низькими витратами на робочу силу;

5) збільшеною здатністю капіталу переміщатися в офшорні зони, що звужило можливості маневрування профспілок у межах колдоговірної системи, у тому числі й з питання про встановлення розміру заробітної плати;

6) посиленням еміграції робочої сили;

7) загостренням конкурентної боротьби, яка висунула в число пріоритетних завдань підприємства зниження витрат виробництва, включаючи витрати на робочу силу, що стимулює підприємців до посилення тиску на профспілки з метою отримання від них поступок за колективними договорами;

8) технологічною модернізацією підприємств, зазвичай пов'язаною з ліквідацією робочих місць, передусім для некваліфікованих робітників;

9) гнучкістю працівників і трудових процесів, здатних швидко перебудуватися, поєднувати різні види робіт і на різних підприємствах, появою «віртуальних» робочих місць і поширенням роботи на дому.

Вплив глобалізації та технологічної революції на трудові відносини, проте, не є однозначно негативним. Він має й певний позитивний аспект, який полягає в розширенні сфери та змісту трудової демократії в межах формування нового укладу. У новій моделі соціально-трудова відносин можна виділити такі ключові аспекти:

1) наймані працівники, які у «старій» моделі були в ролі «замінної частини», «гвинтика», які не мали можливості не передбачено правилами (колективними договорами) впливати на виробничий процес і проявляти ініціативу, залучаються до управління виробництвом за допомогою гнучких форм і методів організації праці. Більшості працівників надаються широкі можливості участі у справах свого підприємства;

2) зміна традиційної філософії виробництва та моделі поділу праці. Поява гнучких трудових процесів, гнучких графіків і режимів роботи, «гнучких» працівників і поняття «нового» поділу праці – на замовлення і за процесом;

3) жорстко фіксована оплата праці, характерна для «старої» моделі трудових відносин, поступається місцем системі гнучкого матеріального стимулювання, в якій враховуються особистий трудовий внесок кожного працівника та трудового колективу загалом, передбачається багато різноманітних премій за підвищення кваліфікації, раціоналізацію, творчу активність, заохочується участь трудящих у прибутках підприємств;

4) стимулюється формування організаційної культури, свого роду «ідеологічної» бази, для участі найманих працівників у справах підприємства. В організаційній культурі цінується індивідуальність кожного працівника, визнається його творчий потенціал, розвивається атмосфера довіри та відкритості, культури-

вується відданість і лояльність працівників свого підприємства. Трудовий колектив загалом розглядає себе як єдину команду, в якій немає традиційного протиставлення «ми – вони»;

5) трудові відносини перебудовуються в напрямі встановлення партнерських відносин і співробітництва трудящих і профспілок, що представляють їхні інтереси, з одного боку, та керівництва підприємств, з іншого боку, з метою підвищення ефективності діяльності;

б) посилення значущості в трудових процесах творчості, новаторства, інтелектуалізації праці, формування творчого потенціалу організації й економіки загалом.

Глобалізація, надавши значне прискорення й інтенсифікацію процесам формування нового виробничого укладу, одночасно виявила недостатність опори тільки на передову технологію та вказала на необхідність і неминучість більшого акценту на трудові відносини. На відміну від колишніх етапів науково-технічних перетворень і зміни виробничих укладів, стосовно переважно продуктивних сил, сьогодні в цей процес глибоко втягнуті й трудові відносини. Фактично можна констатувати, що складається нова модель соціально-трудова відносин. І хоча вона ще не набула вигляду впорядкованої структури, неухильно поширюється сфера її застосування, що знаменує собою настання якісно та принципово нового етапу в розвитку сучасного виробництва, сутнісною рисою якого має бути орієнтація на людину-працівника. Зазначене вище має сприяти розвитку соціально-трудова відносин, що дозволить досягти стійкості економічного зростання та відновити соціальну стабільність у суспільстві.

Список використаних джерел

1. Колот А. М. Наука про працю і соціально-трудова відносини: становлення, початок теоретико-методологічного оновлення. *Формування ринкової економіки. Спец. вип.* Київ, 2012. Т. 1. С. 15–34.

2. Красномоєць В. А., Пасєка А. С. Соціальне партнерство в системі соціально-трудова відносин України: особливості формування та перспективи розвитку. *Соціально-трудова відносини: теорія та практика: збірник наукових праць.* Київ, 2013. № 2 (6). С. 155–160.

3. Соціально-трудова відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: монографія / за наук. ред. А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка. Київ: КНЕУ, 2015. 296 с.

4. Колот А. М., Герасименко О. О. Теоретико-методологічні засади гідної праці: проблеми та напрями розвитку. *Соціально-трудова відносини: теорія та практика: збірник наукових праць.* Київ, 2015. № 2 (10). С. 21–42.

1.9. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України

Сучасний етап розвитку провідних країн світу характеризується переходом до інформаційного суспільства, у межах якого формується економіка нового типу, для якої властива визначальна роль знань, інновацій та технологій у процесах виробництва, обміну, розподілу і споживання, а також у розвитку основних галузей народного господарства загалом. В умовах інформаційної економіки особливу роль у забезпеченні економічного зростання та конкурентоспроможності країни відіграють сектори, суб'єкти яких спроможні до генерації нових знань та ідей із

можливістю їх подальшого трансферу в підприємницький сектор. Консолідований у системі вищої освіти інтелектуальний та інноваційний потенціал може перетворити заклади вищої освіти (ЗВО) держави на одних із ключових агентів трансформації національної економіки на засадах інформативності.

У сучасних соціально-економічних умовах виникає необхідність модернізації системи вищої освіти для підвищення рівня її відповідності актуальним тенденціям розвитку національної економіки. Зазначене вище вимагає належного фінансування. Інвестиції в освіту переважно розглядаються як вкладення у розвиток людського капіталу країни. Враховуючи потужний потенціал сектору вищої освіти та беручи до уваги поступове перетворення університетів на повноправних економічних суб'єктів, на загальнодержавному рівні доцільно створити необхідні передумови для диверсифікації джерел фінансування діяльності ЗВО.

Актуальність проблеми фінансування вищої освіти України зумовлює високий науковий інтерес до її дослідження. Зокрема, фінансові аспекти функціонування ЗВО, у тому числі наукові та прикладні засади диверсифікації джерел фінансування системи вищої освіти, розкриваються у працях низки вітчизняних учених: Т. Боголіб, Е. Брукінг, Я. Бучковська, З. Варналій, В. Воліков, Дж. Гелбрейт, Р. Девол, Т. Ілляшенко, І. Каленюк, І. Комарова, О. Куклін, Дж. Лі, В. Сафонова, Л. Цимбал, Л. Шевченко, Н. Шпак та ін. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, присвячених питанням фінансування вищої освіти, проблеми диверсифікації його джерел потребують поглибленого дослідження. Серед перспективних джерел фінансування діяльності університетів можна виокремити комерціалізацію результатів їхніх досліджень, що особливо актуалізується в контексті становлення економіки інформаційного типу.

У науковій літературі виокремлюють кілька моделей фінансування вищої освіти [1; 2]. Типовою для України є змішана модель, що передбачає інвестування ЗВО із державного і приватного джерел. Традиційно головним джерелом є державний бюджет. Офіційні статистичні дані демонструють стабільне зростання обсягів загальних видатків зведеного бюджету України на вищу освіту в гривневому еквіваленті (рис. 1.15).

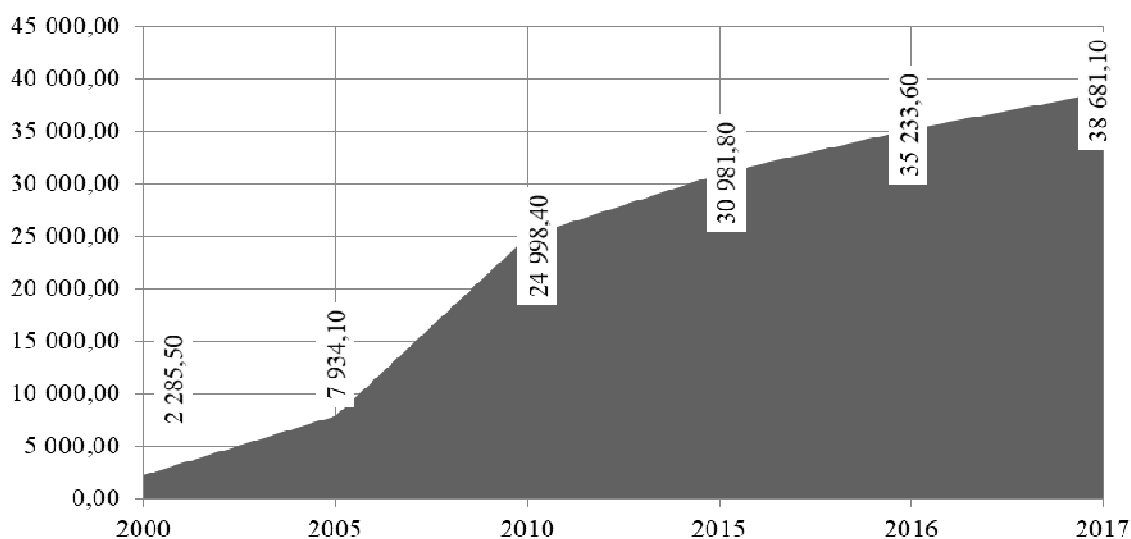
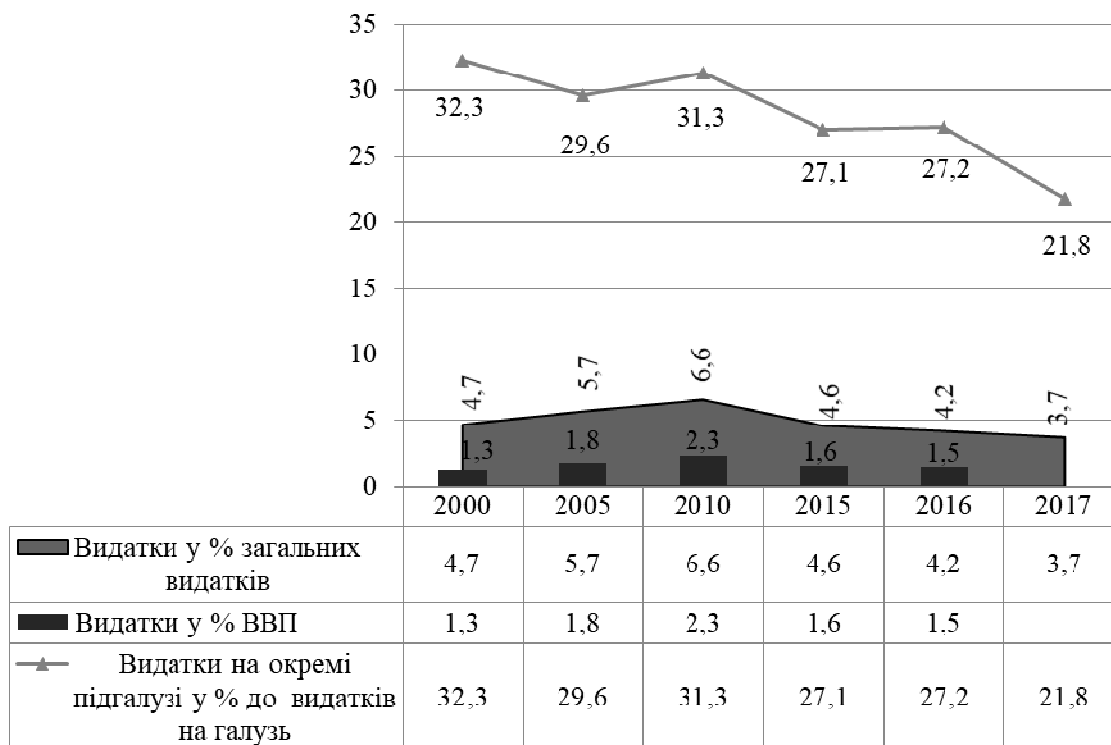


Рис. 1.15. Динаміка обсягів загальних видатків зведеного бюджету на вищу освіту в Україні, млн грн

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Однак зазначене не може свідчити про суттєве поліпшення ситуації в системі вищої освіти країни, що пояснюється доцільністю коригування показників на зростаючі темпи інфляції в країні та девальвації національної валюти. Більш показовими є відносні параметри динаміки фінансування вищої освіти державним сектором (рис. 1.16). Починаючи з 2010 р. чітко простежується тенденція до скорочення видатків зведеного бюджету у відсотках до загальних витрат (із 6,6 % у 2010 р. до 3,7 % у 2017 р.), до витрат на освітню галузь загалом (із 31,3 % у 2010 р. до 21,8 % у 2017 р.) і у процентах до ВВП (із 2,3 % у 2010 р. до 1,5 % у 2016 р.) [4].



*Рис. 1.16. Динаміка державного фінансування вищої освіти в Україні, %
Джерело: побудовано автором на основі [4].*

Вищепроаналізовані тенденції фінансування вищої освіти державним сектором спричинені, на нашу думку, зростаючою політичною нестабільністю, загостренням геополітичної ситуації, розгортанням військових дій на Сході нашої держави, соціально-економічними, демографічними та міграційними (відтік висококваліфікованих фахівців за кордон) проблемами країни. Логічно припустити подальше скорочення державного фінансування, що становитиме загрозу фінансовій безпеці ЗВО, які надмірно залежать від обсягів виділених із бюджету коштів. Крім поступового обмеження державного фінансування, перед вітчизняними ЗВО також постають виклики, пов'язані з:

- демографічною ситуацією – відбувається зменшення студентського контингенту, зокрема і тих, хто навчається на комерційних засадах;
- зміною підходів до формування державного замовлення на підготовку кадрів – означає зміну обсягів фінансових надходжень до університетів із державного бюджету; призводить до ускладнення довго- і середньострокового фінансового прогнозування;

– збільшення витрат на підготовку висококваліфікованих фахівців в університетах – спричинює зростання вартості освітніх послуг, що призводить до зниження рівня їхньої конкурентоспроможності на ринку;

– загостренням конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг [5] – у тому числі через агресивну маркетингову політику іноземних ЗВО, які активно входять на внутрішній ринок;

– міграційними процесами – розглядається двоаспектно: 1) від'їзд наукових кадрів за кордон (у тому числі молодих учених); 2) студентська мобільність.

Зазначене зумовлює необхідність розширення джерел інвестування діяльності ЗВО з метою мінімізації їх фінансових ризиків, забезпечення фінансової безпеки. Найбільшого поширення в секторі вищої освіти провідних країн світу набули такі напрями диверсифікації фінансових джерел, стисла характеристика яких представлена даними табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Основні напрями диверсифікації джерел формування фінансових ресурсів ЗВО

Напря́м	Характеристика
Введення плати за навчання	- включає комісійні за надання суміжних послуг, скорочення стипендіальних і студентських грантових програм, запровадження обмежень на видачу освітніх кредитів; - стосується переважно країн і навчальних закладів, які надавали освітні послуги за державний кошт
Створення ендаумент-фондів	- формування цільових фондів, наповнення яких забезпечується за рахунок меценатських коштів, у тому числі, випускників ЗВО; - досвід Гарвардського, Єльського, Принстонського, Колумбійського та інших університетів
Випуск облігацій	- застосовується переважно у кризових періодах; - досвід Гарвардського, Кембриджського, Принстонського університетів
Приватизація закладів вищої освіти	- відповідно до сучасної світової тенденції розвитку приватизації в секторі вищої освіти; - апробація кращих світових практик та форм приватизації закладів вищої освіти
Розширення спектра послуг	- надання університетами послуг, безпосередньо не пов'язаних з освітньою діяльністю; - досвід світових університетів у наданні медичних, консалтингових, юридичних, експертних, інжинірингових, науково-технічних та інших послуг
Заснування підприємницьких університетів	- вимагає наявності значної фінансової автономії ЗВО; - характерна широка диверсифікованість фінансових надходжень і диференційованість послуг ЗВО
Залучення коштів міжнародних організацій і фондів, що функціонують у сфері вищої освіти	- переважно у формі грантів на реалізацію науково-освітніх міжнародних проєктів; - включає також гранти індивідуальної академічної мобільності
Комерціалізація результатів досліджень	- трансфер наукових розробок учених університетів у реальний сектор економіки на договірній основі; - продаж ліцензій на промислове використання запатентованих університетами винаходів

Джерело: складено автором на основі [6].

Із наведених у табл. 1.7 напрямів диверсифікації джерел фінансування українськими ЗВО найбільш апробованим є перший – введення плати за навчання (рис. 1.17). Аналіз офіційних даних Державної служби статистики України засвідчив достатньо низький рівень зацікавленості юридичних осіб у фінансуванні навчання студентів (6968 осіб у 2017/18 навчальному році, що становить лише 0,5 % сукупної чисельності студентів ЗВО III–IV рівнів акредитації) [4]. Це свідчить, по-перше, про недостатню вмотивованість суб’єктів підприємницького сектору (у тому числі через проблеми з якістю освітніх послуг, актуальністю професійних компетенцій, що формуються у навчальних закладах); по-друге, про низький рівень розвитку співробітництва між ЗВО та бізнесом.

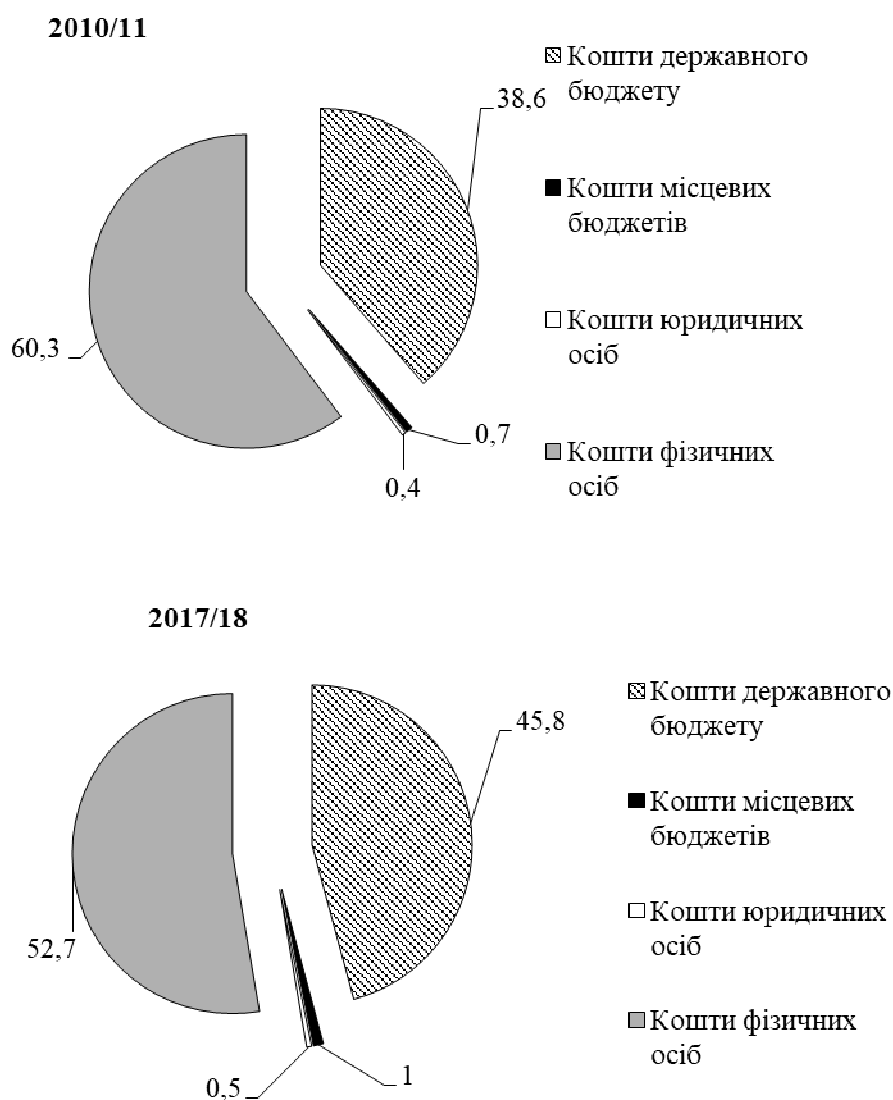


Рис. 1.17. Структура джерел фінансування навчання студентів ЗВО III–IV рівнів акредитації, %

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Серед наявних напрямів диверсифікації джерел фінансування ЗВО найбільш перспективним, з урахуванням поточного стану національної економіки, на нашу думку, є активізація процесів комерціалізації результатів досліджень учених. Під останнім розуміємо комплексну економіко-правову категорію, що

охоплює процеси організації та реалізації трансферу об'єктів інтелектуальної власності, результатів наукових досліджень у реальний сектор економіки на договірній основі.

Наведена вище теза обґрунтовується тим, що інформаційна економіка трансформує підходи до ведення підприємницької діяльності, актуалізуючи роль знань, інформаційних технологій, інновацій, а відповідно, стимулюючи зростання попиту на науково-технічні послуги і наукомістку продукцію [3; 7]. При інформатизації економіки та зростанні ролі інноваційності в забезпеченні конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів актуалізується необхідність розвитку взаємовигідного партнерства суб'єктів секторів підприємництва та вищої освіти. У таких умовах ЗВО перетворюються із передавачів знань й інформації студентам на генераторів нових ідей і технологічних розробок. Сучасні університети, реалізуючи поряд з освітньою науково-дослідну й інноваційну діяльність, закладають передумови для соціально-економічного й інноваційного розвитку країни. Генеровані закладами вищої освіти інновації, інформаційно-комунікаційні технології та запатентовані винаходи шляхом їх комерціалізації впроваджуються в реальному секторі економіки, зокрема в діяльності господарюючих суб'єктів. Значні позитивні результати і здобутки в цьому аспекті демонструють американські університети (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Індекс трансферу та комерціалізації університетських технологій: топ-25 ЗВО (2017 р.)

Місце	Інститут	Місце за категоріями:				Загальний індекс
		Патенти	Видані ліцензії	Дохід від ліцензій	Стартап	
1	2	3	4	5	6	7
1	Університет штату Юта	88,27	89,38	94,04	93,90	100
2	Колумбійський університет	85,86	84,54	97,08	88,50	97,83
3	Університет Флориди	88,60	95,37	91,60	87,84	97,66
4	Університет Брігама Янга	85,59	85,83	86,76	94,95	97,58
5	Стенфордський університет	96,28	85,43	94,57	81,94	95,6
6	Університет Пенсильванії	83,30	86,52	91,62	87,66	95,39
7	Університет штату Вашингтон	79,56	100,00	93,73	79,30	95,11
8	Массачусетський технологічний інститут	96,76	77,92	92,91	82,00	94,33
9	Каліфорнійський технологічний інститут	100,00	76,07	91,53	81,14	94,11
10	Університет Карнегі Меллон	75,57	92,29	88,50	87,05	93,54
11	Нью-Йоркський університет	84,48	78,27	98,60	77,76	93,41
12	Університет Перд'ю	85,58	86,56	85,45	86,87	93,02
13	Техаський університет	87,02	82,90	89,75	81,91	92,88
14	Університет Міннесоти	76,71	91,99	90,75	80,80	92,75
15	Каліфорнійський університет, Лос-Анджелес	93,32	77,37	68,43	100,00	92,13
16	Університет Мічигану	86,03	84,96	89,98	75,03	91,58
17	Корнельський університет	84,49	91,52	86,42	74,32	89,49

1	2	3	4	5	6	7
18	Іллінойський університет Чикаго Урбана	84,66	78,16	89,83	75,87	89,37
19	Університет Південної Флориди	89,25	83,45	81,23	79,65	88,93
20	Каліфорнійський університет, Сан-Дієго	89,14	83,65	65,76	93,53	88,55
21	Університет штату Аризона	79,29	79,87	82,32	82,67	88,49
22	Університет Центральної Флориди	91,93	69,34	79,69	83,75	88,21
23	Північно-Західний Університет	84,88	69,32	88,85	77,44	87,95
24	Університет Піттсбургу	78,31	91,48	87,84	71,37	87,75
25	Університет Штату Північної Кароліни	74,56	86,10	86,54	76,29	87,73

Джерело: [10].

Серед проранжованих у 2017 р. Міжнародним інститутом Milken більш ніж 200 університетів Сполучених Штатів Америки (представлені у звіті «Концепція комерціалізації: кращі університети у сфері трансферу технологій») у топ-10 потрапив Массачусетський технологічний інститут (MIT). Офіс з ліцензування технологій MIT (MIT Technology Transfer Office) доповідає про зростання чисельності патентів (з 141 у 2008 р. до 296 у 2017 р.) та обсягів укладення ліцензійних угод (з 84 у 2008 р. до 122 у 2017 р.) (рис. 1.18) [11].

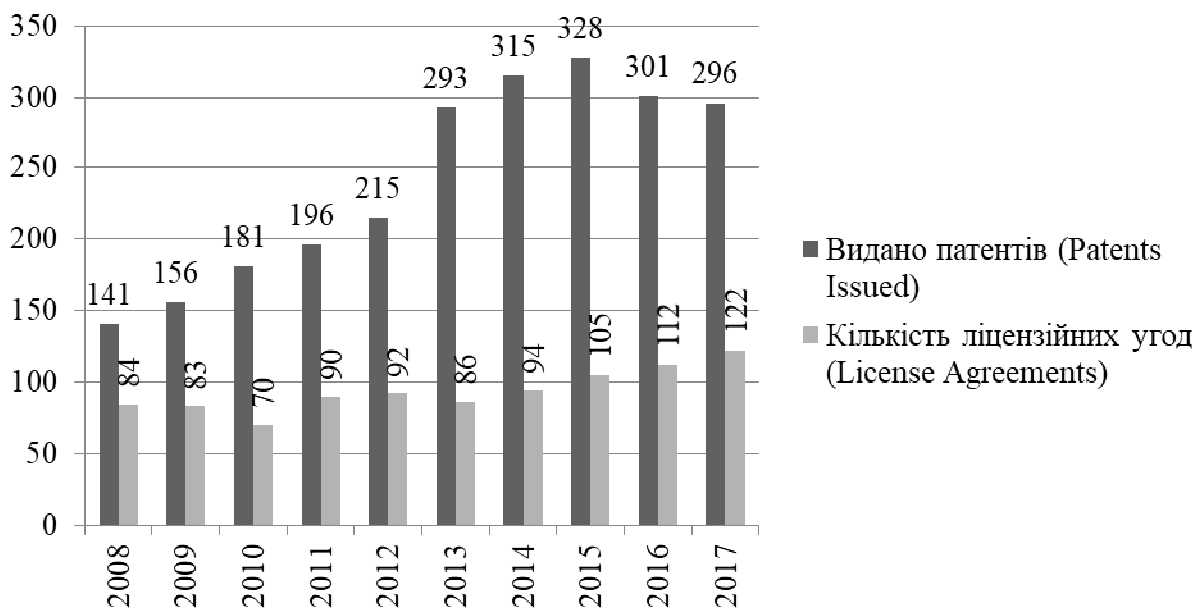


Рис. 1.18. Параметри комерціалізації інноваційних результатів досліджень MIT, од.

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Комерціалізація інновацій як результатів досліджень є одним із головних джерел фінансування провідних світових університетів. Для України цей напрям диверсифікації джерел фінансових ресурсів є перспективним, проте поки що мало апробованим. В Україні щороку реєструється близько 3000 патентів на винаходи, в середньому 9300 патентів на корисні моделі, більше 2000 патентів на

промислові зразки [12]. При цьому значну питому вагу серед сукупної чисельності заявників на отримання патентів становлять саме суб'єкти сектору вищої освіти. Це свідчить про наявність у університетів потужного науково-технічного й інноваційного потенціалу, який, на жаль, досі залишається не реалізованим.

Можемо відзначити, що в Україні поступово формуються передумови для активізації комерціалізаційних процесів. Останнє, у свою чергу, вимагає ідентифікації аплікабельного світового досвіду й адаптації до українських реалій кращих практик іноземних університетів у трансфері технологій у реальний сектор економіки на договірній основі. На поточному етапі розвитку при реалізації процесів комерціалізації результатів досліджень ЗВО постає перед комплексом проблем і бар'єрів:

а) екзогенні проблеми:

1) недосконалість чинного законодавства – неузгодженість положень чинних нормативно-правових актів, повільні темпи їх оновлення (у підсумку спричинює обмеження реальних можливостей ЗВО у комерціалізації розробок);

2) нерозвиненість національного ринку науково-технічної продукції – недостатній рівень інноваційної активності підприємств країни;

3) недостатній попит суб'єктів підприємницького сектору на результати наукових досліджень – недостатній рівень інноваційної активності підприємств, наявність потужних зарубіжних конкурентів-продуцентів наукової продукції;

4) недостатнє фінансування наукових досліджень – нестача фінансових ресурсів, низький рівень диверсифікованості фінансових джерел, низька інвестиційна привабливість дослідницької сфери;

5) міграція наукових кадрів за кордон – недостатній рівень оплати праці вчених, складна геополітична та соціально-економічна ситуація в країні, (призводить до втрати інтелектуального капіталу);

6) тіньова економіка, корупція, низький рівень довіри економічних суб'єктів до державного сектору;

7) недосконалість статистичної бази у сфері комерціалізації – складність оперативного збору й обробки звітної інформації (у підсумку призводить до ускладнення економічного аналізу комерціалізаційних процесів);

б) ендогенні проблеми:

– нерозвиненість механізмів комерціалізації в університетах – недооцінювання ролі процесів комерціалізації результатів досліджень у розвитку ЗВО та розширенні джерел фінансування їх наукової діяльності;

– слабе кадрове забезпечення відділів комерціалізації при університетах (по професійній і кваліфікаційній структурі) – прогалини в кадровій політиці ЗВО, низький рівень умотивованості вчених до проведення досліджень через недостатній рівень оплати праці;

– низький рівень впровадження результатів досліджень у промисловості – низький рівень розвитку співробітництва секторів вищої освіти та підприємництва, недостатня відповідність наукових розробок ЗВО актуальним запитам підприємств;

– низький рівень патентування винаходів українських учених за кордоном – нестача фінансування на покриття витрат, пов'язаних з оформленням та підтримкою дії патентів за кордоном (призводить до обмеження потенційних можливостей комерціалізації розробок за кордоном);

– зниження рівня винахідницької активності – нерозвиненість мотиваційних механізмів, обмеженість фінансування (власне процесів патентування та підтримки чинності отриманих патентів на об'єкти інтелектуальної власності);

– застаріла матеріально-технічна база університетів - недостатній рівень фінансування вищої освіти в цілому та ЗВО країни зокрема (спричинює уповільнення і зниження результативності досліджень).

Вирішення проблем комерціалізації результатів наукових досліджень ЗВО потребує розширення співробітництва суб'єктів у рамках чотирикутника Quadruple Helix [8-9], а саме: секторів *вищої освіти* (університети, інститути, академії), *бізнесу* (підприємства), *держави* (під егідою Міністерства освіти і науки України та Міністерства фінансів України), *громадськості* (організації у сфері освіти). Це дозволить диверсифікувати джерела формування фінансових ресурсів ЗВО; збільшити приток інвестиційних ресурсів у систему вищої освіти; розробити й імплементувати ефективні механізми матеріальної мотивації наукових кадрів; скоротити обсяги відтоку вчених за кордон; оновити матеріально-технічну базу наукових лабораторій і дослідницьких центрів; сформуванати належне кадрове забезпечення відділів комерціалізації при університетах (маркетологи, юристи, бухгалтери, економісти, патентні повірені тощо); активізувати подачу заявок до міжнародних патентних відомств.

У процесі дослідження проаналізовано тенденції фінансування системи вищої освіти України; економіко-статистичний аналіз засвідчив поступове скорочення державного фінансування вищої освіти. Проведене дослідження дозволило дійти висновків про необхідність диверсифікації джерел фінансування діяльності ЗВО України. Серед перспективних джерел фінансування діяльності закладів вищої освіти було виокремлено комерціалізацію результатів досліджень, що актуалізується в контексті становлення інформаційної економіки. Конкретизовано екзогенні (властиві національній системі вищої освіти в цілому) та ендогенні (характерні для закладів вищої освіти) проблеми комерціалізації досліджень ЗВО з ідентифікацією ключових причин їх виникнення (неузгодженість наукової термінології, застаріла законодавча база, низька інноваційна активність підприємств, недостатнє фінансування досліджень ЗВО, ускладнення геополітичної ситуації, економічна і політична нестабільність, корупція та ін.). Перспективи подальших досліджень полягають у дослідженні провідного світового досвіду диверсифікації фінансових джерел ЗВО, включаючи визначення найбільш відповідних сучасним соціально-економічним реаліям України моделей комерціалізації результатів досліджень університетів у реальному секторі економіки.

Список використаних джерел

1. Каленюк, І. С. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти в сучасному світі. *Демографія та соціальна економіка*. 2017. № 1 (29). С. 24–36.

2. Вища освіта в Україні у 2017 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України. 2018. 298 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шпак Н., Гнатюк М. Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 150–155.
4. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44.
5. Shkarlet S. M., Dubyna M. V. Essence and features of information society development. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. № 2 (10). Part. 1. P. 152–158.
6. Актуальні проблеми формування та розвитку інформаційної економіки в Україні: колективна монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2017. 292 с.
7. Devol, R., Lee, J., Ratnatunga, M. *Concept to Commercialization. The Best Universities for Technology Transfer*. Milken Institute. Center for Jobs and Human Capital. April 2017. P. 17.
8. Carayannis E., Grigoroudis E. Quadruple Innovation Helix and Smart Specialization: Knowledge Production and National Competitiveness. *Foresight and STI Governance*. 2016. Vol. 10, No 1. P. 31–42.
9. Carayannis, E.G., & Campbell, D.F.J. (2012). Mode 3 Knowledge Production 1 in Quadruple Helix Innovation Systems.
10. Devol R., Lee J., Ratnatunga M. *Concept to Commercialization. The Best Universities for Technology Transfer*. Milken Institute. Center for Jobs and Human Capital. April 2017. P. 17.
11. MIT Technology Transfer Office. TLO Data. URL: <http://tlo.mit.edu/engage-tlo/annual-update/tlo-data>
12. Річний звіт – 2016 / Державна служба інтелектуальної власності України. Київ, 2017. URL: www.uipv.org/ua/zvit.html.

РОЗДІЛ 2

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

2.1. Зміст та роль фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки

Стійка та ефективна робота підприємств у сучасних умовах неможлива без дієвої системи менеджменту, що ґрунтується на використанні новітніх методів та прийомів управління. Важливу роль у системі управління підприємством відіграє планування його фінансово-господарської діяльності. Перехід вітчизняної економіки від командно-адміністративної системи до ринкових відносин призвів до того, що планування багато в чому втратило своє значення на всіх рівнях управління. Водночас накопичений за останні десятиліття досвід функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах доводить, що недооцінка ролі планування в діяльності підприємств є стратегічною помилкою.

Існує думка, що планувати діяльність підприємств в умовах мінливої ринкової ситуації – марно витратити сили та час. Проте, як свідчить досвід ефективно працюючих підприємств, існує прямий зв'язок між успіхом підприємств і плануванням їхньої діяльності [31]. Адже саме рішення, прийняті в секторі планування, є основою для рішень, що приймаються в межах виконання інших управлінських функцій, таких як організація, мотивація та контроль. Тому ефективно планування є важливим фактором успіху суб'єктів господарювання в сучасній економічній діяльності.

У працях вітчизняних та закордонних учених, таких як Р. Акофф, М. В. Афанасьєв, А. Є. Ачкасов, Г. Н. Бутов, Г. С. Драпкіна, В. М. Дякон, Р. І. Жовновач [14], Е. А. Зінь, Л. А. Лаврів, М. Мескон, В. Є. Москалюк, Г. В. Тарасюк, Л. І. Шваб, О. М. Ястремська та ін. приділяється достатньо уваги питанням теоретичного та методичного обґрунтування розробки та впровадження ефективної системи планування на підприємствах.

Невід'ємним елементом фінансового менеджменту підприємств реального сектору, однією з його ключових функцій, що забезпечує збалансованість між усіма ресурсами, процесами та результатами фінансово-господарської діяльності та без реалізації якої процес фінансового управління не може здійснюватися на достатньо високому рівні є фінансове планування. Фінансове планування виконує інтеграційну роль у процесі управління та забезпечує фінансове обґрунтування загальної стратегії підприємства, включаючи фінанси, виробництво, маркетинг, управління персоналом тощо.

Окремим теоретичним, методичним та організаційним аспектам фінансового планування присвячено багато праць вітчизняних та закордонних науковців, таких як: Р. Акофф, Г. Базецька, О. Біла, М. Білик, І. Бланк, В. Бочаров, І. Брігкхем, В. Гриньова, А. Ільїн, Р. Каплан, В. Ковальов, М. Коробов, І. Мойсеєнко, А. Поддєрьогін, Г. Тарасюк, О. Терещенко, Ю. Ткаченко, Г. Ситник, Р. Слав'юк, Д. Фіннерті, Дж. Хорн, М. Чумаченко та інших.

Нині функціонування суб'єктів господарювання в умовах загострення конкурентної боротьби, високого рівня невизначеності та динамізму зовнішнього середовища не тільки суттєво підвищує роль та значення планування, а й вимагає його застосування в комплексі з ринковими методами управління. Це потребує подальших наукових теоретичних обґрунтувань та досліджень системи планування підприємств у контексті її якісних змін та адаптації до ринкових умов.

Сучасні проблеми фінансового планування на вітчизняних підприємствах реального сектору економіки також є недостатньо вивченими та малорозробленими в теоретичному плані, а методологія фінансового планування потребує удосконалення. Не досягнуто єдності думок щодо визначення сутності та змісту фінансового планування в різних сферах економіки, його комплексного формування та функціонування. Фінансове планування на багатьох вітчизняних підприємствах практично не розвивається, що призводить до незбалансованого формування та використання фінансових ресурсів. Відсутні чіткі теоретико-методичні розробки, які придатні для ефективного практичного використання підприємствами. Тому наявність потреби у фінансовому плануванні на сучасних підприємствах реального сектору викликає необхідність подальшого розвитку та дослідження цієї проблеми.

Метою цього дослідження є систематизація й узагальнення наукових положень щодо визначення сутності, мети, завдань, функцій, обмежень і передумов застосування планування на підприємствах та формування цілісного бачення процесу планування як економічної категорії; дослідження сутності поняття фінансового планування на підставі всебічного аналізу наукових праць за цією темою, обґрунтування ролі та необхідності фінансового планування в управлінні підприємством, виявлення проблем та стримуючих факторів реалізації фінансового планування в сучасних умовах господарювання та окреслення основних напрямків їх вирішення; обґрунтування ролі та необхідності здійснення фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки, дослідження особливостей та проблемних питань організації фінансового планування зазначених суб'єктів господарювання, а також визначення шляхів удосконалення процесу фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки в сучасних умовах.

На сьогодні планування як найважливіша функція управління розглядається як дієвий інструментарій для аналізу, регулювання і вдосконалення роботи суб'єктів господарювання та стабілізації їхньої діяльності в мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому на сучасних підприємствах необхідно забезпечувати можливість розробки та впровадження ефективної системи планування, що спрямована на досягнення бажаного стану підприємства в майбутньому з урахуванням невизначеності та ризику.

Загальний зміст планування як процесу людської діяльності полягає в проектуванні бажаного майбутнього стану [4]. У сучасній науковій літературі єдиного, універсального й загально визнаного визначення поняття «планування» на сьогодні немає. Планування розглядається з різних поглядів: як наука, функція управління, вид діяльності, форма наукового передбачення майбутнього, процес розробки планів тощо (табл. 2.1).

Наукові підходи до визначення сутності категорії «планування»

Джерело/автор	Сутність економічної категорії «планування»
Акофф Р. [2]	Планування – це проектування майбутнього і бажаних шляхів його досягнення
Абросимов І. Д., Медведев В. П. [1]	Планування – це функція, за допомогою якої менеджер визначає курс своїх дій і діяльність з оволодіння майбутнім, що завершується складанням плану
Бутов Г. М. [7]	Планування – особлива форма діяльності людей щодо вибору оптимального варіанта, який забезпечує адаптацію або опір соціальної чи економічної системи до впливу зовнішнього середовища
Герчикова І. М. [11]	Планування – це початковий етап управління. Планування є не єдиною дією, а процесом, що продовжується до завершення планованого комплексу операцій
Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д. [10]	Планування – процес, за допомогою якого система пристосовує свої ресурси до змін зовнішніх і внутрішніх умов
Ковальов В. В. [21]	Планування – процес розробки та прийняття цільових установок і визначення шляхів найбільш ефективного їх досягнення
Кузик Б. М., Кушлин В. І., Яковець Ю. В. [23]	Планування – процес наукового та емпіричного обґрунтування цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку із визначенням шляхів та засобів їх досягнення
Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков О. Л. [24]	Планування – складова частина управління, розробка і практична реалізація планів, що визначають майбутній стан економічної системи, шляхів, способів і засобів його досягнення
Мескон М. [26]	Планування – це процес вибору цілей і рішень, необхідних для їх досягнення
Москалюк В. Є. [33]	Планування – це наука, що охоплює сукупність систематизованих знань про закономірності формування й функціонування різних господарських систем
Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. [38]	Планування – полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань і встановленні їх взаємодії

Нині планування є наукою, що охоплює сукупність систематизованих знань про закономірності формування і функціонування різних господарських систем. Наука планування – це система упорядкованих знань про суть, методологію, методику й організацію планування. Мета науки планування як складової економічної науки – описати, обґрунтувати та передбачити процес і явища дійсності (теоретичне відображення дійсності). Роль цієї науки і потреба в ній з боку суспільства постійно зростають [4].

Деякі автори [10; 40] розглядають планування як процес, за допомогою якого система пристосовує свої ресурси до змін зовнішніх і внутрішніх умов. Інші автори, наприклад Р. Акофф, представляють планування як форму наукового передбачення та проектування майбутнього.

Одні дослідники визначають планування з позиції методології [23], інші – як спосіб свідомого цілеспрямованого управління та регулювання соціально-економічного розвитку [1; 11].

Слід зазначити, що погляди закордонних і вітчизняних авторів з приводу трактування сутності планування досить різноманітні, але вони не суперечать один одному. Відмінності, головним чином, зумовлені тим, з яких позицій розглядається планування, який з його аспектів є пріоритетним у конкретному дослідженні. Оскільки кількість таких аспектів досить велика, то відобразити їх усіх в одному визначенні дуже важко. Але більшість авторів сходяться думкою про те, що загалом планування виступає інструментом постановки цілей та визначення шляхів і засобів їх досягнення.

В економічній літературі сутність планування прийнято розглядати залежно від макро- та мікроекономічних умов діяльності. На макрорівні планування є важливим елементом системи управління суспільством і засобом реалізації соціально-економічної політики держави. На мікрорівні планування виступає як внутрішньофірмове планування виробничо-господарської діяльності підприємства.

У наукових працях виділяють два основні підходи до визначення планування на мікрорівні – загальноекономічний, який розглядає планування як самостійний процес, що має свої цілі й завдання, та управлінський, який представляє планування як одну з функцій управління [25]. Обидва аспекти планування тісно взаємопов'язані між собою, але необхідно зазначити, що в економічній літературі дедалі більшого поширення отримав саме управлінський підхід, що пояснюється вирішальною позицією менеджменту в умовах ринкової економіки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Визначення сутності дефініції «планування» на макрорівні

Джерело/автор	Сутність
1	2
Алексєєва М. М. [3]	Планування – це передбачення цілей організації
Ачкасов А. Є. [4]	Планування – це процес підготовки рішень про організацію раціональної діяльності підприємства шляхом порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів дії в передбачуваних умовах
Брігхем Ю. [6]	Планування – одна з чотирьох функцій менеджменту, яка визначає цілі організації, основні напрямки та засоби їх досягнення
Драпкіна Г. С. [13]	Планування – це вміння передбачати цілі організації на перспективу, способи їх реалізації, ресурсне забезпечення та контроль за досягненням поставлених цілей
Зіміна Л. Ю. [15]	Планування – це практична діяльність по розробці перспектив розвитку підприємства, що ґрунтується на передбаченні змін в його роботі
Зінь Е. А. [16]	Планування – це процес виконання цілей і шляхів їхнього досягнення. Воно охоплює всі рівні ієрархії підприємством
Ільїн А. І. [17]	Планування являє собою управлінську діяльність, яка передбачає розробку стратегії і тактики ведення виробничо-господарської діяльності, а також визначення шляхів досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства
Новіков Б. В. [27]	Планування – процес формування місії та цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення та отримання необхідних ресурсів з метою забезпечення ефективної роботи організації в майбутньому
Селіверстов О. О. [20]	Планування – це упорядкований, заснований на обробці інформації процес щодо розробки комплексу планів підприємства, які визначають показники для досягнення цілей у майбутньому. У загальному вигляді – це процес формування образу майбутнього та прийняття рішень для успішного функціонування підприємства

Таким чином, планування на підприємстві являє собою процес формування й обґрунтування економічних цілей суб'єкта господарювання, вибір оптимальних напрямів їх досягнення згідно із наявними ресурсами шляхом розробки та прогнозування системи якісних і кількісних показників розвитку підприємства, що є основою для його ефективної діяльності (рис. 2.1, 2.2).

Головною метою планування діяльності підприємства є розробка та побудова системи планів для досягнення бажаних результатів діяльності підприємства та забезпечення виробничого процесу необхідними за обсягами та структурою матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Функціонування системи планування на підприємстві повинно забезпечувати швидке реагування на зміну умов зовнішнього середовища; продуктивну взаємодію між усіма підрозділами; діагностику ймовірних загроз та їх мінімізацію; передбачення перспектив розвитку на конкретний період; забезпечення максимальної ефективності та оптимального використання ресурсів; підтримання конкурентоспроможності продукції та підприємства; покращення фінансово-господарського стану та підвищення стійкості функціонування підприємства; успіх на ринку, високі та стійкі темпи розвитку; забезпечення пропорційного та збалансованого розвитку суб'єкта господарювання відповідно до вимог і потреб ринку. Об'єктивна можливість і необхідність планування на підприємстві обумовлюється тим, що з його допомогою забезпечується тісний взаємозв'язок усіх напрямків роботи суб'єкта господарювання, починаючи з виробництва та закінчуючи збутом готової продукції.

Ефективність застосування системи планування виявляється в найбільш раціональному і найменш ризикованому використанні матеріальних, фінансових та трудових ресурсів підприємства.

Складність та високий динамізм сучасних економічних процесів у нашій країні створюють нові передумови для застосування науково обґрунтованої системи планування діяльності вітчизняних підприємств. Необхідно використовувати принципово нові підходи до планування, адже зміни тільки у сфері технології планових розрахунків дозволять лише незначно підвищити ефективність планової роботи.

В умовах трансформації економіки України необхідність фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки визначається обмеженістю матеріальних та фінансових ресурсів, високим рівнем ризиків та нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, новими підходами до управління, необхідністю координації діяльності підрозділів підприємства та іншими факторами.

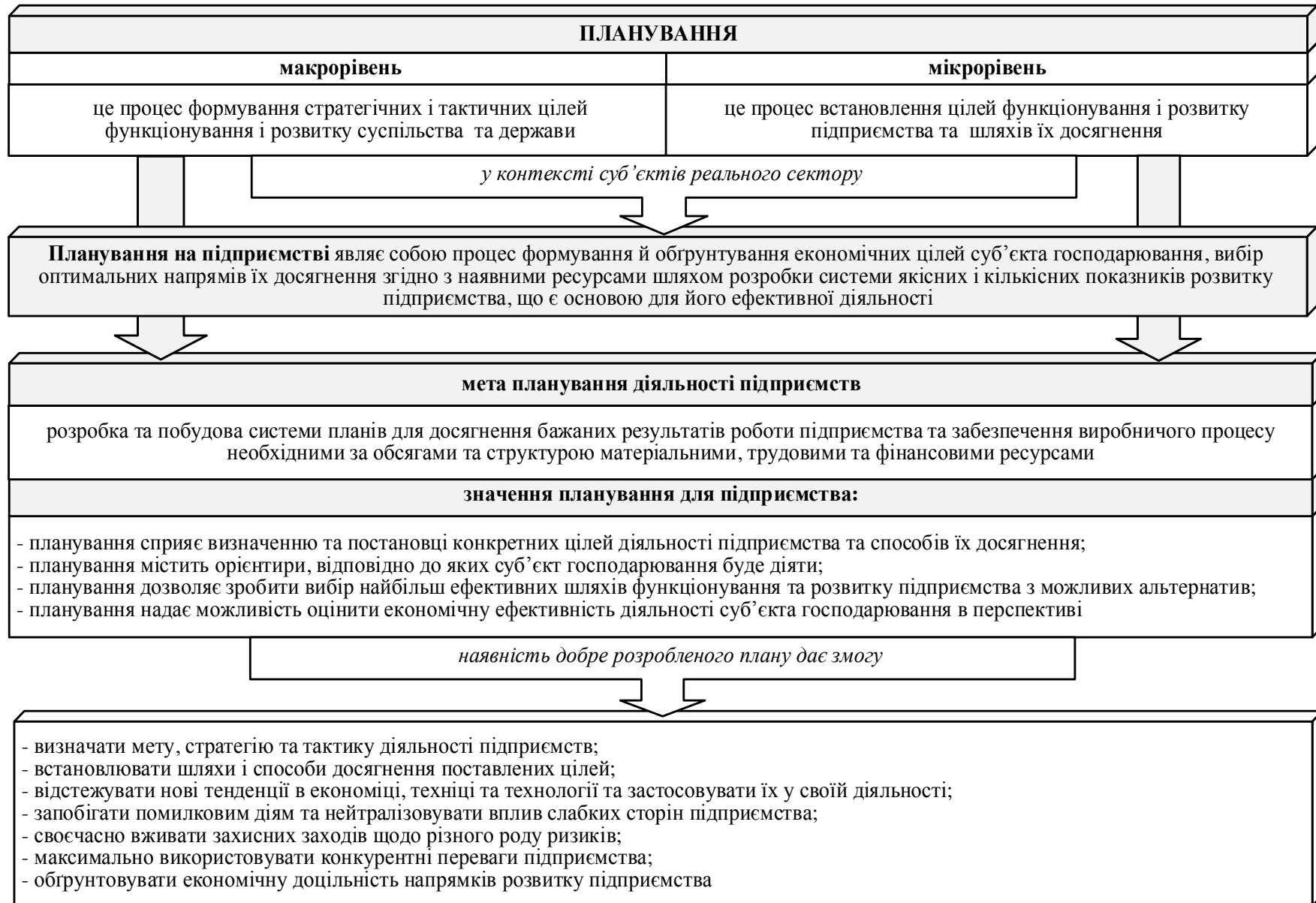


Рис. 2.1. Сутність, мета та значення планування діяльності підприємств



Рис. 2.2. Теоретичні засади дослідження планування діяльності підприємств як наукової категорії

Впровадження ефективної системи фінансового планування на сучасних підприємствах дозволяє раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси, сприяє досягненню високих фінансових результатів, фінансової стійкості та рівноваги, успіху на ринку, розширенню матеріально-технічної бази, вирішенню питань соціального характеру та матеріального стимулювання працівників.

Сучасне фінансове планування повинно поєднувати позитивний досвід командно-адміністративної системи планування, потужну зарубіжну теорію і практику та новітні напрацювання в цій сфері, що диктуються мінливими умовами сьогодення.

Більшість українських і закордонних учених відводять фінансовому плануванню одне з ключових місць і в плануванні господарської діяльності, і в управлінні підприємством загалом. Науковці по-різному трактують сутність дефініції «фінансове планування» (табл. 2.3). Так, деякі автори розглядають фінансове планування у вузькому аспекті, як процес складання прогнозної фінансової звітності. Безумовно, зазначений аспект є вагомим складовим фінансового планування, але недоречно ототожнювати ці два поняття, адже прогнозування не відображає весь зміст і значення планування.

Таблиця 2.3

Наукові підходи до визначення дефініції «фінансове планування»

Автор	Сутність поняття «фінансове планування»	Ключові слова
1	2	3
Слав'юк Р. [36]	«... фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік»	розрахунок обсягів фінансових ресурсів
Партін Г., Загородній А. [32]	«... фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді»	розробка фінансових планів
Кириленко О. [19]	«... фінансове планування - це один з елементів діяльності, пов'язаної з управлінням фінансами, складова частина всього народногосподарського планування. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового національного продукту»	управління фінансовими ресурсами
Ковальова А., Лапуста М., Скамай Л. [22]	«... фінансове планування полягає у складанні прогнозної фінансової звітності, з якої можна зрозуміти прогнозні фінансові показники і потреби у фінансуванні»	складання прогнозної фінансової звітності
Сіренко Н. [39]	«... фінансове планування – діяльність, пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану підприємства. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту»	управління фінансами
Брігхем Ю. [6]	«... менеджери приділяють більше уваги складанню прогнозних варіантів фінансової звітності і вивченню того, як на них відображаються альтернативні стратегії поведінки. Аналіз таких наслідків є головною складовою частиною усього фінансового планування»	складання прогнозних варіантів фінансової звітності

1	2	3
Гончар В. [12]	«...фінансове планування – це технологія планування, обліку та контролю за грошима та фінансовими результатами. Фінансовий план- план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі»	планування грошей та фінансових результатів
Веретеннікова О. [9]	«... фінансове планування – встановлення цілей грошового господарства підприємств і заходів щодо їх досягнення»	встановлення цілей грошового господарства

Інші науковці дають більш широке визначення, розуміючи під фінансовим плануванням діяльність, що пов'язана з управлінням фінансами підприємств та його фінансовими ресурсами. В окремих працях автори визначають фінансове планування як процес розробки фінансових планів, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії в плановому періоді.

Трактування дефініції «фінансове планування» хоч і має певні відмінності, але зазначені підходи не мають суперечностей. При цьому треба враховувати, що фінансове планування – це комплексний процес, що охоплює всі стадії досягнення фінансових цілей: їх формулювання, розробку засобів досягнення, визначення потрібних ресурсів та оцінку результатів.

Під час фінансового планування на підприємстві повинна приділятися значна увага не тільки безпосередньо процесу розробки різних видів фінансових планів за термінами та змістом, а також чіткому формулюванню цілей та завдань, що мають бути вирішені в процесі виконання планів. Основні завдання, що вирішуються за допомогою фінансового планування, систематизовано в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Трактування завдань, що вирішуються в процесі фінансового планування

Автор	Завдання фінансового планування
1	2
Васюренко О. [8]	забезпечення стійкої орієнтації в отриманні оптимальних прибутків та самофінансування виробничо-технологічної діяльності, контроль кредитних, бюджетно-кошторисних, інвестиційних показників і витрат, стандартизації обліку в системі виробничого (операційного) та фінансового управління для досягнення внутрішньої збалансованості та динамічної рівноваги, спрямованої на забезпечення рентабельності виробничої діяльності
Сіренко Н. [39]	<ul style="list-style-type: none"> - визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів, їх розподіл між сферою виробництва та послуг; - максимальна мобілізація внутрішніх фінансових ресурсів та зменшення витрат для стимулювання зросту виробництва і підвищення його ефективності; - поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції; - узгодження головних параметрів фінансових планів з іншими показниками планів економічного і соціального розвитку; - забезпечення збалансованості видів ресурсів, стійкості фінансового стану підприємств, господарських організацій; - визначення фінансових взаємовідносин об'єднань і підприємств між собою та з фінансово-кредитною системою; - виконання всіх стадій фінансового контролю за ефективним використанням державних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх рівнях господарювання

1	2
Кірсанова Т., Дьяченко Н. [20]	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами; - установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями; - визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання; - виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів; - здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів
Ситник Г. [35]	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення формування необхідного обсягу фінансових ресурсів; - забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів; - забезпечення необхідного (цільового) рівня рентабельності; - забезпечення мінімізації рівня фінансових ризиків підприємства; - забезпечення стану фінансової рівноваги підприємства; - забезпечення вчасного реінвестування капіталу; - раціоналізація фінансових відносин з різними стейкхолдерами; - раціоналізація бізнес-процесів підприємства
Оверчук А. [28]	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними власними фінансовими ресурсами; - забезпечення нормального виробничо-торговельного процесу необхідними фінансовими ресурсами; - визначення планових обсягів необхідних грошових коштів і напрямів їх витрачання; - установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями; - визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання; - виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів

Автори дають близьке за змістом трактування фінансового планування, наділяючи його однаковими функціями і ставлячи перед ним ідентичні завдання, але роблять акцент на різних аспектах його прояву [29].

Грунтуючись на вищевикладених визначеннях та основних завданнях фінансового планування, можна сформулювати сутність фінансового планування, як виду управлінської діяльності, що пов'язана з плануванням залучення та використання фінансових ресурсів для реалізації фінансових цілей підприємства, яка реалізується в процесі розробки фінансових планів, що охоплюють усі аспекти діяльності підприємства та забезпечують реалізацію фінансової стратегії і тактики в певний період.

Економічна обґрунтованість і ефективність заходів, що розробляються і які спрямовані на досягнення цілей підприємства, визначають ключову роль фінансового планування в системі планування діяльності підприємства. Необхідність та актуальність фінансового планування на підприємстві на сьогодні вже не заперечується, адже воно дозволяє використовувати сприятливі можливості в умовах швидкозмінної ринкової кон'юнктури, оптимізувати розподіл фінансових ресурсів, вчасно виявляти фінансові проблеми, забезпечувати керівництво

необхідною фінансовою інформацією, стимулювати управлінську діяльність, координувати дії всіх служб та структурних підрозділів, найбільш повно забезпечувати реалізацію всіх форм фінансових відносин підприємства тощо.

Значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно утілює вироблені стратегічні цілі в конкретні фінансові показники, надає можливості визначення життєздатності фінансових проектів, служить інструментом підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності [37].

Оскільки фінансове планування є кінцевим етапом планування загалом, то саме воно оцінює в грошовому виразі доцільність пропонованого майбутнього порядку роботи підприємства, коригує перелік заходів у інших (попередніх) елементах планування (план продажу, план виробництва, маркетинговий план, кадровий план тощо). Фінансове планування виходить із цілей ризик-менеджменту, ресурсного потенціалу і поточних фінансових можливостей підприємства [30].

Нині підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально уявляти своє фінансове становище сьогодні на найближчу перспективу: по-перше, для досягнення успіху у своїй господарській діяльності; по-друге, для задоволення потреб підприємства у фінансових ресурсах, по-третє, для своєчасного виконання зобов'язання перед бюджетною системою, державними позабюджетними фондами, банками та іншими кредиторами. У цих цілях доцільно заздалегідь визначати доходи і витрати, прибуток, враховувати наслідки інфляції, зміни ринкової кон'юнктури, можливого порушення договірних зобов'язань партнерами тощо.

Таким чином, фінансове планування дозволяє вирішити багато фінансово-господарських проблем підприємства:

- забезпечення господарської діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- зростання обсягів прибутку та показників рентабельності й забезпечення фінансової стійкості на перспективу;
- контроль над здійсненням витрат у процесі виробничо-господарської діяльності;
- забезпечення збалансованості доходів та видатків підприємства шляхом їх прогнозування;
- прогнозування місця і конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку;
- комплексний аналіз фінансового стану та всіх сфер діяльності підприємства;
- контроль над інвестиційною діяльністю, фінансовим станом підприємства, його фінансовою стійкістю і платоспроможністю;
- підвищення ефективності кількісної оцінки запланованих результатів та досягнутих цілей;
- регулювання фінансових взаємовідносин із кредитними установами, бюджетом та іншими контрагентами;
- підвищення координації та ефективності роботи фінансово-економічних підрозділів та бухгалтерії.

На сучасному етапі розвитку процес організації фінансового планування на українських підприємствах має свої недоліки:

- недосконалість ґрунтовних методологічних засад стратегічного фінансового планування щодо аналізу та врахування впливу чинників зовнішнього середовища та практичних способів їх реалізації;
- неможливість та неефективність практичної реалізації стратегічних фінансових планів через нестабільність економічних умов;
- орієнтація більшості підприємств виключно на поточне й оперативне фінансове планування;
- неузгодженість рівнів фінансового планування між собою та планових рішень оперативного і поточного планування зі стратегічною метою;
- неврегульованість на законодавчому рівні питань фінансового планування на підприємствах;
- форми більшості планово-економічних документів незручні для фінансового аналізу;
- орієнтація фінансового планування на прогнозування форм фінансової звітності;
- неврахування творчих аспектів при прийнятті фінансових рішень у процесі фінансового планування.

Успішне функціонування вітчизняних підприємств реального сектору економіки та забезпечення їх сталого і конкурентоспроможного положення на ринку неможливо без впровадження якісно нових інструментів фінансового планування. Враховуючи зростання рівня невизначеності та ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, одним із найважливіших способів підвищення ефективності фінансового управління є удосконалення системи фінансового планування шляхом розробки нових концепцій, методів та напрямків, які будуть формуватися з урахуванням особливостей національних умов господарювання та специфіки роботи підприємств відповідної галузі економіки.

Недооцінка ролі системи фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки призводить до прийняття помилкових фінансових управлінських рішень і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності підприємства, погіршення фінансового стану та фінансової стійкості, зростання фінансових втрат, зменшення прибутковості та платоспроможності суб'єкта господарювання.

Багато питань теорії та практики фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки залишаються дискусійними або розробленими недостатньо повно. Існуючі методи, способи та інструменти фінансового планування неповною мірою задовольняють практичні потреби та відповідають вимогам розвитку економіки на сучасному етапі. Спостерігається обмеженість кількості наукових публікацій щодо розкриття прикладних аспектів організації та удосконалення фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки та особливостей планових розрахунків з урахуванням галузевої специфіки. Отже, високий рівень залежності фінансової стійкості та рівноваги підприємств реального сектору від дієвої системи фінансового планування вимагає зосередження уваги на теоретичних аспектах та практичних проблемах побудови ефективної системи фінансового планування в контексті сучасних тенденцій економічного розвитку.

Як зазначено в [29], основними позитивними моментами фінансового планування на підприємствах є:

- з моменту впровадження системи фінансового планування підвищується фінансова обґрунтованість схвалених рішень на всіх рівнях управління;

- зростає ефективність щодо використання активів, що є в розпорядженні підприємства і його окремих структурних підрозділів як у матеріальній, так і в нематеріальній формі, а також ресурсів;

- суб'єкт господарювання має можливість для створення найбільш точнішого проекту за оцінкою інвестиційної привабливості від ділових сфер господарської діяльності, які воно реалізує або якими воно збирається зайнятися в перспективному майбутньому;

- використовуючи політику фінансового планування перед прийняттям правильного управлінського рішення можна чіткіше сформулювати потребу у фінансових інвестиціях і кредитах, а також інших ресурсах та кредитах за різними напрямками господарської діяльності й видах бізнесу;

- з позиції інвесторів, що вклали гроші в бізнес, підприємство може бути розглянуто як зрозумілий «фінансово прозорий» механізм функціонування;

- підвищується рівень управління підприємством завдяки посиленню фінансової дисципліни, а також поєднання стимулювання ефективнішої роботи структурних підрозділів на користь всієї організації; зростає можливість чіткої регламентації відносин між структурними підрозділами підприємства.

Враховуючи високий рівень ризикованості, яким характеризується економічна діяльність у ринкових умовах, фінансове планування виступає одним із дієвих способів зниження фінансових ризиків. Застосування при здійсненні фінансового планування нових методів та інструментів, підвищення рівня адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища, а також формування альтернативних варіантів планових рішень та вибір найбільш оптимальних, сприяє досягненню найкращих результатів функціонування та мінімізації фінансово-економічних небезпек.

У процесі фінансового планування кожне підприємство всебічно оцінює свій фінансовий стан, виявляє шляхи збільшення обсягів фінансових ресурсів та визначає найбільш ефективні напрямки їх використання. Зважаючи на те, що інвестиції в діяльність підприємств реального сектору характеризуються високою вартістю, значною тривалістю інвестиційного циклу та тривалим терміном окупності, це є особливо актуальним в умовах дефіциту джерел фінансування.

Крім цього, діяльність підприємств реального сектору в контексті фінансового управління має певні специфічні особливості, такі як значна тривалість виробничого процесу, високий рівень операційного ризику, високий рівень енерго- та матеріаломісткості виробництва, що обов'язково слід враховувати в процесі реалізації фінансового планування.

У більшості наукових праць зазначено, що процес фінансового планування на будь-якому підприємстві базується на застосуванні трьох основних систем: стратегічного, поточного та оперативного фінансового планування, які пов'язані між собою та реалізуються в певній послідовності. На першому етапі здійснюється стратегічне фінансове планування, в якому визначаються цільові

параметри та прогнозуються основні напрямки фінансово-господарської діяльності шляхом розробки фінансової стратегії суб'єкта господарювання з урахуванням життєвого циклу та конкурентного середовища.

Поточне фінансове планування являє собою конкретизацію цілей стратегічного фінансового планування та є більш деталізованим його рівнем. При складанні поточного фінансового плану визначаються показники фінансових потоків щодо виробництва та реалізації продукції, будується прогнозна фінансова звітність, як правило, терміном на один рік.

Оперативне фінансове планування передбачає складання короткострокових фінансових документів із розбивкою по кварталах, декадах та місяцях – платіжного календаря та касового плану.

Практика показує, що сучасні підприємства реального сектору економіки майже не застосовують стратегічне фінансове планування, а розглядають його лише в контексті бізнес-планування, виділяючи таку важливу його складову, як фінансовий план. Це пов'язано з тим, що реалізація стратегічного плану в умовах нестабільності та невизначеності факторів зовнішнього середовища, які ускладнюють передбачення наслідків управлінських рішень на тривалі інтервали часу, є досить складним завданням. Також проблемою стратегічного фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки є те, що при його здійсненні не прогнозуються якісні та кількісні параметри, що характеризують стан зовнішнього середовища та не прораховуються альтернативні (сценарні) варіанти розвитку.

Поточне фінансове планування на підприємствах базується на розробці фінансової політики за ключовими аспектами фінансово-господарської діяльності, яка конкретизує і деталізує цілі фінансової стратегії та дозволяє виявити майбутні джерела фінансування розвитку підприємства та оптимальні пропорції їх розподілу, визначити структуру активів і капіталу, сформувати структуру його доходів та витрат. На практиці досить складно виявити границі між стратегічним та поточним плануванням на підприємствах реального сектору економіки. Фактично поточне планування обмежується прогнозуванням виручки від реалізації продукції, прибутку та рентабельності, хоча, крім цього, повинно передбачатись складання балансу доходів та видатків, плану надходжень та витрачання грошових коштів у яких би відображались не тільки необхідні обсяги фінансових ресурсів, а й напрямки їх використання.

Оперативне фінансове планування передбачає розробку оперативних фінансових завдань та доведення їх до виконавців і відображає рух грошових коштів на нетривалий термін, а також здійснює синхронізацію доходів та видатків для забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості в короткостроковій перспективі. У практиці діяльності вітчизняних підприємств реального сектору саме оперативне фінансове планування несе певний управлінський сенс і є домінуючим серед інших видів фінансового планування. Але воно також має певні недоліки: нерідко показники оперативних фінансових планів складаються без урахування їх взаємозв'язку та глибоко аналізу фінансового стану підприємства за попередні періоди.

Для успішної роботи в сучасних умовах необхідна реалізація всіх систем фінансового планування на кожному підприємстві, що дозволить здійснювати якісний моніторинг, аналіз та контроль за всіма аспектами фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Фінансовий план повинен виявляти достатність фінансових ресурсів за всіма напрямками діяльності підприємства та збалансовувати пропорції між ними, адже різні статті фінансового плану охоплюють та зв'язують між собою всі напрямки діяльності: виробництво, маркетинг, науково-технічний розвиток, управління персоналом.

Нова якість фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки, що зумовлена сучасними тенденціями економічного розвитку, складністю та різноманіттям новітніх методів планування, прискоренням процесів складання фінансових планів вимагає більш ефективного використання інформаційних технологій та програмного забезпечення. Але впровадження інформаційних технологій вимагає додаткових капітальних вкладень, пов'язаних із придбанням техніки, необхідного програмного забезпечення, підготовкою кадрів, що є серйозною перешкодою в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Дослідження виявили, що основними проблемами фінансового планування на вітчизняних підприємствах реального сектору в сучасних умовах є:

- відірваність та автономність складових системи фінансового планування (перспективного, оперативного, поточного), відсутність єдиного контуру планування;

- низький рівень взаємоузгодженості та взаємозв'язку планових фінансових показників;

- відсутність прогнозів кількісних факторів зовнішнього середовища (інфляції, відсоткових ставок, тарифів тощо) та аналізу чутливості планових фінансових показників на можливі зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;

- не проводиться розробка та оцінка альтернативних (сценарних) варіантів фінансових планів;

- низька оперативність розробки планів через недостатність, неактуальність та недостовірність інформації, відсутність ефективної системи взаємозв'язків між підрозділами підприємства, довготривалість процедури узгодження фінансових планів;

- відсутність комплексності процесу фінансового планування через брак чітких та єдиних внутрішніх стандартів складання фінансових планів;

- низький рівень використання сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення для розробки фінансових планів;

- відсутність тісного взаємозв'язку фінансового планування з іншими функціями управління фінансами підприємства (фінансовим аналізом та фінансовим контролем), які зумовлюють та взаємодоповнюють одна одну;

- недостатня обґрунтованість, нереальність та практична непридатність фінансових планів.

Основними причинами відсутності якісного фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки є:

- високий рівень нестабільності зовнішнього середовища та макроекономічних параметрів;

- недосконалість ґрунтовних методологічних засад стратегічного фінансового планування щодо аналізу та врахування впливу чинників зовнішнього середовища та практичних способів їх реалізації;

- неможливість передбачення часто змінних вимог податкового законодавства;

- неефективність організаційних структур, відсутність належного інформаційного, технічного та програмного забезпечення, сучасних автоматизованих систем обліку, планування та управління підприємством;

- недостатня забезпеченість матеріальними та фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання для впровадження у практику ефективних для вітчизняних підприємств систем фінансового планування.

Таким чином, фінансове планування на вітчизняних підприємствах стає невід'ємним елементом у загальній системі управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, а його розвиток у сучасних умовах дає змогу забезпечити:

- використання найбільш сприятливих можливостей в умовах мінливої ринкової кон'юнктури;

- запобігання негативному впливу внутрішніх і зовнішніх загроз на фінансову стійкість підприємства;

- оптимізацію розподілу фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання;

- контроль за фінансовим станом, ліквідністю та платоспроможністю підприємства;

- виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення прибутку та рентабельності підприємства;

- визначення шляхів ефективного вкладання капіталу тощо [18].

Необхідно здійснювати розробку та впровадження концепції фінансового планування для підприємств реального сектору, яка враховує особливості їх функціонування та організації фінансів. Особливими вимогами, що визначають привабливість та результативність фінансового планування і фінансових планів для підприємств реального сектору є неперервність процесу планування, гнучкість та варіативність планів, урахування високого рівня невизначеності та ризиків зовнішнього середовища за допомогою сучасних методів та інструментів планування, прозорість, оперативність і практична можливість реалізації результатів фінансового планування.

Важливим для успішної організації фінансового планування на підприємствах реального сектору є створення ефективної системи забезпечення, що включає в себе: аналітичне забезпечення – методологію та методику фінансового планування; інформаційне забезпечення – фінансову та економічну інформацію щодо внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства; організаційне забезпечення – організаційну структуру та систему управління; програмно-технічне забезпечення – комп'ютерну техніку та програмне забезпечення.

На основі [5] можна сформулювати основні напрямки удосконалення фінансового планування на підприємствах реального сектору економіки: перехід від поточного і оперативного фінансового планування до стратегічного з поступовим збільшенням горизонту планування; розробка моделей та методів стратегічного фінансового планування, які б враховували можливі негативні впливи зовнішнього середовища різної природи; підвищення узгодженості локальних цілей поточного та оперативного фінансового планування і стратегічної мети функціонування підприємств; підсилення координації окремих рівнів фінансового планування; впровадження інформаційних технологій та сучасного програмного забезпечення в процес здійснення фінансового планування на всіх рівнях тощо.

Список використаних джерел

1. Абросимов И. Д., Медведев В. П. Менеджмент как система управления хозяйственной деятельностью: учебное пособие. Москва: Знание, 1992. 80 с.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / пер. с англ. В. А. Бирюков, М. М. Крейсберг. Москва: Прогрес, 1985. 328 с.
3. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод. пособие. Москва: Финансы и статистика, 2003. 176 с.
4. Ачкасов А. Є., Охріменко В. М., Мількін І. В. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Харків: ХНУМГ, 2014. 277 с.
5. Богомолова Н. І., Кравченко О. О. Удосконалення фінансового планування на залізничному транспорті. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 34. С. 164–167.
6. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / пер. с англ. Л. Гапенски. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1997. 456 с.
7. Бутов Г. Н. Планирование на предприятии: учеб. пособие. Казань, 2010. 86 с. URL: http://kpfu.ru/docs/F1152119138/30_Butov.pdf.
8. Васюренко О., Подчесова В. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком. *Банківська справа*. 2008. № 1. С. 30–35.
9. Веретенникова О. Б. Финансовое планирование деятельности хозяйствующих субъектов. Екатеринбург: УрГЭУ, 2004. 277 с.
10. Гаталяк З. П. Система планування виробничо-господарської діяльності підприємства. URL: ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/8482/1/03.pdf.
11. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. Москва, 2010. 512 с.
12. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 1–5.
13. Драпкина Г. С. Дикарёв В. Н. Планирование на предприятии: учебное пособие. Кемерово, 2006. 132 с. URL: <http://e-lib.kemtip.ru/uploads/36/eiy098.pdf>.
14. Жовновач Р. І. Планування діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 1. С. 21–27.
15. Зими́на Л. Ю. Методологические основы внутрифирменного планирования: учебное пособие. Ульяновск: УлГУ, 2007. 115 с.
16. Зінь Е. А., Турченко М. О. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Рівне: НУВГП, 2011. 248 с.
17. Ильин А. И. Планирование на предприятии. 5-е изд., стереотип. Минск: ООО «Новое знание», 2004. 635 с.
18. Кальченко О. М., Панченко О. І. Історичні аспекти розвитку теоретичних підходів до фінансового планування. *Проблеми і перспективи економіки та управління*: науковий журнал. 2016. № 1 (5). С. 231–240.

19. Кириленко О. П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 212 с.
20. Кірсанова Т. О., Дьяченко Н. А. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві. *Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка*. 2011. № 4. С. 48-57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2011_4_9.
21. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Проспект, 2011. 1024 с.
22. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы. Москва: ИНФРАМ, 2000. 336 с.
23. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник. Москва: Экономика, 2011. 604 с.
24. Кураков Л. П., Кураков А. Л., Кураков В. Л. Экономика и право: словарь-справочник. Москва, Чебоксары: Вуз и школа, 2004. 1024 с.
25. Маркова В. Д. Внутрифирменное планирование. Новосибирск: Экор-книга, 2004. 320 с.
26. Мескон М., Алберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. общ. ред. Л. И. Евенко. Москва: Дело, 1992. 702 с.
27. Новіков Б. В., Сініок Г. Ф., Круш П. В. Основы адміністративного менеджменту: навч. посіб. Київ.: Центр навчальної літератури, 2004. 560 с.
28. Оверчук А. В. Сутнісна характеристика фінансового планування в ринкових умовах. *Економічні науки*. 2008. № 3. С. 337–342.
29. Оверчук А. В. Теоретичні аспекти фінансового планування. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 1 (67). С. 99–105.
30. Оганян М. Ш. Совершенствование системы финансового планирования и контроля в организациях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет». Екатеринбург, 2014. 26 с.
31. Олійник В. Роль стратегічного планування для підприємств споживчої кооперації. *Вісті ДВ*. 2005. № 3. С. 11–16.
32. Партін Г. О., Загородній А. Г. Фінанси підприємства: навч. посіб. Львів: ЛБІНБУ, 2003. 258 с.
33. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. В. Є. Москалюка. Київ: КНЕУ, 2005. 384 с.
34. Селиверстов А. А., Кудряков В. А., Шадейко Н. Р. Планирование на предприятии (в городском хозяйстве): учебное пособие. Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2013. 272 с.
35. Ситник Г. В. Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно-орієнтованого підходу. *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. С. 262–270.
36. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 323 с.
37. Степура В. В. Ієрархічні рівні фінансового планування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. Т. 2. С. 119–123.
38. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2005. 312 с.
39. Фінансове планування - складова сталого розвитку підприємства: зб. наук. праць / наук. ред. Сіренко Н. М. та ін. Полтава: ПДАА, 2011. Вип. 3, Т. 2. С. 214–217.
40. Шкарлет С. М., Дубина М. В., Тунік М. В. Розвиток системи контролінгу в управлінні страховими компаніями на ринку фінансових послуг України: монографія. Чернігів: Чернігів. нац. технол. ун-т, 2016. 320 с.

2.2. Механізм формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання

Ефективне функціонування та розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання легкої промисловості безпосередньо залежить від рівня дієвості реалізації фінансової політики у сфері цього виду економічної діяльності. Фінансова політика розвитку суб'єктів господарювання – сукупність заходів зі цілеспрямованого ефективного формування, організації та використання фінансів для досягнення мети суб'єктів господарювання.

Реалізація фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання повинна базуватися на цілях та пріоритетах активізації фінансових відносин в секторі легкої промисловості, використанні фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання, на базових елементах механізму управління їх фінансами.

Структура реалізації фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості повинна включати такі блоки (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структура реалізації фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості

Першим етапом структури реалізації фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості є етап визначення стратегічних цілей. Стратегічні цілі фінансової політики визначають найбільш загальні напрями діяльності сектору легкої промисловості. Алгоритм визначення стратегічних цілей фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості наведено на рис. 2.4.

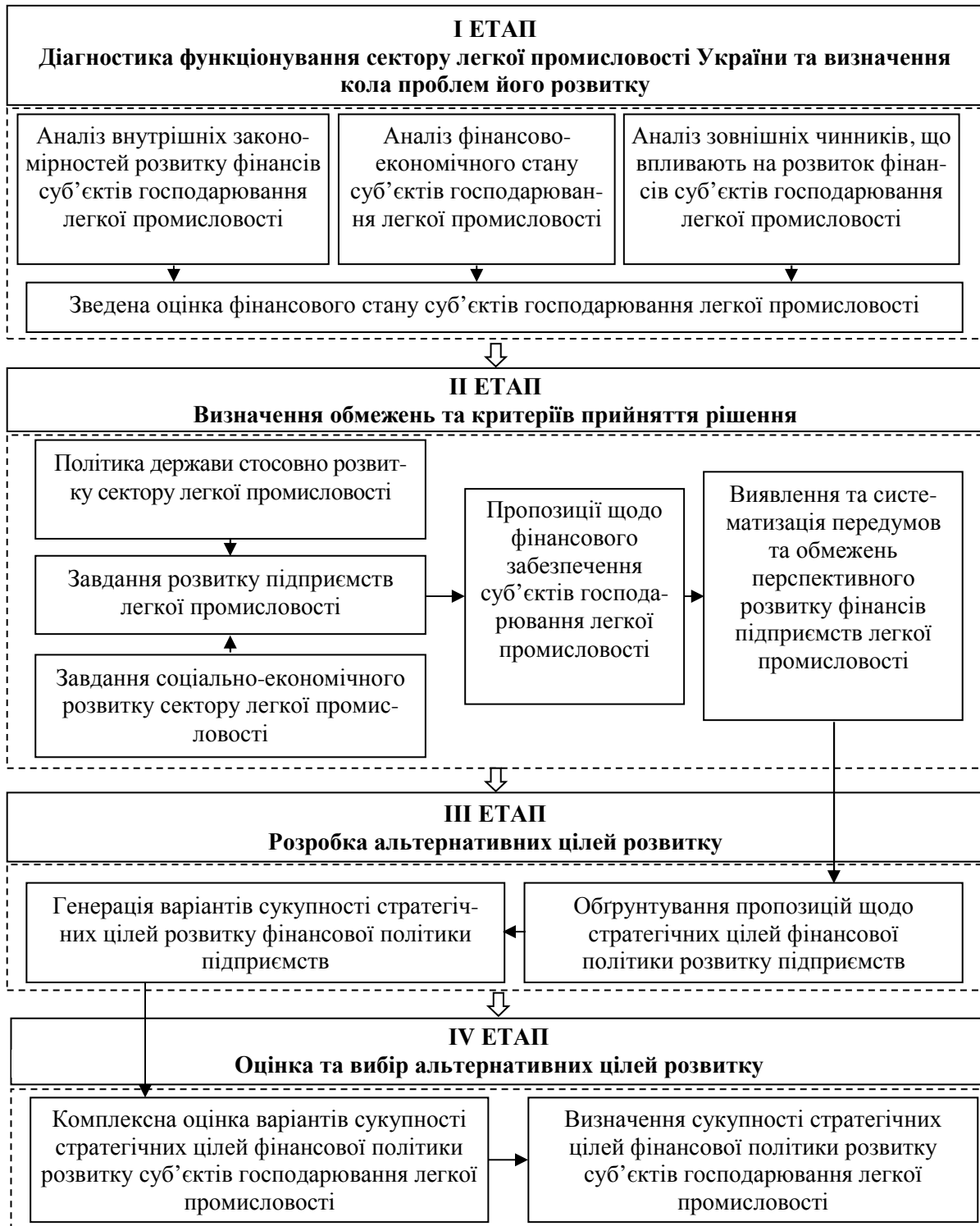


Рис. 2.4. Алгоритм визначення стратегічних цілей фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості

Наступним етапом структури реалізації є формування критеріїв оцінки фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості. Процес формування системи основних критеріїв оцінки розробленої фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості повинен ґрунтуватися на оцінці: зовнішньої узгодженості фінансової політики (рівень узгодженості з фінансовою стратегією розвитку; рівень узгодженості з функціональними та бізнес-одинацями суб'єктів господарювання та рівень відповідності передбачуваним змінам факторів внутрішнього середовища); внутрішньої збалансованості фінансової політики (збалансованість цілей розвитку, цільових показників розвитку та фінансових ініціатив між собою, рівень реалізованості політики розвитку з позицій внутрішнього потенціалу суб'єктів господарювання; відповідність фінансової політики розвитку передбаченому рівню фінансових ризиків); загальних критеріях ефективності фінансової політики розвитку (зростання вартості суб'єктів господарювання, підвищення його частки у ВВП країни, приріст загальної економічної ефективності суб'єктів господарювання).

Оцінювання рівня фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості (показники внутрішньої ефективності суб'єктів господарювання) може здійснюватися на основі отриманих результатів, що відображаються в показниках ефективності діяльності суб'єктів господарювання легкої промисловості (рис. 2.5).

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ		
<i>Показники зовнішньої ефективності суб'єктів господарювання</i>	<i>Показники внутрішньої ефективності суб'єктів господарювання</i>	<i>Показники загальної ефективності суб'єктів господарювання</i>
<ul style="list-style-type: none"> - частка ринку; - обсяги продажу; - ефективність виробництва; - рівень дивідендних виплат 	<ul style="list-style-type: none"> - фінансової стійкості; - платоспроможності; - ділової активності; - ліквідності; - рентабельності 	<ul style="list-style-type: none"> - приріст власного капіталу суб'єкта господарювання; - приріст ринкової вартості суб'єкта господарювання - зростання ціни акцій суб'єкта господарювання

Рис. 2.5. Критерії оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості

З позицій системного підходу вказані критерії ефективності повинні відповідати певним вимогам: по-перше, відповідати цілям, що стоять перед суб'єктами господарювання; по-друге, бути пов'язаними із зовнішнім і внутрішнім середовищем, в якому функціонує суб'єкт господарювання, оскільки лише за зовнішніми критеріями не можливо визначити ефективність його роботи; по-третє, мати повноту, достатню для ухвалення необхідних рішень. по-четверте, бути зрозумілим (мати економічний сенс); по-п'яте, бути доступним для одержання [13, с. 66].

За результатами оцінки показників ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості розраховується інтегральний показник:

$$I_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} a_{ij}, \quad (2.1)$$

де I_j – інтегральна оцінка j -тої складової ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості;

x_{ij} – i -тий індикатор j -тої складової;

a_{ij} – ваговий коефіцієнт i -того індикатора в оцінці j -тої складової;

n – кількість індикаторів j -тої складової.

Вагові коефіцієнти кожного з індикаторів можна визначати експертним шляхом з урахуванням їхньої пріоритетності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Вагові частки індикаторів за складовими оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості

Складова оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості	Вихідні показники за складовими оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості	Вагові частки індикаторів (a_{ij})
Показники зовнішньої ефективності суб'єктів господарювання	Частка ринку	0,40
	Обсяги продажу	0,30
	Ефективність виробництва	0,20
	Рівень дивідендних виплат	0,10
Показники внутрішньої ефективності суб'єктів господарювання	Фінансової стійкості	0,30
	Платоспроможності	0,20
	Ділової активності	0,10
	Ліквідності	0,20
	Рентабельності	0,20
Показники загальної ефективності суб'єктів господарювання	Приріст власного капіталу суб'єктів господарювання	0,50
	Приріст ринкової вартості суб'єктів господарювання	0,35
	Зростання ціни акцій суб'єктів господарювання	0,15

У процесі аналізу ефективності сформованої фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості, необхідно здійснити оцінювання всіх вказаних критеріїв ефективності в комплексі, оскільки запропоновані показники взаємопов'язані та взаємообумовлені. Разом з цим управління чинниками впливу на фінансову політику створює можливість виявлення з їх сукупності тих, які мають максимальний вплив на її формування та реалізацію.

Ефективність формування фінансової політики розвитку залежить від правильності її розробки, повноти визначення та оцінки економічних, соціальних, правових, технологічних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Залежно від етапу життєвого циклу та інтегрального показника оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості наведено матрицю фінансових рішень щодо забезпечення розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Матриця фінансових рішень у забезпеченні фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості

Етап життєвого циклу підприємства I_j	Етап становлення (зародження)	Етап зростання	Етап зрілості (стабільності)	Етап занепаду
Високий ($I_j \geq 1$) Стабільність фінансового стану, відсутність ознак банкрутства, висока ділова репутація, можливість диверсифікації діяльності	Фінансування витрат на створення суб'єктів господарювання чи філії	Посилення диверсифікації діяльності, інвестиційного портфеля, активне фінансування створення інноваційних товарів, посилення фінансового контролю		
Середній ($1 \geq I_j \geq 0,5$) Орієнтація на невисокий рівень діяльності, обмеженість фінансового потенціалу	Збільшення власних засобів, концентрація вкладень у високонадійні активи	Збільшення темпів зростання показників діяльності на основі розширення видів діяльності	Досягнення збалансованості результативності діяльності та фінансового стану	Економія фінансових ресурсів, пошук альтернативних джерел фінансових ресурсів
Низький ($I_j \leq 0,5$) Низький рівень конкурентних переваг, висока ймовірність реорганізації або банкрутства, відсутність фінансового потенціалу для диверсифікації	Забезпечення достатнього рівня платоспроможності	Збільшення обсягів і зниження збитковості операцій	Покращання фінансових результатів, фінансування реструктуризації діяльності	

Запропонована матриця фінансових рішень дозволяє обрати й обґрунтувати якісно різні їх варіанти щодо забезпечення прибутковості та розвитку суб'єкта господарювання легкої промисловості. Розмежування варіантів фінансових рішень на десять квадрантів носить умовний характер і зумовлене особливостями етапів життєвого циклу та рівнями розвитку суб'єктів господарювання.

Таким чином, сформовані якісно різні варіанти фінансових рішень у забезпеченні розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості, такі, що враховують етап життєвого циклу та значення інтегрального показника оцінки ефективності фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості, можуть сприяти зміцненню фінансових позицій підприємства та його конкурентної позиції на ринку.

На етапі формування альтернатив фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості важливим питанням є управління дебіторською заборгованістю, яка впливає на фінансові показники суб'єктів господарювання: оборотність і рентабельність, ліквідність і платоспроможність, фінансову та ринкову стійкість, тривалість операційного та фінансового циклу. Дилема, з якою стикається менеджмент підприємств легкої промисловості: з одного боку, бажання продавати продукцію за передплатою з метою скорочення фінансового циклу та швидкого повернення коштів за відвантажену готову продукцію, що в свою чергу може негативно впливати на багатьох потенційних клієнтів, з іншого – прагнення розширити обсяги продажів за рахунок надання пільгових умов оплати, що може призвести до скорочення власних оборотних коштів і додатковим

операційним витратам унаслідок необхідності залучення позикових коштів, – не настільки очевидна. У кінцевому рахунку всі дії менеджменту повинні бути орієнтовані на забезпечення фінансової стійкості підприємства, зростання його ринкової вартості, що створює необхідність формувати систему цілей і оцінювати ефективність кредитної політики саме з цього погляду.

Питанням управління кредиторською заборгованістю та оптимізацією структури капіталу присвячено достатню кількість праць вітчизняних науковців, тому вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на питанні управління дебіторською заборгованістю.

Політика управління дебіторською заборгованістю є однією зі складових управління обіговими активами суб'єктів господарювання та спрямована на оптимізацію розмірів, термінів погашення та підвищення якості дебіторської заборгованості. Вона передбачає такі етапи розробки: оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості; забезпечення необхідної якості дебіторської заборгованості; захист дебіторської заборгованості від знецінення та скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості.

Збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов підвищує ліквідність підприємства, але й одразу ж зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент суб'єктів господарювання повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість суб'єктів господарювання і ризик втрати платоспроможності. Для кожного підприємства оптимальний обсяг дебіторської заборгованості є різним [12, с. 137].

Забезпечення оптимізації обсягів формування дебіторської заборгованості відбувається за рахунок управління термінами платежів та формами розрахунків суб'єктів господарювання легкої промисловості з постачальниками товарів та споживачами продукції.

Суб'єкти господарювання легкої промисловості використовують 3 форми оплати:

- попередня оплата (може бути повною або частковою);
- оплата за фактом постачання або при отриманні платіжних документів;
- оплата з відстрочкою платні.

Для будь-якого суб'єкта господарювання легкої промисловості сприятливою є мінімізація обсягів:

- авансової оплати та оплати за фактом постачання товарів та максимізація обсягів закупівлі товарів на умовах відстрочки платні (комерційного кредиту) – при закупівлі товарів;
- реалізації товарів на умовах комерційного та споживчого кредиту – при реалізації товарів.

Метою кредитної політики суб'єктів господарювання є забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю. Для суб'єктів господарювання легкої промисловості для ефективного управління дебіторською заборгованістю доцільно впровадити клієнтоорієнтований підхід, метою якого є виважена оцінка кредиторів підприємства та індивідуальний підхід до кожного. Вважаємо, що такий підхід повинен ґрунтуватися на таких основних засадах:

- збір та аналіз повної інформації про ділову репутацію клієнта та його вид бізнесу;

- індивідуально розроблений підхід до надання відстрочки платежу;
- встановлення кредитних лімітів;
- введення штрафних санкцій.

Управління дебіторською заборгованістю повинно носити системний характер та враховувати життєвий цикл дебіторської заборгованості. Отже, процес управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання легкої промисловості пропонується поділити на 3 основні етапи залежно від стадії життєвого циклу, а саме: виникнення дебіторської заборгованості, моніторинг дебіторської заборгованості та робота з проблемними кредитами (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Процес управління дебіторською заборгованістю на підприємствах легкої промисловості

Сьогодні технологія організації кредитного процесу (процесу надання кредитів дебіторам (покупцям)) на підприємствах легкої промисловості ще не отримала системного характеру і на більшості суб'єктів господарювання тільки розвивається, що спричиняє відсутність дій менеджменту з оцінки надійності покупця, встановлення йому індивідуального кредитного ліміту та розміру штрафів за прострочення платежу. Орієнтуючись лише на власний досвід роботи з дебіторами, суб'єкти господарювання легкої промисловості надають товари з відстрочкою платежів, що призводить до виникнення простроченої дебіторської заборгованості, а в деяких випадках і безнадійної.

Це негативно впливає на ефективність роботи суб'єктів господарювання та їхній розвиток, знижує власний кредитний рейтинг та ділову репутацію, зменшує ринкову вартість суб'єктів господарювання, оскільки виникає нестача оборотного капіталу, за рахунок чого знижується ліквідність та платоспроможність.

Саме тому для суб'єктів господарювання легкої промисловості важливим та актуальним завданням є впровадження в практику своєї діяльності підходу до оцінки ділової репутації дебітора, який ґрунтується на оцінці надійності кредитора та визначенні його кредитного рейтингу.

У загальному вигляді алгоритм оцінки надійності та визначення рейтингу дебітора можна представити таким чином: визначення значущості кожного чинника в сукупному кредитному ризику (експертним шляхом або на основі накопиченої статистики минулих років); визначення показників, що характеризують індивідуальні фактори ризику дебітора; визначення бальної шкали оцінок для розрахунку інтегрального показника кредитного рейтингу дебітора. Одним із можливих варіантів ранжування значущості окремих факторів у сукупному кредитному ризику можна запропонувати розподіл на систематичний та несистематичний ризик дебітора (рис. 2.7).

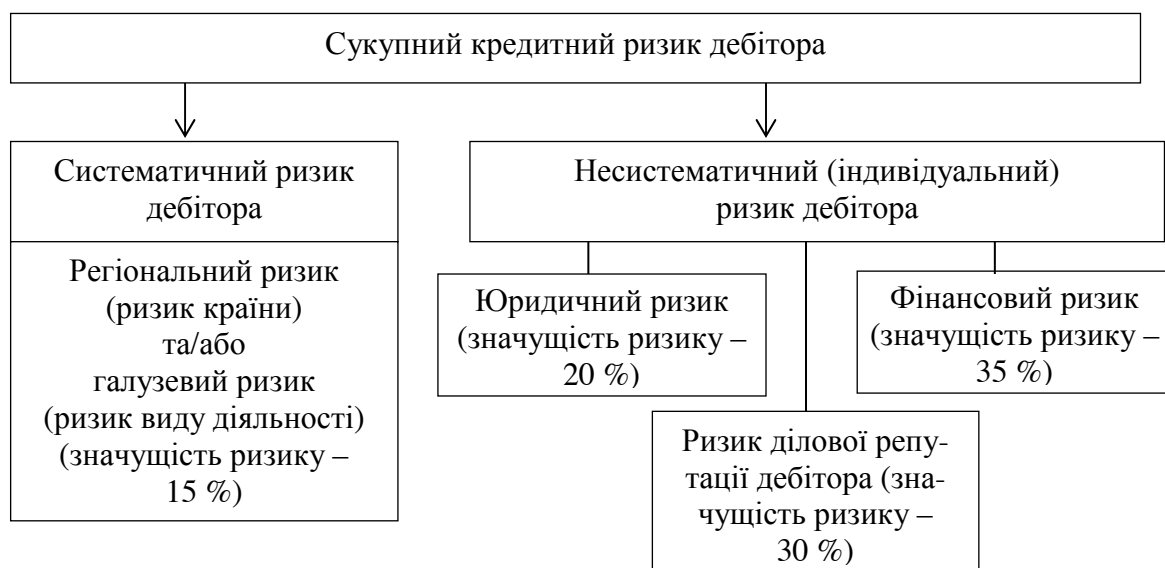


Рис. 2.7. Розподіл значущості окремих факторів сукупного кредитного ризику дебітора

Як шкала балів пропонується їх розподіл від 1 до 4. При цьому бал «1» встановлюється показниками з мінімальним рівнем ризику, «4» – з максимальним.

Підсумковий кредитний рейтинг визначається як сума зважених оцінок усіх чинників ризику конкретного дебітора:

$$РД = \sum P_i \cdot \gamma_i, \quad (2.2)$$

де P_i – рейтинговий бал по кожному фактору сукупного кредитного ризику дебітора;

γ_i – коефіцієнт значущості кожного фактора сукупного кредитного ризику.

Систематичний ризик дебітора може проявлятися у таких формах: регіональний або ризик відносин з дебіторами іншої країни та галузевий або ризик виду діяльності дебітора. Ризик відносин з дебіторами іншої країни є дуже значущим для суб'єктів господарювання легкої промисловості, які займаються експортом своєї продукції, або працюють за давальницькими схемами, оскільки платоспроможність їхніх клієнтів багато в чому залежить від загальної економічної ситуації в країні. Поряд з цим, ризик регіону має важливе значення оскільки рівень економічного розвитку, інвестиційної привабливості регіону може істотно відрізнятись від сусідніх регіонів або від рейтингу країни загалом. Ризик галузі, в якій працює суб'єкт господарювання – дебітор, є також важливим, оскільки будь-які негативні коливання на галузевому ринку можуть призвести до втрати платоспроможності дебітора. Для оцінки цього чинника ризику пропонується використовувати результати рейтингу, який проводять як міжнародні, так і національні рейтингові агентства.

Значущість цього чинника в сукупному кредитному ризику є найбільш низькою (15 %) з огляду на те, що досить часто виставлені рейтинги не відображають величини ризику, що чітко проявилось під час світової фінансової кризи.

До несистематичних ризиків дебітора необхідно включити: юридичний та фінансовий ризики та ризик ділової репутації дебітора. Юридичний ризик дебітора характеризується насамперед тривалістю існування юридичної особи, оскільки значна частка банкрутств, які відчувають суб'єкти господарювання, припадає на термін від 1 до 3 років. Очевидно, що підприємства, які перейшли цю межу, володіють певною стійкістю, їхній менеджмент продемонстрував власні компетенції з організації бізнесу. Водночас велике значення мають і термін співробітництва суб'єктів господарювання легкої промисловості з покупцем та інші фактори.

Залежно від отриманого значення юридичного ризику дебітору надається відповідний рейтинговий бал: 0,8–9,0 % – 1; 9,1–24,9 % – 2; 25,0–54,9 % – 3; 55,0–100 % – 4.

Характеристика ділового ризику дебітора залежить від ринкової кон'юнктури та впливає на інтенсивність його грошових потоків (табл. 2.7).

Критерії оцінки можуть визначатися таким чином: позитивна оцінка за 6-8 показниками з 8 запропонованих – рейтинговий бал 1; позитивна оцінка за 4-5 показниками – рейтинговий бал 2; за 2-3 показникам – 3; за 1 показником – 4. Характеристиками фінансового ризику дебітора є низька ліквідність, незбалансованість активів та джерел фінансування, низька віддача на вкладений капітал, неповернення дебіторської заборгованості, порушення платіжної дисципліни, вірогідність потенційного банкрутства.

Таблиця 2.7

Показники ділового ризику дебітора

Показники ділового ризику	Критерії для позитивної оцінки	Критерії для негативної оцінки
Тривалість роботи на ринку	Тривалість роботи більше трьох років	Тривалість роботи менше трьох років
Частка дебітора на ринку	Дебітор є одним із лідерів ринку	Дебітор не відноситься до значущих учасників ринку
Чутливість дебітора до сезонних факторів	Низька чутливість, попит на продукцію сталий	Висока чутливість, відчутний спад ділової активності покупців
Наявність конкурентів на ринку	Відсутність значущих конкурентів (частка ринку більше 10 %)	Є більше чотирьох великих конкурентів
Якість продукції	Краща, ніж у конкурентів	Гірша, ніж у конкурентів
Асортимент продукції	Широкий асортиментний перелік, є різні напрями збуту	Спеціалізація на одиничному розповсюдженню на ринку виді продукції
Залежність дебітора від одного або групи покупців	Втрата одного або декількох клієнтів не відображається на сумі виручки від реалізації	Втрата одного клієнта може призвести до відчутних фінансових втрат
Цінова стратегія	Ціни відповідають середнім по ринку	Ціни необґрунтовано вищі, ніж на ринку

Вважаємо, що до показників фінансового ризику дебітора слід віднести такі (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Показники фінансового ризику дебітора

Показники фінансового стану	Рейтинговий бал			
	1	2	3	4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5-0,7	0,3-0,49	0,2-0,29	менше 0,2 більше 0,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,5-1,7	1,2-1,49	1,1-1,19	менше 1,1 більше 1,7
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0-2,5	1,4-1,99	1,1-1,39	менше 1,1 більше 2,5
Коефіцієнт платоспроможності	1-2	0,6-0,99	0,59-0,3	менше 0,3 більше 2
Коефіцієнт достатності грошових коштів для проведення платежів	15 – 20 днів	9-14 днів	5 - 9 днів	менше 5 днів більше 20 днів
Частка оборотних активів у валюті балансу	0,35-0,7	0,25-0,34	0,2-0,24	менше 0,2 більше 0,7
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,6-0,8	0,4-0,59	0,3-0,39	менше 0,3 більше 0,8
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,18-0,5	0,1-0,17	0,01-0,9	менше 0,01 більше 0,5
Коефіцієнт рентабельності активів	0,15-0,5	0,1-0,16	0,01-0,9	менше 0,01 більше 0,5
Середньозважений термін старіння заборгованості дебітора за минулий звітний період	прострочена заборгованість відсутня	до 10 днів	10-90 днів	більше 90 днів

Більшість із наведених показників є традиційними і базовими для аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, вияву та оцінки фінансового ризику.

Залежно від отриманого значення фінансового ризику дебітора присвоюється відповідний рейтинговий бал: для критерію оцінки 0,2-0,4 рейтинговий бал – 1; 0,41-0,7 – 2; 0,71-0,99 – 3; 1-4.

Оскільки перелік показників, які використовуються в процесі оцінки фінансового ризику, досить широкий, пропонується використовувати наступний алгоритм оцінки фінансового ризику:

$$ОФР = \left(\frac{\sum \text{набраних балів по кожному показнику}}{\sum \text{мінімальних балів по кожному показнику}} \right) \cdot \text{Наявність або відсутність рекомендацій третіх осіб.} \quad (2.3)$$

Оцінюючи кредитний рейтинг дебітора, можна запросити інформацію в кредитних бюро про своєчасність виконання ним платежів у інших компаніях, які надавали йому комерційні кредити.

Якщо цього зробити не можна, слід скористатися послугами консалтингових компаній, що надають інформацію про фінансовий стан дебітора. Важливим фактом є наявність забезпечення по угоді, в ролі якої найчастіше виступає порука або застава товарів в обігу.

Етап розробки системи кредитних лімітів є достатньо важливим для суб'єктів господарювання легкої промисловості в роботі з дебіторами, оскільки передбачає визначення розміру можливої дебіторської заборгованості.

Можна виділити два основних підходи, що характеризують особливості побудови лімітної політики суб'єктів господарювання легкої промисловості. Згідно з першим підходом ліміт конкретного дебітора визначається на основі накопиченої статистики середньомісячних надходжень грошових коштів, згідно з другим – на основі загального ліміту заборгованості, розрахованого по підприємствах у конкретному періоді.

Відповідно до першого підходу кредитні ліміти не рекомендується встановлювати контрагентам, з якими суб'єкт господарювання працює менше 3-6 місяців. Однак якщо менеджмент дотримується досить агресивної політики продажів, то кредитний ліміт може бути встановлений на досить низькому рівні. Розрахунок ліміту доцільно проводити за кожним дебітором з урахуванням історії взаємин з ним і іншої доступної інформації щомісяця за такою формулою:

$$ДЗ \text{ лім} = НГС \cdot Т, \quad (2.4)$$

де НГС – середньомісячний розмір надходжень грошових коштів за останні 3 місяці (для нового покупця – у межах місячної виручки);

Т – часовий коефіцієнт (набуває значення від 1 до 6, тобто максимальний термін погашення заборгованості не повинен перевищувати 6 місяців).

Максимальний розмір кредитного ліміту не повинен перевищувати чистого прибутку, отриманого від конкретного дебітора за період від 3 до 6 місяців. При цьому при встановленні ліміту необхідно враховувати, що частка дебіторської заборгованості цього клієнта в загальному портфелі боргів підприємства повинна відповідати його частці в сумарній виручці.

Стосовно другого підходу, то розмір цього ліміту може визначатися як сума доступних для суб'єктів господарювання джерел фінансування дебіторської заборгованості:

$$\text{ДЗ лім} = \text{ВК} + \text{ДЗ} + \text{КЗ} - \text{НА} - \text{З} - \text{ДЗ}_{\text{ав_пр}} - \text{КФВ} - \text{ГК}, \quad (2.5)$$

де ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КЗ – короткострокові зобов'язання;

НА – необоротні активи;

З – запаси і витрати;

ДЗ_{ав_пр} – дебіторська заборгованість у частині авансів, виданих постачальникам і підрядчикам, і інших дебіторів;

КФВ – короткострокові фінансові вкладення ;

ГК – грошові кошти.

Ще одним спосіб визначення ліміту заборгованості такий:

$$I_{\text{дз}} = \text{ОР}_k \cdot K_{\text{с/ц}} \cdot (\text{ПНК}_{\text{ср}} + \text{ПП}_{\text{ср}}) : 360, \quad (2.6)$$

де $I_{\text{дз}}$ – необхідна сума фінансових коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість;

ОР_k – планований обсяг реалізації продукції в кредит;

$K_{\text{с/ц}}$ – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

$\text{ПНК}_{\text{ср}}$ – середній період надання кредиту покупцям, у днях;

$\text{ПП}_{\text{ср}}$ – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, у днях.

Розрахований відповідним чином ліміт розподіляється серед дебіторів відповідно до їх рейтингу надійності та вигідності для суб'єктів господарювання легкої промисловості:

$$\text{ДЗ}_{\text{лім}_i} = \text{ДЗ}_{\text{лім}} \cdot \text{ДЗ}_{\text{в.і}} \cdot K_{\text{н.в}}, \quad (2.7)$$

де $\text{ДЗ}_{\text{в.і}}$ – частка покупця у виручці;

$K_{\text{н.в}}$ – коефіцієнт надійності та вигідності клієнта.

Цей підхід до визначення ліміту заборгованості є найбільш виправданим до застосування, оскільки дозволяє враховувати не тільки індивідуальні особливості конкретного дебітора, а й стратегічні інтереси самого підприємства-продавця. Цілком очевидно, що в цьому випадку загальний розмір дебіторської заборгованості враховує особливості розвитку й фінансування суб'єктів господарювання легкої промисловості, дозволяючи оптимізувати співвідношення між величиною обсягу продажів, операційними витратами, пов'язаними з виникненням дебіторської заборгованості.

Визначення категорії клієнта, його вигідності для суб'єктів господарювання і величини відповідного коефіцієнта доцільно здійснювати за такими параметрами, як тривалість роботи з клієнтом; обсяг надходжень грошових коштів від клієнта; відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів (табл. 2.9).

Параметри визначення категорії клієнта

Тривалість роботи з клієнтом, місяці	Обсяг надходжень грошових коштів від клієнта, тис. грн	Відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів	Бали для кожного критерію	Сума балів по критеріям
до 1	до 1	0-5	1	1
1-2	1-5	6-10	2	8
2-4	5-15	11-20	3	27
4-7	15-50	21-50	4	64
7-12	50-100	51-75	5	125
12-36	100-500	76-99	6	216
більше 36	більше 500	100	7	343

Представлений шаблон таблиці має універсальний характер, оскільки менеджмент суб'єктів господарювання легкої промисловості самостійно надає бали по кожному з трьох параметрів, після чого, шляхом перемноження отримує підсумкову суму балів по конкретному клієнту. Після того як була визначена підсумкова сума балів, клієнту надається відповідна категорія та коефіцієнт надійності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Критерії віднесення клієнта до відповідної категорії

Суми балів	Найменування критерію	Категорії клієнтів	Коефіцієнт надійності
1-50	малоефективні клієнти	4	0,10
51-100	ефективні клієнти	3	0,40
101-230	постійні клієнти	2	0,75
231-343	стратегічні партнери	1	1

Одним із ключових етапів кредитної політики, безумовно, є етап, пов'язаний з визначенням пільгових умов реалізації продукції. Розмір знижок може визначатися експертним шляхом, на підставі середньогалузевих показників або на основі зіставлення з показниками основних конкурентів. Наприклад, за повної передоплати надається знижка у розмірі 5 % від вартості товару, при частковій передоплаті (більше 50 % від вартості відвантаженої партії) – знижка 3 %, при оплаті за фактом відвантаження - знижка 1 %. При наданні розстрочки платежу на 7 днів знижки не передбачаються.

Для стимулювання збільшення обсягів продажів запас міцності доцільно прийняти як величину, що перебуває в зворотній залежності від обсягу замовлення. У такому випадку при збільшенні обсягу закупівлі знижка буде зростати в геометричній прогресії.

Наступним етапом кредитної політики суб'єктів господарювання є визначення системи штрафів за несвочасне погашення заборгованості з боку дебіторів, яка є одним із найбільш дієвих інструментів, що дозволяють максимізувати потік грошових коштів і знизити ризик виникнення простроченої дебіторської заборгованості. Метою розробки системи штрафних санкцій є визначення розміру штрафу за кожного клієнта. Персоніфікований характер встановлення штрафних санкцій є оптимальним у практиці кредитного менеджменту. При визначенні розміру штрафу слід враховувати платіжну дисципліну клієнта (дебітора); категорію клієнта; рейтинг клієнта; поправочний коефіцієнт.

Для визначення платіжної дисципліни клієнта необхідно мати інформацію про розміри та терміни прострочення платежу. У табл. 2.11 представлена схема визначення платіжної дисципліни дебітора відповідно до чотирьох бальної системи оцінки.

Таблиця 2.11

Методика визначення платіжної дисципліни дебітора

Термін прострочки, місяців	Розмір прострочки			
	до 5 %	6-30 %	31-75 %	76-100 %
1	1	2	3	4
2-3	1	2	3	4
4-6	2	2	3	4
7-9	2	3	3	4
10-12	3	3	4	4
12-36	3	3	4	4
більше 36	4	4	4	4

Залежно від терміну та розміру простроченої дебіторської заборгованості присвоюється певна кількість балів. Чим більше термін і розмір простроченої дебіторської заборгованості, тим вище бал.

Особливості визначення рейтингу клієнта і віднесення його до відповідної категорії були розглянуті раніше. Для того щоб розрахувати поправочний коефіцієнт, складається зведена таблиця, за розглянутими вище елементами (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Зведена таблиця для визначення розміру штрафу

Платіжна дисципліна (ПД)	Категорія клієнта (КК)	Рейтинг дебітора (РД)	Бали
1	1	1	1
2	2	2	8
3	3	3	27
4	4	4	64

У зв'язку з тим, що максимальна сума балів, яку може набрати клієнт, відповідно до запропонованої методики становить 64 бали, поправочний коефіцієнт для 1 бала становитиме 1,56: поправочний коефіцієнт = $100/64$ балів = 1,56.

Таким чином, розглянувши алгоритм всіх необхідних параметрів для визначення розміру штрафу, представимо формулу для його розрахунку:

$$\text{Розмір штрафу} = \text{ПД} \cdot \text{КК} \cdot \text{РД} \cdot \text{Кпопр} \cdot T_{\text{прj}}, \quad (2.8)$$

де $T_{\text{прj}}$ – сумарний розмір простроченої дебіторської заборгованості конкретного дебітора.

Розмір штрафу визначається у відсотковому співвідношенні і дає змогу обґрунтовано збільшити суму залишкового платежу (дебіторської заборгованості) певного клієнта. Разом з тим рішення про застосування штрафних санкцій має прийматися кредитним комітетом (фінансовою службою) в результаті розгляду причин несплати і того, наскільки важливий цей клієнт для суб'єкта господарювання, чи є можливість почекати оплату без нарахування відсотків.

На основі результатів проведеного аналізу виникнення дебіторської заборгованості, проводиться сценарний аналіз, що дозволяє оцінити її вплив на результати діяльності, фінансове становище та ринкову вартість суб'єкта господарювання.

Загальний сценарний аналіз передбачає побудову матриці, яка дозволяє наочно побачити становище суб'єкта господарювання в кожному з альтернативних варіантів розвитку ситуації з урахуванням накопиченої дебіторської заборгованості, що утворилося на попередніх тимчасових періодах розглянутого сценарію.

Наступним етапом управління дебіторською заборгованістю є формування резерву по сумнівних боргах. Резерв сумнівних боргів створюється на підприємстві, по-перше, для достовірного відображення дебіторської заборгованості в балансі, адже поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі в сумі різниці між наявною заборгованістю та резервом сумнівних боргів. По-друге, за рахунок резерву списується безнадійна заборгованість [5].

Формування резерву по сумнівних боргах пропонується здійснювати на основі найпростішого та найточнішого методу «Абсолютної суми». Ґрунтується цей метод на аналізі платоспроможності кожного конкретного дебітора. Ключовим моментом для такого аналізу будуть чітко визначені та зафіксовані в наказі про облікову політику тимчасові критерії визнання «дебіторки» сумнівним боргом. Сумнівна заборгованість окремих дебіторів, виявлена на основі такого аналізу, підсумовується. Отриманий показник і буде сумою резерву сумнівних боргів (РСБ) [1, с. 5].

Використовуючи метод «Абсолютної суми», важливо не допускати списання заборгованості одних контрагентів за рахунок резерву, нарахованого під інших боржників, оскільки резерв створюється під кожного конкретного боржника.

Останній етап блока виникнення дебіторської заборгованості передбачає оцінку ринкової вартості суб'єкта господарювання, якості дебіторської заборгованості й конкурентного ефекту ведення кредитної політики. Оцінка якості дебіторської заборгованості передбачає визначення питомої ваги прострочених боргів у загальній дебіторській заборгованості. За умови зниження питомої ваги прострочених кредитів, управління дебіторською заборгованістю є виправданим та ефективним.

Важливим блоком процесу управління дебіторською заборгованістю на підприємствах легкої промисловості є проведення моніторингу стану показників дебіторської заборгованості. Етапами моніторингу є:

- оцінка підтриманні платіжної дисципліни клієнтів;
- контроль за зміною рейтингу дебіторів;
- контроль виконання прогнозного сценарію поведінки дебіторів;
- контроль зміни ринкової вартості якості дебіторської заборгованості.

Дослідження факторів впливу на заборгованість суб'єктів господарювання може бути покладено в основу політики управління дебіторською заборгованістю, що полягатиме в проведенні постійного моніторингу показників дебіторської заборгованості, виявленні неблагонадійних дебіторів, впровадженні диференційної політики надання товарного кредиту для різних груп дебіторів. Це сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції при одночасному зменшенні ризику втрати ліквідності. Впровадження даних заходів сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції при одночасному зменшенні ризику несплати боржниками за поставлену продукцію, а отже, скороченні ризику втрати ліквідності [10, с. 150].

Останнім блоком процесу управління дебіторською заборгованістю на підприємствах легкої промисловості є робота з проблемними кредитами, що передбачає:

- використання методів судового стягнення;
- використання економічних методів стягнення та реструктуризацію дебіторської заборгованості.

Реструктуризація дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання є складовою процесу реструктуризації активів і може розглядатись як сукупність заходів, спрямованих на підвищення рівня її ліквідності та прибутковості [2].

Дебіторська заборгованість, безумовно, є складним об'єктом управління, що вимагає кваліфікованого рішення не тільки фінансових, а й юридичних, маркетингових проблем, реалізація яких може сприяти підвищенню добробуту власників бізнесу. Для досягнення цього необхідно регламентувати кредитний процес, максимально формалізувати дії персоналу з визначення умов кредитування кожного конкретного дебітора, наділити менеджмент персональною відповідальністю за забезпечення якості портфеля дебіторської заборгованості.

Заключним етапом реалізації фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості є оцінка результатів впровадження заходів вдосконалення фінансової політики розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості та визначення їхньої ефективності, що ґрунтується на розрахунку та визначенні відхилень показників ліквідності, фінансової стійкості, та ділової активності.

Отже, ефективна фінансова політика – це дієвий інструмент впливу на всі аспекти розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості. Використання її інструментів дасть змогу подолати будь-які труднощі не тільки суб'єктам господарювання легкої промисловості, але й галузі загалом. Але при цьому необхідно дотримуватися певних принципів її впровадження: послідовності; визначеності; доцільності; продуманості; виваженості кожного напрямку її дії. Фінансова політика розвитку суб'єктів господарювання легкої промисловості на сьогоднішньому етапі функціонування вітчизняної економіки повинна характеризуватись якісно новими підходами до суб'єктів господарювання з урахуванням впровадження реформ, інструментів формування цін, оплати праці, податкової і кредитної систем, спрямованих на створення сприятливого середовища для її функціонування.

Список використаних джерел

1. Альошкіна Н. Розрахунок резерву сумнівних боргів. *Податки та бухгалтерський облік*. Березень, 2017/№21. С. 5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/march/issue-21/article-25948.html>.
2. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5084/1/RestrDZ_Basyuk.pdf.
3. Блакита Г. В. Методологія вибору виду фінансової стратегії на підприємствах торгівлі. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 6. С. 48–59.
4. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия: учеб. курс. Киев: Ника-Центр, 2006. 520 с.

5. Дебет-кредит. URL: <https://online.dtkk.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9620-2013.epub/navPoint-5>.

6. Демиденко Л. М. Концептуальні підходи до забезпечення стійкого розвитку підприємства. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 2(7). Т. 1. С. 92–96.

7. Довбня С. Б., Разгоняєва Т. М. Оптимізація програми фінансування підприємства. *Всеукраїнській науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки»*. 2013. № 1 (18). С. 79–82.

8. Дойль П. Менеджмент: стратегія і тактика: пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 293 с.

9. Кудріна О. Ю. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. *Загальнотеоретичні й прикладні проблеми формування стратегії розвитку промислового виробництва України в умовах економічної кризи*. 2015. Вип. 2 (12). Т. 3 С. 91–98.

10. Лівощко Т. В., Бебех К. В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства. 2014. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_143.pdf.

11. Наумова Л. М. Формування фінансової стратегії стратегічного альянсу підприємств легкої промисловості. *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91695/26-Naumova.pdf?sequence=1>.

12. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2009. № 1. С. 136–137.

13. Розумович Н. Ф. Розробка фінансової стратегії у забезпеченні конкурентних переваг підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Хмельницький національний університет. Хмельницький 2016. 234 с.

14. Селіверстова Л. С. Фінанси корпорацій: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 320 с.

15. Стефанишин О. Б. Управління фінансовим забезпеченням розвитку підприємств роздрібної торгівлі: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Львівський торговельно-економічний університет. Львів 2017. 266 с.

2.3. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України

Джерела фінансування необхідні суб'єктам малого підприємництва не тільки в період становлення, а й у процесі розвитку. На цьому етапі традиційні для великого бізнесу джерела (самофінансування за рахунок власного прибутку та запозичень на ринку капіталу шляхом випуску власних цінних паперів) для малого підприємництва (далі СМП) є обмеженими або недоступними взагалі. Обмеженість власних коштів зумовлює СМП розвивати як банківські, так і небанківські кредитні відносини. Кредитування відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності діяльності й розвитку підприємницької діяльності, проте сучасні кредитні відносини у сфері малого бізнесу ускладнені низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, потребують теоретичного та практичного вирішення.

Дослідження сутності кредиту та кредитних відносин присвячено багато праць вітчизняних та закордонних учених. У сучасній науковій літературі термін «кредит» визначаються як: суспільні відносини у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності [6, с. 363]; економічні відносини з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення з виплатою процента [7]; форма позичкового капіталу, що надається на умовах повернення [26, с. 224]; позичковий капітал банку в грошовій формі, що передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [19]; довіра однієї особи до іншої, на підставі якої в позику надається певна вартість у грошовій або товарній формі на тимчасове користування за відповідну плату [24]; акт довіри між суб'єктами кредитних відносин, що являє собою обмін двома платежами, віддаленими в часі [2]. Незважаючи на відмінність у тлумаченні самої сутності кредиту (суспільні відносини; економічні відносини; позичковий капітал, довіра та ін.), усі автори погоджуються в одному – основу кредиту становить процедура надання коштів на поворотній та платній основі на визначений термін. Погоджуємося з думкою О. А. Кривди, що кредит безпосередньо впливає на процеси розширеного відтворення, прискорюючи його на всіх стадіях: виробництва, розподілу, обміну, споживання [12].

Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин у сфері малого бізнесу пов'язана з особливостями формування фінансового забезпечення, обмеженістю власних коштів, нерівномірністю потреб оборотних засобів на кожній стадії виробничого циклу підприємництва. До основних специфічних відмінностей кредитування малого бізнесу можна віднести такі: обмеженість майна для забезпечення фінансових операцій; повна залежність результатів діяльності від державної економічної політики; низька рентабельність/збитковість СМП; великий ризик непогашення кредиту.

Варто зазначити, що після фінансової кризи 2008-2009 років доступ малого бізнесу до банківського кредитування як в Україні, так і за кордоном різко скоротився через падіння економіки і відповідне погіршення фінансового стану СМП та накопичення банками проблемних кредитів. Причинами цього науковці називають порушення процесу довіри між суб'єктами кредитних відносин; криза ліквідності в банківському секторі [2]. Так, як свідчить звіт Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна», у післякризовий період обсяг портфеля кредитів малому та середньому бізнесу в 2012 році у більшості банків був знижений на 30 % і більше, порівняно з передкризовим 2008 роком [11]. Фінансова криза, що вразила європейську банківську систему у 2007-2008 роках спричинила дефіцит ліквідності та втрату довіри з боку клієнтів через недостатню капіталізацію банківського сектору та неефективну практику управління ризиками. Як наслідок, це спричинило труднощі в доступі СМП до кредитних ресурсів та відкинуло розвиток банківської системи на декілька десятків років назад.

Згідно зі статистичними даними OECD, після фінансової кризи близько 86 % СМП країн ЄС мають гірші умови для банківського фінансування, порівняно з попереднім роком; близько 75 % цих компаній зіткнулися зі зменшенням обсягів кредитів, наданих банками; 87 % СМП отримали вказівки банків

щодо додаткової застави за свої кредити [29]. Упродовж 2007–2010 рр. у більшості країн СМП зіткнулися з більш жорсткими кредитними умовами банків у формі підвищеної процентної ставки, скорочення строків погашення та збільшення запиту на забезпечення [30].

В Україні ситуація погіршилася ще й через політичну та економічну нестабільність. Погоджуємося з думкою В. М. Шумельди, що значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії на сході країни, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфеля банків [27].

Сучасні тенденції свідчать про відновлення кредитування СМП, проте залишаються досить жорсткими вимоги до фінансового стану та застави, почастишали випадки відмови потенційним позичальникам у кредиті. Нині навіть у умовах оптимістичних економічних очікувань повному відновленню доступу для банківського кредитування заважає багато перешкод (слабкий фінансовий стан та непрозорість діяльності СМП, необхідність посилення захисту прав кредиторів, відсутність чіткого механізму вирішення питань із проблемними кредитами, високі відсоткові ставки, велика вартість застави). Цей факт підтверджується даними НБУ, згідно з якими у 2017 році частка непрацюючих кредитів СМП (тобто тих, за якими прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення) коливається від 50 до 60 % [10]. При цьому за кредитами в іноземній валюті по фізичних особах (у тому числі й фізичним особам-підприємцям) спостерігається зростання частки непрацюючих кредитів до 95 %. На основі такої негативної статистики стає зрозуміло, що питома вага кредитів для СМП у загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20 %) уже впродовж багатьох років та банки змушені проводити превентивні заходи попередження ризиків неплатежів шляхом підвищення вимог до позичальників.

На сучасному етапі розвитку в більшості країн ЄС спостерігаються позитивні тенденції до нарощення обсягів кредитування, пом'якшення умов (ставок, обсягу застави, періоду тощо) кредитування. На сьогодні залучення кредитів є найбільш популярним джерелом фінансового забезпечення, оскільки має вагомі переваги порівняно з іншими джерелами. Зокрема, основною перевагою є доступність та швидкість отримання коштів, у той час як залучення коштів інвесторів, державної підтримки та грантових програм передбачає створення та обґрунтування детального бізнес-плану, доведення доцільності вкладення коштів та прибутковості проекту й очікування рішення про надання коштів, що займає багато часу. Крім того, на відміну від інших джерел, кредитне забезпечення має ґрунтовну нормативно-правову основу, що детально описує особливості кредитних відносин відповідно до умов, валюти надання, термінів та способів погашення. Як слушно визначає Н. В. Погожа, використання позикового капіталу в багатьох випадках має свої переваги, оскільки заборгованість вигідна в період підвищення темпів інфляції, а плата за користуванням позиковим капіталом відноситься до валових витрат і не оподатковується [20]. Враховуючи важливу роль СМП в економіці, державна політика має бути спрямована на

усунення цих перешкод, розширення доступу до кредитування, покращення якості взаємодії СМП з іншими суб'єктами в процесі кредитування.

На основі дослідження всіх переваг та недоліків залучення кредитних ресурсів нами запропоновано алгоритм залучення кредитних ресурсів у межах формування фінансового забезпечення СМП (рис. 2.8).

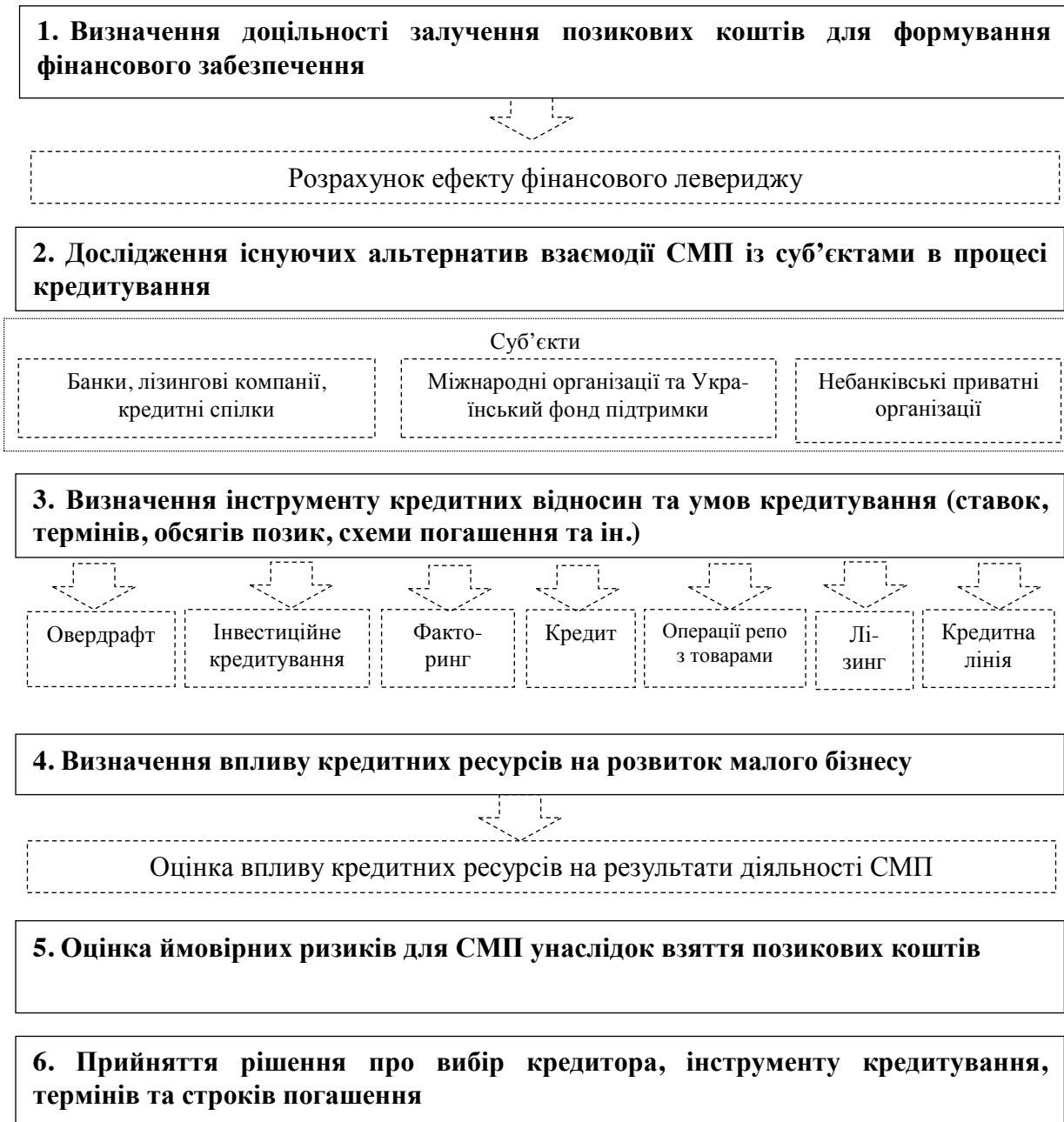


Рис. 2.8. Алгоритм залучення кредитних ресурсів для формування фінансового забезпечення СМП

Джерело: розроблено авторами.

На першому етапі необхідно визначити, чи доцільно залучати у свою діяльність позикові кошти. Серед відомих методів, що визначають доцільність залучення коштів та оптимальність структури фінансових ресурсів підприємства (фінансовий леверидж, середньозважена структура капіталу, метод «ризик-дохідність»), ефект фінансового важеля, на нашу думку, є найбільш інформативним при вирішенні питання залучення кредитних коштів.

Вибір розрахунку фінансового левєриджу для визначення доцільності залучення позикових коштів обумовлюється тим, що за умов високих ставок відсотків і, як наслідок, великого боргового навантаження через взяття кредиту СМП може потрапити в боргову залежність від кредитора, що негативно впливатиме на його розвиток.

Так, фінансовий левєридж визначає вплив залучення позикового капіталу на рівень рентабельності власних вкладень підприємства. Цей вплив виявляється в тому, що за умов перевищення рентабельності капіталу підприємства над рівнем процентної ставки за позиковими коштами рентабельність власного капіталу при використанні кредиту є вищою, ніж при самофінансуванні [4].

На другому етапі запропонованого алгоритму, якщо ефект фінансового левєриджу виявив позитивний вплив залучення позикових коштів на розвиток СМП, необхідним є визначення кредитора серед існуючих альтернативних варіантів. Цей етап передбачає порівняння взаємодії СМП із різними типами кредиторів за критеріями вигоди з відносин, їх ефективності та витрат. Як справедливо відзначає О. М. Біломістний, можна виділити 3 типи взаємодії СМП у процесі кредитування:

- 1) СМП – банк, лізингова компанія, кредитна спілка;
- 2) СМП – міжнародні організації – Український фонд підтримки;
- 3) СМП – банк (як посередник) – суб'єкти [1, с. 42].

Перший тип відносин є найбільш поширеним варіантом взяття кредиту. Серед джерел фінансових ресурсів малих суб'єктів бізнесу (МСБ) банківські кредити за статистикою посідають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників [18].

Дослідження сучасних тенденцій у взаємодії «СМП – банк» в Україні показали, що станом на 31.12.2017 р. у Державному реєстрі банків було зареєстровано 88 банків, 17 з них – з іноземним капіталом [10]. Так, тільки за 2017 рік суб'єктам підприємництва було надано кредитів у розмірі 832 552 млн грн [10].

Аналіз відносин у системі «СМП – банк» країн ЄС показав, що така взаємодія передбачає залучення третьої сторони – державної організації, що представляє державу та працює у ролі «щита» для захисту прав кредиторів та позичальників. Так, загальна модель кредитування малого бізнесу в Німеччині представлена схемою взаємодії «СМП – бізнес-банк – Державний кредитний інститут», у Франції: «СМП – Комерційний банк – Товариство взаємних гарантій – Державна акціонерна компанія по страхуванню кредитних ризиків малих та середніх підприємств (СОФАРІС)», у Чехії: «СМП – Банк – Чесько-Моравський банк гарантій та розвитку» і т. ін. [1; 27; 8]. Основними функціями даних організацій є: надання гарантій та поручительства кредиторам за СМП, що мають недостатні власні можливості по забезпеченню кредиту; вирішення спірних питань у кредитних стосунках СМП і банків; участь у змішаному кредитуванні (надання кредиту за рахунок як приватних, так і державних коштів); консультативні послуги та ін.

На сьогодні в Україні не існує аналога таким європейським організаціям, частково певні функції виконує Національний банк України, проте основною перевагою таких установ є зосередження ваги саме на суб'єктах малого бізнесу, в той

час як основною функцією НБУ є стабілізації грошової одиниці країни та підтримання банківської системи. Погоджуємося з думкою Є. А. Боброва, що сприяння розвитку малого підприємництва можливе шляхом поєднання, узгодження та комбінування різних форм, методів та засобів кредитної підтримки, що використовуються в європейських країнах із розвинутою банківською системою [2].

Альтернативою кредитним відносинам з банком є взяття кредиту в кредитній спілці. Кредитні спілки в Україні за правовим статусом та нормативним забезпеченням засад створення і функціонування нині є неприбутковими організаціями [21]. При цьому погоджуємося з думкою О. Є. Боброва, А. А. Кугій, що кредитні спілки та лізингові компанії поки що не набули значного поширення в Україні [2; 14]. По-перше, наявний акт недовіри до таких організацій у зв'язку з «плинністю», нестабільністю їхньої діяльності. По-друге, перевагою взаємодії з банківськими установами є можливість використання комплексу банківських послуг, що включають у себе як кредит, так і лізинг та інші кредитні продукти. Крім того, як влучно зазначає О. М. Біломістний, кредитні спілки зазнали істотного негативного впливу внаслідок дії проявів фінансової кризи [1, с. 68], що вплинуло на обсяги ресурсної бази їхніх членів-СМП [1, с. 69]. Так, враховуючи низьку платоспроможність своїх членів-позичальників, кредитні спілки значно ускладнили умови надання кредитів, що в підсумку спричинило зменшення їхньої привабливості.

Особливістю кредитних спілок є те, що вони надають послуги лише своїм членам, які є одночасно і засновниками, і клієнтами, що забезпечує надання дешевших послуг, порівняно з іншими фінансовими посередниками. Проте саме ця особливість вплинула на ефективність діяльності кредитних спілок України в період фінансової кризи: наявність обмежених фінансових ресурсів засновників спричинили масове їх закриття починаючи з 2008 року (рис. 2.9). Так, кількість діючих кредитних спілок за досліджуваний період скоротилася вдвічі. Крім того, погіршення умов діяльності суб'єктів підприємництва сфери сільського господарства та сфери торгівлі в період фінансової кризи, що є основними суб'єктами кредитування в кредитних спілках, також вплинуло на скорочення кількості зареєстрованих кредитних спілок.

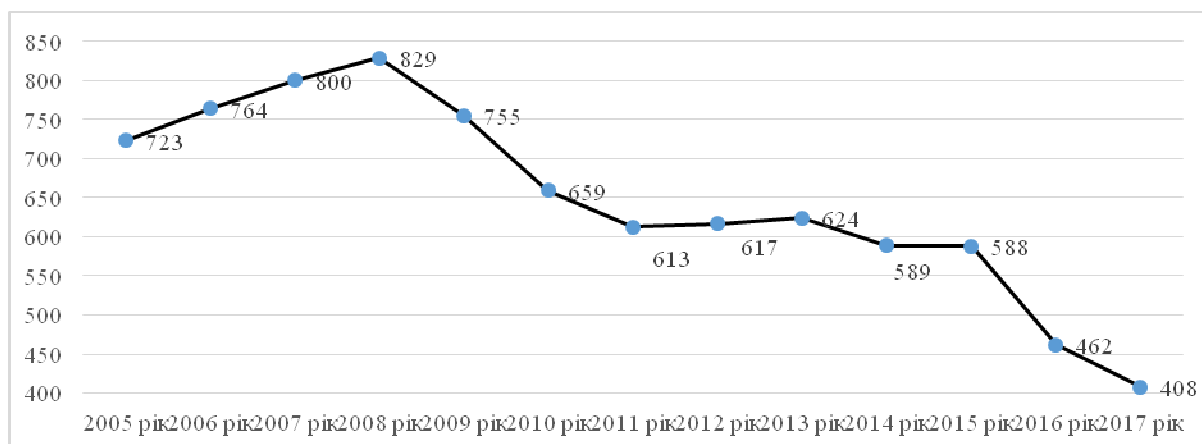


Рис. 2.9. Кількість зареєстрованих кредитних спілок України за 2005–2017 роки
Джерело: складено авторами на основі даних [17].

Незважаючи на деякі спроби Нацкомфінпослуг мінімізувати негативний вплив наслідків фінансової кризи на діяльність кредитних спілок (корегування фінансової політики дотримання нормативів ліквідності, зобов'язання за договорами про залучення внесків членів кредитної спілки на депозитні рахунки лише в разі закінчення строків дії таких договорів тощо [13; 5]), усе ж таки цей сектор ринку фінансових послуг не отримав достатньої державної підтримки (рефінансування, субсидювання, державні гарантії) та змушений був власними зусиллями долати кризові наслідки в діяльності.

Поряд з цим, досвід Європейських країн свідчить про значну фінансову підтримку кредитних спілок як з боку урядів країн, так і міжнародними організаціями. Так, аналіз зарубіжного досвіду діяльності кредитних спілок показує, що для залучення значного за обсягом капіталу спілки повинні об'єднуватися у потужні фінансово-кредитні установи, найбільшою з яких нині є Всесвітня Рада кредитних спілок (далі WFCU (Worldwide Foundation for Credit Unions)). Протягом усього терміну існування WFCU реалізувала більше 300 проектів у 89 країнах світу та налічує 235 млн членів (рис. 2.10).

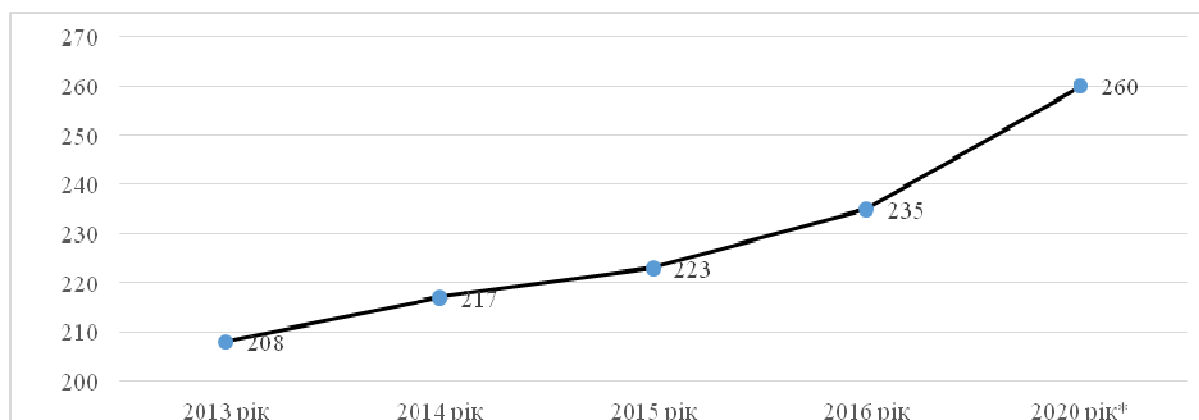


Рис. 2.10. Кількість членів Всесвітньої Ради кредитних спілок, млн суб'єктів
Джерело: складено на основі даних [31].

На відміну від України, діяльність кредитних спілок у країнах ЄС не обмежена двома послугами: надання кредиту та взяття коштів на депозит. Європейські кредитні спілки виконують багато фінансових послуг, що пов'язані з розміщенням цінних паперів на фондовому ринку, іпотечними операціями, емісією кредитних карток, довірчим управлінням майном, операціями з перерахування зарплати працівникам підприємств через кредитні спілки [16; 25]. Ці послуги дають можливість кредитним спілкам отримати додаткові кошти для продовження своєї діяльності, та, на нашу думку, мають бути реалізовані в практиці діяльності кредитних спілок в Україні. Несучасність та недовіра до кредитних спілок поряд із обмеженим доступом кредитних ресурсів для юридичних осіб роблять цей вид небанківського кредитування непривабливим для СМП. Проте реалізація програми WFCU може підвищити його популярність у сфері малого бізнесу. Так, починаючи з 2016 року WFCU почала реалізацію чотирирічної програми зміцнення сектору кредитних спілок України, що передбачає підвищення прозорості правового регуляторного поля діяльності, створення двох національних кредитних спілок, впровадження нових продуктів

сільськогосподарського фінансування [31]. Реалізація цієї програми відкриє шлях для кредитування СМП, оскільки передбачає створення нового «Проект закону про кредитні спілки», що дозволить надання позик не тільки фізичним, а і юридичним особам.

Однак відповідно до українського законодавства кредитні спілки не єдині небанківські організації, що можуть виконувати функцію кредитора. На рівні з кредитними спілками Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» виділяють інші фінансові установи (ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи [22]), що мають право надання фінансових послуг, у тому числі і кредитних.

Зокрема, перспективним, але поки що малоосвоєним суб'єктом фінансування малого підприємництва є лізингові компанії. Як кредит, так і лізинг є способами отримання суб'єктом господарювання майна для використання у власній діяльності, якщо власних коштів на придбання цього майна не вистачає.

Погоджуємося з думкою Є. А. Боброва, що розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на те, що національна економіка характеризується високим ступенем зносу основних засобів та ускладненим доступом до джерел фінансування малих та середніх підприємств [2]. Особливо це стосується сфери малого бізнесу, що характеризується обмеженістю фінансових ресурсів та високим рівнем зносу основних засобів. Проте використання послуг лізингових компаній ще не набуло значного поширення на території України, через що не може в необхідному обсязі забезпечити малі підприємства [3, с. 39].

Як показує світова практика, лізинг – це ефективний інструмент фінансування суб'єктів підприємництва, крім того, він являє собою перспективну форму взаємодії банківського й реального секторів економіки. Так, у країнах розвинутої ринкової економіки частка інвестування в основний капітал, яка припадає на лізинг, становить 30 % [14], в той час як в Україні цей показник останніми роками не перевищує 4 % [9]. Така статистика пояснюється низкою чинників ефективності використання лізингу для формування фінансового забезпечення вартість контрактів фінансового лізингу; обмеженість фінансових активів; складність отримання кредиту; висока конкуренція на ринку лізингу; високий відсоток кредиту; недосконалість нормативно-правового регулювання лізингової діяльності.

З метою подолання вищезазначених проблем розвитку лізинг в Україні д серпні 2016 року оприлюднено розроблений Нацкомфінпослуг проект законодавчих вимог щодо комплексного вдосконалення механізмів здійснення операцій фінансового лізингу, створення необхідних умов для залучення через механізм лізингу інвестицій в оновлення основних фондів підприємств української економіки [23]. Ці заходи позитивно впливають на ринок лізингових послуг, про що свідчить статистика: кількість договорів фінансового лізингу, укладених у 2016 році, становила 9 тис., що виявилось на 120 % більше, ніж у 2015 році, а обсяг укладених договорів – 9,67 млрд грн, що на 55 % більше, ніж у попередньому році [15].

Вибір альтернативи відносин серед різної варіації є ключовою умовою для переходу до наступного етапу алгоритму – визначення інструменту кредитних відносин та умов кредитування. Залежно від того, який формат відносин був обраний СМП, можливим є використання відповідного інструменту серед існуючих: овердрафт, інвестиційне кредитування, факторинг, кредит, операції репо з товарами, лізинг, кредитна лінія та ін.

Етап визначення впливу кредитних ресурсів на розвиток малого бізнесу передбачає розрахунок економічного ефекту від залучення кредитних ресурсів та оцінку результативності та ефективності використання кредитних ресурсів.

Оскільки залучення кредитних ресурсів пов'язано з ризиками (ризик неплатоспроможності, валютний ризик тощо), то важливим є розрахунок впливу цих ризиків на СМП. Саме зіставлення системи «ризик-вигода» є фінальним етапом прийняття рішення про кредитування та вибір інструментів та строків кредитування та погашення боргу.

Загалом обґрунтування виробу кредитного забезпечення має базуватися на глибокому дослідженні всіх переваг та недоліків наявних альтернатив та враховувати специфічні особливості кредитних відносин суб'єктів малого бізнесу в Україні.

Список використаних джерел

1. Біломістний О. М. Механізм кредитування малого бізнесу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / ДВНЗ «УАБС НБУ». Суми, 2012. 194 с.
2. Бобров Є. А. Кредитування розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2006. 18 с.
3. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2015. 20 с.
4. Бубенко І. В., Разінкова В. П. Оцінка впливу залучення позикових коштів на ефективність діяльності підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2009. № 2. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID=.
5. Гончаренко В. В. Розвиток кредитних спілок України в умовах фінансової кризи. *Українська кооперація*. 2010. № 3. С. 18–23.
6. Гроші та кредит: підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. / за заг. ред. М. І. Савлука. Київ: КНЕУ, 2002. 598 с.
7. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. 523 с.
8. Зубченко Л. А. Тенденції во взаимоотношениях французских банков с малым и средним предпринимательством. *Економіка*. 2000. № 4. С. 85–90.
9. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Інформація офіційного сайту Національного банку країни офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua>.
11. Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна»: офіційний сайт. URL: <http://case-ukraine.com.ua>.

12. Кривда О. В., Аушева Г. А. Проблема кредитування малого підприємництва в період фінансової кризи в Україні. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2010. № 5 (1). URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/31250>.
13. Криниця С. О. Розвиток системи кредитних спілок в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 3 (21). С. 71–73.
14. Кугій А. А., Сокотенюк С. М. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 238–245. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/45521/41698>.
15. Лізинг в Україні 2016 / FinPost. URL: <https://finpost.com.ua/news/2401>.
16. Осадчий Є. С. Світовий досвід управління капіталом кредитних спілок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 9. С. 122–125.
17. Основні показники системи кредитних спілок. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-kreditnih-spielok.html>.
18. Панцир С., Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (звіт Європейського інформаційно-дослідницького центру). Київ, 2015. URL: euinfocenter.rada.gov.ua.
19. Петрук О. М. Банківська справа: навчальний посібник / за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця. Київ, 2004. 461 с.
20. Погожа Н. В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 2 (45). С. 144–149.
21. Про кредитні спілки: Закон України 21 від 20.12.2001 № 2908-III. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14&p=1288985005790682>.
22. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон от 12.07.2001 № 2664-III станом на 01.01.2017. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html.
23. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік. Київ, 2017. URL: <https://nfp.gov.ua>.
24. Сейко С. І. Фінансовий кредит: економічна сутність, оподаткування та відображення в обліку. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 2. С. 77–98.
25. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
26. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2005. 535 с.
27. Шумельда В. М. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 8 (182). С. 310–316.
28. Dietsch M. Financing small businesses in France. EIB PAPERS. 2003. Vol. 8, № 2. P. 93–119.
29. Financing SMEs and entrepreneurs 2017 / OECD. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2017_fin_sme_ent-2017-en.

30. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments: analytical report of the OECD. 2015. 119 p.

31. World council of credit unions: 2016 Annual Report. *Офіційний сайт Worldwide Foundation for Credit Unions*. URL: http://www.woccu.org/documents/Annual_Report_2017.

2.4. Системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку

Ринкові умови господарювання приводять до істотного зростання масштабів інформаційних потоків у бізнесі, які впливають на діяльність кожного суб'єкта господарювання. Сьогодні, як відомо з теорії і практики, інформацію трактують як не менш важливий ресурс виробництва, ніж матеріальні, кадрові, фінансові та інші види ресурсів. У всіх цих процесах невизначеності та інформаційної насиченості керівники вимушені ухвалювати дієві управлінські рішення і при цьому ідентифікувати ризики, прогнозувати ситуацію в майбутньому, виявляти альтернативи, враховувати інтереси зацікавлених сторін тощо. Саме завдяки системам адміністрування створюються передумови для здійснення точних прогнозів розвитку ситуації за умови ухвалення того чи іншого варіанта рішення. Такі системи забезпечують можливість оптимізування та раціоналізації управління щодо всіх напрямків діяльності компанії [1; 3; 6].

У різних літературних джерелах стан систем адміністрування в управлінні підприємствами охарактеризований доволі фрагментарно. Частко це пов'язано з різновекторністю трактування окремих понять в аналізованій сфері, про що, зокрема, зазначено в працях [2; 4-5; 7]. Інше пояснення цієї прогалини – низький рівень управлінського обліку в розрізі процесів адміністрування в організаціях, що зумовлює необхідність виконання додаткових досліджень, насамперед, первинного характеру. Як наслідок, нами було проведене експертне опитування керівників різних рівнів управління низки вітчизняних компаній та їхніх підлеглих. Просторова ознака вибіркової сукупності охоплювала західні області України, включно із Хмельницькою областю. Обсяг вибірки під час проведення опитування склав 30 підприємств із різних сфер економіки, що відповідає критерію малої вибірки. Так, у перелік представників вибіркової сукупності потрапили, зокрема, ДП «Новатор», ТзОВ «Леоні Ваерінг Системс УА ГмБХ», ПАТ «Концерн-Електрон», СП ТОВ «Сферос-Електрон», ПрАТ «Волиньхолдінг», ПАТ «Термопластавтомат», ТзОВ «Барком», ТзОВ «Букекспорт-торг ЛТД», АТ «Галичина» тощо. Перелік таких підприємств відрізняється не лише сферами економіки, а й величиною, номенклатурою та асортиментом продукції, чисельністю персоналу, масштабами діяльності, належністю інвестованого капіталу тощо.

Доцільність обрання цільовою аудиторією під час опитування як керівників, так і підлеглих зумовлюється тим, що всі вони певним чином пов'язані із системами адміністрування. Загалом було опитано по 4 посадових особи в кожній обраній організації (разом – 80 осіб) (по 2 особи – представники керівної і керованої підсистем). Дослідження за своїм характером було одноразовим (повторних запитань до експертів з певною періодичністю не ставилось) і передбачало використання як інструменту анкети.

Основна мета проведеного опитування полягала в з'ясуванні реального стану справ щодо побудови й використання систем адміністрування в управлінні підприємствами у вітчизняному бізнесі з урахуванням євроінтеграційних процесів. Так, для цього експертам було поставлено низку запитань різної форми, що дали змогу поглиблено дослідити окреслену проблему. Типи таких запитань за своєю формою були різними; жодних інших додаткових обмежень до формулювання запитань анкети не ставилось.

Загалом за статевою ознакою в опитуванні взяли участь 73,75 % чоловіків та 26,25 % жінок. Вікові межі респондентів перебували в діапазоні від 32 до 63 років. Їхня фаховість обґрунтовується тим, що 57,14 % з-поміж них на своєму останньому місці роботи попрацювали більше 5 років, у той час як менше 1 року працювало лише 4,5 % фахівців. Усі 100 % експертів отримали повну вищу освіту, здебільшого, економічного, юридичного та технічного спрямування. Близько 48 % компаній, представники яких взяли участь в опитуванні, – це ті, діяльність яких поширюється передусім на національний ринок. Своєю чергою, глобальний характер своєї діяльності не зазначала жодна із аналізованих компаній.

Експерти опитувались насамперед на предмет змін, які вони б зробили за наявності можливості побудови систем адміністрування «з нуля» (рис. 2.11).

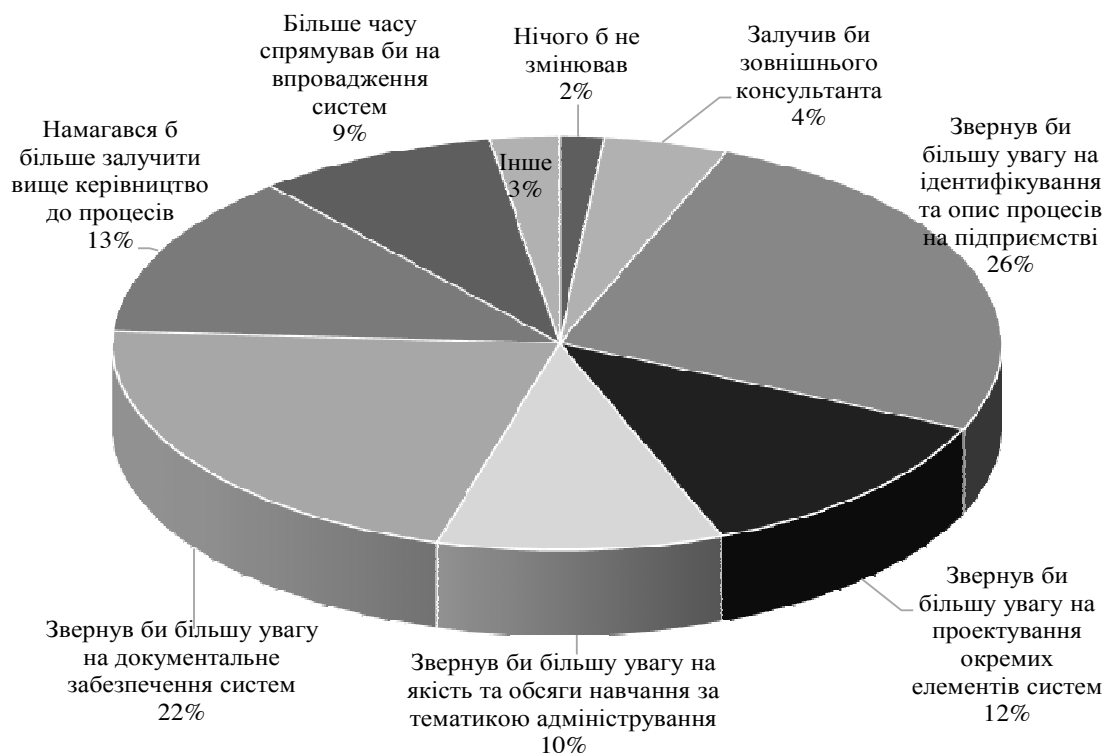


Рис. 2.11. Аспекти, на які доцільно звернути більше уваги під час формування й використання систем адміністрування
Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Дані рис. 2.11 дає змогу зробити висновок про те, що під час формування і використання систем адміністрування на вітчизняних підприємствах ігноруються проблеми, що лежать в основі всіх цих процесів (тобто фундамент систем). Так, керівники та підлеглі акцентують увагу на необхідності ретельнішого підходу до ідентифікування та опису процесів в організації (26 %), до

документального забезпечення систем (22 %), до залучення вищого керівництва до всіх цих процесів (13 %) тощо. Очевидно, що помилки та недоліки на таких перших етапах формування систем адміністрування призводять у перспективі до виникнення чималої кількості слабких боків цих систем та низького рівня їхньої ефективності в практичній діяльності.

Під час проведення опитування з'ясувалась також і думка експертів щодо основних причин виникнення проблем у сфері побудови й використання систем адміністрування в управлінні підприємствами. Отримані результати засвідчили, що такі причини – різні, водночас, ключовими серед них є невідповідний рівень ресурсного забезпечення (цей варіант обрало 25,8 % респондентів) та невідповідний рівень компетентності працівників щодо виконання функцій у таких системах (24,5 %) (рис. 2.12).

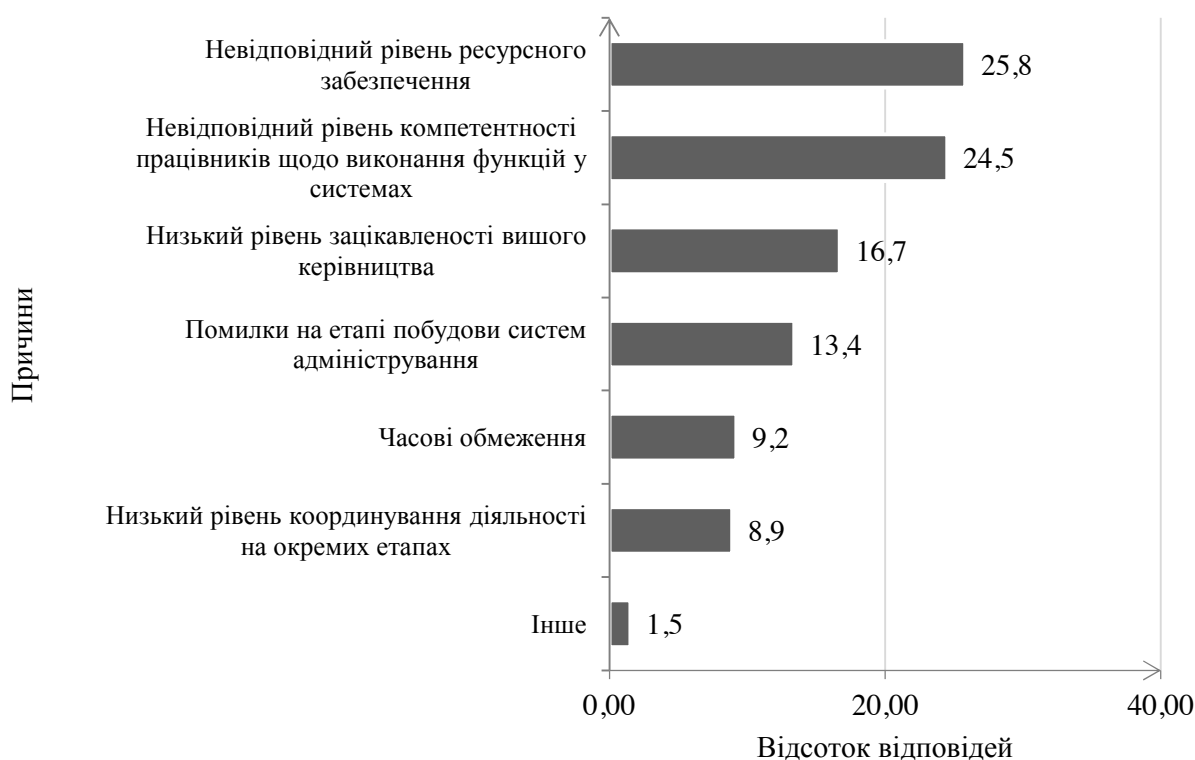


Рис. 2.12. Основні причини виникнення проблем у сфері побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

З цих результатів можна зробити висновок, що перша з таких причин є типовою для українського бізнесу не лише з позиції систем адміністрування, а й позиції управління загалом. З іншого боку, працівники з низьким рівнем компетентності не зможуть повною мірою ангажуватись у виконання окремих робіт у таких системах, що, безперечно, негативно позначиться на забезпеченні цілеспрямованого впливу керівної системи на керовану за всіма етапами технології управління. Викликає занепокоєння і доволі висока частка експертів, яка наголосила на існуванні проблеми низького рівня зацікавленості вищого керівництва (16,7 %). Як відомо, підтримка керівників різних рівнів управління, насамперед

інституційного, є запорукою ефективності процесів та подолання бар'єрів. Саме такі керівники ухвалюють найважливіші рішення щодо параметрів систем адміністрування, а також дають згоду на залучення всіх необхідних ресурсів.

Наступне запитання стосувалось порівняння фактично витрачених коштів на вдосконалення систем адміністрування в управлінні підприємствами з їхнім планом. Доцільність введення цього запитання обґрунтовується, насамперед, тим, що будь-які інвестиції в такі системи пов'язані з поточними чи капітальними витратами і зумовлюють необхідність їхнього ретельного дослідження, у тому числі й у розрізі дотримання встановленого бюджету. Проблема актуалізується в умовах існування різноманітних чинників впливу на системи адміністрування та на вартісний аспект їхнього впровадження, функціонування та вдосконалення. Як свідчать отримані результати, досліджувані підприємства констатують більшою мірою негативні відхилення фактичних витрат від планових у контексті вдосконалення систем адміністрування в управлінні (рис. 2.13).

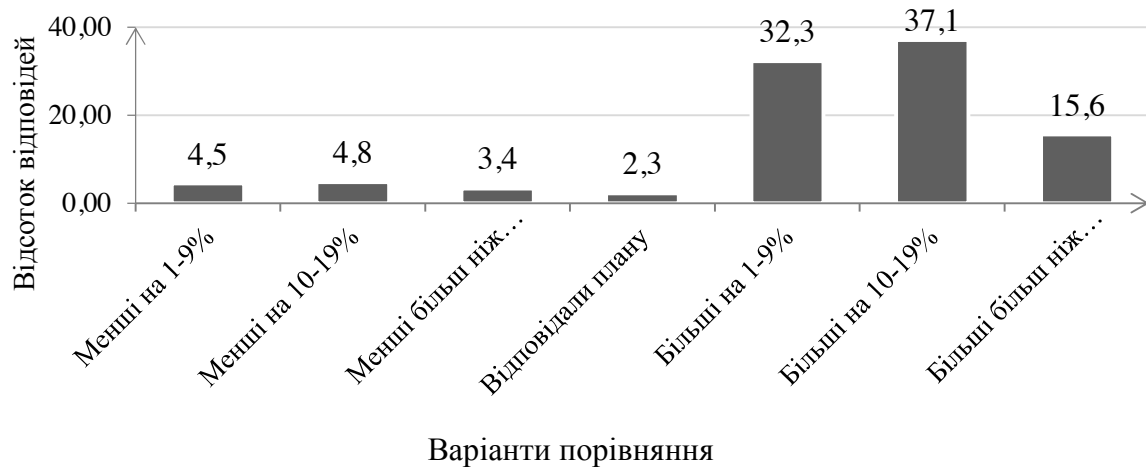


Рис. 2.13. Порівняння фактично витрачених коштів на вдосконалення систем адміністрування на вітчизняних підприємствах за останній період порівняно з їхнім планом

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Водночас, на думку експертів, рівень таких відхилень не можна вважати надто негативним. В аналізованому контексті все ж треба говорити про існування проблеми низького рівня бюджетування заходів із вдосконалення систем адміністрування у вітчизняному бізнесі.

Під час проведення опитування з'ясувалась і думка респондентів щодо співвідношення економічних переваг від використання систем адміністрування з відповідними витратами. Причому отримані результати аналізувались окремо з позиції керівників і підлеглих. Цікавим є те, що більшість представників як керівної, так і керованої підсистеми організації стверджує, що побудова й використання систем адміністрування – це доволі витратний процес, який не співвідноситься з отриманими економічними перевагами (рис. 2.14). Лише близько 20 % експертів вважає, що використання цих систем забезпечує організації більше економічних вигід, ніж витрат.

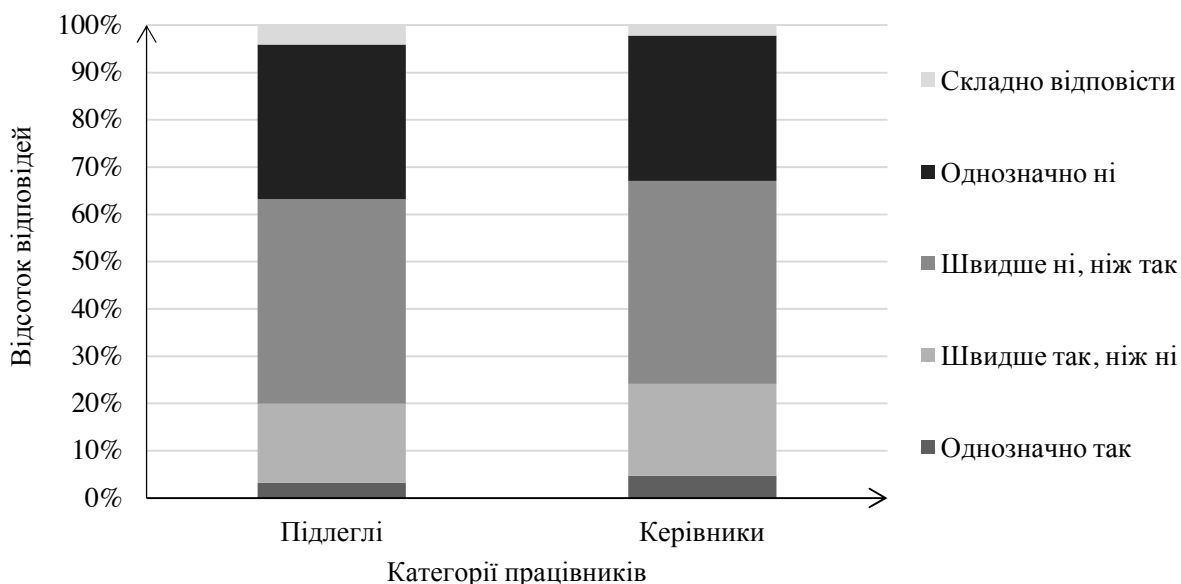


Рис. 2.14. Співвідношення економічних переваг використання систем адміністрування з відповідними витратами

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Респонденти опитувались і на предмет достатності їхніх знань щодо побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами. Негативним можна трактувати те, що лише 32 % фахівців позитивно відгукнулися щодо цієї проблеми. Це притому, що варіанти «однозначно ні» та «швидше ні, ніж так» обрало 55 % експертів (рис. 2.15). Очевидно, що такі результати не сприяють формуванню і застосуванню дієвих систем адміністрування в компаніях.

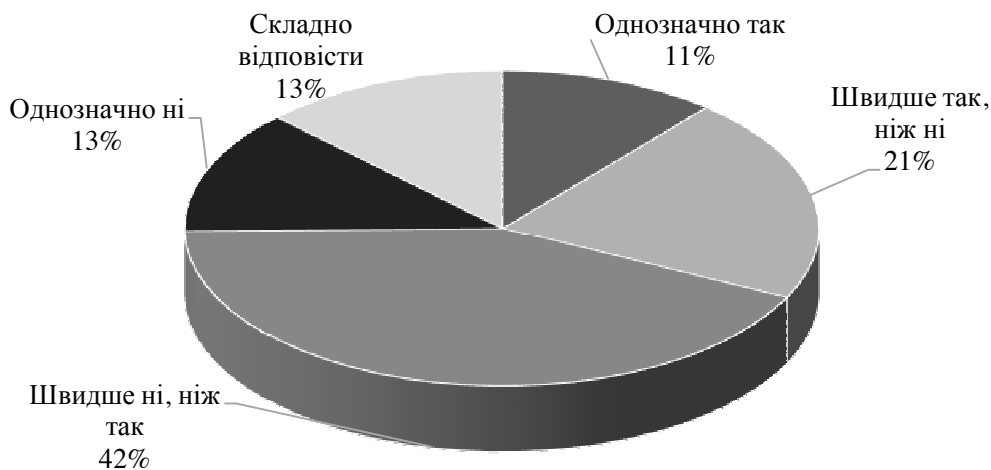


Рис. 2.15. Достатність знань працівників щодо побудови й використання систем адміністрування

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

У продовження вищезазначеного респондентам було поставлено запитання щодо способу підвищення рівня компетентності персоналу у сфері формування і використання систем адміністрування в організаціях. На рис. 2.16 наве-

дено інформацію про пріоритетність таких способів, ключовим з-поміж яких є поширення відповідної інформації під час усних розмов (цей варіант обрало 42,7 % експертів). Очевидно, що отримані результати означають передусім фрагментарність робіт у напрямку поширення такої інформації.



Рис. 2.16. Основні способи підвищення рівня компетентності персоналу у сфері формування і використання систем адміністрування
Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

На проблеми у сфері підвищення рівня компетентності персоналу щодо формування і використання систем адміністрування вказує і те, що лише 10,8 % фахівців стверджують про проведення періодичних тренінгів, курсів підвищення кваліфікації, семінарів у цій сфері тощо. Водночас про використання разових таких заходів вказало 23,4 % експертів. Таким чином, разовість істотно домінує над періодичністю, що з позиції досягнення середньо- та довгострокових цілей не можна вважати ефективним підходом. Результати досліджень свідчать і про те, що на доволі низькому рівні на вітчизняних підприємствах використовуються матеріальні підходи до мотивування процесів підвищення рівня компетентності працівників у такій сфері.

За результатами досліджень встановлено і те, що лише 11 % експертів однозначно задоволені станом систем адміністрування, які функціонують на вітчизняних підприємствах. Разом з тим однозначно незадоволеними у цьому аспекті є 26,0 % фахівців, а 46 % обрали варіант відповіді «швидше ні, ніж так» (рис. 2.17). Очевидно, що за цих умов складно прогнозувати ефективність таких систем і спроможність дієво вирішувати поставлені перед ними завдання.

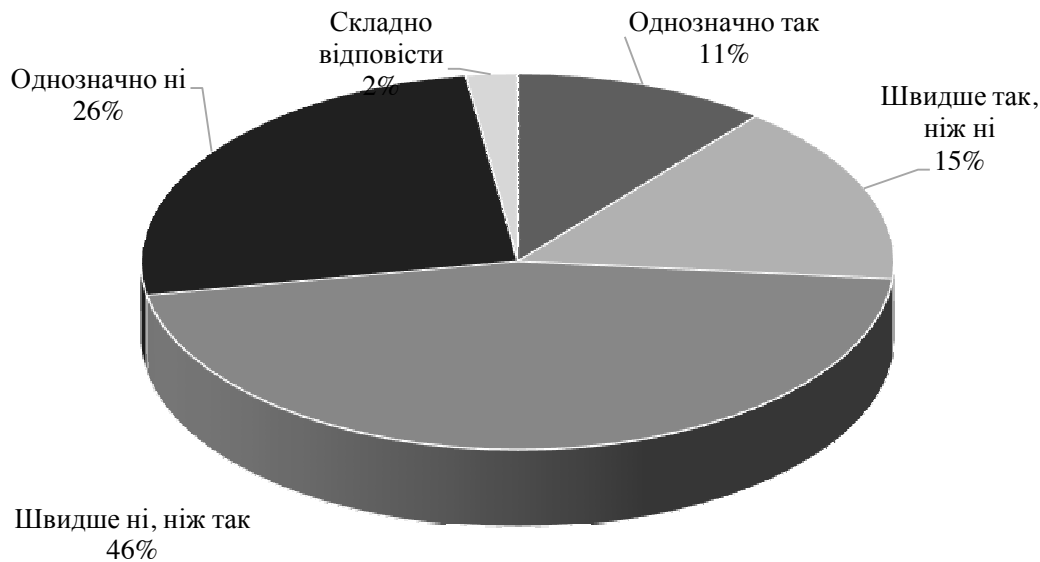


Рис. 2.17. Задоволеність працівників станом систем адміністрування, які функціонують на вітчизняних підприємствах

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Негативним у сфері формування і використання систем адміністрування в управлінні є низький рівень фактичного їхнього діагностування на предмет ефективності. Відповідне запитання було адресоване респондентам. Як результат, лише 24 % експертів вказали на здійснення такого діагностування, у той час як 54 % вказали на протилежне. Доволі істотною можна вважати і частку працівників (22 %), які не можуть однозначно стверджувати про діагностування таких систем (рис. 2.18).

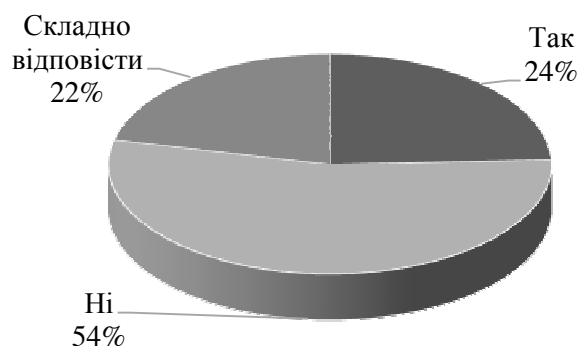


Рис. 2.18. Діагностування систем адміністрування

на вітчизняних підприємствах на предмет їхньої ефективності

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Результати виконаних емпіричних досліджень дають змогу зробити висновок і про те, що системи адміністрування в управлінні дають змогу лише частково задовольнити потреби відповідної категорії працівників. Зокрема, варіанти «однозначно так» та «швидше так, ніж ні» обрало відповідно 10 та 19 % опитаних експертів. При цьому швидше непристосованими, аніж так вважають такі системи 43 % респондентів. Однозначно негативно цю пристосованість

оцінюють 24 % експертів (рис. 2.19). Очевидно, що отримані результати ілюструють так звані розриви між фактичним і бажаним станом систем адміністрування в управлінні компаніями. Тим самим актуалізується необхідність поглибленого вивчення потреб персоналу в цих системах, вже починаючи з етапу проектування таких систем. Не менш важливо здійснювати це діагностування і на етапі використання систем адміністрування, що створить можливості внесення коректив у їхній стан і параметри.



Рис. 2.19. Пристосованість систем адміністрування на вітчизняних підприємствах до потреб персоналу

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

У процесі дослідження з'ясувалась і думка експертів щодо пріоритетних об'єктів використання систем адміністрування на вітчизняних підприємствах. Цікавим є те, що абсолютна більшість респондентів (62 %) вважають за доцільне використовувати такі системи щодо компанії загалом (рис. 2.20). Таким чином, у свідомості вітчизняного керівника системи адміністрування розуміються передусім як щось таке, що пов'язане із діяльністю компанії загалом і значно менше із окремими підрозділами, напрямками діяльності, окремими програмами та проектами тощо.



Рис. 2.20. Пріоритетні об'єкти використання систем адміністрування на вітчизняних підприємствах

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Респонденти опитувались і на предмет діагностування рівня доповненості та взаємозв'язку інструментарію адміністрування з системою управління вітчизняних компаній загалом. Близько половини експертів (49 %) у своїх відповідях таку доповненість і взаємозв'язок оцінили лише на оцінку «задовільно». Це притому, що оцінку «відмінно» та «добре» поставили в анкеті відповідно 19 % та 24 % фахівців (рис. 2.21). Таким чином, можемо констатувати істотну незгодженість систем адміністрування із системами управління загалом, що зумовлює необхідність вжиття коригувальних заходів.

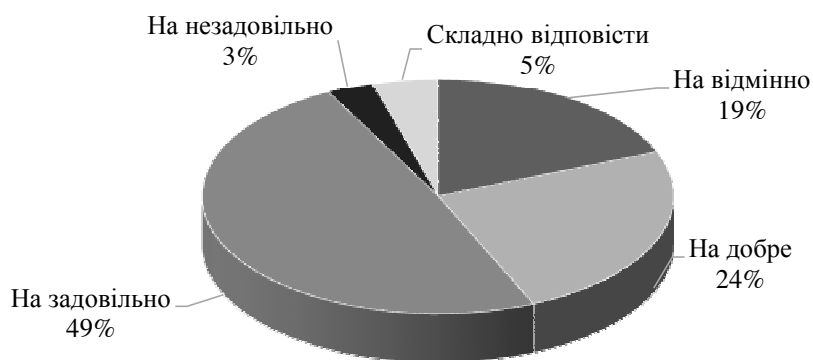


Рис. 2.21. Доповненість та взаємозв'язок інструментарію адміністрування з системою управління вітчизняних компаній загалом

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Експерти однозначні в тому, що на вітчизняних підприємствах більшою мірою складно впроваджувати нові інструменти адміністрування в управлінні. Зокрема, цієї позиції притримуються 79 % експертів, обравши в анкеті варіанти відповідей «однозначно складно» (34 %) та «швидше складно, ніж ні» (42 %) (рис. 2.22). Як свідчить практика, зазначені тенденції є характерними не лише для систем адміністрування вітчизняних суб'єктів господарювання, а і для їхніх систем управління загалом.



Рис. 2.22. Складність впровадження нових інструментів / системи стрес-менеджменту на вітчизняних підприємствах

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Серед опитаних 34 % респондентів акцентують увагу на тому, що на їхніх підприємствах ключову роль у визначенні стану та параметрів систем адміністрування в управлінні відіграють безпосередньо власники. Вагоме місце в цих процесах посідають і керівники інституційного рівня управління (27 %) (рис. 2.23).

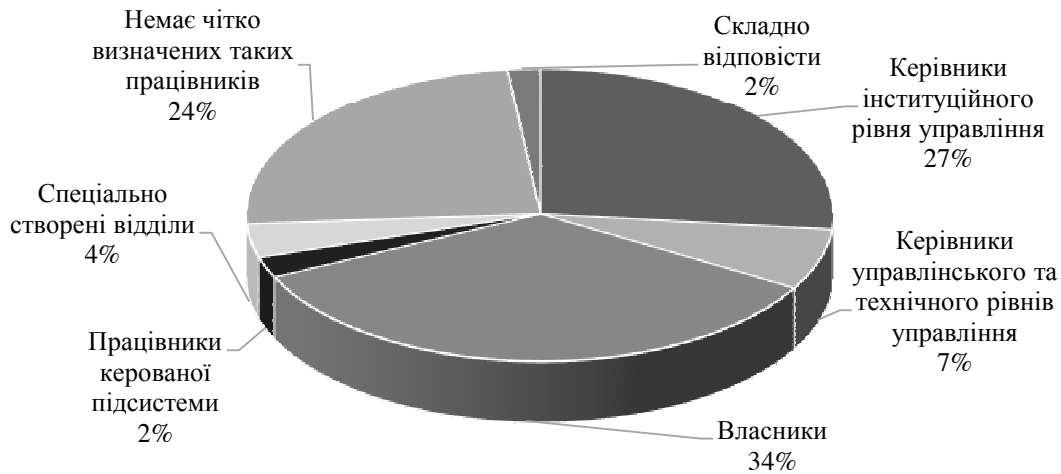


Рис. 2.23. Суб'єкти, що відіграють ключову роль у визначенні стану та параметрів систем адміністрування в управлінні підприємствами
Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

З іншого боку, слід констатувати проблему низького рівня залученості в такі процеси керівників управлінського та технічного рівнів управління (лише 7 % експертів вказали на це). Доволі низьку роль під час формування та використання систем адміністрування на вітчизняних підприємствах виконують і спеціально створені відділи, які, зокрема, є поширеними в західному бізнесі. У процесі дослідження експерти опитувались і на предмет пріоритетних джерел фінансування процесів формування і використання систем адміністрування в управлінні. Отримані результати свідчать, що найпоширенішим таким джерелом є власні кошти компаній (про це вказали у своїх відповідях 69,8 % фахівців) (рис. 2.24).

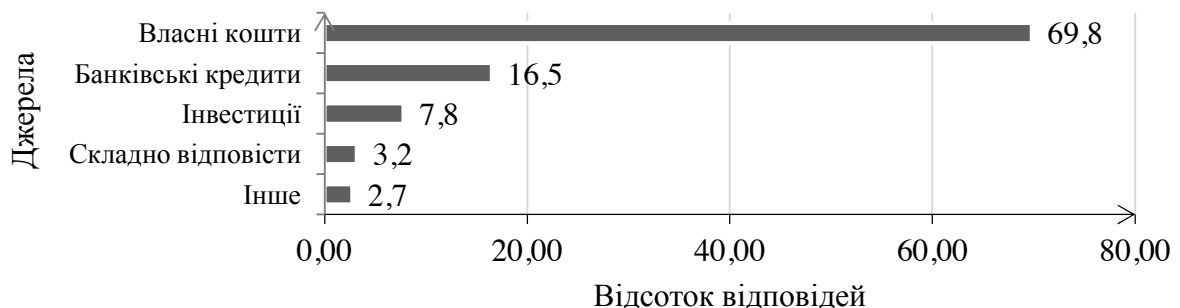


Рис. 2.24. Основні джерела фінансування процесів формування і використання систем адміністрування на вітчизняних підприємствах
Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Очевидно, це джерело і надалі відіграватиме ключову роль не лише щодо вдосконалення систем адміністрування, а й у розвитку інструментарію управління загалом. Водночас, як свідчить вивчення теорії і практики, проблема полягає в істотній обмеженості достатності власного капіталу для фінансування усіх цих процесів. Про це, зокрема, свідчать результати аналізування частки збиткових підприємств України за видами економічної діяльності (рис. 2.25).

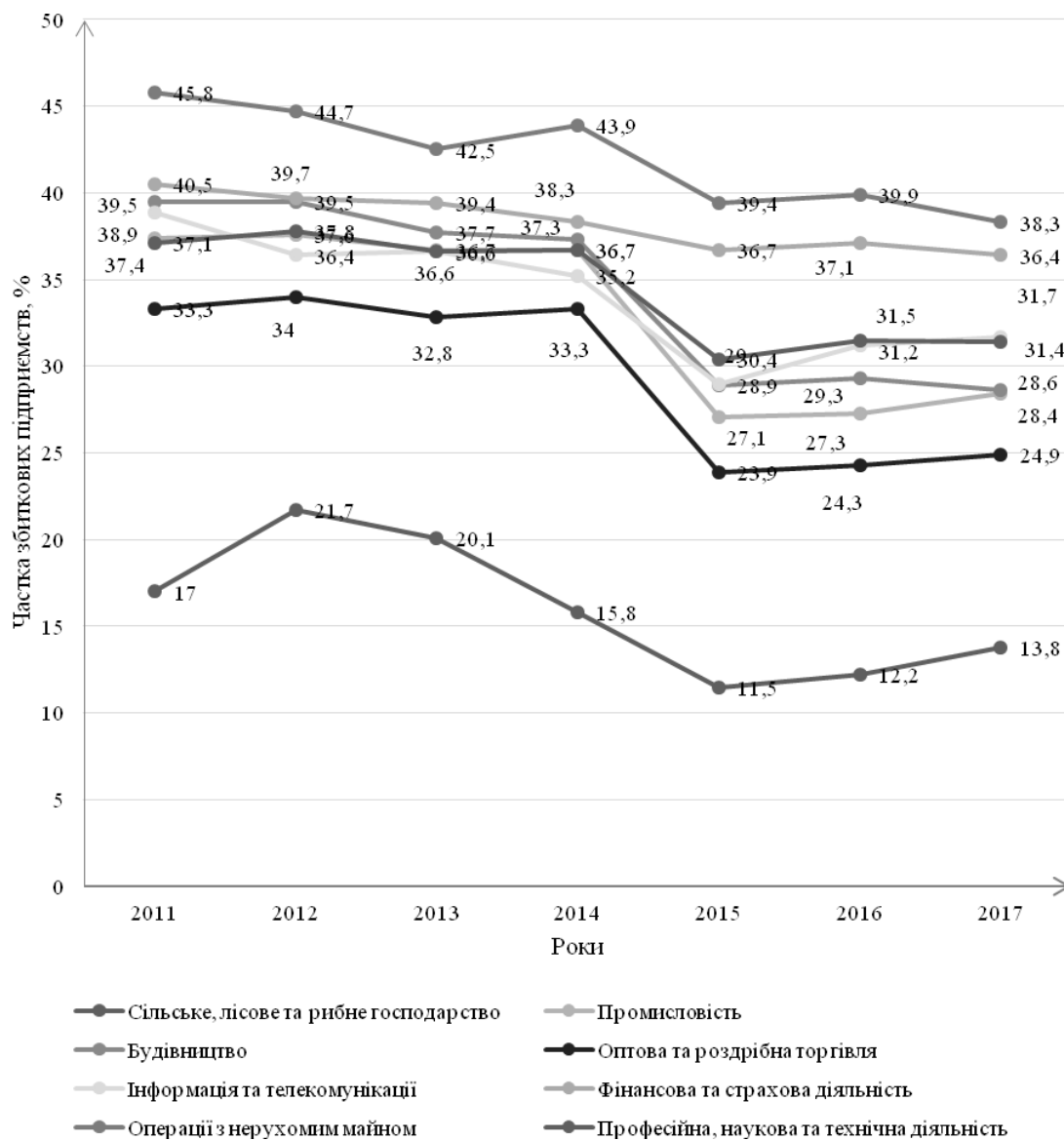


Рис. 2.25. Динаміка частки збиткових підприємств України за видами економічної діяльності за період 2011–2017 рр.

Джерело: сформовано на підставі офіційної інформації Державної служби статистики України.

В аналізованому контексті доцільно звернути увагу і на низькому рівні прибутковості операційної діяльності багатьох вітчизняних суб'єктів господарювання (табл. 2.13). Отже, доволі часто сумарні збитки підприємств за видами економічної діяльності перевищують сумарні прибутки, що ще більше ускладнює можливість акумулювання достатньої величини власного капіталу для фінансування процесів побудови і використання систем адміністрування в управлінні.

Таблиця 2.13

Рівень рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств за видами економічної діяльності у 2017 р.

Види економічної діяльності	Результат від операційної діяльності, млн грн	Витрати операційної діяльності, млн грн	Рівень рентабельності (збитковості), %
Сільське, лісове та рибне господарство	93 400,5	411 118,4	22,7
Промисловість	179 594,1	2 701 966,9	6,6
Будівництво	4169,8	226 235,0	1,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	78 872,2	405 708,0	19,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-4209,3	460 771,5	-0,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	2334,9	31 934,0	7,3
Інформація та телекомунікації	17 866,5	131 503,4	13,6
Фінансова та страхова діяльність	1750,7	80 522,1	2,2
Операції з нерухомим майном	8644,4	116 513,2	7,4

Джерело: наведено на основі офіційної інформації Державної служби статистики України.

Таким чином, усе вищенаведене дає змогу охарактеризувати процеси побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами як такі, які більшою мірою пов'язані зі слабкими сторонами, аніж із сильними. Причому такі проблеми за своїм змістом є різновекторними, що зумовлює необхідність усестороннього їхнього вивчення і дослідження. За своїм змістом системи адміністрування є складною та багатоаспектною побудовою, що вимагає відповідних фахових знань та підтримки вищого керівництва.

Список використаних джерел

1. Краснотельмова А. В. Проблемы администрирования местных налогов. *Социально-экономические явления и процессы*. 2013. № 5. С. 116–120.
2. Лебедев С. Н. «Управление», «менеджмент», «администрирование»: проблема концептов. *Вестник РУДН. Серия «Социология»*. 2011. № 4. С. 143–151.
3. Рамазанова Б. Основные подходы к определению понятия «налоговое администрирование». *Теория и практика общественного развития*. 2014. № 1. С. 447–449.
4. Фурсов С. В. Концепция стратегического управления промышленным предприятием. *Основы экономики, управления и права*. 2013. № 4. С. 79–86.
5. Чинчин М. М. Межі та стадії податкового адміністрування. *Фінансове право*. 2013. № 1. С. 26–29.
6. Шулешко А. Н. Совершенствование систем управления качеством продукции на основе интеграции с риск-менеджментом, оценки состояния и динамики качества объектов. *Вестник ИрГТУ*. 2012. № 12. С. 285–289.
7. Яковлев І. П. Публічне адміністрування у сфері державної митної справи: термінологічний пошук. *Європейські перспективи*. 2015. № 6. С. 119–125.

2.5. Інструментарій та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках

Проблема недостатнього надходження фінансово-кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки продовжує залишатися найважливішим чинником стримування розвитку аграрного виробництва в Україні. Створення й використання ефективного фінансово-кредитного механізму спрямовуються на організацію сприятливих умов отримання кредитів аграрними підприємствами, що передбачає їх доступність, гнучкість системи кредитування і транспарентність [9; 20]. Результати роботи цієї галузі економіки істотно залежать від факторів, не підконтрольних людині, наприклад погодних умов, що не лише істотно збільшує ризиковість діяльності самих підприємств, але й загрожує макроекономічній стабільності, оскільки частка продукції АПК у загальному експорті держави у 2017 р. становила понад 40 % [1; 7; 22]. Отже, стабільний розвиток підприємств аграрного сектору економіки є запорукою розвитку економіки держави загалом. Тому в умовах обмеження власних фінансових ресурсів сільськогосподарські підприємства повинні мати можливість залучати кредитні ресурси на взаємовигідних умовах як від держави та банків, так і від інших небанківських фінансових установ [10; 24]. У роботі досліджується проблема удосконалення фінансово-кредитної системи підтримки суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки як визначальних складових економічного розвитку держави в напрямі розвитку міжнародних відносин нового рівня, що формує передумови для конкурентної боротьби, одержання прибутків та підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств для виходу на нові товарні міжнародні ринки. Оцінка сучасного стану кредитування агропідприємств [1; 7; 25; 26] дає змогу проаналізувати можливості доступу вітчизняних аграріїв до кредитних ресурсів із різних джерел, доцільність залучення кредитних ресурсів та умови їх надання, виявити недоліки в системі агрокредитування, що існує сьогодні в Україні, на основі чого можна розробити дієвий інструментальний базис як підґрунтя розвитку фінансово-кредитного механізму підтримки аграрного сектору. Для цього необхідно вирішити такі завдання (рис. 2.26).

Для обґрунтування необхідності залучення кредитних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами проаналізуємо основні результати діяльності агропідприємств в Україні. За даними Державної служби статистики України [7], на кінець 2017 р. було зареєстровано 79 284 суб'єкти господарювання в галузі сільського, лісового та рибного господарства, що дорівнювало 4,01 % суб'єктів господарювання всіх галузей господарського комплексу. Із них 58,9 % становили підприємства й 41,04 % – ФОП. Усього суб'єктами господарювання галузі сільського, лісового та рибного господарства було реалізовано продукції (товарів, послуг) на суму 372 033,4 млн грн, причому 97,4 % продукції було реалізовано підприємствами, а 2,6 % – фізичними особами-підприємцями.



Рис. 2.26. Основні завдання дослідження стану розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні

Джерело: розроблено авторами.

Із погляду розвитку кредитування, розподіл сільськогосподарських підприємств за розміром відіграє важливу роль під час оцінювання їх кредитоспроможності. Таким чином, за розміром у 2016 р. сільськогосподарські підприємства розподілились таким чином: 29 великих підприємств (менше 0,1 %), 2533 – середніх (5,42 %), решта 94,5 % – малі підприємства, причому 88,8 % із них – мікропідприємства. Великими сільськогосподарськими підприємствами було реалізовано у 2016 р. 16,9 % загального обсягу продукції підприємств галузі, середніми – 50,6 %, малими – 32,5 % (мікропідприємствами – 9,4 % продукції малих підприємств). Для забезпечення стійкого розвитку галузі сільського господарства, як підтверджує досвід різних країн, потрібна державна підтримка. В Україні пряма державна фінансова підтримка підприємств АПК здійснюється через програми здешевлення кредитів і компенсації лізингових платежів. Зде-

шевлення кредитів здійснюється шляхом субсидювання процентів за користування кредитом. Компенсація лізингових платежів – шляхом часткового відшкодування сплачених сум на умовах фінансового лізингу.

У 2016 р. були заплановані такі обсяги державної фінансової підтримки агропідприємств: кредити фермерським господарствам – 25,6 млн грн, фінансування Аграрного фонду – 71,7 млн грн, фінансова підтримка шляхом здешевлення кредитів – 300 млн грн. Фактично на здешевлення кредитів було використано 290,6 млн грн. За кошти місцевих бюджетів у 2016 р. була здійснена фінансова підтримка агропідприємств обсягом 114,7 млн грн, що дорівнювало 81,7 % від запланованого рівня. Бюджетне фінансування дало змогу скоротити витрати кредитних коштів на 7,8 млрд грн., причому 41 % з них – заборгованість 2015 р. У 2017 р. було заплановано 131,4 млн грн на фінансову підтримку заходів у АПК шляхом здешевлення кредитів із загального фонду державного бюджету. Така підтримка надавалась підприємствам та фізичним особам-підприємцям за умови, що сума відсотків і розмір інших комісій та виплат, пов'язаних з обслуговуванням кредиту, не перевищувала 30 % річних у 2016 р. У 2017 р. ця умова була змінена, спираючись на збільшену облікову ставку НБУ на момент узяття кредитних коштів. Така ситуація пов'язана зі змінами облікової ставки НБУ [15].

Загалом у 2017 р. на підтримку АПК бюджетом було виділено 525,9 млн грн, що розподілилися за статтями видатків таким чином (рис. 2.27).



Рис. 2.27. Розподіл державних видатків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України

Джерело: складено на основі даних Міністерства аграрної політики та продовольства України [13].

Рішення про надання фінансової підтримки фермерським господарствам ухвалює **Український державний фонд підтримки фермерських господарств** (Укрдержфонд) – державна бюджетна установа, яка виконує функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення й розвитку фермерських господарств. Він має регіональні відділення в різних областях України. Провідними напрямками діяльності Укрдержфонду є такі [13]:

- забезпечення ефективного використання та своєчасного повернення коштів, що виділяються на фінансову підтримку фермерських господарств із державного бюджету;

- визначення розміру потреби в коштах для фінансової підтримки фермерських господарств;

- надання фінансової допомоги фермерським господарствам з відокремленими садибами та фермерським господарствам, які проводять господарську діяльність і розташовані в гірських населених пунктах та на поліських територіях на безповоротній основі й на конкурсних засадах на поворотній основі, а іншим фермерським господарствам – тільки на конкурсних засадах на поворотній основі;

- фінансування витрат, пов'язаних із розробкою проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства;

- надання кредитів фермерським господарствам для виробництва, переробки та збуту власно виробленої продукції на здійснення виробничої діяльності;

- створення стабільних умов у разі одержання кредиту банку фермерськими господарствами;

- активізація підприємницької діяльності фермерських господарств через створення ними сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і кредитних спілок, інших сервісних переробних та збутових підприємств;

- сприяння кадровому, дорадчому, інформаційному та науково-технічному забезпеченню фермерських господарств в умовах ринкової економіки тощо.

Регулювання діяльності Українського державного фонду підтримки фермерських господарств здійснюється такими нормативно-правовими актами: Закони України «Про фермерське господарство» [19], «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам» [16] та «Порядок та умови проведення конкурсу для надання фінансової підтримки фермерським господарствам» [17], Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження форм документів для надання фінансової підтримки фермерським господарствам» [18].

У державному бюджеті на 2017 р. було також передбачено надання фінансової підтримки фермерським господарствам на поворотній основі обсягом 15,8 млн грн. Найбільша частка із загального обсягу вказаних коштів (9,91 %) припадає на Кіровоградську, Дніпропетровську (8,23 %) та Одеську (7,84 %) області. Найменшими частки фінансової підтримки є у Закарпатті (0,47 %), Івано-Франківській (0,94 %) та Чернівецькій (0,98 %) областях (рис. 2.28).

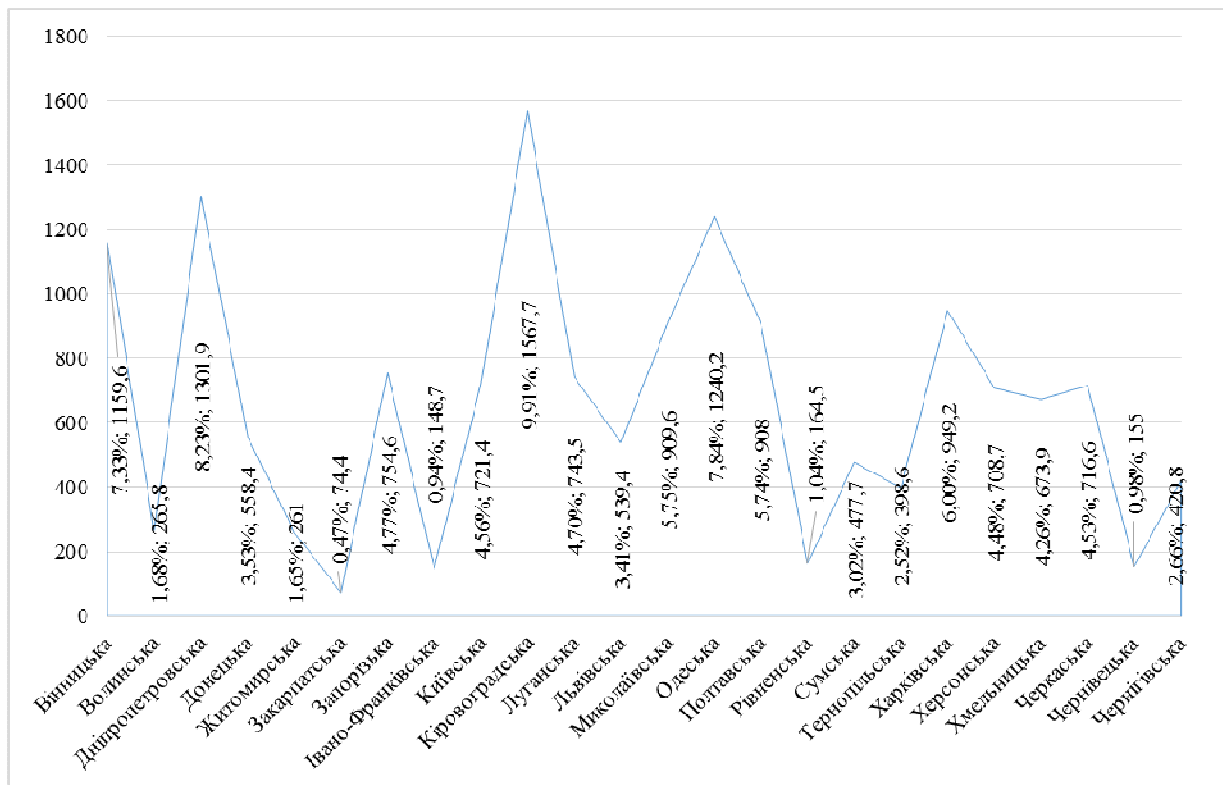


Рис. 2.28. Розподіл фінансової підтримки фермерським господарствам на поворотній основі, передбаченої державним бюджетом у 2017 р., за регіонами України, тис. грн

Джерело: складено на основі даних Міністерства аграрної політики та продовольства України [13].

На підставі аналізу стану державної підтримки кредитування сільськогосподарських підприємств можна зробити такі висновки:

– система державної підтримки сільського господарства в Україні є складною й більшою мірою ґрунтується на адресних дотаціях на певні види продукції, що призводить до високих операційних витрат у їхніх одержувачів, а також уможлиблює виникнення корупційних схем;

– загальний рівень підтримки виробників є обмеженим, але спрямований на зниження податкового тиску на експортно-орієнтовані підприємства та захист вітчизняних виробників;

– відсутня законодавча база здійснення кредитування агропідприємств, спостерігається незахищеність на законодавчому рівні прав кредиторів та землевласників;

– державна політика у сфері АПК є нестабільною, непрогнозованою та непрозорою, реформи не є ефективними.

Перспективним напрямом розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств вважається кредитування за рахунок ресурсів іноземних банків. До 2016 р. цей вид кредитування в аграрному секторі АПК застосовувався рідко, що свідчить про недостатній рівень використання потенціальних можливостей і переваг цього джерела кредитних коштів. У 2016 р. ситуація змінилась у зв'язку з підписанням Закону України від 20 вересня 2016 р. № 1530-VIII, яким було ратифіковано Фінансову угоду (Проект «Основний кредит для аграрної галузі –

Україна») між Україною та Європейським інвестиційним банком [12]. Цей крок дасть змогу підприємствам сільського та рибного господарства отримати кредитне фінансування від Європейського інвестиційного банку. Загалом проект передбачає залучення кредитних ресурсів обсягом 400 млн євро на 12 років з 4-річним пільговим періодом, які повинні бути спрямовані на модернізацію рибного господарства й аквакультури в Україні та реалізацію проектів у сфері вирощування зернових та олійних культур. Відбір проектів і моніторинг їх реалізації здійснюють Міністерство фінансів України й Міністерство аграрної політики за взаємодії з ПАТ «Укрексімбанк». Кредитні кошти можуть покрити до 50 % вартості прийнятих проектів, решта коштів надається українськими банками-учасниками або ж власниками підприємств. Такий розподіл дозволить залучити до аграрної сфери щонайменше 800 млн євро кредитних ресурсів.

Реалізація проекту дозволить досягти таких результатів [12]:

- залучення до аграрного сектору економіки середньо- та довгострокових фінансових ресурсів;
- підтримка малих і середніх підприємств;
- упровадження заходів з модернізації існуючого виробництва та створення нових виробничих потужностей;
- розвиток інфраструктури та логістики;
- покращення платіжного балансу через збільшення експортного потенціалу країни (зернові й олійні культури) та зменшення імпорту (рибне господарство й аквакультура);
- збільшення податкових надходжень до бюджету країни;
- покращення бізнес-клімату та створення передумов для активізації інвестиційної діяльності.

Користувачами кредитних ресурсів виступатимуть малі та середні підприємства сільськогосподарської галузі, на проекти яких заплановано виділити до 70 % кредитних коштів, решта – для проектів державного сектору, що реалізуються через дослідні станції, лабораторії, установи з моніторингу та контролю рибного господарства. Крім вказаного проекту, українські агрохолдинги мають доступ до зовнішніх ринків кредитного фінансування. Це стало можливим після розміщення певної частки акцій на міжнародних біржах: у 2007 р. – 36 % «Кернел Груп» на Варшавській фондовій біржі; у 2008-му – 19,4 % МХП та у 2010 р. – 20 % «Авангард» – на Лондонській фондовій біржі. По цьому перед холдингами фактично відкрилися зовнішні ринки кредитного фінансування, і компанії почали залучати кредити за низькими ставками, отримавши таким чином ще одну конкурентну перевагу порівняно з іншими українськими агровиробниками [11]. На жаль, малим і середнім підприємствам галузі сільського господарства отримати кредитні кошти від іноземних банків практично неможливо. На ринку іноземних кредитних ресурсів вони не можуть конкурувати з великими підприємствами (у тому числі агрохолдингами).

Оскільки відповідно до рис. 2.29 одним із завдань дослідження стану розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні є виявлення переваг і перспектив розвитку небанківського кредитування аграрних підприємств, необхідно здійснити оцінювання стану використання небанківського кре-

дитування (кредитні спілки, лізингові, страхові, факторингові компанії) для визначення всього комплексу проблем у цій сфері за рівнями управління та розробки комплексу превентивних заходів розвитку.

На підставі статистичного аналізу виявлено, що станом на 2017 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 457 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу в Україні, однак вартість договорів факторингу становила 16 555,9 млн грн, що на 29,6 % (6969,8 млн грн) менше порівняно з аналогічним періодом минулого року. Розподіл за галузями обсягів наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу наведено в табл. 2.14. Ці дані свідчать, що, незважаючи на загальне зниження договорів факторингу по країні за 2016 р., у сільському господарстві їх кількість збільшилась.

Таблиця 2.14

Розподіл договорів факторингу за галузями, млн грн

Назва галузі	2014	2015	2016	Темпи приросту (2016/ 2015)	
				Абсолютний	%
Будівництво	55,1	69,6	91,3	21,7	31,2
Добувна промисловість	0,0	0,1	0,0	-0,1	-100,0
Легка промисловість	0,0	0	0,0	0,0	-
Машинобудування	0,3	0	0,0	0,0	-
Металургія	0,0	0	0,0	0,0	-
Сільське господарство	17,5	1,3	29,7	28,4	2 187,4
Сфера послуг	152,6	1 501,8	738,3	-763,5	-50,8
Транспорт	1,7	3	50,0	47,0	1 566,7
Харчова промисловість	115,1	133,2	105,0	-28,2	-21,2
Хімічна промисловість	2,1	0	0,0	0,0	-
Інші	9 695,1	21 817	15 541,5	-6 275,5	-28,8
Усього	10 039,5	23 525,7	16 555,9	-6 969,8	-29,6

Джерело: складено на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [12].

Станом на 2017 р. до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, надано інформацію про 268 юридичних осіб-лізингодавців, а до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 362 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу.

Необхідно зауважити, що вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 4945,0 млн грн. Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 2017 р. становила 26 347,7 млн грн. Близько 99,6 % усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 2.15).

Зазначені дані дають підстави стверджувати, що спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 54,1 % (4847,0 одиниць), при цьому вартість договорів фінансового лізингу також зменшилась на 15,8 % (на 1176,8 млн грн).

Таблиця 2.15

Інформація щодо вартості договорів фінансового лізингу, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями, та їх кількості

Рік	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період (млн грн)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
2014	31 536,6	16,5	11 051	32
2015	7181,0	257,4	8 940	26
2016	6241,4	20,2	4098	21

Джерело: складено на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [12].

За підсумками аналізу найбільшими споживачами лізингових послуг є такі:

- транспортна галузь, вартість договорів становить 8252,8 млн грн (станом на 31.12.2014 – 36 642,1 млн грн, спад на 77,5 %, або 28 389,3 млн грн);
- сільське господарство, вартість договорів становить 6 636,4 млн грн (станом на 31.12.2014 – 11 233,1 млн грн, спад на 40,9 %, або 4 596,7 млн грн);
- добувна промисловість, вартість договорів становить 1746,9 млн грн (станом на 31.12.2014 – 992,3 млн грн, зростання на 76,0 %, або 754,6 млн грн).

Схему розподілу обсягів лізингових операцій за галузями показано на рис. 2.29. Зазначені дані свідчать, що відповідно до розподілу вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями сільське господарство займає 26 % від загального обсягу, що підтверджує значимість аграрного сектору для економіки України.

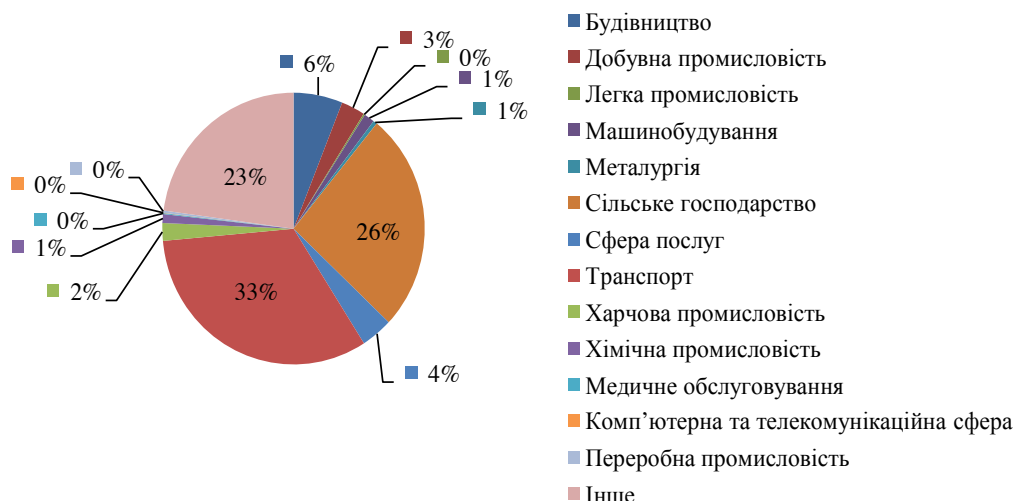


Рис. 2.29. Розподіл вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями станом на 2017 р, млн грн

Джерело: складено на основі [12].

Статистичні дані періоду за обладнанням свідчать, що спостерігається різка зміна показників лізингу техніки, машин та устаткування для сільського господарства, але щодо вартості договорів сільське господарство посідає другу

позицію. Таким чином, комплексний аналіз стану кредитування сільськогосподарських підприємств, здійснений за всіма можливими напрямками, дозволив вирішити поставлені завдання дослідження (рис. 2.26), виділити основні проблеми розвитку кредитування агропідприємств в Україні та недоліки в управлінні фінансово-кредитними відносинами на різних рівнях і виявити основні фактори впливу на розвиток ситуації та пріоритетні напрями розвитку кредитування (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Проблеми розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств шляхи їх вирішення

Проблеми, недоліки, фактори впливу	Шляхи вирішення проблем
1	2
Держава	
Складність отримання державної підтримки, що ґрунтується головним чином на адресних дотаціях, можливість виникнення корупції	Запровадження механізму надання сільськогосподарським виробникам державної підтримки, спрямованої на забезпечення посівів сільськогосподарських культур насінням сортів і гібридів високих репродукцій, дотримання вимог сучасних технологій
Недосконалість законодавчої бази здійснення кредитування агропідприємств, незахищеність прав кредиторів і землевласників	Удосконалення законодавчої бази здійснення кредитування сільськогосподарських підприємств, впровадження механізмів здешевлення кредитів аграріям на законодавчому рівні з залученням державних банків
Недостатність розвитку правової, судової та виконавчої систем для вирішення спірних питань у процесі кредитування	Розробка обґрунтованої концепції реформування правової, судової та виконавчої систем для вирішення спірних питань у процесі кредитування аграрного сектору країни
Недосконалість системи страхування в галузі АПК	Розробка обґрунтованої концепції реформування системи страхування у галузі АПК
Нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках	Запровадження дієвих механізмів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів
Нестабільність і непрозорість державної політики у сфері АПК, неефективність реформ	Розробка обґрунтованої концепції реформування та розвитку аграрного сектору країни й удосконалення законодавчої бази проведення аграрної реформи на основі запозичення зарубіжного досвіду реформування АПК з урахуванням національних особливостей та інтересів аграріїв
Незавершеність земельної реформи, відсутність єдиного реєстру земельних ділянок та їхніх правових власників	Проведення земельної реформи на основі запозичення закордонного досвіду
Відсутність мотивації до кооперації та збільшення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад	Створення вигідних економічних та фінансових умов для кооперації агропідприємств та економічного підґрунтя розвитку сільських громад
Відсутність відповідних механізмів регулювання аграрного ринку та рівня цін на основні види сільськогосподарської продукції	Регулювання на державному рівні адекватних закупівельних цін на продукцію сільського господарства

Продовження табл. 2.16

1	2
Відсутність дієвих механізмів захисту внутрішнього ринку та заходів щодо створення сприятливих умов для експорту сільськогосподарської продукції	Впровадження дієвих механізмів обмеження імпорту сільськогосподарської продукції, створення сприятливих умов для експорту сільськогосподарської продукції
Фінансові продукти банків для агропідприємств характеризується високим рівнем мінливості процентних ставок	Установлення на державному рівні фіксованих процентних ставок по кредитах для підприємств сільського господарства; використання інструментів небанківського кредитування (кредитних спілок, лізингових компаній, страхових компаній, міжнародних фінансових організацій)
Банківські установи	
У регіонах із переважно сільськогосподарським виробництвом відсутні доступні фінансові продукти для клієнтів – представників агросектору	Розробка додаткових кредитних продуктів для агросектору з урахуванням особливостей регіонального та галузевого розвитку; покращення умов довгострокового кредитування комерційними банками України
Кредитування сільськогосподарських підприємств здійснюється здебільшого як короткострокове у зв'язку зі складністю оцінювання ризику	Розробка та впровадження дієвих механізмів оцінювання ризиків сільськогосподарського виробництва та розробка кредитних продуктів із середньострокового та довгострокового кредитування на доступних умовах
Ускладнена процедура отримання банківського кредиту	Спрощення процедури отримання банківських кредитів, орієнтоване на малі та мікропідприємства агросектору
Складність визначення обсягу та компонент забезпечення кредитів	Підготовка кваліфікованих фахівців з оцінювання обсягу та компонент забезпечення кредитів або укладання договорів з відповідними організаціями, що надають такі послуги
Відсутність кваліфікованого персоналу в банку для оцінювання фінансового стану та перспектив розвитку аграрного позичальника	Підготовка кваліфікованих фахівців з оцінювання фінансового стану та перспектив розвитку аграрного позичальника або укладання договорів з відповідними організаціями, що надають такі послуги; використання особливих засобів розрахунку для оцінювання ефективності діяльності фермерського господарства
Відсутність достатньої інформації про цей кредитний продукт у широкого кола агропідприємств	Пошук додаткових каналів поширення банківських кредитних послуг для агропідприємств
Високий рівень складності обчислення техніко-експлуатаційних показників та оцінювання бізнес-плану в разі кредитування придбання сільгосптехніки	Підготовка кваліфікованих фахівців з обчислення техніко-експлуатаційних показників та оцінювання бізнес-плану в разі кредитування придбання сільгосптехніки або укладання договорів з відповідними організаціями, що надають такі послуги
Аграрні підприємства	
Висока ризикованість галузі з відносно низьким рівнем прибутковості порівняно з іншими галузями економіки	Удосконалення методів оцінювання ризиків і прибутків діяльності, залучення механізмів страхування; диференціація сільськогосподарського виробництва та видів діяльності
Зростання дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію	Удосконалення системи розрахунків з контрагентами

1	2
Низька ефективність сільськогосподарських підприємств	Пошук шляхів скорочення витрат, підвищення продуктивності праці та капіталовіддачі
Застарілі технології виробництва та використання морально і фізично зношеної техніки	Пошук шляхів оновлення технологій виробництва, використання лізингу техніки й обладнання
Уповільнена оборотність коштів на виробничій стадії у зв'язку з тривалим технологічним процесом	Диференціація сільськогосподарського виробництва та видів діяльності для забезпечення прискорення оборотності коштів
Фінансова необізнаність власників підприємств агросектору	Моніторинг інформації про наявні послуги кредитування агробізнесу, пошук вигідних умов, консультації з фахівцями
Поступове й нерівномірне накопичення витрат	Відшкодування сезонних витрат за рахунок кредиту, з метою запобігання вилучення з обігу значних коштів
Недотримання вимог обліку господарської та фінансової діяльності аграрних підприємств	Удосконалення системи обліку господарської та фінансової діяльності на підприємствах, контроль ведення обліку

Джерело: складено та агреговано автором за [3; 9; 23; 27].

Із метою розвитку кредитних відносин в аграрному секторі економіки, забезпечення кредитоспроможності позичальників і переходу на нові форми вирішення фінансово-економічних, екологічних та соціальних проблем регіону необхідно виробити відповідальну політику вирішення проблем стосовно управління й розвитку фінансово-кредитних механізмів шляхом активізації взаємодії державних і регіональних органів управління та суб'єктів господарювання.

Отже, система управління кредитуванням аграрного сектору економіки являє собою сукупність фінансово-кредитних відносин і має реалізовувати основні функції управління, що виникають з приводу створення певних умов для пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в аграрній сфері економіки країни та її окремих регіонів [3; 4; 6; 10; 21]. На підставі проведених досліджень ми можемо запропонувати своє бачення системи управління кредитуванням аграрного сектору економіки шляхом не лише урахування фундаментальних і структурних елементів, а й виокремлення прикладних елементів, характерних саме для досліджуваної системи відносин. Основні складові системи управління кредитуванням аграрного сектору економіки показано на рис. 2.30. Презентовану на рис. 2.30 систему управління кредитуванням аграрного сектору економіки розглянуто як сукупність органів державного, регіонального управління й аграрних підприємств, що взаємодіють між собою, де кожний елемент системи (держава, регіон, підприємство) керується власними цілями під час формування й ухвалення рішень і добровільно взаємодіє з іншими учасниками лише у випадку очевидної вигоди для себе. Таким чином, державу, регіон та аграрні підприємства можна розглядати як елементи трирівневої системи управління: аграрні підприємства – об'єкт управління, регіональні органи – суб'єкт управління першого рівня, держава – суб'єкт управління вищого рівня. Одним із напрямів дослідження, що враховує під час аналізу й синтезу моделей і механізмів управління цілеспрямованість поведінки учасників соціально-економічної системи, є теорія активних систем. Теорія активних систем (ТАС) – розділ теорії керування соціально-економічними системами, що вивчає властивості й механізми їх функціонування, зумовлені проявами активності учасників системи [2; 8].

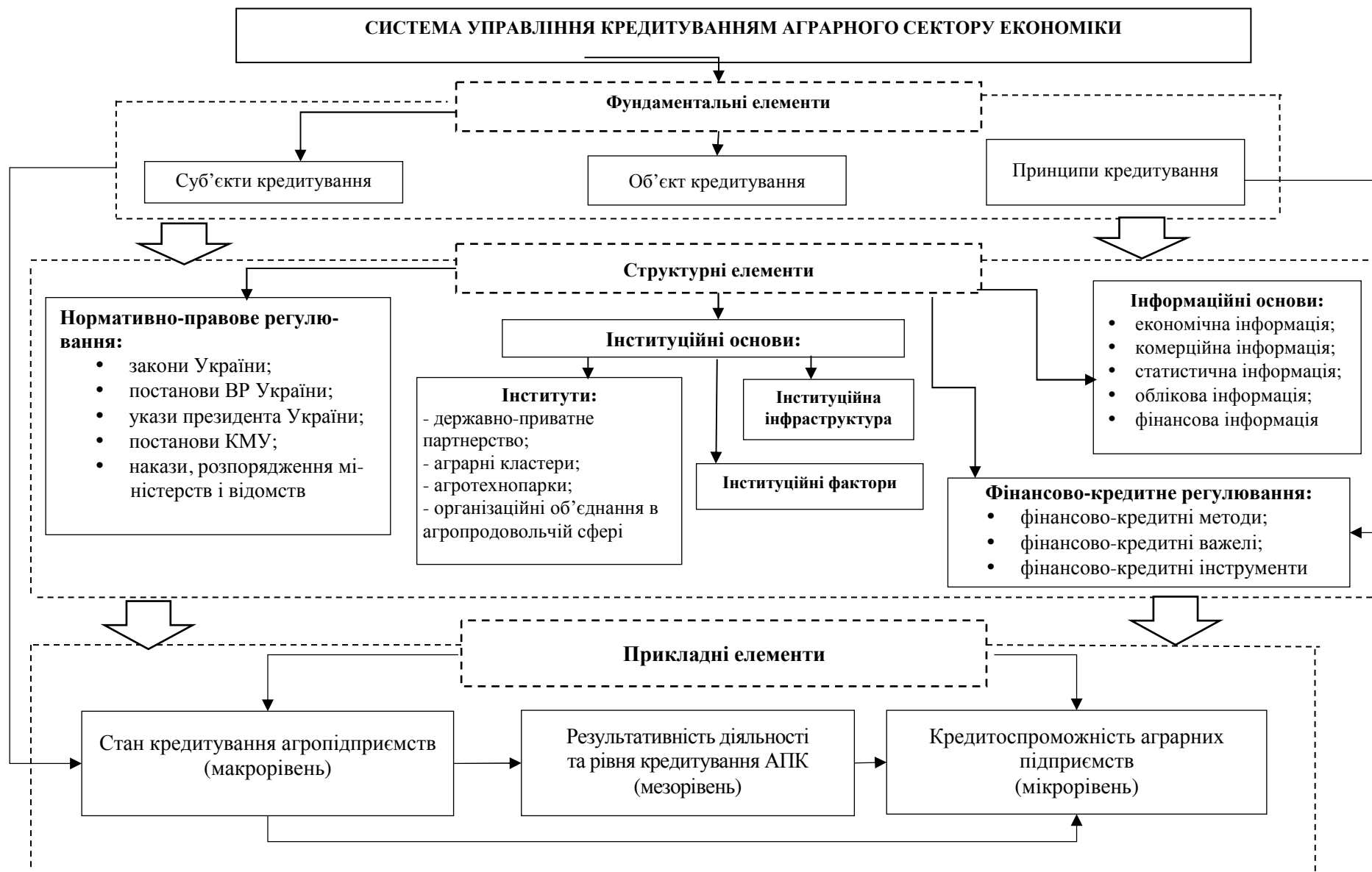


Рис. 2.30. Складові системи управління кредитуванням аграрного сектору економіки

Джерело: розроблено автором.

У зв'язку з вищезазначеним виникає необхідність побудови інструментарію кредитування суб'єктів господарювання аграрного сектору, який повинен забезпечувати безперервність процесу управління, паралельність виконання різних завдань, об'єднання в один інтегрований комплекс усієї сукупності процесів синтезу стратегії розвитку АПК держави, а також оцінювання рівня кредитоспроможності агропідприємств й ефективності кредитної діяльності. Побудова цього інструментарію є центральною й головною передумовою ефективного управління розвитком кредитної діяльності на всіх рівнях управління для забезпечення належного рівня безпеки держави на виходу на нові товарні ринки [4; 10; 22; 24]. Мета дослідження – розробка цілісної технології підтримки управлінських рішень з удосконалення кредитування суб'єктів господарювання в аграрному секторі на основі ефективного визначення пріоритетних управлінських заходів. Пропонований інструментарій удосконалення кредитування аграрного сектору економіки та його концептуальне, методичне та економіко-математичне наповнення презентовано на рис. 2.31, що містить взаємопов'язану покрокову процедуру реалізації за такими блоками:

Блок 1. Визначення цілей і завдань розвитку кредитування суб'єктів господарювання АПК.

Блок 2. Аналіз сучасного стану розвитку кредитування агропідприємств.

Блок 3. Планування заходів регіонального розвитку підприємств АПК.

Блок 4. Оцінка та прогнозування кредитоспроможності підприємств АПК.

Блок 5. Прийняття рішень щодо вдосконалення кредитування аграрного сектору економіки.

Блок 6. Контроль результатів та корегування кредитної діяльності суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки.

Таким чином, удосконалення інструментарію кредитування в аграрному секторі економіки в Україні передбачає виконання таких завдань [3; 6; 10]:

- стимулювання розвитку різноманіття форм господарювання, підвищення ролі внутрішніх (власних) накопичень підприємств для фінансування проектів;
- удосконалення нормативно-правової бази та форм державної підтримки пріоритетних проектів і програм розвитку аграрного сектору економіки;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для розширення позабюджетних джерел фінансування капітальних вкладень і залучення вітчизняних та іноземних приватних інвестицій;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування;
- управління кредитним ризиком банку шляхом установа лімітів та диверсифікації строків позик, запровадження надійної системи діагностики фінансового стану позичальника [5];
- розширення практики страхування та гарантування підтримки державою аграрних програм.

Отже, економічний ефект від удосконалення системи управління кредитуванням та підтримки аграрного сектору відображається в прирості як ресурсного потенціалу, так і результатів діяльності АПК. Для урахування всієї множини факторів, що впливають на результативність діяльності АПК, оцінювання ефективності підтримки має бути всебічним і вирішувати комплекс завдань, показаних на рис. 2.32.

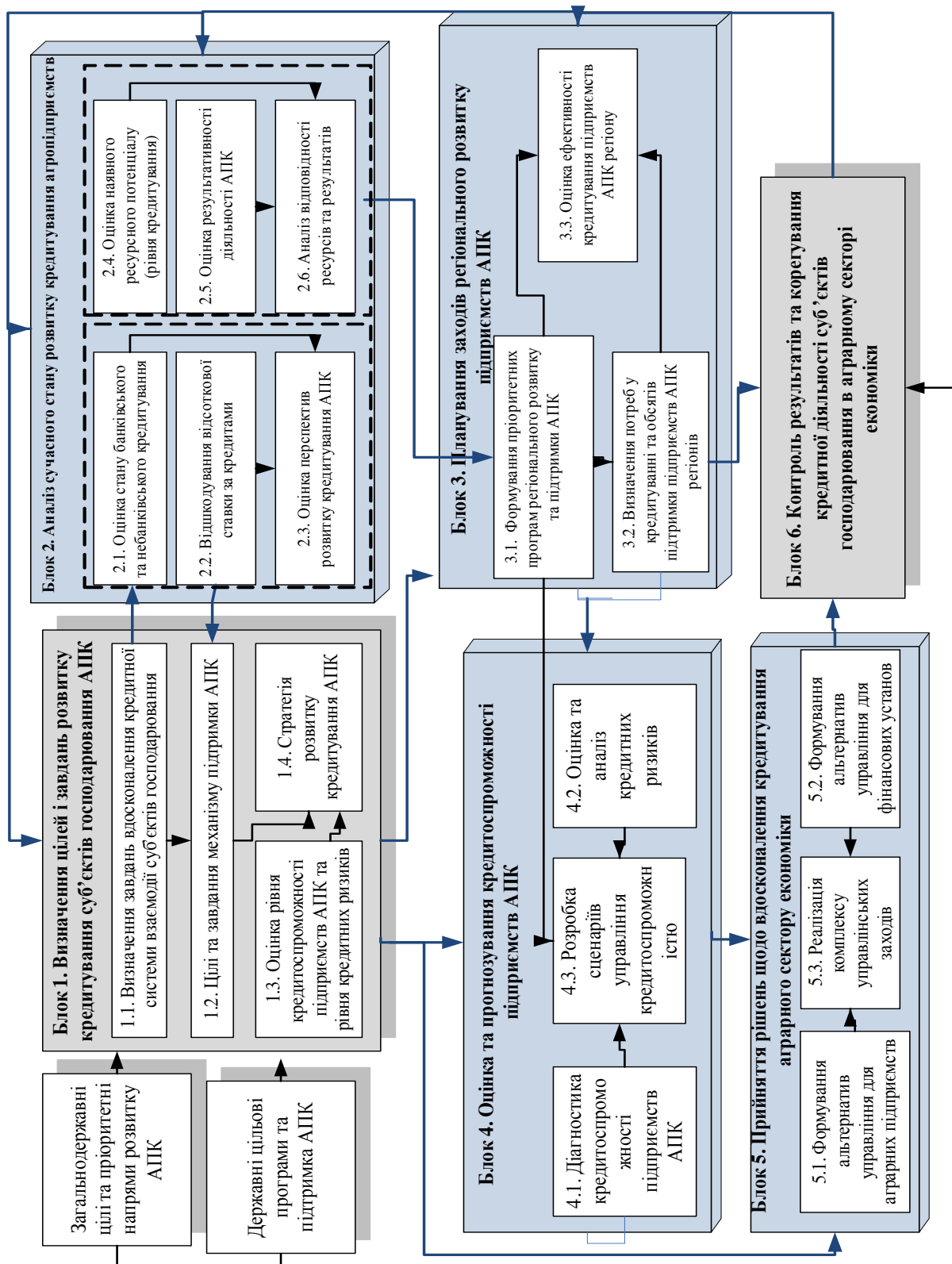


Рис. 2.31. Методичний інструментарій кредитування суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки
Джерело: розроблено автором.

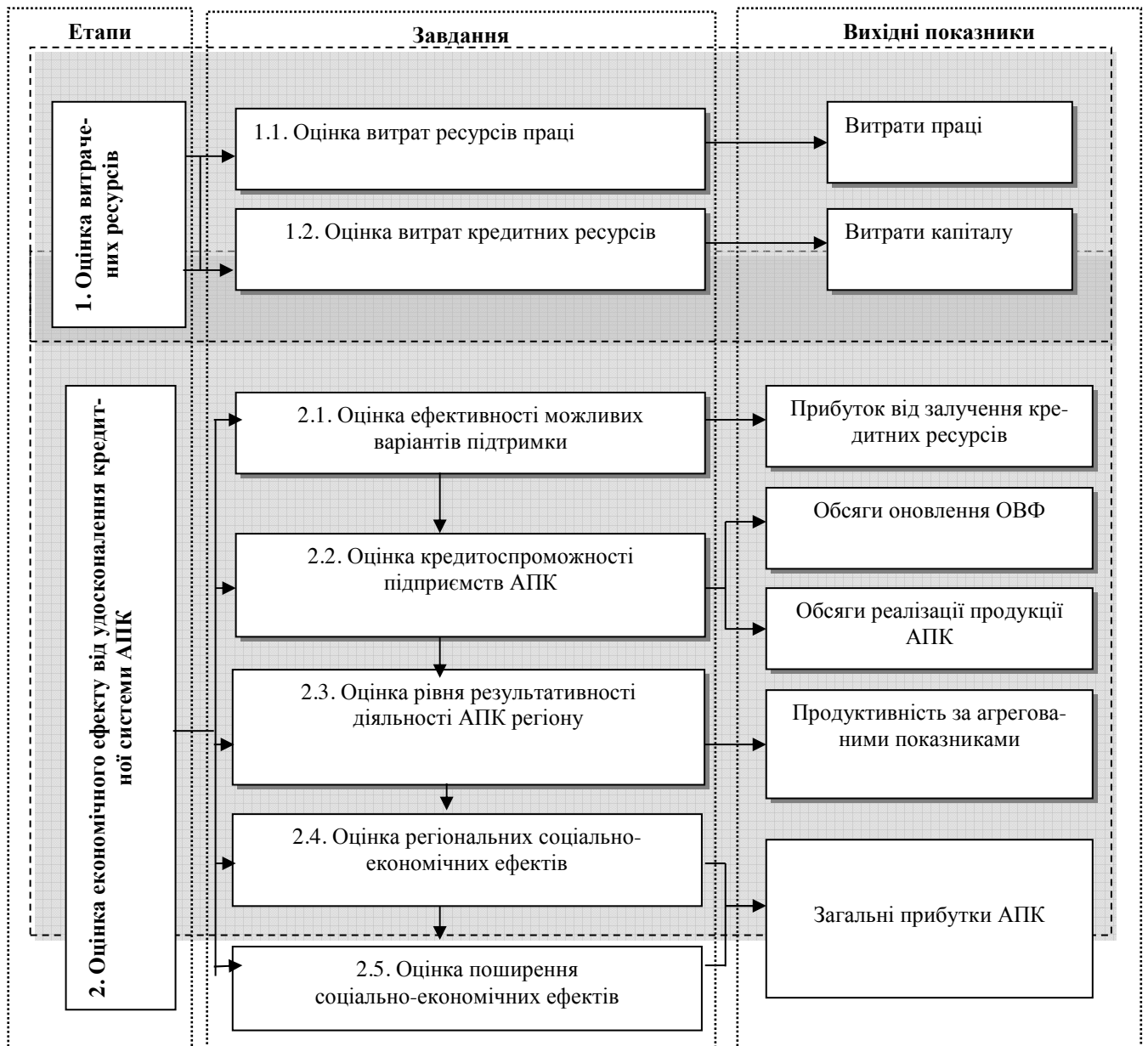


Рис. 2.32. Комплекс завдань оцінки ефективності функціонування системи управління кредитування аграрних підприємств

Джерело: розроблено автором.

Ефективне виконання функцій, дотримання принципів та основних положень системи управління суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки забезпечать вирішення широкого кола завдань, що мають значний соціально-економічний ефект:

- акумулювання та перерозподіл капіталів кредиторів;
- економія витрат і зростання ефективності кредитного обороту;
- забезпечення грошової пропозиції та стимулювання розширеного відтворення економіки;
- стимулювання кредитного та інвестиційного попиту;
- посилення взаємодії між різними секторами економіки, стимулювання фінансово-кредитної діяльності та її поширення;
- регулювання фінансово-кредитних процесів на всіх рівнях і наближення їх до міжнародних стандартів;

- входження до глобального міжнародного економічного простору на паритетних рівноправних позиціях;
- стимулювання соціально-економічного розвитку країни загалом та забезпечення глобальної безпеки.

Таким чином, запропонований методичний інструментарій кредитування суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки, що поєднує взаємодію між трьома рівнями ієрархії управління – макро-, мезо- та мікрорівнями (держава – регіон – аграрні підприємства), спрямований на удосконалення фінансово-кредитної системи підтримки аграрного сектору та визначення сценаріїв управління відповідно до пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектору економіки з урахуванням адресності та відповідності результатів загальній ефективності що є ґрунтовним інструментом розвитку міжнародної торгівлі.

Список використаних джерел

1. Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» / Інформаційний ресурс. URL: <http://www.ucab.ua/ua>.
2. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Теория активных систем: состояние и перспективы: учебник. Москва: Синтег, 1999. 128 с.
3. Войниченко П. П. Особливості банківського кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі. *Ефективна економіка*. 2012. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=902>.
4. Герасімова Т. П. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного виробництва в умовах фінансової кризи. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії*. 2010. Вип. 1(18). С. 28–34.
5. Гула А. С. Технологія діагностики кредитоспроможності аграрних підприємств методами багатовимірного моделювання. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2016. № 2 (21). С. 189–201.
6. Дадашев Б. А., Черемісіна С. Г. Кредитування агроформувань: проблеми та напрями стабілізації. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 2. С. 142–149.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Караваев А. П. Модели и методы управления составом активных систем: научное издание. Москва: ИПУ РАН, 2003. 151 с.
9. Кирилюк Є. М. Реалізація інтересів суб'єктів аграрного ринку у господарській системі сучасної України. *Економіка України*. 2012. № 11. С. 58–75.
10. Ляшенко О. В., Котенко Т. М. Кредитування суб'єктів господарювання в аграрному секторі. *Наукові записки*. 2016. Вип. 20. С. 53–61.
11. Офіційний сайт Інституту «Нова Україна». URL: <http://newukraineinstitute.org/about>.
12. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
13. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua/>.
14. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг». URL: https://www.nfp.gov.ua/files/FK_2015.pdf.
15. Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.04.2016 р. № 267. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248954316>.

16. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. № 1102. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1102-2004-%D0%BF>.

17. Про затвердження Порядку та умов проведення конкурсу для надання фінансової підтримки фермерським господарствам: Наказ Міністерства аграрної політики України від 02.09.2011 р. № 441. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1113-11>.

18. Про затвердження форм документів для надання фінансової підтримки фермерським господарствам: Наказ Міністерства аграрної політики України від 14.09.2011 р. № 468. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1116-11>.

19. Про фермерське господарство: Постанова Верховної Ради України від 19.06.2003 р. № 973-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

20. П'янкова О. В., Ралко О. С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. *Економіка та суспільство*. Мукачево, 2016. Вип. 5. С. 65–71.

21. Сергієнко О. А., Гула А. С. Оцінювання ефективності кредитування АПК за регіонами як визначального сектору міжнародної торгівлі. *Проблеми економіки*. Харків: НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України, ВД «ІНЖЕК», 2018. № 2 (36). С. 426–439.

22. Современное состояние и проблемы развития бизнеса: монография / Смовженко Т. С. и др.; за ред. д-ра экон. наук, проф. А. Я. Кузнецовой. Киев: УБС НБУ, 2014. 306 с.

23. Чехова І. В. Удосконалення системи кредитування підприємств аграрного сектору економіки. *Економіка України*. 2014. № 9 (634). С. 74–82.

24. Яців І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія. Львів: Український бестселер, 2013. 427 с.

25. Prospects for EU agricultural markets and income 2014–2024. *European Commission*. 2014. URL: <http://ec.europa/agriculture>.

26. The assessment of the agriculture and the rural development sectors in the Eastern countries. Ukraine. The European Union neighborhood programme. *FAO*. 2012. 58 p. URL: <http://www.fao.org/docrep/field/009/aq674e/aq674e.pdf>.

27. Zhykhor O. B., Baranova V. V., Gula A. S. The innovative processes realization in agro-industrial sector of economy in Ukraine. *Managing economic growth: marketing, management, and innovations* / Illiashenko S. M., Strielkowski W. (eds.). 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2016. P. 53–61.

2.6. Концептуальні засади реновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку

Сільське господарство – складна система, що функціонує в природному середовищі. І від того, як ця система враховує природні умови, як «уписується» у них, залежить стан екологічного балансу середовища. Тому система ведення господарства кожного підприємства повинна бути екологічно обґрунтованою, природоохоронною. Це стосується всіх без винятку галузей – землеробства, тваринництва й ін. Спеціалізація господарства, організація землекористування, розміщення виробництва, включаючи посіви, тваринницькі ферми й інші виробничі об'єкти, застосовувані техніка й технологія повинні бути екологічно безпечними.

Кожна така система являє собою агробіогеоценоз, що включає людину, рослини, ґрунт, тварин, мікроорганізми й інші компоненти [4]. Завдання науки – на основі глибоких досліджень установити, як функціонує система, що поєднує природні й антропогенні фактори, конкретну участь у ній кожного структурного елемента, їх взаємозв'язок, сумісність і вплив на навколишню природу, врожай, здоров'я людини й тварин.

Аграрії у процесі праці (обробка ґрунту, посів, догляд за рослинами, внесення добрив, хімічних засобів захисту рослин, осушення й зрошення угідь) постійно й активно впливають на агробіогеоценоз, особливо на ґрунт і рослини [11]. На великий жаль, такий вплив часто буває екологічно небезпечним. Численні факти руйнування й забруднення ґрунтів свідчать про низький рівень екологічних знань фахівців, відсутність відповідних регламентів (допусків) застосування техніки, засобів хімізації, меліорації земель. У результаті деякі території дійшли до стану екологічної катастрофи [2].

У цих умовах сучасна агрономія зобов'язана докорінно переглянути підходи й методи розробки зональних систем землеробства. Екологічне (як і економічне) обґрунтування систем землеробства повинне стати непорушним правилом.

Ведення тваринництва також варто здійснювати з урахуванням екології. З одного боку, для забезпечення здоров'я тварин і одержання від них максимальної високоякісної продукції потрібно створювати їм відповідні умови утримання й годівлі, а з іншого – зробити так, щоб тваринницький комплекс, ферма, череда на пасовищі не були причиною забруднення або псування землі, водних джерел і т. ін. [6].

Йдеться про збалансовану з урахуванням природних умов організацію ведення землеробства і тваринництва, яка б забезпечувала гармонійну їх єдність. Земля повинна годувати тварин, а ферма – поле. Весь гній необхідно повертати в ґрунт. Ігнорування закону єдності землеробства і тваринництва, закону повернення неприпустимо, тому що призведе до розхитування й руйнування екосистеми, й в остаточному підсумку – до зниження продуктивності й землі, і тварин [4; 10]. Отже, зональні системи ведення тваринництва також повинні бути глибоко обґрунтовані екологічно. Питання, пов'язані зі спеціалізацією, районуванням видів і порід худоби, формуванням черід, розміщенням тваринницьких комплексів і ферм, організацією кормовиробництва, вибором технології, потрібно вирішувати екологічно й економічно зважено.

Постійно зростають екологічні вимоги до техніки для сільського господарства. Справа в тому, що за допомогою машин, їхніх робочих органів люди постійно втручаються в життя ґрунту. Часто це веде до погіршення фізичного стану ґрунту (розпилення, ущільнення, погіршення водного й повітряного режимів), зниження його мікробіологічної діяльності, розвитку прискореної ерозії, засолення й інших негативних наслідків [6].

Для запобігання цього необхідно створити нові машини й робочі органи до них, які могли б здійснювати тонкі операції зі вологозбереження, внесення добрив, підготовки ґрунту під інтенсивні технології.

Причому цю техніку необхідно обов'язково диференціювати за природними зонами країни з урахуванням розмірів полів, рельєфу, механічного складу

грунту, набору культур і технології їх оброблення. Конструкція машин повинна відповідати природному (екологічному) функціонуванню агроєкосистем, інтегруватися до їхньої структури [4].

Здорова екологія є умовою здорового виробництва. У наш час економіка й екологія стали невіддільні друг від друга. Загально визнано, що перед людством постає завдання створення еколого-економічно ефективного виробництва, здатного вирішувати завдання нарощування продукції при одночасному збереженні й поліпшенні навколишньої природи [1].

У зв'язку з цим необхідна нова (альтернативна) концепція збалансованого комплексного планування розвитку регіонів на сучасній еколого-економічній основі. Галузевий підхід не виправдав себе, про що свідчить сумний досвід створення великих промислових об'єктів, тваринницьких комплексів, при будівництві яких екологічний фактор ігнорували.

Важливий напрямок розвитку екологічно безпечного й економічно ефективного виробництва – розробка й застосування ресурсозберігаючих й безвідходних технологій, реалізація яких істотно знижує кількість відходів, що утворюються, забруднюючу природу, або вони практично ліквідуються [12]. Так, у харчовій промисловості понад дві третини відходів являють собою залишки рослинної маси, які можна використати на корм худобі.

Отже, тільки гармонічне поєднання природи й аграрного виробництва забезпечує умови для нормального життя людини. Цьому ж сприятиме економічне стимулювання природоохоронної діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання.

Нормальне функціонування створюваних людиною агроєкосистем (еколого-економічних систем) неможливе без введення жорсткого моніторингу біосфери і її складових частин. При цьому якісно новим рівнем моніторингу варто вважати його системність, що дозволяє забезпечувати всеосяжну оцінку різних складових біосфери (ноосфери) [11]. Виникає необхідність розробки показників фактичного та припустимого стану, середовищеутворюючих факторів у агроєкосистемах (грунт, рослинність, водні ресурси тощо), регламентів застосування добрив й інших засобів хімізації, техніки, меліоративних робіт.

Ринкові відносини підвищують відповідальність усіх господарюючих суб'єктів, що, у свою чергу, підсилює вимоги до освоєння наукових методів організації й ведення виробництва, застосування їх у системі, пов'язаної з місцевими природними й економічними умовами [9]. Важливо, щоб системи були адаптивними, розрахованими на гнучке маневрування згідно зі складними умовами погоди, економічною ситуацією й іншими факторами, підданими змінам.

Поняття «стійке (збалансоване) аграрне виробництво» використовується для позначення стратегії, спрямованої на вирішення багатьох проблем, що виникають у сільському господарстві й викликають усе більше занепокоєння в Україні й інших країнах [14]. З них головні – забруднення навколишнього середовища пестицидами, добривами й опадами; втрати ґрунту й погіршення його якості; недостача непоновлюваних ресурсів, таких як викопна енергія; зниження доходу аграрних підприємств і фермерських господарств у результаті

падіння цін на товари на фоні росту виробничих витрат. В основу цього поняття покладено кілька загальних принципів:

- різноманітність видів сільськогосподарських культур, що дозволяють підвищити біологічну й економічну стабільність господарства, наприклад, за рахунок сівозмін, оброблення проміжних культур;

- відбір сортів сільськогосподарських культур і порід худоби, пристосованих до ґрунтово-кліматичних умов господарства й стійких до хвороб і шкідників;

- надання переваги виробленим у господарстві ресурсам у порівнянні з покупними й місцевим виробництвами необхідних матеріалів (за можливістю) у порівнянні із привізними з віддалених регіонів;

- посилення круговороту живильних речовин з метою знизити до мінімуму їх втрати за межі господарства за рахунок компостування гною й застосування сівозмін із включенням бобових культур для фіксації азоту;

- розміщення й утримання на пасовищах худоби при невеликій щільності, включення в раціони жуйних тварин більше грубих кормів замість концентрованих, визначення розмірів череди можливостями господарства виробляти корми й ефективно використовувати гній;

- підвищення здатності ґрунту поглинати внесені живильні речовини для наступного вивільнення в міру необхідності оброблюваних культур на протилежному безпосередньому поглинанню культурою під час їх внесення;

- підтримка захисного покриву ґрунту протягом усього року шляхом обробки, при якій на поверхні зберігаються рослинні залишки, а також за рахунок покривних культур і живої мульчі;

- впровадження сівозмін із включенням культур із кореневою системою, що глибоко залягає, для витягу запасів живильних речовин із нижніх прошарків ґрунту, що дозволяє здійснювати контроль за поширенням бур'янів шляхом чергування культур, вирощуваних у прохолодну й теплу пору року;

- застосування розчинних неорганічних добрив, якщо в цьому є необхідність, лише в таких кількостях, які сільськогосподарська культура може ефективно використати, і тільки в тому випадку, якщо дефіцит живильних речовин не можна заповнити гноем і бобовими культурами;

- застосування синтетичних інсектицидів і гербіцидів для придушення бур'янів, комах-шкідників і хвороб лише як крайні заходи й тільки якщо є явна загроза оброблюваній культурі [1; 2; 4; 6; 12; 14].

Принципи стійкого аграрного виробництва сформувалися з багатьох джерел – як сучасних, так і минулого досвіду. Воно, безсумнівно, бере початок від органічного сільського господарства. Спочатку в органічному сільському господарстві малося на увазі повторне використання джерел живильних речовин, вироблених господарством; не заохочувалося внесення живильних речовин у вигляді кормів для тварин або хімічних добрив [2]. У цей час особливо підкреслюється відмова від застосування синтетичних пестицидів.

Депресія в економіці аграрного виробництва зумовила зрушення в пріоритетах від «максимального виробництва» до «оптимального», в основі якого лежить ідея, що систему необхідно оцінювати не за тим, скільки вона виробляє, а за відносною вартістю виробленої продукції в порівнянні з витратами. У резуль-

таті виникло поняття «низьковитратне» сільське господарство, що відійшло від тривалої тенденції до збільшення виробництва за рахунок більшого використання покупних засобів виробництва. У США це поняття використовують тільки щодо оброблюваних культур, однак особливо в Західній Європі, де традиційне луго-пасовищне господарство часто пов'язане з високими витратами, – до пасовищ і кормових культур [6].

Часте зниження витрати засобів виробництва аграріями заради економії грошей виявляється шкідливим для навколишнього середовища й здоров'я людини. Тенденція до низьковитратного сільського господарства може допомогти у вирішенні інших важливих завдань, які вийшли на одне з перших місць в останні роки, наприклад, уникнути подальшого забруднення ґрунтових вод пестицидами й задовольняти зростаючий попит на чисті продукти харчування [2]. Ці проблеми викликали значний інтерес до стійкого аграрного виробництва, хоча навіть його основні ідеї ще не повністю розроблені. Поняття «стійке (збалансоване) аграрне виробництво» уживається в однині, у дійсності воно багатомірне й дотепер жодне з визначень не одержало загального визнання.

Слід вказати на розходження між «стійким», «альтернативним», «низьковитратним», «екологічним» й «відбудовним» аграрним виробництвом. За останні десятиліття всі ці й інші менш поширені поняття увійшли у вжиток як визначення для сільськогосподарських систем, перед якими постають загальні цілі: скоротити використання покупних засобів виробництва, особливо токсичних або непоновлюваних; зменшити збиток навколишньому середовищу й поліпшити захист води, ґрунту й диких тварин. На жаль, ані у спеціальній, ані в популярній літературі не міститься роз'яснення розходжень між ними.

Одні автори використовують їх як синоніми [6; 12], інші підкреслюють розходження [2; 3]. Так, «стійке» аграрне виробництво має часовий вимір і означає здатність зберігатися невизначений час, можливо, відповідно еволюціонуючи; «альтернативне» – має на увазі щось відмінне від переважаючої, або «традиційної» ситуації; «низьковитратне» – відноситься до зменшення використання матеріалів ззовні; «екологічне» – до принципів і процесів, які управляють природним середовищем; «відбудовне» – має на увазі здатність створювати необхідні системі ресурси.

Ці поняття стосовно до аграрного виробництва набули ще додаткових ознак. Так, «альтернативне» – це не тільки інший вид аграрного виробництва, воно ще повинне відрізнятися певним чином, бути більш стійким. Але поки це не уточнено, і визначення «стійкий» стало вживатися в настільки різних ситуаціях, що виникає небезпека втрати його справжнього значення.

Отже, необхідно визначити сутність цього поняття. При цьому можна виділити три можливих варіанти, з яких два пов'язані переважно із семантичними проблемами:

Перший варіант – участь декількох різних понять, однак автори не завжди праві у виборі самого підходящого. У цьому випадку дійсно потрібно кілька назв, хоча неточне їх використання створює враження, що вони більш-менш взаємозамінні.

Другий варіант – стосовно до аграрного виробництва всі ці слова здебільшого відносяться того ж самого поняття. Їх значення розширювалося, тому що кожне визначення пропонувалося кимось, хто вважав, що попереднє неточне.

Третій варіант – взаємозамінність понять залежить від контексту. Можливо, основні концепції, які всі ці поняття мають на увазі, різні, але, коли справа доходить до ілюстрування їх специфічними системами, посилаються в остаточному підсумку на ті самі приклади. Так, у першому дослідженні комерційного органічного аграрного виробництва в США використали лише термін «органічне» і було потрібно, щоб досліджувані виробництва не застосовували синтетичні пестициди й неорганічні добрива [3]. При цитуванні ж цього дослідження говорилося про низьковитратне й екологічне аграрне виробництво. Семантична плутанина викликає більш серйозну проблему: можна допускати, а не демонструвати, що така сільськогосподарська система здатна одночасно служити декільком різним цілям і втілювати кілька різних сільськогосподарських ідеалів.

У наукових публікаціях ведеться дискусія щодо того, чи є «стійка» система стабільною; чи обов'язково вона має бути альтернативною або відмінною від переважної практики; чи є сільськогосподарська система, що не використовує так багато факторів виробництва, обов'язково екологічною, тобто більшою мірою природною екосистемою? [5; 10]. У багатьох публікаціях міститься припущення, що, коли хочуть досягти кожної з цих цілей, проходять повз інших [12]. Деякі автори визнають, що цілі істотно різні, незалежні й кожен можна досягти своїм шляхом [6; 9]. І рідко припускають, що при проектуванні окремих виробничих систем, а не в дискусіях про абстрактні концепції можуть виникнути несумісності, які фактично унеможливають досягнення всіх цілей.

Коли зазвичай низьковитратне аграрне виробництво ідентифікують зі стійким, виникає питання, чи зводиться стійке аграрне виробництво насамперед до зниження деяких витрат або витрат загалом, або до введення позитивної практики, що робить деякі витрати непотрібними? Органічне аграрне виробництво, що є попередником стійкого, уникає або значною мірою скорочує застосування двох важливих категорій покупних засобів виробництва, а саме синтетичних пестицидів і високорозчинних неорганічних добрив [2]. Причини цього пов'язані з продуктивністю ґрунтів, навколишнім середовищем, а також іншими біологічними й хімічними факторами. В аграріїв, що ведуть органічне аграрне виробництво, знижуються експлуатаційні витрати.

Останнім часом поширилася думка про виключення застосування деяких покупних засобів виробництва, що зумовлюється станом депресії в економіці країни, що впливає на значну частину системи аграрного виробництва [9]. Прихильники іншої школи, більшою мірою об'єднані оригінальною ідеєю органічного аграрного виробництва, стверджують, що аграрне підприємство повинне прагнути самозабезпечення як кінцевої мети [12]. Згідно із цими поглядами сам факт залежності від іншого регіону або іншого сектору економіки може створити проблеми.

Стойке аграрне виробництво повинне ґрунтуватися на позитивних заходах, що сприяють підвищенню родючості ґрунту, контролю за шкідниками, а також виконувати багато інших функцій, які в традиційному сільському господарстві

забезпечують покупні засоби виробництва [2]. Обходитися без цих засобів – не самоціль; ціль полягає у створенні системи, у якій вони виявилися б непотрібними. Така концепція підкреслює важливість круговороту живильних речовин, природного контролю за шкідниками, різноманітності видів, постійного захисту ґрунту живими культурами або рослинними залишками, здорового утримання худоби тощо.

Щодо цього цікаве використання терміну «органічне» у сучасному змісті, що колись вважався терміном із найбільш вузьким значенням і найбільш неприпустимим із усіх розглянутих вище понять. Міжнародна федерація рухів за органічне сільське господарство (IFOAM/ІФОАМ) – єдина організація з достатнім статусом, що дозволяє авторитетно виступати з таких питань на міжнародному рівні, як технічні стандарти на продукцію органічного аграрного виробництва заявляє вісім позитивних цілей, починаючи від високої якості продукції до підтримки генетичної різноманітності й забезпечення доходу працівникам аграрного виробництва [2]. У стандартах навіть зазначено, що якщо обрано техніку, що забезпечує досягнення цих цілей, то вона «дозволить уникнути... застосування хімічних добрив, пестицидів й інших хімікатів».

Розходження у відношенні до скорочення застосування засобів виробництва – не академічні нюанси. Аграрії, що ведуть органічне аграрне виробництво, не просто автоматично намагаються скоротити їх застосування взагалі. Фактично вони можуть компенсувати зниження збільшенням використання інших засобів виробництва. Наприклад, механічні методи контролю за бур'янами замість застосування гербіцидів вимагають додаткової техніки й пального, як і застосування гною замість концентрованих добрив. Деякі аграрії купують органічні добрива, які звичайно коштують дорожче, ніж ті ж живильні речовини в неорганічній формі. Якщо для контролю за шкідниками нехімічними засобами потрібно наймати професійних працівників, тоді один вид витрат (матеріал) замінюється іншим (обслуговування). За екологічними критеріями використання професіоналів, безсумнівно, переважніше, але економічно може бути не вигідно.

У відповідь на економічний тиск деякі аграрії знизили витрати на придбання пестицидів і добрива, а також на інші засоби виробництва, нічого не змінюючи в іншому. Відповідно до одного погляду це кваліфікується як стійке аграрне виробництво. Наприклад, у США вважають, що методи стійкого аграрного виробництва – ті, за яких застосовується менше промислових добрив, гербіцидів і пестицидів [12]. У деяких системах, наприклад, при вирощуванні пшениці в посушливих районах без пар, оброблюваних гербіцидами, пестициди й добрива завжди посідали важливе місце. Але, як показують оцінки, ця система не є стійкою. Ця система близько підійшла б до визначення органічної за стандартами деякими організаціями у США (але не за стандартами, розробленими ІФОАМ), оскільки в програмах сертифікації зазвичай зазначено, що не повинне робитися, і лише в другу чергу, що повинне бути зроблене. Крім того, ця система не є кращою з можливих з погляду навколишнього середовища й ресурсів. Інші системи були б ефективніші для підвищення продуктивності ґрунту, зниження ерозійних процесів, збереження місцеперебування диких

тварин і підвищення доходів аграріїв без використання матеріалів, застосування яких вважається небажаним. І ця система монокультури, безумовно, не відповідає визначенню «екологічна», тому що навряд чи відображає комплексну екологічну структуру, яку вона замінила.

Іноді в аграрному виробництві система добрив змінюється тільки тому, що випадково по сусідству виявилось джерело органічних відходів, які можуть замінити покупні неорганічні добрива. Таке виробництво виконує одну вимогу стабільності: не застосовує матеріал, що є непоновлюваним і потенційно небезпечним для навколишнього середовища [2]. Природно, відходи необхідно використовувати придатним для навколишнього середовища способом, інакше виникає ще одна проблема. Однак це не низьковитратна система, змінилася лише форма фактора виробництва, тому вона також уразлива з боку зовнішніх руйнувань, як і система, що залежить від факторів виробництва з непоновлюваних ресурсів. Просто одне джерело уразливості замінене іншим, тому що джерело відходів може закритися.

Деякі автори зводять обговорення стійкого аграрного виробництва до агрономічних, екологічних і біологічних аспектів або до економічних оцінок у переважаючих умовах [10]. Вони вважають, що аграрії самі можуть перевести одні виробничі системи в інші без яких-небудь значних змін в економічній, політичній і соціальній ситуації, у якій ведеться аграрне виробництво.

В інших дискусіях соціально-економічним перетворенням надається більше значення, ніж технічним розходженням між методами ведення стійкого й традиційного аграрного виробництва [6]. Ці перетворення включають: зв'язок аграрного виробництва із промисловістю; більш прямі зв'язки між виробниками й споживачами; більшу регіональну самозабезпеченість продовольством; перевага сімейним фермам у порівнянні з аграрними підприємствами й кооперативами; політику, що передбачає винагороду за збереження ресурсів; більш високу зайнятість у сільському господарстві; справедливий розподіл доходів серед різних груп виробників і між нинішнім і майбутнім поколіннями, а також соціальне й економічне відродження аграріїв.

Зв'язок між такими перетвореннями й змінами специфічної практики може здійснюватися в будь-якому напрямку, тобто кожне соціально-економічне середовище може стати як передумовою для прийняття у широкому масштабі методів стійкого аграрного виробництва, так і наслідком такого рішення. Наприклад, інтенсивне застосування хімічних методів контролю за комахами, як іноді стверджують захисники альтернативного аграрного виробництва, стало результатом домінування кіл, що представляють агрохімічну промисловість, які, як вважають, впливають на рішення виробників і на пріоритети в дослідницькій роботі [12]. Тому таке домінування повинне бути зменшене до того, як виробники стануть сприйнятливими до альтернативних рішень. З іншого боку, якщо виробники вирішать перейти на методи з меншим використанням хімічних засобів, оскільки передбачають, що застосування деяких агрохімікатів спричинить проблеми (наприклад, висока вартість, острах позик або загроза здоров'ю), то цей перехід знизить вплив агрохімічної промисловості.

Наступне важливе питання, що все ще залишається відкритим, стосується масштабів стійкого аграрного виробництва. Його прихильники переважно вважають, що воно більше підходить для невеликих і середніх розмірів виробництва [7]. Однак емпіричні доводи на користь такої думки, як правило, відсутні, а теоретичні аргументи сумнівні. Здебільшого, тенденція до укрупнення аграрного виробництва історично асоціювалася зі спеціалізацією, тоді як стійке аграрне виробництво віддає перевагу диверсифікованості в порівнянні зі спеціалізацією. Крім того, стійке аграрне виробництво може вимагати більшої уваги питанням управління. З одного боку, на невеликому виробництві аграрій може більше піклуватися про кожне поле або кожну тварину, з іншого боку – великі господарства можуть скоріше дозволити собі наймати фахівців або мати краще устаткування й техніку.

Зв'язок між виробничою системою й особистими оцінками аграрія також неясна. Деякі автори не бачать тут якого-небудь зв'язку [13; 14]. Сучасні виробники, якщо вони побажають, можуть використати методи ведення стійкого аграрного виробництва, не замислюючись про мотиви, оцінки або більш широкі категорії, якщо альтернативне рішення буде більш привабливим з погляду економічних вигід, здоров'я або безпеки. Відповідно до іншої точки зору аграрії стурбовані не просто короткостроковими доходами, але й добробутом майбутніх поколінь, сільських громад, у яких вони живуть і працюють, природним середовищем, естетикою пейзажу й ресурсами, які витрачаються в сільському господарстві, що стало ніби відмітною ознакою стійкого аграрного виробництва [9].

Якщо аграріїв можна було б переконати більше піклуватися про екологічні цінності, то вони вибрали б екологічно більш здорові методи. І якщо їх вдасться переконати прийняти ці методи, якими б не були причини (наприклад, економічні або більше жорстке законодавство про охорону навколишнього середовища), у результаті буде система, що краще захищає екологічної цінності. Можливе заперечення щодо останнього пункту полягає в тому, що зміни, зумовлені суто економічними причинами, можуть носити короткочасний характер за умови варіабельності економічних умов. Якщо виробництва менше застосовують пестицидів, оскільки ціни на вирощувані культури були занадто низькими й не виправдовували витрат, така екологічно сприятлива зміна може бути не здійснена при наступному різкому збільшенні цін на сільськогосподарські культури. Зростаючий інтерес до низьковитратного аграрного виробництва тісно узгоджується зі спадом виробництва. Це вказує на головне розходження між «низьковитратним» й «стійким» підходами: навіть якщо обидва можуть мати довгостроковий ефект від скорочення застосування пестицидів, в останнього це відбувається з більш ефемерних причин, ніж тимчасова марнотратність при застосуванні пестицидів у високих дозах, коли ціни на сільськогосподарські культури перебувають на низькому рівні. Розходження між двома концепціями, мабуть, можна усунути шляхом злиття їх в один термін «більш низьковитратне / стійке аграрне виробництво», введений Едвардсом як вирішення проблем надвиробництва й захисту навколишнього середовища [5].

Вбачається необхідним здійснити розмежування між двома поняттями («стійке» й «низьковитратне» аграрне виробництво). Хоча автори стійкого аграрного виробництва можуть віддавати перевагу акценту на довгострокових факторах, не можна ігнорувати й короткострокові економічні фактори: якщо система не забезпечує достатнього доходу, що дозволяє аграрію вести свою справу, то вона нестійка. В ідеалі при відповідних сівозмінах, сортах сільськогосподарських культур і методах обробки ґрунту аграрій, що з екологічних причин не хоче застосовувати пестициди, не піддається спокусі їх застосовувати, навіть якщо ціни на культури знову збільшаться.

У літературі про стійке аграрне виробництво простежуються різні думки про якісні розходження між основними процесами, що лежать в основі стійкої й традиційної виробничих систем. Відповідно до одного погляду обидва типи систем можна описати й проаналізувати, використовуючи ті самі концепції [3]. Вони розрізняються лише специфічними умовами, які створюються при неоднаковій практиці ведення господарства. Інша думка полягає в тому, що складні взаємодії між компонентами стійкої системи аграрного виробництва викликають появу нових феноменів, які не спостерігалися при більш простій структурі традиційної системи [8]. Кожний із цих поглядів має право на існування, і розрізняються вони нерідко лише тим, на чому робиться акцент.

Неправильно заявляти, що стійке й традиційне аграрне виробництво керується протилежними засадами й механізмами – «природними» на противагу «хімічним», незважаючи на різну роль цих механізмів у двох підходах.

Це питання має важливі наслідки для політики у сфері сільськогосподарських досліджень. Можливо, затверджені в них методи придатні для стійкого аграрного виробництва, однак деякі вчені [11] вважають, що потрібні нові підходи й методи із суттєвими розходженнями в основних теоріях і концепціях. Агроекологія, що викликає все більшу увагу, стосовно до стійкого аграрного виробництва являє собою спробу ввести нові теоретичні принципи для аналізу сільськогосподарських систем. Однак ця сфера ще остаточно не сформована й фундаментальні агроекологічні дослідження ще не одержують сильної підтримки в більшості сільськогосподарських виробників.

Питання про те, чи вимагає визнання стійкого аграрного виробництва стратегічних економічних змін та іншого наукового погляду, у свою чергу, викликає питання: чи можуть існуючі наукові й навчальні установи відповідним чином опрацьовувати цю систему. Задовго до того, як увійшло у вживання поняття «стійке аграрне виробництво», методика з аналогічними цілями вже привертала увагу. Прикладом можуть служити інтегровані методи контролю за шкідниками для скорочення застосування пестицидів, удосконалені методи зберігання та внесення гною, що дозволяють максимально використати живильні речовини, а також системи мінімальної обробки ґрунту для запобігання його ерозії [5]. Свого часу багато аграрних установ почали здійснювати програми за напрямом «стійке аграрне виробництво». У таких програмах недовзначно визнаний вплив руху за стійке аграрне виробництво і вказано на зацікавленість аграрного виробництва основного напрямку в застосуванні його ідей.

У дослідженнях, утворенні й пропаганді основного напрямку аграрного виробництва відбулися зміни. На думку деяких учених, наукові установи функціонують в умовах величезного тиску, що створюється міждисциплінарними границями й необхідністю вчених часто публікуватися [11]. Останнє може зі свого боку стати перешкодою на шляху довгострокових проєктів, наприклад досліджень, що охоплюють кілька циклів багаторічної ротації. Такий тиск може утруднити або унеможливити для наукових установ належним чином організувати наукові дослідження з питань стійких систем. Крім того, колишній спосіб мислення занадто сильно вкоренився серед сучасного покоління дослідників, щоб нові ідеї могли пробити собі дорогу.

Певна частина критиків стверджують, що аграрні установи не тільки не змогли відчутти сутність стійкого аграрного виробництва, але й не хочуть робити цього, а поспішність, з якою приймалися програми, – просте бажання відповідати зовнішнім тискам й, можливо, також послабити напір руху [4]. Просування ідей стійкого аграрного виробництва означає виклик деяким стратегічним економічним, соціальним і політичним обмеженням, який аграрні установи основного напрямку не можуть прийняти.

Оскільки за назвою «екологічне аграрне виробництво» сформувалося кілька концепцій, аграрне виробництво, що орієнтується на традиційний напрямок, змогло вибрати найбільш «безпечний» варіант, обробити його, зробивши прийнятним для бюрократичних органів, і привласнити собі.

Відносини між установами, що дотримуються традиційного напрямку, й прихильниками стійкого аграрного виробництва, безсумнівно, проясняться згодом. Самим сумним результатом буде переродження поняття «стійке аграрне виробництво» у якесь інше, офіційне, вживане в тих випадках, коли потрібно показати імітацію нововведень. Але, можливо, основний напрям виявиться сприйнятливим до нових ідей, що криються за назвою «альтернативне» аграрне виробництво. У такому випадку необхідно продовжувати кидати виклик установам, й змушувати їх рухатися далі, ніж може їм дозволити звичайна інерція. З іншого боку, якщо буде досягнутий дух стійкого аграрного виробництва як загальної стратегії, а не просто специфічні деталі системи, зрештою можна буде зневажити розходженнями між термінами «альтернативне» й «традиційне» аграрне виробництво як непотрібними.

Стійке аграрне виробництво вимагає більшої організації, ніж традиційне, оскільки при веденні стійкого аграрного виробництва технологічний контроль умов вирощування культур заміняють знання. Наприклад, при традиційному веденні аграрного виробництва хвороба тварин можна повністю контролювати шляхом рутинного профілактичного введення антибіотика, тоді як у стійкому аграрному виробництві мета полягає в тому, щоб запобігти захворюванню за рахунок зниження стресів, які роблять тварин більш сприйнятливими до хвороб, і утримання їх в умовах, які меншою мірою сприяють поширенню хвороби. Виробник у цьому випадку повинен уважно спостерігати за тваринами, щоб вчасно почати лікування, якщо в цьому виникне необхідність.

Вважають, що різким джерелом підвищених вимог до управління є необхідність приймати рішення на інтегрованій основі, що стосується всієї системи виробництва, на відміну від більш традиційних систем, де рішення приймаються по окремих ділянках [8]. Крім того, стійке аграрне виробництво часто зображується як пристосування загальних принципів до специфічних умов окремого підприємства, тобто характеризується підходом «набору рецептів», які можна застосовувати повсюдно, без урахування вимог агроєкосистеми. У літературі зі стійкого сільського господарства підкреслюється необхідність гнучкості підходів і відзначається, що немає кращого методу на всі випадки [3].

Якщо стійке аграрне виробництво створює більші труднощі для управління в цей час, ця проблема може стати менш гострою після того, як аграрії отримають відповідний досвід, а також державні органи та консалтингові служби приділять їм більше уваги. Скарги на відсутність надійних інформаційних джерел постійно чуються від аграріїв, що ведуть органічне аграрне виробництво, і немає сумніву в тому, що це стосується й інших підходів стійкого аграрного виробництва. В остаточному підсумку думка про складність управління в стійкому аграрному виробництві може зникнути й те, що нині уявляється неімовірно складним, стане більш досяжним.

Стійке аграрне виробництво – це синтез ідей, що виникли з різних джерел на підставі різних мотивацій. Воно постійно модифікується й удосконалюється у відповідь на існуючий економічний тиск на аграрних виробників і зростаючу заклопотаність проблемами навколишнього середовища у зв'язку із сільськогосподарською діяльністю. Хоча його коріння йдуть далеко вглиб, стійке аграрне виробництво як чітко сформульована концепція ще молода в порівнянні з часом, що буде потрібний для вивчення всіх відгалужень і повного розуміння його основних принципів.

Безперечно, необхідний великий обсяг досліджень і розробок для застосування концепції стійкого аграрного виробництва до специфічних ситуацій. Щоб повністю реалізувати свій потенціал, стійкому сільському господарству потрібно більша інтелектуальна сміливість. Повинні бути розроблені й уточнені фундаментальні принципи.

Список використаних джерел

1. Дерій Ж. В., Галицький О. М., Лівінський А. І. Удосконалення механізмів державного управління та регулювання розвитку аграрного виробництва України. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Т. 2. № 3. С. 51–62.
2. Жилияєв І. Б., Наумов О. Б., Наумова Л. М. Інституційні детермінанти й стратегічні напрями економічного розвитку національного господарства. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2016. № 5. С. 89–95.
3. Кіндзерський Ю. В. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України. *Економіка України*. 2010. № 5. С. 4–15.
4. Наумов О. Б., Стоянова-Коваль С. С. Механізм державно-приватного партнерства як інструмент стабілізації інвестиційного процесу. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2016. № 6. С. 98–105.
5. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 10–19.

6. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158. *Офіційний вісник України*. 2007. № 73. 8 жовтня.

7. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 10.12.2007 р. № 886/128. URL: http://www.uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm.

8. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: монография / под общ. ред. В. П. Вишневого и Л. А. Збарзской. Донецк, 2013. 180 с.

9. Chamberlin G. Coordinating Monetary and Fiscal Policies in the Open Economy, *International Economics Letters*. 2015. № 4 (1). P. 15-25. DOI: <http://doi.org/10.24984/iel.2015.4.1.2>.

10. Danko Y., Kostyuchenko N., Petrushenko Y., Smolennikov D. Community-based approach to local development as a basis for sustainable agriculture: experience from Ukraine. *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*. 2015. № 2. P. 178–189.

11. Galitsky O. M. The main directions of state regulation of agroindustrial complex of Ukraine. *World Applied Sciences Journal. (Education, Economics, Language and Communication)*. 2015. № 27. P. 142–145.

12. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L. The organic production in the context of improving the ecological safety of production of the food industry. *Food Science and Technology*. 2017. Vol. 11. Issue 4. P. 103–112.

13. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L. The Economic Measurement of Convergence of Institutional Impact on the Sustainability of Development of Domestic Enterprises. *Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2017. № 5. P. 61–66.

14. Gryshova I. Yu., Voronzhak P. V., Shestakovska T. L. The implementation of the principles of consumerism in the strategy of the development of business. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. № 2 (10)1. P. 41–48.

2.7. Еколого-економічна оцінка ефектів від розвитку відновлюваної енергетики

Технологічні інновації, які підвищують ефективність виробництва електроенергії від відновлюваних енергоресурсів, набувають усе більшого значення в сучасній українській економіці. При цьому варто зазначити, що генерація електроенергії за рахунок відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) не спричиняє за собою емісію шкідливих речовин і парникових газів в атмосферу, на відміну від використання викопного палива традиційних джерел енергії. Дослідження доводять, що перехід до використання відновлюваних енергоресурсів сприяє значному зниженню антропогенної дії на клімат. Відновлювані джерела енергії потенційно можуть істотно підвищити енергетичну безпеку, особливо на регіональному рівні й понизити викиди CO₂ в атмосферу.

Теоретичні й методичні основи формування механізму раціонального використання природних ресурсів вивчені в працях учених ближнього зарубіжжя Н. Я. Лобанова, Л. Брауна, Е. Р. Магарил, А. А. Ільїнського, вітчизняних дослідників В. Баранніка, Г. Вороноського, І. Недіна, І. Плачкова, Р. Подолець, закордонних науковців А. Фербругген, В. Лаубер, Й. Мосс.

Мета дослідження полягає у формуванні ринкового механізму використання відновлюваних енергетичних ресурсів в умовах інституціональних змін, спрямованих на скорочення емісії парникових газів.

Сучасний ринок повинен орієнтуватися на раціональне використання ресурсів завдяки ціновим індикаторам. Проте не завжди ринок здатний виробити адекватні економічні сигнали. Розглядаючи ринок природних ресурсів, необхідно констатувати, що формування ціни іноді не відображає реальні соціально екологічні витрати, що призводить до неточності показників попиту і пропозиції, а також дефіцитності й загалом до відчутної екологічної дестабілізації, при цьому значно знижується стимул до проведення природоохоронних заходів і раціонального використання природних ресурсів [1].

Одна з головних причин ринкових провалів у економіці визначається наявністю зовнішніх ефектів (екстерналій). Екстерналії є ефектами й наслідками від ведення економічної діяльності, які впливають на третіх осіб, що не беруть участі при цьому в ринкових угодах.

Екстерналії мають дуже істотні наслідки для механізму функціонування ринку, ефективності ринкової рівноваги, добробуту людей, а також оптимального розміщення ресурсів.

Розглядаючи екологічну сферу діяльності, екстерналії можуть бути як позитивні, так і негативні. Останні проявляються у втратах, пов'язаних насамперед із забрудненням довкілля. Позитивні екстерналії визначаються заходами щодо скорочення викидів парникових газів, захисту озонового шару та інших.

Виділяють 5 типів екстерналій залежно від дії [2]:

1. Локальні – виникнення зовнішнього ефекту відбувається внаслідок діяльності населення, об'єктів-забруднювачів (підприємства-забруднювачі), природних об'єктів або інших підприємств.

2. Міжсекторальні – виникнення зовнішніх ефектів відбувається між окремими секторами економіки.

3. Глобальні – виникнення зовнішніх ефектів відбувається внаслідок того, що біосфера планети неділима, тому забруднення неможливо утримати в межах територіальних меж, через це негативні дії на довкілля, що виникають в одних країнах, унаслідок трансграничного перенесення завдають збитку в інших країнах.

4. Міжрегіональні – по суті, характер зовнішніх ефектів не відрізняється від глобальних, єдина відмінність, полягає в тому, що дія трансграничного перенесення забруднюючих речовин відбувається всередині країни.

5. Тимчасові – зовнішні ефекти, що виникають між поколіннями, прив'язані до концепції стійкого розвитку. Глобальні екологічні проблеми на сучасному етапі.

Розвиток відповідної еколого-економічної політики необхідно спрямувати на рішення завдань, пов'язаних зі спотворенням в оцінці зовнішніх ефектів, що приведе до підвищення ефективності у сфері природокористування й охорони довкілля.

Проблеми неефективності державного управління викликають необхідність вирішення питань у разі виникнення негативних екстерналій, за рахунок введення жорсткіших заходів у сфері природоохоронної діяльності на виробництвах, а також питання інституціонального розвитку екологізації суспільства.

Збільшення використання природних ресурсів у процесі господарської діяльності призводить до негайного збільшення обсягу відходів під час виробництва, що спричиняє за собою погіршення довкілля, підвищення антропогенного навантаження і, як наслідок, появу додаткових витрат, через необхідність відтворення екологічного потенціалу (тобто витрати і втрати, пов'язані із запобіганням або ліквідацією негативних причин і наслідків на довкілля).

Обов'язковою складовою громадського розвитку має бути діяльність, пов'язана з охороною довкілля (природоохоронна діяльність). Варто зауважити, що якщо збільшується рівень соціально-економічного розвитку, то повинна зростати і визначеність стратегії у сфері природокористування [3–5].

До природоохоронних (екологічних) витрат слід відносити витрати, пов'язані із загальною підтримкою природно-ресурсного потенціалу, що включає підтримку на глобальному, регіональному й локальному рівнях екологічної рівноваги, суспільно необхідні витрати на підтримку якості середовища, які пов'язані зі здійсненням усіх видів і форм господарської діяльності.

Екологічні витрати включають:

1. Витрати на підтримку природно-ресурсного потенціалу.
2. Природоохоронні витрати громадського виробництва.
3. Витрати громадського розвитку.

Витрати на природоохоронну діяльність доцільно поділяти на дві категорії: поточні і капітальні.

1. До капітальних витрат належать витрати на формування основних фондів, що мають екологічне призначення в матеріальних обігових коштах.

2. Поточні витрати – це витрати пов'язані зі змістом і обслуговуванням основних фондів устаткування, таких, що мають природоохоронне призначення.

Повна структура екологічних витрат представлена на рис. 2.33.

Доцільно виділити 3 види екологічних витрат:

- Перший вид екологічних витрат включає поточні й капітальні витрати; екологічне навчання персоналу; витрати, пов'язані зі здійсненням НДДКР з екологічного напрямку; ліцензування і сертифікація; екологічний моніторинг і аудит.

До другого виду екологічних витрат слід відносити вартісну оцінку збитку, яка визначається згідно з фактичними витратами.

Третій вид – екологічні витрати, що включають фактичну величину виплачених податків (штрафів і позовів) при ірраціональному використанні ресурсів і забрудненні довкілля.



Рис. 2.33. Структура екологічних витрат

Джерело: побудовано за даними [6].

Нині Україна перебуває на стадії радикальних змін у сферах: державного регулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів; природоохоронної діяльності; вдосконалення контролю якості й моніторингу довкілля; формуванні реальних діючих ініціатив для стимулювання впровадження кращих екологічно безпечних та енергоефективних технологій; зниження антропогенних викидів в атмосферу й негативного впливу на довкілля, за рахунок скорочення обсягу споживання електроенергії; ліквідації накопиченого екологічного збитку.

В Україні при формуванні кон'юнктури у сфері використання природних ресурсів, проявляється тенденція до розвитку двох таких зустрічних процесів: екологізація й економізація охорони довкілля.

Екологізація – це прийняття і впровадження в усі ланки господарської діяльності вимог з охорони довкілля. Економізація довкілля є розширенням методів економічного впливу для підвищення матеріальної зацікавленості підприємств при формуванні й організації заходів з охорони природного середовища.

Надзвичайно важливою складовою у сфері стратегії регулювання охорони довкілля, підвищення енергоефективності й раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів є екологічний моніторинг.

Під екологічним моніторингом слід розуміти комплекс заходів, що включає систему спостереження, оцінку і прогноз стану довкілля під впливом антропогенних і природних чинників.

Мета екологічного моніторингу полягає в достовірному та своєчасному інформаційному забезпеченні органів державної і місцевих влад, організацій і громадян про стан довкілля, під дією природних і антропогенних чинників, впливі цих дій на здоров'я населення, а також для підготовки і прийняття заходів із забезпечення екологічної безпеки.

При визначенні пріоритетів у межах формування економічної політики в частині здійснення природоохоронних заходів, основою інформаційної підтримки для ухвалення рішень є дані екологічного моніторингу.

У процесі проведення екологічного моніторингу об'єктами спостережень є:

1. Джерела антропогенної дії (у тому числі потенційно небезпечні об'єкти).
2. Об'єкти природного характеру, тобто природні екологічні системи і складові елементи.
3. Об'єкти природно-антропогенного характеру, тобто об'єкти природного характеру, але схильні до змін під впливом господарської діяльності людини, такі, що при цьому мають захисне або рекреаційне значення.
4. Природні об'єкти.
5. Складові (компоненти) природного середовища, до яких відносяться: атмосферне повітря, підземні й поверхневі води, ґрунт, надра, озоновий шар атмосфери.

Принципова схема екологічного моніторингу наведена на рис. 2.34.

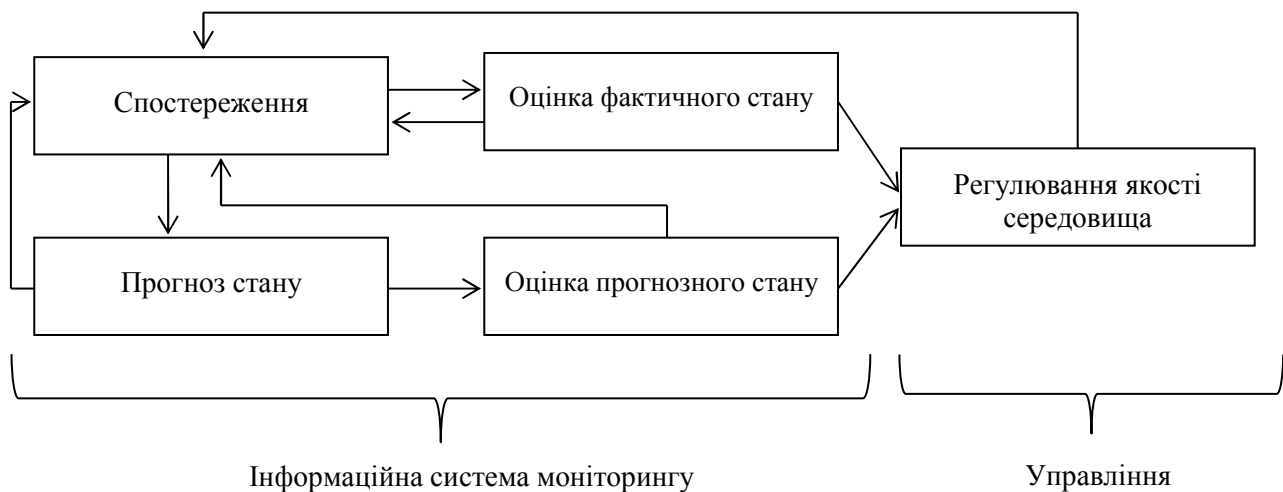


Рис. 2.34. Принципова схема екологічного моніторингу

Джерело: [6].

Створення й розвиток єдиної системи державного екологічного моніторингу потрібне для підвищення якості забезпечення охорони довкілля. Здійснення механізму цієї системи повинне забезпечуватися завдяки створенню і функціонуванню інформаційних ресурсів і спостережливих мереж у межах підсистеми державного моніторингу довкілля, а також за допомогою формування і подальшого використання державного фонду даних.

Основа для діючої системи державного моніторингу складається зі структурованої мережі пунктів спостережень служби гідрометеорології і моніторингу довкілля, вони встановлені у великих містах, на потоках і водоймах в районах з підвищеним рівнем антропогенної дії і на незабруднених ділянках.

При створенні єдиної інформаційної бази за об'ємами викидів CO₂ по кожному джерелу емісії необхідно проводити найбільш точніше оцінювання потенціалу заміщення устаткування традиційної генерації електроенергії на системи, що використовують відновлювану енергетику. При цьому оцінюється показник необхідних інвестиційних витрат, обсяг скорочення викидів парникових газів, економія енергоресурсів, тим самим оцінюється довгостроковий розвиток країни і регіонів, з виділенням економічних, екологічних, податкових і соціальних змін.

Потрібне створення єдиної інформаційної бази по об'ємах викидів CO₂ по кожному джерелу забруднення, і тим самим виникає доцільність проводити оцінювання техніко-економічного потенціалу заміщення традиційної генерації електроенергії відновлюваними енергетичними ресурсами.

Найважливіше питання для вирішення завдання широкомасштабного використання ВДЕ – ефективний перерозподіл отримуваної енергії від відновлюваних джерел. Енергія від відновлюваних джерел дуже нерівномірна і залежить від безлічі чинників. Для узгодження цих процесів існують такі варіанти режимів роботи енергоустановок на основі відновлюваних енергоресурсів [7]:

1. Комбіноване використання декількох джерел відновлюваної енергії, що забезпечують необхідний рівень споживання.

2. Накопичення надлишків енергії в періоди максимуму й віддача в періоди мінімуму, тобто акумуляція.

3. Робота в енергосистемі паралельно з мережею в режимі максимуму вироблення.

4. Підстроювання процесу споживання під процес виробництва енергії.

5. Недовикористання енергії ВДЕ шляхом дисипації (розсіювання) зайвої енергії.

Однією з ключових проблем перетворення енергії від відновлюваних джерел є питання акумуляції. Нині існує безліч систем акумуляції, що припускають зберігання енергії у вигляді теплової, механічної, хімічної або електричної енергії.

Розвиток відновлюваних джерел енергії підштовхує до розробки технологій акумуляції, а ті, у свою чергу, забезпечать подальше розкриття потенціалу «зеленої» енергогенерації. Відновлювані джерела енергії, при усіх їх позитивних якостях, у своїй продуктивності непостійні й тому недостатньо надійні, щоб стати основним енергогенеруючим активом стабільної енергосистеми. Саме тому розвинена система акумуляції забезпечить створення в майбутньому «зеленої», «розумної» енергосистеми – як глобальної, так і локальної.

Усе більша увага, особливо при проектуванні нових об'єктів ВДЕ, повинна приділятися створенню великих сховищ енергії. Так, наприклад, в околицях Лос-Анджелесу планується будівництво відразу двох великих сховищ енергії: одне для вітрової, яке зможе зберігати 100 МВт-г упродовж 4 годин, і друге – для сонячної енергії з потужністю 20 МВт. Між іншим, конкурс на будівництво цього об'єкта виграла Tesla Motors.

У Південній Кореї ще з кінця січня 2016 року функціонують дві системи зберігання електроенергії (місткістю в 9 МВт-г і 6 МВт-г). У Нідерландах уже інтегровано в національну електромережу сховище енергоємністю 20 МВт-г, в Німеччині в 2016–2017 рр. підключили шість систем зберігання енергії загальною потужністю 90 МВт. А в Британії восени 2016 провели тендер на 86 мільйонів доларів для будівництва восьми об'єктів зберігання енергії на основі літій-іонних акумуляторів, які в майбутньому будуть об'єднані в єдину систему загальною потужністю 211 МВт [8; 9].

Основною технологією, яка використовується для зберігання енергії, на сьогодні є літій-іонні акумулятори. За останні 20 років їхня вартість дуже впала (на 90 %), а масштаби використання настільки ж нестримно злетіли. Очікується, що в середньостроковій перспективі вартість літій-іонних акумуляторів продовжуватиме знижуватися, а їхня енергоємність зростати. На подальше зниження ціни технологій акумуляції впливатиме нарощування масштабів виробництва. Наприклад, будівництво Гігафабрики з виробництва акумуляторів для електромобілів Tesla Motors дасть змогу знизити їхню ціну до \$ 100/кВт потужності вже до 2020 року.

Крім різноманітності можливості використання літій-іонних акумуляторів для накопичення і зберігання енергії, у світі ведуться розробки більшості «альтернативних» методів. Одним із таких методів є план General Electric зберігати сонячну енергію за допомогою вуглекислого газу, а також розробки рідких сольових акумуляторів (з довговічністю у 10 разів більшої, ніж у літій-

іонних). Інший варіант сховищ енергії на стислому повітрі (витримують до 10 тис. циклів перезарядки). Не менш важливими в розвитку технологій акумуляції будуть і звичайні гідроакумуляуючі електростанції, потужності яких ефективно комбінують із «зеленими» джерелами генерації для забезпечення надійніших енергопостачань.

При дуже високому рівні інтересу до відновлюваних енергоресурсів, серед багатьох експертів виникають сумніви та спори відносно ефективності й доцільності розвитку альтернативної енергетики. В основі таких розбіжностей лежать такі техніко-економічні проблеми: відносно невисокий рівень енерговіддачі систем відновлюваної енергетики й істотні інвестиції на придбання устаткування.

Але саме ці розбіжності є приводом для проведення детального аналізу всіх переваг і недоліків, визначення оптимальних технічних рішень, а також сфер застосування енергосистем на основі відновлюваних енергоресурсів.

Одним із ключових чинників розвитку відновлюваних енергетичних ресурсів є екологічність їх використання.

Можна з упевненістю зазначити, що сонячна енергетика є однією з найбільш чистих в екологічному відношенні, оскільки в результаті експлуатації сонячних електростанцій не відбувається викидів шкідливих речовин в атмосферу. Проте потенційної шкоди на довкілля завдається під час виробництва елементів сонячної енергетики (напівпровідникові матеріали сонячних елементів), а так само при їх утилізації (чи похованні) [10-12].

Що ж до енергії вітру, то в процесі експлуатації вітроелектричних станцій шкідливих викидів в атмосферу не відбувається, проте існує багато інших шкідливих наслідків від їх застосування: передусім це створення механічного й аеродинамічного шуму і потужних інфразвукових коливань; шкода заподіювана тваринам і птахам; перешкоди для радіо- і телемовлення, а також для повітряного сполучення.

Варто зауважити і про високий рівень енергетичної безпеки при використанні енергосистем на базі відновлюваних енергоресурсів. Ступінь забезпеченості країни і регіонів власними енергоресурсами є одним з основних чинників сприйнятливості до загроз енергетичної безпеки. Саме освоєння локальних енергоресурсів, таких як гідроенергетика, торф, а також сонячна, вітрова енергія дозволить забезпечити ізольованим районам енергетичну незалежність і безпеку.

У табл. 2.17 наведений порівняльний аналіз деяких параметрів при реалізації проектів у сфері відновлюваної енергетики порівняно з традиційними енергосистемами.

Стратегія стійкого розвитку, що припускає, у тому числі, зниження негативної дії на довкілля від антропогенної діяльності людини, визнана у всьому світі як необхідна до реалізації для забезпечення збалансованого розвитку глобальної економіки в майбутньому. Основою стійкості регіональних і світових господарств будуть нові енергетичні технології і джерела енергії, у тому числі відновлювані енергоресурси. Відновлювані енергоресурси стають головними конкурентними у світовій енергетиці, складаючи конкуренцію традиційної енергетики, і вже істотно впливають на зміну структури виробництва електроенергії й енергоспоживання в усьому світі.

*Порівняльний аналіз систем енергозабезпечення
на основі відновлюваних і традиційних джерел енергії*

№ з/п	Параметр оцінки	Традиційні джерела	Відновлювані енергоресурси
1	2	3	4
1	За видом джерела генерації	Засновані на застосуванні викопного палива – нафта, вугілля, природний газ, запаси якого обмежені	Базуються на різних природних ресурсах – енергія сонця, вітру, води та ін., що дає змогу зберігати запаси традиційних енергетичних ресурсів для майбутніх поколінь та в інших областях використання
2	Екологічність використання	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень викидів забруднюючих речовин пов'язаний зі спалюванням палива (викиди в атмосферу таких речовин, як CO₂, CH₄, N₂O). - Викиди забруднюючих речовин у ґрунт і водойми, пов'язані з витоком при транспортуванні палива. - Шумова дія 	Високий рівень екологічності енергоустановок, при їх функціонуванні практично відсутні викиди забруднюючих речовин в атмосферу. Відсутні витрати природоохоронного характеру, пов'язані з виробництвом і переробкою, як у випадку з викопним паливом
3	Капітальні й експлуатаційні витрати	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень експлуатаційних витрат пов'язаний із придбанням і транспортуванням необхідних енергоресурсів. - Прийнятна вартість енергоустановок, доступність і відносно короткий термін окупності 	<ul style="list-style-type: none"> - Відносно висока вартість енергоустановок через велику кількість комплектуючих (вартість систем акумуляції електроенергії може досягати до 50 % загального об'єму витрат усієї енергоустановки). - Практично відсутні експлуатаційні витрати. - Відносно тривалий термін окупності
4	Автономність енергоустановок	Середній рівень автономності систем (через необхідність постійного контролю достатнього рівня забезпеченості запасами палива й вимогам щодо експлуатації енергоустановок)	- Надзвичайно високий рівень автономності, що дозволяє забезпечити функціонування систем без людського втручання і зі здійсненням повного дистанційного контролю за всіма елементами енергоустановки
5	Енергетична безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Збій постачань енергоресурсів. - Підвищення цін на енергоресурси, у тому числі у зв'язку з нестабільністю курсу валют. - Зниження рівня ККД у процесі експлуатації (як правило, виникає, якщо неякісне паливо або у разі неповного завантаження системи (нижче 40 %), що призводить до підвищеного зносу вузлів і агрегатів і, як наслідок, до фінансових витрат). 	<ul style="list-style-type: none"> - Незалежність від паливних ресурсів, забезпечує енергетичну безпеку і стабільність ціни на електроенергію. - Устаткування має значний термін служби (більше 20 років), досить високий рівень надійності й низький рівень зниження ККД у період експлуатації.

1	2	3	4
		Постійний контроль якості палива і технічне обслуговування всіх вузлів і агрегатів установки	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність систем акумуляції електроенергії дозволяє забезпечити покриття короткочасних пікових навантажень. - Швидке введення в експлуатацію. - Низький рівень коефіцієнта встановленої потужності (КВМ), так існує сильна залежність від часу доби і кліматичних умов
6	Перспективи і загрози	Підвищення вимог з боку держави у сфері експлуатації енергоустановок з високим рівнем викидів забруднюючих речовин в атмосферу, що може привести до додаткових фінансових витрат	<ul style="list-style-type: none"> - Стабільне зростання технологічного вдосконалення устаткування і підвищення ефективності їх використання (особливо в сонячній і вітровій енергетиці). - Величезний енергетичний потенціал для застосування ВДЕ (особливо в ізольованих районах), істотна частина регіонів має значний потенціал вітрових і сонячних ресурсів для їх ефективного використання. - Недостатньо опрацьована нормативно-правова база

Усе більшого значення набувають технологічні інновації, які підвищують ефективність виробництва обладнання для систем енергозабезпечення з використанням ВДЕ – з погляду підвищення продуктивності або зниження капітальних витрат. Таким чином, технологічний розвиток є найважливішою частиною потенціалу скорочення витрат, яке здатне збільшити використання систем ВДЕ. Доцільність використання відновлюваних енергетичних ресурсів доводиться систематизацією об'єктивних і суб'єктивних факторів розвитку сучасного енергетичного сектора, в числі яких: можливості інноваційних технологій; глобальні тенденції формування «зеленої» енергетики і боротьба з викидами парникових газів; зниження собівартості виробництва й експлуатації відновлюваних енергетичних ресурсів; масштабне освоєння віддалених родовищ корисних копалин і необхідність їх автономного енергозабезпечення.

Список використаних джерел

1. Методология комплексного решения эколого-экономических и социальных проблем недропользования / Лебедев Ю. В. и др. // Инновационные геотехнологии при разработке рудных и нерудных месторождений сборник докладов. Уральский государственный горный университет. 2015. С. 101–108.
2. Новикова О. В., Ван Ф. Управление энергоэффективностью – вклад в устойчивое развитие. *Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли*: сборник трудов научно-практической и учебной конференции: в 3 частях. Санкт-Петербург, 2018. С. 312–315.

3. Бояринов А. Ю., Адамък Я. А. Стимулирование развития возобновляемых источников энергии. *Инновации в современной науке: материалы VII Международного зимнего симпозиума*. Центр научной мысли. Москва: ООО «Издательство “Спутник+”», 2015. С. 7–12.
4. Рукавишникова И. В., Березюк М. В., Макарова Д. Н. К вопросу о необходимости формирования нового подхода к оценке экологического ущерба. *Экология и промышленность*. 2013. № 4. С. 62–64.
5. Череповицын А. Е., Смирнова Н. В. Стратегический менеджмент учебное пособие. Санкт-Петербург, 2012. 120 с.
6. Магарил Е. Р., Березюк М. В., Рукавишникова И. В. Экономика природопользования: междисциплинарный подход. Москва: КДУ, Университетская книга, 2016. 424 с.
7. Елистратов В. В. Возобновляемая энергетика. 3-е изд., доп. Санкт-Петербург: Издательство Политехнического университета, 2016 424 с. URL: <http://elib.spbstu.ru/dl/2/s16-145.pdf/view>.
8. Global Trends in Renewable Energy Investment 2015. Bloomberg New Energy Finance. URL: <http://fs-unep-centre.org/publications/global-trends-renewable-energy-investment-2015>.
9. Planning for the renewable future Long-term modelling and tools to expand variable renewable power in emerging economies. The International Renewable Energy Agency (IRENA). URL: http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/IRENA_Planning_for_the_Renewable_Future_2017.pdf.
10. Матвійчук Л. Ю., Герасимчук Б. П. Економічна доцільність використання альтернативних джерел енергії. URL: irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2013_4_5.pdf.
11. Прокіп А. В., Дудюк В. С., Колісник Р. Б. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: монографія / за заг. ред. А. В. Прокіпа. Львів: ЗУКЦ, 2015. 337 с.
12. Герасимчук В. Г., Романюк О. В. Тенденції розвитку відновлюваної енергетики у світі і в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2014. Вип. 1. С. 4-8.

2.8. Прикладні рішення ефективного розвитку морегосподарського комплексу України

Морегосподарський комплекс як об’єкт впливу державної морської політики – це територіальне поєднання суб’єктів господарської діяльності галузі морського транспорту, суб’єктів інших галузей, незалежно від форм власності, які взаємодіють між собою та конкурують у межах однієї сфери діяльності, з метою задоволення потреб населення та суспільного виробництва в продукції та послугах за допомогою використання ресурсів Світового океану, інтелектуально-професійних і створених людиною засобів [3]. Однією з найбільш важливих ознак діяльності у сфері морегосподарського комплексу є використання моря як транспортного шляху для здійснення різних перевезень. Разом з тим предметом діяльності підприємств морегосподарського комплексу є не лише безпосередньо використання моря у вказаному аспекті, але й діяльність, яка забезпечує функціонування морегосподарського комплексу і його розвиток, а са-

ме: портова, суднобудівельна, судноремонтна, діяльність рибного господарства. Саме за цими ключовими елементами здійснено дослідження проблем морегосподарського комплексу в контексті реалізації державної морської політики України. Сучасні тенденції щодо забезпечення оптимального та збалансованого функціонування морегосподарського комплексу, до структури якого входять морський і річковий транспорт з їхньою береговою інфраструктурою, а також галузі, діяльність яких пов'язана з використанням мінеральних, енергетичних, біологічних ресурсів морів і океанів, курортно-рекреаційні й туристичні комплекси спонукають учених до вирішення актуальних проблем розвитку, які нині стали на порядку денному. В умовах глобальних трансформаційних процесів досить важливим є відродження та розвиток сучасного морегосподарського бізнесу в Україні. Водночас вчені дійшли висновку, що включно до 2020 року кожен другий турист відчує на собі незабутній досвід круїзного туризму. Ринок круїзів збільшується за рахунок будівництва нових «плавучих готелів». Володіючи значним туристичним потенціалом, Україна може посісти гідне місце на світовій круїзній карті та безперешкодно розвивати круїзний туризм як одну зі складових морського господарства. Проблеми функціонування галузей морського господарства як складової реалізації політики модернізації національної економіки України перебувають у полі зору провідних науковців. Дослідження проблемним питанням можливості та доцільності розвитку вітчизняного круїзного туризму, розвитку морських портів, вибору стратегії на майбутнє. Водночас наявні розвідки не охопили всієї специфіки наслідків від ефективного управління галузей морського господарства та круїзного туризму як складового блока в нових умовах функціонування національної економіки.

Основою функціонування морегосподарського комплексу є торговельне мореплавство – діяльність, пов'язана з використанням суден для перевезення вантажів, пасажирів, багажу та пошти, рибних та інших морських промислів, розвідки та видобування корисних копалин, виконання буксирних, криголамних і рятувальних операцій, прокладання кабелю, також для інших господарських, наукових і культурних цілей.

Оцінка даних Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), де зазначено, що внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту з урахуванням непрямого ефекту становить 10 %. Загальна кількість робочих місць, що безпосередньо стосуються сфери туризму, становить 11 %. Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю більше як 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню й розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно довілля, а також спонукає до гармонізації відносин між різними країнами і народами. Крім того, морський туризм є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави [21]. При цьому довжина прибережної смуги України як морської держави становить близько 2700 км. Незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості, Україна нині не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами. Для раціонального й ефективного використання туристичних, природних, лікувальних ресурсів України необхідно здійснити регулювання туристично-рекреаційного простору шляхом забезпечення функціонування зон розвитку туризму і розробити та запропонувати споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт [20; 21].

Повністю погоджуюся із думкою вчених, що функціонування різних структурних ланок морегосподарського комплексу має базуватися й удосконалюватися на основі останніх наукових досягнень у таких сферах, як фізична океанографія, гідробіологія, гідрохімія, морська геологія і геофізика, екологія, з урахуванням еколого-економічних підходів та виокремленням конкурентних переваг круїзних турів.

На сьогодні круїзи є одним із найбільш швидкозростаючих секторів туристичного ринку у світі. Зростає круїзний флот, удосконалюються конструкції пасажирських суден, підвищується їхня комфортабельність, розробляються нові маршрути. Більшістю судів володіють великі круїзні компанії. У світі налічується більше 150 морських круїзних компаній. Серед них виділяють переважну більшість грецьких, італійських, іспанських, американських, данських та норвезьких круїзних компаній. До найбільш відомих перевізників у сфері морських круїзів належать Carnival Cruise Lines, Celebrate Cruises, Royal Caribbean International, Princess Cruises, Costa Cruises, Norwegian Cruise Lines. Кількість круїзних суден зросло спочатку 1980-х рр. Як висвітлюють дослідження, у 1985 році налічувалося 120 морських круїзних суден, у 1994 році вже 175 суден, в 2003 році їх кількість становила 327 суден. У 2006 році кількість морських круїзних суден становила 387 одиниць. Наприклад, компанії Carnival Cruise Line належить 11 круїзних суден, Royal Caribbean – 9 океанських лайнерів, Holland America Line – 8 круїзних суден, Windstars Cruises – 3 круїзних судна. Сучасні круїзні лайнери забезпечують комфортабельне проживання, якісне харчування, організоване дозвілля. Вони обладнані басейнами, спортивними майданчиками, полями для гольфу, ресторанами, кінозалами, музичними салонами, приміщеннями для дискотек, вертолітними майданчиками та іншими приміщеннями, спорудами для різноманітного і комфортабельного відпочинку. Середня вартість великого круїзного лайнера близько 90 млн дол. США. Найдорожче судно Queen Odyssey коштує 235 млн дол. США.

Корпорація Carnival Corporation пропонує на ринку близько 20 тис. місць на круїзних суднах. Лише незначно відстає корпорація Royal Caribbean, що володіє 19 тис. місцями на круїзних суднах на 550 круїзних маршрутах. Royal Caribbean працює на туристському ринку більше 25 років. Вона має у своєму розпорядженні власний флот із 9 круїзних океанських лайнерів вищого класу, а також у Карибському морі власний острів, який призначений для відпочинку учасників круїзних турів. Останнім часом стали популярні морські круїзи на невеликих парусних яхтах. Існує дві форми прокату яхт: без екіпажа (бербоут-чартер) і з екіпажем (тайм-чартер). Для подорожей на яхтах при заході в будь-який іноземний порт не потрібна віза. Яхту приймають на добу за так званим паспортом судна, оформленому на господаря судна або шкіпера. Переважну частину круїзних туристів постачає Північна Америка, переважно США, який забезпечує 61 % туристів. Частка Європи знизилася до 22 %, а лише 17 % припадає на всі інші регіони. Одним із молодих ринків круїзного туризму є Японія. Провідними країнами круїзного туризму є США, Великобританія, Норвегія, Італія, Франція. Основними споживачами морських круїзів є американці. При цьому найбільший обсяг морських круїзів припадає на Карибський басейн (55 %) і значно менше на Середземноморський (10 %).

Морські круїзні маршрути розрізняються за особливостями їх організації: кільцеві маршрути в певному басейні, наприклад, Середземного моря, із заходом у 8-12 портів різних приморських країн і популярних морських курортів відкритих маршрутів. Наприклад, навколо Європи, Скандинавії туристів доправляють з початкової крапки маршруту до кінцевої без зворотного повернення на судні або короткочасні виходи в море на 2-3 дні. Такі рейси використовуються для спеціальних цілей. Зокрема, в Ізраїлі гральний бізнес заборонено, але на судах, що залишають територіальні води країни, такі азартні розваги припустимі. Також є прибережні морські екскурсії та прогулянкові рейси, тривалі маршрути і кругосвітні подорожі тривалістю до 140–180 днів. Водночас існує прийнята така цінова класифікація морських круїзних маршрутів: економ (75–150 дол. США на одну особу за добу); класичні (100–200 дол. США на одну особу за добу); преміум (150–400 дол. США на одну особу за добу); люкс (700–1000 дол. одну особу за добу у); ексклюзивні (більше 1000 дол. США на одну особу за добу).

Круїзні судна сертифікуються за 6 категоріями. До шостої належать судна категорії суперлюкс. Як висвітлюють проведені дослідження, круїзний ринок можна умовно поділити на два сегменти, що паралельно розвиваються: масовий, тобто мегалайнери, довжиною понад 300 м і пасажиромісткістю до 2000 осіб і більше та нішовий, переважно індивідуальний туризм на судах невеликого розміру, пасажиромісткістю до 500 осіб. Для обох сегментів ринку характерна висока диференціація продукту, що надається: для масового сегменту на борту судна; для нішового сегмента на березі, під час відвідування круїзних портів [8].

За географією круїзної діяльності виділяються такі найбільш розвинені туристські круїзні регіони світу:

- Карибський басейн (Мексиканська затока, Карибське море і Панамський канал). Головною перевагою Карибського басейну є те, що круїзи можна проводити цілий рік. Тривалість круїзних маршрутів коливається від 3 днів до 2 тижнів, маршрути класифікуються за такими напрямками: Західні Кариби, Східні Кариби, Південні Кариби;

- басейн Середземного моря. Найстаріший круїзний район світу. Круїзні маршрути охоплюють одразу декілька європейських країн – Іспанію, Францію, Італію, Грецію – і країни Північної Африки - Марокко, Туніс, Єгипет;

- круїзи навколо Скандинавії із заходом у глибокі норвезькі фіорди, навколо Європи з відвідуванням столичних міст та круїзи по Балтійському морю;

- тривалі круїзи з Північної Америки навколо мису Доброї Надії в Індійський океан і далі в Південно-Східну Азію і Австралію та круїзи в Океанії й Австралії;

- льодові круїзи – круїзні маршрути до берегів Антарктиди і до Північного полюса. Круїзи здійснюються цілий рік: влітку маршрути пролягають до Арктики, взимку основний напрям направлення - Антарктида. Із великих портових центрів, де розвинена круїзна справа, виділяються Майамі (США), Акапулько (Мексика), Генуя (Італія), Сінгапур, Дубай (ОАЕ), Ванкувер (Канада), Гонолулу (Гавайські острови, США). На Алясці обслуговують до 400 тис. круїзних туристів на рік. Найбільш екзотичними є круїзи в Арктиці та Антарктиці. Популярні

круїзи і до льодовика Гренландії та Ісландії. В Антарктиці туристи з круїзних лайнерів на вертольоті або катері відвідують узбережжя Антарктиди. Круїзи на поромах як різновид морських круїзів отримали розвиток здебільшого через короткостроковість і економічність. Сучасні пороми, що використовуються в круїзних цілях, є багато палубними кораблями. Особливо популярними є подорожі на комфортабельних поромах компаній Viking Line, Silja Line, DFDS Seaways, Fjord Line, Smyril Line, Color Line, Superfast series. Лідерами попиту є комфортабельні поромні круїзи, що здійснюються по Балтійському морю компаніями Silja Line і Viking Line. Круїзи по внутрішніх водних артеріях (рікам, озерам, каналам) прийнято називати річковими круїзами. Подорожі по ріках і озерах найбільш розвинені в державах, багатих судноплавними ріками. Річкові круїзи можуть проводитися в одному напрямку або мати кільцевий маршрут. Річкові круїзні маршрути залежно від умов перевезень, їх тривалості і протяжності, якості послуг, що надаються, поділяються на транспортні, туристські, екскурсійні.

Аналіз інформації наданої Всесвітньою туристичною організацією, показує, що стабільний приріст туристів, які використовують різні форми морських круїзів, становить 8 %. Нині щороку подорожують морем майже 15 млн осіб. І при цьому маємо можливість зазначити, що особливої актуальності набуває питання вивчення стану та тенденцій розвитку морського круїзного туризму в Україні. Чорне море має потужний потенціал для розвитку морського круїзного туризму. Водночас круїзна галузь відчуває потребу в нових маршрутах і портах заходу. Вітчизняні круїзні порти демонструють стабільність у зростанні суднозаходів та пасажиропотоку. Протягом останніх років кількість круїзних заходів у порти збільшилося майже на 13 %. Разом з тим треба звернути увагу на те, що пріоритети, від яких залежить майбутнє та реальність розвитку морського круїзного туризму, крім Морської доктрини України не визначені в жодному нормативно-правовому документі України. І з цим ще вченим і практикам потрібно працювати, виписувати такі завдання, щоб здійснити нормативно-правове регулювання діяльності господарюючих суб'єктів в цій галузі.

У результаті дослідження здійснено історичний екскурс і встановлено, що за роки існування СРСР найбільш дорогими та такими, що користувалися надзвичайним попитом, але були майже недоступними для потреб пересічних громадян, були тури по Чорному та Середземному морям. Ці тури дозволяли туристам відвідувати за короткотривалу подорож декілька міст-портів, відомих на світовому рівні. Також поширеними серед туристів були тури по річкових артеріях, зокрема і Дніпру. Після розпаду СРСР Україна повністю залишилася без необхідної кількості круїзних лайнерів [17], а тому були втрачені можливості розвивати цей вид туристичної діяльності на той час.

На сьогодні інфраструктура вітчизняних портів не пристосована для прийому мегалайнерів. У цьому питанні може йтися лише про Одеський морський порт, який здатний приймати судна завдовжки не менше 240 м з осіданням 8,5 м. Проте для розвитку морського круїзного туризму недостатньо лише покращити інфраструктуру українських портів. Для цього доцільним є розвиток й міської інфраструктури, зокрема аеропортів, укладання якісних доріг, облаштування місць для паркування саме екскурсійного автотранспорту [17]. Дослі-

дження підтверджують думку про те, що Чорне море водночас за своїм географічним положенням не є транзитним. З цією метою, щоб виокремитися в самостійний напрям для морського круїзного туризму близько п'яти вітчизняних портів повинні мати інфраструктуру, яка здатна обслуговувати судна довжиною понад 300 м. Нині таку інфраструктуру мають лише два чорноморські порти – Одеса в Україні та Констанца в Румунії. Також доцільно зазначити, що з 16 морських портів Чорноморського регіону, що підходять для прийому круїзних суден (порти Болгарії, Румунії, Росії, Грузії, Туреччини), деякі належать Україні. Серед них виокремлено порт в Одесі. Ці міста володіють унікальними історичними, культурними та туристичними пам'ятками, які могли би бути привабливими для туристів морських круїзних маршрутів [24]. За розрахунками експертів, кожний круїзний турист під час транзитного заходу судна у порт у середньому за 10 годин стоянки витрачає в місті перебування від 50 до 100 євро. Отже, круїзний туризм є прибутковою сферою національної економіки [24].

Про поживлення ринку круїзного туризму свідчить також зростання кількості спеціалізованих туристичних компаній, що пропонують тури українцям. До таких компаній, як «Троянда Вітрів», «Експрес Вояж», «Укрферрі тур», «Антарес» (все – Київ), «Центр круїзів України», «Сильвер Лайнс», «Діліжанс» (Одеса), Expert Cruise (Харків) приєдналися ще не п'ять туристичних операторів зі своїми мережами туристичних фірм [18]. За 15 років існування круїзної лінії від Пасау до української частини дельти Дунаю в порти Ізмаїл та Вилково було здійснено 597 суднозаходів круїзних суден Українського Дунайського пароплавства, іноземних фрахтувальників та судновласників. 76 933 туристів взяли участь у берегових та водних екскурсійних програмах, включаючи відвідування Дунайського біосферного заповідника з виходом до Чорного моря, піших екскурсій по Вилкову та автобусних – Ізмаїлом. За цей період отримано 1,3 млн євро доходів [22].

Таким чином, доцільно віднайти можливість вплинути на розвиток галузей морського господарства та морського круїзного туризму внаслідок застосування сучасних інструментів регулювання і переорієнтації принципів роботи суб'єкта господарювання у сфері морського туризму, який займається організацією круїзних маршрутів, а також через покращення регуляторної політики шляхом сприяння розвитку основних складових морського господарства та з урахуванням положень з реалізації Морської доктрини України на період до 2035 року.

Також важливим етапом є вибір механізму регулювання галузі у формуванні вибору пріоритетів, оновлення та створення нової інфраструктури в тому числі і для морського круїзного туризму. При цьому слід поліпшити роботу з перепідготовки кадрів для цієї сфери. Це сприятиме підвищенню прибутковості й інвестиційної привабливості, дасть можливість поступово замінювати бюджетні надходження з метою фінансування цієї сфери на залучення позабюджетних коштів.

Розвиток морегосподарського комплексу є одним з пріоритетів державної морської політики, спрямованої на повноцінну реалізацію морського потенціалу України і забезпечення національних інтересів держави у Світовому океані

на найближчу та довгострокову перспективу. Розвиток економічних відносин морегосподарського комплексу з метою отримання суспільної економічної вигоди потребує реалізації низки завдань.

Таким чином, маємо всі підстави зробити висновки, що розширення морських досліджень є основою подальшого визначення проблем розвитку галузей морського господарства, а також передумовою і важливим чинником відновлення статусу України як морської держави. При цьому збалансований розвиток галузей морського господарства сприяє забезпеченню координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів та основних положень державно-приватного партнерства, організації і фінансування проведення наукових досліджень, концентрації ресурсів держави на пріоритетних завданнях розвитку сфери туризму; формуванні та розвитку інформаційної системи у круїзному туризмі та поступовій її інтеграції до світової інформаційної туристичної мережі. Важливими аспектами є удосконалення законодавства з питань регулювання суспільних відносин у сфері туризму, сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва, поліпшення бізнес-середовища та розвиток добросовісної конкуренції саме у цій сфері. Безпосередньо на регулювання розвитку у сфері морського господарства впливає запровадження інституту саморегулювних організацій, зокрема створення національної туристичної організації, розроблення національних стандартів відповідно до міжнародних, популяризація України на світовій арені та просування якісних національних туристичних продуктів у інформаційному просторі. Отже, наявні можливості й потенціал у галузі, сприятливі умови для розвитку сфери туризму мають бути пріоритетними напрямками в регулювання розвитку морського господарства України.

Список використаних джерел

1. Барішнікова В. В. Пріоритети розвитку морського господарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь. *Регіональна філія національного інституту стратегічних досліджень у м. Одесі*. Одеса: Фенікс, 2013. 168 с.
2. Голубкова И. А. Закономерности развития круизного туризма. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія / за ред. О. М. Кібік, О. П. Подцерковного. Херсон: ФОП Грінь Д. С., 2014. 442 с.
4. Жихарева В. В. Сучасні тенденції розвитку ринку круїзного судноплавства. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2012. № 39 (2). С. 153–166.
5. Зацепіна Н. О. Історія виникнення та сучасний стан круїзного туризму в світі. *Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету*. 2012. Вип. XXXIV. С. 232–234.
6. Іванов А. М., Саламатіна С. Є. Перспективи розвитку морського круїзного туризму в Україні. *Бізнес-навігатор*. 2015. № 1 (36). С. 145–151.
7. Ільченко С. В. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морського господарського комплексу України. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. 427 с.

8. Китай станет вторым по величине круизным рынком мира, пишет «Жэньминь Жибао». URL: https://24.kgbolshoj_tirazh/21317_kitay_stanet_vtoryim_povelichine_kruiznyim_ryinkom_mira_pishet_jenmin_jibao/full.
9. Ключков Ю. П. Прогнозна модель попиту на послуги морського круїзного транспорту. *Залізничний транспорт України*. 2003. Вип. 2. С. 43–44.
10. Котлубай В. О. Доцільність та умови створення українського міжнародного реєстру суден. *Актуальні проблеми держави і права*. 2013. Вип. 67. С. 309–315.
11. Котлубай А. М. Развитие торгового судоходства: проблемы и перспективы развития: монография. Одесса, 2008. 380 с.
12. Липинська О. А., Крисюк Л. М. Торговельне судноплавство України: перспективи розвитку. *Регіональні інновації*. 2012. № 47. С. 99–107.
13. Логунова Н. А. Теоретические аспекты развития круизного туризма. URL: http://www.rusnauka.com/19_AND_2013.
14. Ляховська О. С. Стан та перспективи розвитку круїзного туризму в Україні початку XXI ст. *Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету*. 2013. Вип. 19 (2). С. 177–182.
15. Макогон Ю. В., Лысый А. Ф., Гаркуша Г. Г., Грузан А. В. Украина – держава морская: монография / под ред. Ю. В. Макогона. Донецк: ДонНУ, 2010. 393 с.
16. Нездойминов С. Г., Андреева Н. М. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины. *Економіка природокористування*. 2014. № 7. С. 43–45.
17. Одеський морський порт. URL: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua>.
18. Пересипкіна Н. О. Доцільність нормалізованого розвитку чорноморського круїзного сегменту. *Методи та засоби управління розвитком транспортних систем*: зб. наук. праць. 2012. Вип. 19. С. 30–40.
19. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України. Київ: НІСД, 2016. 46 с.
20. Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 № 1307. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/13072009>.
21. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 № 168-р.
22. Тищенко О. В., Філіпенко А. О. Круїзне судноплавство як чинник розвитку приморських регіонів України. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua>.
23. Хомич Л. Розвиток морських портів у контексті розширення транспортно-розподільчого та транзитного потенціалу України. URL: http://old.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st_hom.htm.
24. National Institute for Strategic Studies (2012). Cruise shipping as a factor of the development of Ukrainian coastal regions. URL: <http://www.niss.gov.ua>.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

3.1. Роль науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу

Діалектика пізнання змісту рушійних сил економічного зростання починається з розгляду відтворення суспільного виробництва як безперервного процесу виробництва. Суспільне виробництво перебуває в постійному русі, але він відбувається не просто по замкненому колу, а по висхідній лінії, хоча і не завжди рівномірно. Розвиток виробництва, підвищення його ефективності досягаються зусиллями людей, їхньою працею та соціально-економічною активністю. Але що спричиняє людей до вчинків та дій? Відповідь на це питання є надзвичайно важливим для розуміння умов економічного розвитку. Рушійними силами економічного прогресу, як і кожного іншого динамічного піднесення, є суперечності. Тобто економічний розвиток носить діалектичний характер, тому відсутність внутрішніх суперечностей рівнозначна призупиненню руху (розвитку). Співіснування двох взаємно суперечливих сторін, наприклад, лише зростаючими потребами й обмеженими можливостями виробництва, їх боротьба становлять сутність діалектичного розвитку. Відтворювальність тотожності сторін суперечності робить будь-яку систему саморушійним організмом. Це загальне правило, зрозуміло, цілком стосується й економічного життя.

Узагальненою основою і рушійною силою розвитку виробництва є його суперечлива взаємодія зі споживанням. З одного боку, економічні потреби породжують ідеальний образ продукту і в такому смислі стимулюють його створення. Але, з іншого боку, вони самі породжуються виробництвом. У реальному житті ця суперечність – лише найзагальніша основа розвитку виробництва незалежно від його суспільної форми, що значною мірою виявляється у відповідному типі економічних систем: традиційна, капіталістична (ринкова), командна (адміністративно-командна), змішана, перехідна (від адміністративно-командної до ринкової). З погляду економіки та сучасної західної навчальної літератури ця суперечність (ресурси – потреби) трактується як аксіома стосовно невідповідності безмежних економічних потреб обмеженим виробничим ресурсам [11, с. 35–36].

У сфері економічних відносин потреби набувають форми економічних інтересів і стимулів. Економічні інтереси – це спонукальні мотиви господарської діяльності людей (як господарюючих суб'єктів), які зумовлені їх місцем у системі відносин власності та наявній системі потреб. В останніх концентрується сутність інтересів: інтерес – це форма прояву потреб. Тому інтереси виступають потужним «двигуном» економічного розвитку, образно кажучи, формують ту «пружину», яка «каталізує» і приводить до руху весь економічний механізм.

З погляду політекономічного розуміння змісту цих аспектів, важливо підкреслити, що економічні інтереси в різних соціальних класів (страт), прошарків та ін. далеко не однакові, а в ринковій (капіталістичній) економіці часто діаметрально протилежні. Досліджуючи методологічні проблеми політичної еконо-

мії при трактуванні економічних інтересів (як і інших економічних категорій) необхідно мати на увазі, що вони походять не просто з біологічної сутності природи людини, а визначаються її положенням як відповідного соціально-економічного суб'єкта в економічному устрої суспільного життя, що врешті детермінується формами власності. При всій різноманітності (як і схожості) індивідуальних уподобань, запитів та цілей у дрібного виробника – одні інтереси, у найманого працівника – інші, у підприємця-капіталіста – треті.

Варто враховувати, що людина одночасно виступає як індивід і як представник того чи іншого соціального класу (страти), групи, верстви тощо. Відповідно до цього вона є і носієм різноманітних інтересів. Політико-економічний аналіз змісту рушійних сил економічного зростання (прогресу) передбачає врахування не лише дії базисних економічних категорій, але й функціонування позаекономічних організаційних структур та відносин - державних, політичних, ідеологічних та інших відносин і відповідних їм інституцій: політичних партій (рухів), релігійних концесій і т. ін.

Трансформаційна криза, яка почалася в 1989-1990 рр., ще не завершилась. За своїм технічним рівнем вітчизняне виробництво відстає від країн Євросоюзу на 20-30 років. Це означає, що потрібно не тільки нарощувати обсяги виробництва суспільного продукту, але й переводити суспільне виробництво на інтенсивні методи та технології. Інтенсифікація – історична тенденція в русі суспільного виробництва, вона означає, що на тому ж самому просторі суспільного виробництва, за той же проміжок часу виробляється більше продукту з меншими затратами, так що сукупні витрати суспільства знижуються. У передових країнах світу інтенсифікація глибоко проникає в усі галузі виробництва, скорочує час виробництва, час обігу і відтворення загалом. Всебічна інтенсифікація – генеральна тенденція в розвитку капіталістичного виробництва в США, Японії, країнах ЄС. Про перехід капіталізму на інтенсивні рейки писав ще К. Маркс: «Це тенденція заміщення екстенсивної праці підвищенням ступеню її інтенсивності... є певною умовою суспільного прогресу. Таким шляхом створюється вільний час також і для робітників, і інтенсивність в одному певному виді праці зовсім не позбавляє можливості для діяльності в іншому напрямку; навпаки, така діяльність може стати відпочинком, може діяти як відпочинок. Звідси надзвичайно благотворний вплив, котрий... названий процес [скорочення роботодня] вплинув на покращення фізичного, морального та інтелектуального становища робітничого класу в Англії» [8, с. 399–400].

Треба зауважити, що радянські економісти у 70-80-х роках ХХ ст. досить плідно розробляли теорію інтенсивного розвитку суспільного виробництва в умовах соціалізму. Проте соціалістична формація радянського зразка виявилася непридатним середовищем для інтенсивного типу розвитку виробництва. Теоретичні проблеми інтенсифікації відтворення досить ґрунтовно розробляли Г. Сорокін, Л. Абалкін, В. Черковець, А. Чухно, І. Лушик, Т. Хачатуров, С. Мочерний, К. Кривенко та ін.

І. Лушик зазначав, що «у справі інтенсифікації виробництва вирішальну роль відіграють два взаємопов'язані фактори – науково-технічний прогрес і усупільнення виробництва. Переорієнтація ... економіки на переважно інтен-

сивні методи господарювання відбувається в умовах науково-технічної революції, під впливом якої у структурі продуктивних сил і виробничих відносин відбуваються значні зміни. Від науково-технічного прогресу, – зазначає автор, – залежить сам тип розширеного відтворення» [7, с. 7].

Г. Сорокін, досліджуючи закономірності інтенсифікації, довів, що інтенсифікація розвивається під впливом системи економічних законів. Це такі закони:

- ріст технічної будови виробництва;
- заміна ручної праці машинами при підвищенні економічних меж застосування машин;
- інтенсифікація праці при скороченні робочого дня та збільшенні вільного часу, інтенсифікація праці сукупного працівника;
- інтенсифікація відтворення на всіх стадіях, скорочення циклу відтворення;
- інтенсифікація простого відтворення і нагромадження [12, с. 225].

«Узагальнюючи, - пише він, - можна сказати, що закономірності інтенсифікації – закономірності технічного прогресу та організації праці. Ці закономірності ведуть до підвищення економічної і соціальної ефективності» [12, с. 225].

У нашому дослідженні розглядаємо таку складову інтенсифікації суспільного відтворення, яка набула особливого значення в умовах трансформаційної економіки, як науково-інноваційна діяльність.

Провідною складовою інтенсифікації виробництва у XXI столітті є інновації. На це звертають свою увагу дослідники перспектив розвитку суспільного виробництва у XXI ст. А. Г. Фонотов, Д. С. Львов, С. Ю. Глазьева, Ю. В. Яковець, Ю. К. Зайцев, А. М. Поручник, В. С. Савчук, С. В. Мочерний, С. А. Єрохін.

Ці дослідники доводять, що інновації є закономірним явищем при переході виробництва від застосування індустріальних технологій до науково-інформаційного виробництва, для якого наукові знання та інновації мають першочергове значення.

Під інноваційним шляхом розвитку О. Ф. Фонотов розуміє таку історичну тенденцію, яка пов'язана з виробленням стійкої реакції на потреби й умови розвитку виробництва. Ці потреби й умови сприймаються у суворо визначений для цього типу розвитку спосіб, який, закріплюючись у процесі історичного розвитку, являє собою розширення цілеспрямованого пошуку, підготовки і реалізації нововведень, які дозволяють підвищити ефективність суспільного виробництва, забезпечити поліпшення діяльності всього суспільства. З феноменом науки, за С. А. Єрохіним, пов'язане поняття «інноваційний тип розвитку». Ми з цим поняттям пов'язуємо реальну можливість сформувати в Україні інтенсивну модель розвитку економіки.

Інновації – це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності (виробництві, науці, культурі, освіті, домогосподарств тощо) результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на вдосконалення соціально-економічної діяльності [3, с. 5].

Сучасна економічна теорія розрізняє п'ять основних типів інновацій [3, с. 5]:

- введення нового продукту (товарна інновація);
- введення нового методу виробництва (технологічна інновація);
- створення нового ринку товарів та послуг (ринкова інновація);

- освоєння нового джерела постачання сировини і напівфабрикатів (маркетингова інновація);

- реорганізація структури управління (управлінська інновація).

Інноваційний характер економічного розвитку стає тим фундаментом, який забезпечує інтенсивний шлях розвитку суспільного виробництва та визначає економічну міць країни її перспективи на світовому ринку.

Україна має високий науково-технологічний, науково-технічний і кадровий потенціали, які необхідно повною мірою використати для переведення всіх галузей промисловості на інноваційно-інтенсивні методи розвитку.

Стержневим блоком розвитку всіх країн є інноваційна політика, яка являє собою форми і методи державного стимулювання науково-технічної діяльності з метою впровадження наукових досліджень і розробок в кінцевий виробничий результат – у нові конкурентоспроможні види продукції, нові технологічні процеси, нові організаційні рішення [2].

На думку М. П. Бутка, у світі існує дві моделі інноваційної політики, що виправдали себе, – американська та японська. Перша базується на принципі вільної конкуренції і на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями. Орієнтація технологічного розвитку здійснюється шляхом виділення пріоритетної галузі. Японська модель передбачає забезпечення державою технологічних пріоритетів за допомогою стимулювання не окремих галузей, а конкретних технологій [2].

Інноваційна політика є могутнім важелем, за допомогою якого можна забезпечити структурну перебудову економіки і наситити ринок різноманітною конкурентоспроможною продукцією.

Завдяки освоєнню принципово нових видів продукції і технологій, а також розширення на цій основі ринку збуту вітчизняної продукції, інноваційна політика повинна забезпечити збільшення національного доходу країни. Нині в розвинутих країнах світу використання досягнень науково-технічного прогресу забезпечує майже 30 % приросту реального національного доходу. Вона повинна сприяти розвитку науково-технічного потенціалу і збільшенню конкурентоспроможності продукції. Сформований рівень попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках на продукцію галузей промисловості буде визначати і перспективу їхнього розвитку, та структурні зміни основних виробничих фондів.

Останнім часом у передових країнах ринкової економіки спостерігається розширення й поглиблення стимулювання процесу залучення фінансових ресурсів та фахівців у сферу високих технологій.

Головними джерелами фінансового забезпечення інноваційних процесів у економічно розвинених країнах можуть бути як приватні, так і державні ресурси. Завдяки цій практиці створюються надійні фонди, що забезпечує розвиток цих країн. Для фінансування інноваційної діяльності використовуються такі джерела [11]:

- фінансові ресурси, створені за власні кошти. До них відносяться доходи (прибуток від реалізації товарної продукції, науково-технічної продукції, від будівельно-монтажних робіт, фінансових операцій та ін.); амортизаційні відрахування, виручка від реалізації майна, цільові та інші види надходжень;

- фінансові ресурси, мобілізовані на фінансовому ринку завдяки продажу власних акцій, облігацій і інших видів цінних паперів; кредитні інвестиції, фінансовий лізинг; спонсорські внески;

- фінансові ресурси, які надходять у порядку перерозподілу: страхові відшкодування за реалізовані ризики; кошти від концернів, асоціацій, галузевих і регіональних структур; дивіденди і відсотки від цінних паперів; бюджетні асигнування, що виділяються на державному та регіональному рівнях і т. ін.

Заходи щодо використання інновацій впливають не просто з потреб самодостатнього розвитку національних економік, а й намагання забезпечити домінування на ринках новітніх технологій.

Зростанню інноваційної активності приділяється все більше уваги. Інноваційно-інтенсивний розвиток пов'язується із конкурентоспроможністю економіки, моделями трансформаційних процесів, визначенням пріоритетних напрямів технологічного зростання.

Варто підкреслити, що інноватизація виробництва в Україні відбувається за дуже несприятливих умов. Залишається низьким технологічний рівень виробництва, що свідчить про його енерго- і матеріаломісткість. У перші роки нинішнього століття лише 4 % промислових підприємств витрачали кошти на дослідження і розробки, спрямовані на випуск інноваційної продукції, частка якої не перевищила 7 % загального обсягу галузевого виробництва [6].

Як відомо, існують два шляхи підвищення конкурентоспроможності промислової продукції: зниження ціни та підвищення якості. Цінова складова для нашої країни майже вичерпана. Вирішення питання підвищення конкурентоспроможності потребує впровадження науково-технічних проектів, переходу до інноваційного розвитку національної економіки.

Аналізуючи державну політику розвинених країн у сфері підтримки інновацій за ступенем державного регулювання, можна виділити два полюси. На одному перебувають США та Велика Британія, де держава найменше втручається в економіку, в тому числі й в інноваційну діяльність, на іншому – Франція та Японія, в яких держава найбільш активно підтримує інноваційний процес усіма можливими методами [9].

Перший полюс характеризується найбільш повною автономією підприємства в інноваційній сфері. За такої моделі вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому держава основні зусилля спрямовує на підтримку розвитку ринкового середовища.

Другий полюс характеризується досить значним впливом держави на розвиток інноваційного процесу, в тому числі й неринковими методами, шляхом прямих дотацій і субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність [9].

За обох моделей державна політика в інноваційній сфері включає методи прямого і непрямого стимулювання інноваційної діяльності.

До прямих методів належать [9]:

- надання кредитів на пільгових умовах підприємствам і організаціям, що ведуть наукові розробки;

- безоплатна передача або надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок для організацій інноваційних підприємств;

- створення наукової інфраструктури в регіонах;
- державні замовлення, переважно у формі контрактів, на проведення науково-дослідних розробок забезпечують початковий попит та багато нововведень, що потім широко застосовуються в економіці країни;
- у межах більшості урядових відомств існують різноманітні програми, спрямовані на підвищення інноваційної активності бізнесу;
- створення науково-технічних зон зі спеціальним режимом інноваційної діяльності.

До непрямих належать:

- податкові пільги на інвестиції, що здійснюються в інноваційну сферу;
- розвиток науки та системи вищої освіти;
- законодавчі норми, які стимулюють науково-дослідну активність.

Проте обидві моделі в чистому вигляді не зустрічаються в жодній країні світу. У більшості розвинених країн світу, крім фінансової підтримки наукових досліджень і надання коштів для оплати праці учених чи дослідницьких інститутів, застосовуються непрямі методи державної підтримки науки. Одним із перших таких заходів був закон, прийнятий у 1945 році у США. Ним встановлювалися податкові пільги для фірм, що використовували дослідження і розробки. У 1976 році був ухвалений Закон «Про національну політику в галузі науки і техніки, про організації і пріоритети», який і досі є основою нормативної бази цієї сфери у США. У ньому 5 розділів: національна політика в галузі науки і техніки та пріоритети; політика щодо департаменту науки і техніки; президентський комітет з науки і техніки; федеральна координаційна рада з питань науки і технологій; загальні положення. У статті 101 цього Закону зазначено, що федеральне фінансування розвитку науки і техніки є інвестування в майбутнє, яке дуже потрібне для розвитку країни і вдосконалення людини, що держава має постійно здійснювати інвестиції в науку і техніку. У законі закріплено орієнтовний перелік пріоритетних цілей, основні з яких: забезпечення належного постачання продуктів, матеріалів та енергії; гарантування національної безпеки; підвищення якості охорони здоров'я; збереження навколишнього середовища; стимулювання повної зайнятості за допомогою корисних наукових і технічних інновацій. При здійсненні політики відносно науки і техніки федеральний уряд має дотримуватись елементів централізованого планування.

Основні пільги для суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність у США, наведено в табл. 3.1.

В інших промислово розвинених країнах теж діють такі закони. Так, у Швейцарії діє федеральний закон про розвиток наукових досліджень. Його положення поширюються на всі науково-дослідні заклади, які використовують для своїх робіт кошти федерального казначейства. З позицій використання закордонного досвіду для розроблення концепцій вітчизняної податкової політики й у зв'язку з інвестиційною діяльністю найбільшу зацікавленість викликають принципи побудови податкової політики США, де витрати фірм на науково-дослідні розробки в повному обсязі вилучаються із сум, які підлягають оподаткуванню, що за оцінками спеціалістів дає чистий прибуток у п'ятсот доларів на кожну витрачену тисячу доларів.

*Основні види пільг для компаній,
які займаються інноваційною діяльністю в США*

Вид пільг	Величина
1. Виключення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується	До 20 %
2. Пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР	До 20 % приросту витрат на НДДКР порівняно із середньорічним рівнем цих витрат за попередні три роки. До 20 % витрат компанії на програми фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами з ними. Вирахування з доходу, що оподатковується, вартості наукової апаратури та обладнання, яке безкоштовно передається компаніям університетами та науководослідними організаціями
3. Не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу	
4. Інвестиційний податковий кредит	Зменшення податку на прибуток в розмірі від 6 до 10 % загальної вартості інвестицій в устаткування
5. Зменшення податку на прибуток для організацій із цінними паперами венчурних структур	60 % доходу не оподатковується взагалі, а 40 % оподатковується звичайними податками

Джерело: [9].

Досвід розвинених країн свідчить про те, що ці країни досягли свого провідного положення на світових ринках завдяки високотехнологічним та наукомістким видам промислової продукції. Як показують проведені дослідження, основними суб'єктами світового ринку інтелектуальних технологій є США, Японія, Німеччина та Корея. Державні інвестиції в наукові розробки в цих країнах в середньому в 3-4 рази більше, ніж в Україні.

За даними Державної служби статистики України [4], упродовж 2016 р. наукові дослідження і розробки (далі – НДР) в Україні виконували 972 організації, 46,6 % з яких відносилися до державного сектору економіки, 37,7 % – підприємницького, 15,7 % – вищої освіти. Найбільша кількість організацій була підпорядкована Національній академії наук України (181), Міністерству освіти і науки України – 119, Національній академії аграрних наук України – 86, Міністерству аграрної політики та продовольства України – 51, Міністерству охорони здоров'я України та Національній академії медичних наук – по 35, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 34, Національній академії педагогічних наук – 12 організацій. Майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м. Києві, 16,5 % – у Харківській; 7,5 % – у Львівській; 6,0 % – Дніпропетровській та 4,8 % – в Одеській областях. На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2016 р. становила 97,9 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,1 % – дослідники, 10,2 % – техніки, 24,7 % – допоміжний персонал.

У 2016 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60 %, у тому числі дослідників – 0,39 %. За офіційними даними [4], у 2016 р. найвищою ця частка була в Данії (3,07 і 2,09 %), Фінляндії (2,95 і 2,12 %), Норвегії (2,73 і 1,90 %), Нідерландах (2,18 і 1,29 %) та Словенії (2,12 і 1,23 %); найнижчою – у Румунії (0,48 і 0,31 %), Кіпрі (0,69 і 0,50 %), Туреччині (0,76 і 0,65 %) та Болгарії (0,77 і 0,54 %). В Україні, порівняно з країнами ЄС, у загальній кількості виконавців наукових досліджень і розробок частка дослідників становить 74,5 %, що відповідає рівню Естонії та Польщі; частка допоміжного персоналу – 16,5 %, що нижче лише від даних по Румунії; майже найменша частка техніків – 9,2 %, менше лише у Словаччині.

Найбільш спірне питання розвитку науки – питання обсягів фінансування. Представники влади, науки та освіти всього світу погоджуються з необхідністю достатнього рівня фінансування наукової сфери. Обсяг фінансування науки прийнято вимірювати у співвідношенні до ВВП. В Україні цей показник закріплений на законодавчому рівні та становить не менше 1,7 %, хоча останнім часом фактично не перевищує 1 %. Тоді як розвинуті країни питанням розвитку науки приділяють більшу увагу, а частка витрат на її фінансування становить у середньому близько 3 % ВВП. У 2016 р. загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 11 530,7 млн. грн, у тому числі витрати на оплату праці – 5751,0 млн грн, інші поточні витрати – 5203,7 млн грн, капітальні витрати – 576,0 млн грн, з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн грн. За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16 %. За даними 2016 р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26 %, Австрії – 3,07 %, Данії – 3,03 %, Фінляндії – 2,90 %, Німеччині – 2,87 %, Бельгії – 2,45 %, Франції – 2,23 %; меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46 до 0,77 %). Україна ж посідає передостаннє місце у рейтингу зі значенням показника 0,48 %.

У промислово розвинених країнах світу вже протягом багатьох років підтримується тенденція збільшення обсягів фінансування НДДКР, що є важливим фактором прискореного розвитку науково-технологічного забезпечення національних економік. При цьому державні витрати на діяльність одного українського науковця у 18 разів нижчі за бразильські показники, у 34 рази – за південнокорейські й у 70 – за американські. Ситуація у сфері фінансування науки України потребує здійснювати пошук і залучення нових джерел фінансових ресурсів для покращення рівня матеріального забезпечення цієї сфери. Загальновизнаного джерела грошового забезпечення науки у світі не існує. І кожна країна, враховуючи свої особливості, до цього питання підходить по-різному. Проте загалом світовий досвід передбачає такі основні шляхи фінансування науки та наукових досліджень:

- фінансування за рахунок державного бюджету;
- фінансування з приватного сектору;
- фінансування за допомогою благодійників;
- використання міжнародної допомоги.

Ще одним джерелом доходів наукових установ може бути самофінансування, тобто за рахунок надання науковим установам платних послуг, або від продажу наукових розробок.

Розглядаючи структуру витрат на наукові дослідження за джерелами слід зазначити, що основна сума фінансування здійснюється за рахунок бізнесу. Так, в Японії та Південній Кореї бізнес спрямовує на наукові дослідження понад 75 % від усіх витрат, у ЄС – 55 %, Україні – 44 %. Другим за обсягом джерелом фінансування виступає державний сектор, частка якого в Японії становить 17 %, Південній Кореї – 22 %, ЄС – 33 %, Україні – 38 % [5]. Іншими складовими фінансування досліджень є сектор вищої освіти, приватний неприбутковий сектор та іноземні кошти. Частка фінансування науки за рахунок іноземних джерел в Євросоюзі та Україні є досить високою – 10 та 18 % відповідно. У той час як азійські країни спрямовують на наукові дослідження переважно власні кошти.

Проведення власних НДДКР в Україні не є державним пріоритетом, тому що в державному бюджеті, як правило, бракує власних фінансових ресурсів для їх здійснення. За недостатніх обсягів фінансування НДДКР часто не дають очікуваних економічних результатів, і фактично все закінчується втратою вкладених коштів. Тому для фінансування НДДКР необхідно розробити і запровадити дійові механізми акумуляції та розміщення ресурсів. В умовах, коли суспільне виробництво все ще не вийшло з глибокої кризи, саме достатні обсяги державного фінансування інноваційних процесів дозволяють здобути позитивний результат.

Держава має забезпечувати фінансування масштабних прогнозно-аналітичних досліджень із метою визначення пріоритетних напрямів науково-технологічної та інноваційної діяльності. Для такого роду досліджень необхідно задіяти не тільки всю потужність вітчизняного науково-технічного потенціалу, а й можливості представництв України за кордоном. Прямої державної підтримки потребує створення в регіонах мережових інноваційних структур на основі кластерного підходу, які сприяли б розвитку співробітництва технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій, адміністративних органів. Потребує уваги і розгортання інфраструктури захисту прав інтелектуальної власності, до якої мають увійти не лише органи, що видають відповідні захисні документи, а й патентні бібліотеки і загальнодоступні бази даних, які дали б змогу вітчизняним авторам здійснювати на сучасному рівні патентний пошук, захист своїх інтересів у судах тощо. Принципової ваги для прориву українських товарів і технологій на світовий ринок набуває сьогодні патентування винаходів та знаків для товарів і послуг вітчизняних розробників у розвинених країнах світу (патентування за кордоном та збереження прав на інтелектуальну власність за українськими винахідниками й виробниками). Для України важливою є гармонізація положень законодавчих та нормативних актів і, насамперед, Законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритети інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційно-інвестиційної діяльності технопарків». Підсумовуючи все вищесказане, необхідно зазначити, що інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослід-

ницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці має привести до кардинальної зміни ситуації в усіх галузях економіки і тим самим до збільшення частки інноваційного фактора в прирості ВВП. Ця частка має досягти вже за перших п'ять років не менше 35–40 % загального обсягу приросту ВВП. Отже, забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних наукових досліджень на внутрішньому і міжнародному ринках повинно стати основним напрямком сучасної політики держави у сфері активізації інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Саме від цього нині найбільшою мірою залежать можливості реалізації інноваційних процесів і забезпечення високої ефективності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність в наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 88–98.
2. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики. *Економика України*. 2004. № 4. С. 40–46.
3. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2000. 148 с.
4. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
5. Економічний дискусійний клуб. URL: www.edclub.com.ua.
6. Ковальчук С. С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України. *Фінанси України*. 2004. № 7. С. 96–103.
7. Лушик І. О. Вступ / Інтенсифікація соціалістичного виробництва. Львів: Вид-во при ЛДУ видавн. об'єднання «Вища шк.», 1983. С. 7.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Москва: Политиздат, 1968. Т. 47. 761 с.
9. Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 11 (53). С. 101–110.
10. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 13.12.1991 р. № 1977-ХІІ. *Все про бухгалтерський облік*. 2003. № 29. С. 29–30.
11. Самуельсон П. Экономика. Вводный курс: пер.с англ. Москва: Прогресс, 1964. 492 с.
12. Сорокин Г. М. Очерки политической экономии социализма. Москва: Наука, 1984. 328 с.

3.2. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації

Розвиток сфери інноваційної діяльності країни є ключовою характеристикою сучасних економічних та суспільних процесів. У глобалізованому світі ХХІ століття успіх інноваційних перетворень залежить від модернізації організаційно-економічних та фінансових механізмів управління інноваційними процесами. Впровадження інновацій українськими підприємствами є ключовим фактором їхнього успіху в конкуренції, а також однією з основних умов вижи-

вання на ринку. Проаналізуємо стан інноваційної діяльності в Україні у міжнародному контексті. Об'єктивним показником інноваційного розвитку України в межах країн ЄС є Європейський інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard). Згідно з цим рейтингом Україна за рівнем інновацій у 2017 р. була в останній групі «Скромних новаторів» з індексом 0,1889 (максимум 1) [1].

Низьку інноваційну активність підтверджує і рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings Innovation Index. Відповідно до цього рейтингу у 2017 р. Україна посіла 46-е місце в рейтингу інноваційних економік (з індексом 47,01), опустившись на 4 позиції у порівнянні з 2016 р. Україна виявилася найгіршою за продуктивністю праці (50-е місце) і потрапила до трійки аутсайдерів за «технологічні можливості» (48-е місце) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Показники Глобального інноваційного індексу Bloomberg для України за 2017–2018 рр.

Рік	Загальний рейтинг	Витрати та R&D у співвідношенні до ВВП	Технологічні можливості	Продуктивність праці	Кількість високотехнологічних підприємств	Ефективність вищої освіти	Концентрація дослідників	Патентна активність
2017	42	44	47	50	34	4	44	27
2018	46	47	48	50	32	21	46	27

Джерело: складено автором за даними [2].

За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність «The Global Competitiveness Report 2017–2018», Україна посіла 81-е місце в рейтингу серед 137 досліджуваних країн, з індексом 4,11. Рейтинг України за індексом «Інновації» у доповіді відповідає 61-му місцю, тобто зниження становить 9 позицій у порівнянні з 2016 р. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Індекс глобальної конкурентоспроможності України у сфері інновацій

Індекс глобальної конкурентоспроможності	Роки				
	2013-2014 (148 країн)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Інновації	93	81	54	52	61
Інноваційна спроможність	100	82	52	49	51
Якість науково-дослідних інститутів	69	67	43	50	60
Видатки компаній на дослідження і розвиток	112	66	54	68	76
Взаємозв'язки університетів із промисловістю у сфері ДіР	77	74	74	57	73
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	118	123	98	82	96
Наявність вчених та інженерів	46	48	29	29	25

Джерело: складено автором за даними [3].

Згідно з доповіддю «Глобальний індекс інновацій 2017», підготовленою спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), Україна віднесена до країн із доходом нижче середнього і посідає 43-є місце серед 127 країн світу.

Основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою. Однак у порівнянні з 2016 р. цей показник зменшився за рахунок скорочення державних витрат на освіту (18-е місце у 2016 р., 22-е місце – 2017 р., 26-е – у 2018 р.) та науку. За підіндексом «людський капітал» у 2018 р. Україна на 43-му місці проти 40-ї у 2016 р. Фактором, який стримує інноваційний розвиток, є низький рівень R&D витрат (62-е місце у 2018 р.), що зумовлює пошук нових джерел фінансування та міграцію науковців за межі України [4].

Наведені глобалізаційні тенденції інноваційного розвитку України свідчать про погіршення позиції національної економіки. Одним із основних чинників, що стримує впровадження ефективної інноваційної політики, є відсутність належного фінансового забезпечення. Основними формами фінансування інноваційної діяльності є: державне фінансування, корпоративне фінансування, змішане та фінансування фінансово-кредитними установами. Суть державного фінансування інноваційної діяльності полягає у виділенні суб'єкту на безповоротній та безоплатній основі грошових коштів на втілення конкретного інноваційного проекту та ведення інноваційної діяльності. До *корпоративного фінансування* відносять: венчурне фінансування, франчайзингові системи, лізинг, кредитні кооперативи, краудфандинг тощо. В економічно розвинених країнах спостерігається підвищена увага саме до корпоративного фінансового забезпечення, або його ще називають альтернативним, в той час як державне фінансування має першочергове значення на початковій стадії реалізації інноваційного проекту. *Фінансування фінансово-кредитними установами* на сьогодні є однією з основних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності. У розвинених країнах світу все частіше поширюється фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку за рахунок залучення ресурсів банків та небанківських фінансових установ. *Змішана форма* фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств передбачає одночасне використання різних форм фінансового забезпечення.

Оцінку фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств пропонуємо розпочати із дослідження джерел фінансування (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат	Зокрема, за рахунок коштів (млн грн)			
		власних	державного бюджету	закордонних інвесторів	інших джерел
2012	11 480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13 813,7	13 427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23 229,5	22 036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,54	7704,1	322,9	380,9	594,5

Джерело: складено автором за даними [5].

У 2017 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн грн, частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП також зменшилася з 1,0 до 0,3 %. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн грн (або 84,5 % загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн грн (3,5 %); кошти вітчизняних інвесторів отримали 8 підприємств (з них 3 іноземних), загалом їх обсяг становив 380,9 млн грн (4,2 %); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн грн (6,5 %).

Проаналізуємо використання капітальних інвестицій підприємствами України. Так, протягом 2012–2017 рр. за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно капітальних інвестицій у розмірі 13,8–19,5 % від ВВП. Протягом всього періоду на придбання прав та комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії витрачалося лише 0,2–0,5 % ВВП. Найвищі обсяги таких витрат підприємств та організацій зафіксовано у 2015 р., найменші – у 2017 р. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Капітальні інвестиції та інвестиції у нематеріальні активи в Україні протягом 2012-2017 рр.

Найменування	Освоєно капітальних інвестицій, млрд грн				
	2012	2014	2015	2016	2017
ВВП	1404,7	1586,9	1988,5	2385,4	2982,9
Капітальні інвестиції, усього	273,3	219,4	273,1	359,2	448,5
Інвестиції у нематеріальні активи , з них:	8,4	7,4	18,4	11,8	16,4
програми забезпечення та бази даних	3,4	3,2	4,9	6,3	8,2
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії	3,7	2,9	12,5	4,2	5,7

Джерело: складено автором за даними [6, с. 30].

У 2017 р. обсяги витрат підприємств України на створення або придбання прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії почали зростати. Однією з причин є зростання потреб промислових підприємств у нових технологіях унаслідок збільшення виробництва продукції підприємствами.

Наведені дані щодо фінансування інноваційної діяльності в Україні свідчать про незадовільний стан, який практично унеможливує отримання позитивних результатів інноваційного розвитку.

Однак існують альтернативні або нетрадиційні методи фінансування інноваційної діяльності, які могли б стати більш ефективними. Так, до них можна віднести венчурні фонди, бізнес-інкубатори, бізнес-ангели та краудфандинг.

Венчурний капітал є особливою формою капіталу. Інвестори виступають замовниками майбутніх нововведень, а якщо вони будуть успішними – як співвласниками новоутвореної фірми. Венчурне фінансування виконує роль попередньої оплати видатків виконання замовлень на новачку.

Слід відзначити, що венчурна індустрія в Україні перебуває на початковому етапі розвитку. У 2017 році ринок венчурного капіталу становив близько 300 млн дол. США [7]. Нині в Україні працюють 19 венчурних фондів, 8 фондів прямих інвестицій та один корпоративний американський фонд компанії HP Українська асоціація венчурного та приватного капіталу UVCA об'єднує 44 компанії [8].

За рейтингом використання, в сучасних умовах України можна виокремити такі форми венчурного інвестування:

- інвестиційний інноваційний підприємницький проект (максимум ризику – максимум прибутку);
- спільне партнерське інвестування (мінімізація ризиків за рахунок розподілу його на складові (прибуток також зменшується);
- функціонування незалежних венчурних фондів (професійне управління ризиками).

Венчурні капіталісти мають статки здебільшого вищі, ніж у бізнес-ангелів, позиціонують себе як представники управлінського консалтингу, більш активно розвивають та допомагають стартапу або молодому підприємству. Але очікування венчурного інвестора ще більші, ніж у бізнес-ангела (до 50 %). Крім того, процес узгодження бізнес-плану, ключових рішень дуже довготривалий і має багато етапів. Але всім відомо (на прикладі компаній Facebook чи Google), що венчурний капітал очікує стати високою успішною компанією при вкладенні ресурсів, але й має дуже великі ризики банкрутства [9, с. 25].

У деяких дослідженнях венчурні інвестиції та ангельське інвестування розглядаються як складові класифікації форм інвестування. Проте між ними існує суттєва відмінність: венчурний капіталіст ризикує «не власними» грошима, а бізнес-ангели – «власними». Бізнес-ангел – приватний інвестор, що вкладає гроші в інноваційні проекти (стартапи) на етапі створення підприємства в обмін на повернення вкладень та частку в капіталі (зазвичай блокуючий пакет, а не контрольний). Найбільш охоче бізнес-ангели інвестують кошти в галузі високих технологій, але не виключено, що вони можуть зацікавитися інвестиціями в нові сегменти ринку або оригінальні комерційні ідеї. Бізнес-ангели ніколи одразу не займаються великими вкладеннями, навпаки, вони здійснюють інвестиції частинами, у вигляді траншів, постійно оцінюючи успішність реалізації попередніх вкладень капіталу. Багато відомих компаній розпочали свій розвиток саме з інвестицій бізнес-ангелів (Apple, Intel, Yahoo). Бізнес-ангелами можуть бути інвестори, які надають венчурний капітал один раз, щоб допомогти друзям почати бізнес, але серед них є також і ті, хто постійно шукає можливості для вигідних інвестицій, і, часто здійснюючи їх, бізнес-ангели мають не тільки фінанси, але й володіють досвідом і діловими навичками. Діапазон фінансування зазвичай від 25 тисяч до 1 мільйона доларів США. За оцінками, проведеними у Великобританії й США, бізнес-ангели інвестують у компанії від 2 до 5 разів більше капіталу, ніж венчурні фонди. Так, відповідно до оцінок фахівців кількість компаній, фінансованих бізнес-ангелами, в 30-40 разів перевищує кількість компаній, які фінансуються представниками венчурного капіталу [10, с. 76–77].

Бізнес-інкубатор – організаційна інноваційна структура, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів. Головний акцент у діяльності бізнес-інкубаторів робиться на стимулюванні розвитку місцевої й регіональної економіки та створенні робочих місць. Нині у світі діє кілька тисяч інкубаторів, в основному, у високорозвинених країнах (США, Великобританія, Франція, Німеччина). За останні роки підприємства такого типу з'явилися в державах із більш низьким рівнем економічного розвитку. Протягом 2012-2018 рр. в Україні створено 76 бізнес-інкубаторів, засновують їх переважно за грантові або інвестиційні кошти. Працюють інкубатори в приватному або у ДПП, а найбільше їх – в ІТ-секторі.

Краудфандингове інвестування це новий вид інвестування, який з'явився близько 10 років тому. Однак, на думку фахівців, це найдинамічніший вид фінансування. Протягом 2012–2015 рр. світовий обсяг фінансування інноваційних проектів через краудфандинг виріс у 13 разів – з 2,7 млрд дол. США до 34 млрд дол. США. А до 2020 р. експерти оцінюють його зростання до 90 млрд дол. США. Краудфандинг варто розглядати як інструмент фінансування проектів шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів. До його особливостей слід віднести: використання інтернет-платформ, що поєднує кредиторів та позичальників; спрямованість на фінансування не особливо вигідних для традиційних учасників фінансового ринку проектів; переважання малих та середніх підприємств серед його учасників. У світі налічується понад 1300 краудфандингових платформ, які відрізняються за географічним розташуванням, типам розміщених ІП, принципами збору коштів і схемами винагороди. Краудфандинг фактично є альтернативним способом залучення безповоротних інвестицій у проект. Крім того, краудфандингові сервіси є прозорим механізмом. Водночас йому притаманні значний ризик банкрутства для підприємств – позичальників та значний рівень невизначеності для інвесторів.

Необхідно, що кожне з альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності має як позитивні, так і негативні сторони (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності

Спосіб інвестування	Обмеження	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Венчурні фонди	Відбір проектів на основі бізнес-планів	- діяльність спрямована на найбільш ризикове інвестування; Середня сума інвестицій 5 млн дол. США; - пропонують стартапам послуги кваліфікованих і досвідчених консультантів	- можливість втрати підприємством контролю над власним проектом; - очікування високої прибутковості – 50 % на рік; - довгий процес due diligence (від 6 міс до 1 року)

Закінчення табл. 3.6

1	2	3	4
Бізнес-інкубатори	Наставники малого та середнього бізнесу	- інвестують інтелектуальний капітал; - наявність творчої атмосфери і можливість контактувати із собі подібними; - імідж серйозної компанії; Набір недорогих, але необхідних послуг; - гнучкість менеджменту	не сприяють пошуку прямих інвесторів
Бізнес-ангели	Необхідне повернення вкладень або частка в капіталі (блокуючий пакет)	Оптимізують поточну бізнес-модель, визначають місце та перспективи проекту на ринку; - підходять багатьом стартапам – суми їх інвестування 25 тис. – 1 млн дол. США; - швидко здійснюють due diligence та інвестують «однією сумою»	Очікування високої прибутковості – 25 %; Інвестують в не дуже ризикові стартапи і рідко вкладають повторно в той же проект; Претендує на участь в процесі прийняття ключових рішень компанією
Краудфандинг	Взаємодія відбувається в мережі Інтернет на спеціалізованих платформах або в соціальних мережах	- залучення безповоротних, безкоштовних інвестицій з одночасною рекламою інноваційного продукту; - можливість отримати фінансування і залишити управління компанією в своїх руках; - гарантований набір покупців за рахунок краудінвесторів	- при недоборі необхідної суми, зібрані кошти повертаються інвесторам; - компанія розкриває перед конкурентами свій інноваційний продукт до виходу його на ринок; - високі вимоги до рівня маркетингової та інформаційної підготовки підприємства

Джерело: складено автором за даними [11, с. 452; 12; 13, с. 19].

Проаналізувавши теоретичні та аналітичні дані щодо джерел фінансування сфери інноваційної діяльності, можемо зробити такі висновки:

1. Аналіз трьох міжнародних рейтингів, що оцінюють інноваційність економік окремих країн світу, свідчить, що формування та реалізація інноваційного потенціалу та впровадження інновацій в Україні характеризується невисокими показниками.

2. Аналіз фінансування інноваційної діяльності підприємств дає змогу зробити такі висновки: протягом 2015-2017 рр. відбулося скорочення обсягів фінансування інноваційної діяльності, оскільки в Україні на сьогодні не сформовано комплексного механізму стимулювання інноваційної діяльності, зокрема фінансового забезпечення за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів підприємств та залучення прямих іноземних інвестицій. Крім цього, недостатньою є державна підтримка інноваційної діяльності, також не задіяний повною мірою механізм довгострокового банківського кредитування підприємств. Як показує досвід зарубіжних країн, держава може взяти на себе частину ризику при кредитуванні інноваційних проектів комерційними банками, а також зробити дешевшими кредити за рахунок компенсації частини плати за нього.

3. Обсяги фінансування інноваційної діяльності коштом державного бюджету, зросли як у номінальних обсягах, так і у відсотках до ВВП – з 0,0085 % ВВП у 2016 р. до 0,0094 % ВВП у 2017 р. Для прикладу, у 2016 році витрати на інноваційну діяльність країн ЄС-28 становили: 3,25 % від ВВП у Швеції, 3,09 % – у Австрії, 2,94 % – у Німеччині, 2,87 % – у Данії, 2,75 % – у Фінляндії. Перевага у венчурному фінансуванні надавалася компаніям, що реалізують технологічні інновації, захищені міжнародними патентами, оскільки це спрощує ведення міжнародної торгівлі об'єктами їхньої інтелектуальної власності та оцінку проекту.

4. Несформованість повною мірою інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, венчурних фондів, бізнес-ангелів та краудфандингових платформ.). На сьогодні в Україні зареєстровано 19 венчурних фондів, 17 технопарків, представлено близько 30 бізнес-ангелів, готових вкладати 50-100 тис. \$ (наприклад, в Європі їх налічується понад 260 тис.).

5. Через нестабільність економіки, у зв'язку зі збройним конфліктом на Сході країни, виникає негативний приріст іноземних інвестицій. Проблема іноземного інвестування інноваційних процесів полягає насамперед у ризикованості вкладення значних інвестиційних ресурсів з довготривалою перспективою окупності.

Основними чинниками активізації фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні є:

1. Створення гнучких організаційних структур, демократичний стиль управління, децентралізація в регіонах, міжнародна науково-технічна співпраця, створення належної інноваційної інфраструктури.

2. Створення належної законодавчої бази, яка б стимулювала інноваційну діяльність (пільги, закони, стимули).

3. Розвиток логістичної системи, що значно пришвидшить процес впровадження інновацій, а в подальшому і його дифузії.

4. Переорієнтація розподілу державного бюджету на підвищення частки фінансових ресурсів, що виділяються на впровадження інноваційних процесів.

Отже, з метою активізації інноваційної діяльності в Україні необхідно створити якісно новий механізм стимулювання інноваційного процесу загалом – від фундаментальних досліджень до впровадження розробок на виробництві. Таким чином, для розвитку інновацій в Україні необхідно передусім створити ефективне інституціональне та законодавче середовище, яке забезпечить економічне зростання, розвиток талантів та підвищення рівня людського розвитку. Створення такого механізму є доцільним як на державному, так і на регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. European Innovation Scoreboard 2017. URL: https://www.rvo.nl/sites/default/files/2017/06/European_Innovation_Scoreboard_2017.pdf.

2. The U.S. Drops Out of the Top 10 in Innovation Ranking. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/south-korea-tops-global-innovation-ranking-again-as-u-s-falls>.

3. The Global Competitiveness Report 2017-2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018>.

4. The Global Innovation Index 2018 (Innovation Feeding the World). URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#>.

5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/2_07_02_02_2017.htm.

6. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко та ін. Київ: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.

7. Ми інвестуємо в Україну. URL: <http://uvca.eu/ua>.

8. Україні необхідно створити офшорну зону для стартапів – виконавчий директор UVCA. URL: <https://delo.ua/special/ukrajini-vazhливо-stvoriti-ofshornu-zonu-dlja-startapiv-vikonavc-335116>.

9. Левицька І. В. Зміни в інфраструктурах залучення венчурних інвестицій в інноваційну діяльність. Створення інноваційної інфраструктури та залучення венчурних інвестицій у інноваційну діяльність: проблеми та перспективи: круглий стіл (м. Київ, 15 травня 2018) / відп. ред. Д. Ю. Чайка. Київ, 2018. С. 25–28.

10. Ульяницька О. В., Ярошенко Т. В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 2. С. 72–79.

11. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка та управління підприємствами*. Мукачево, 2017. Вип. 9. С. 448–453.

12. Інвестування від ангелів і венчурний капітал: за і проти. URL: <http://startupline.com.ua/startups/venture-capital-angelic-investment>.

13. Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Використання краудфандінгу як інструменту фінансування інноваційних проєктів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 15. С. 14–20.

3.3. Дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області)

Інновації як одна із ключових складових потенціалу розвитку мають важливе значення для підприємств, щоб розвивати наявні можливості та створювати стійкі конкурентні переваги. Впровадження нової ідеї, практики чи продукту може суттєво вплинути на потенціал розвитку підприємства, особливо це стосується підприємств ЖКГ, де вибір вектора інноваційного розвитку сприятиме скороченню обсягів використання ресурсів, які, відповідно до специфіки діяльності підприємств ЖКГ, і так є досить обмеженими. Інновації у сфері ЖКГ покликані полегшувати життя населення, роблячи його більш комфортним.

Багато праць науковців присвячено дослідженню впливу нововведень на прийняття рішень керівниками підприємств щодо управління ресурсами підприємства, підвищення ефективності їхньої діяльності. Так, О. Ю. Юдіна зазначає, що впровадження нової техніки і технологій забезпечує оновлення матеріально-технічної бази, зниження ресурсомісткості, а також підвищення ефективності й конкурентоспроможності виробництва [18, с. 109]. О. С. Мороз справедливо стверджує, що наявність у підприємства відповідного ресурсного забезпечення та можливостей впровадження інновацій створює основу для інноваційного розвитку підприємства [15, с. 148]. Усе частіше науковці наполюгають на необхідності саме інноваційного розвитку підприємств України, при цьому під останнім розуміючи освоєння інновацій, що забезпечують про-

гресивне техніко-технологічне оновлення виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів та діяльності підприємства на його основі [18]. С. М. Ілляшенко стверджує, що під інноваційним слід розуміти розвиток, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у змінних умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, який пов'язаний із модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту [4, с. 75]. В. Б. Захожай і О. В. Корецька під інноваційним розвитком розуміють безперервний пошук і використання нових способів реалізації потенціалу підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища [3, с. 158]. Саме інноваційний тип розвитку дозволяє скорочувати споживання всіх видів ресурсів на одиницю продукції, збільшувати обсяг виробництва, підвищувати продуктивність праці, якість і конкурентоспроможність продукції.

Погоджуємося з думкою О. Ю. Юдіної, що упровадження інновації, прогнозування і визначення оптимальної величини інвестицій в інновації у напрямку найефективнішого використання ресурсів сприяє економічному зростанню суб'єктів господарювання [18, с. 108]. При цьому важливу роль має визначення межі, де витрати на впровадження інновацій будуть компенсуватися економічним ефектом від їх застосування. Особливо це стосується підприємств ЖКГ, де вартість послуг регулюється державою, а тому зниження собівартості продукції (послуг) та зростання рентабельності діяльності підприємства має компенсувати витрати на інновації, при цьому термін окупності інновацій має бути максимально скороченим. Крім того, впровадження інновацій на підприємстві несе із собою і певні ризики: втрата довіри споживачів у разі провалу інновації, фінансові втрати в результаті вибору неперспективного виду інновацій; труднощі в забезпеченні достатнього фінансування інновацій. Як стверджує С. О. Левицька, ризики підприємства, яке впроваджує інновації, найчастіше проявляються в тому, що затримуються строки впровадження інноваційного проекту або нова продукція не реалізується в запланованих обсягах і за прогнозованими цінами, унаслідок чого суб'єкт господарювання зазнає збитків або не отримує очікуваних прибутків [13].

Схиляємося до думки В. Б. Захожай та О. В. Корецької, що основний кількісний параметр інноваційного потенціалу на практиці розглядається величина грошових коштів, витрачених на здійснення інноваційної діяльності. Дійсно, вплив інновацій на потенціал розвитку насамперед визначається масштабами їх фінансування, проте важливим є співставлення цих коштів із раціональністю їх використання та результативністю кінцевого ефекту. Так, відповідно до даних Держкомстату, обсяг капітальних інвестицій у сфері електроенергії та газопостачання мають тенденцію до зростання, у той час як у сфері водопостачання та поводження з відходами спостерігаються негативні тенденції до спаду фінансування (рис. 3.1).

Проведене нами анкетування щодо рівня інноваційності підприємств ЖКГ серед кваліфікованих спеціалістів сфери ЖКГ показало, що в середньому експерти визначають його на рівні 30–40 % та одним із основних бар'єрів для підвищення управління потенціалом розвитку підприємств вважають обмеженість інноваційних технологій у діяльності та брак коштів на їх забезпечення.

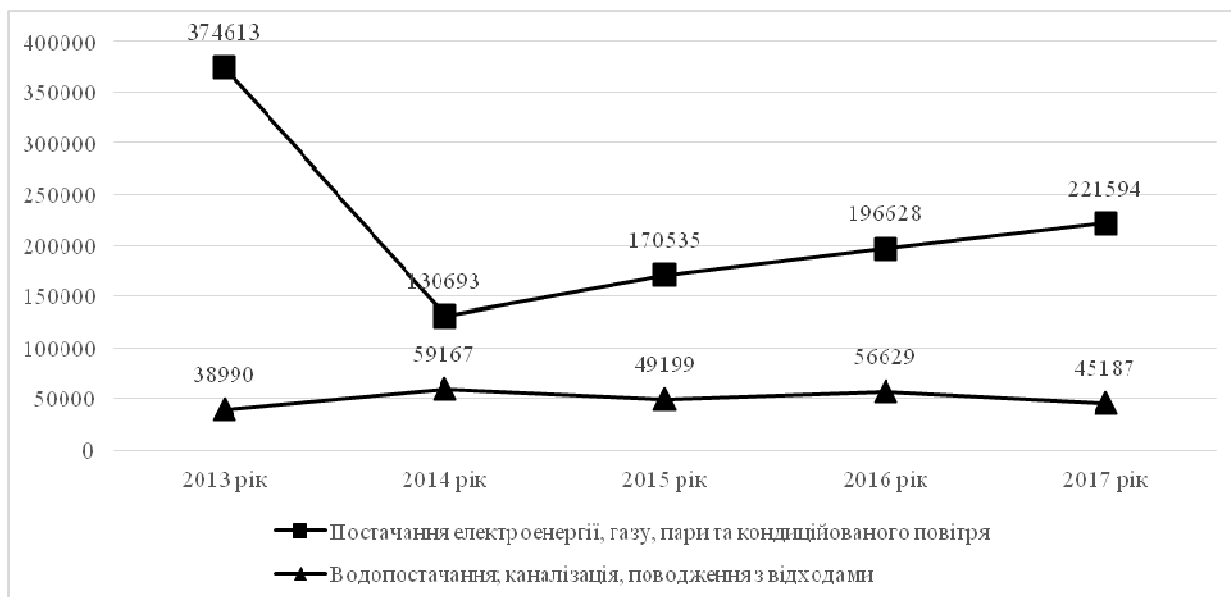


Рис. 3.1. Динаміка освоєних капітальних інвестицій на підприємствах ЖКГ Полтавської області у 2013-2017 роках, тис. грн

Джерело: складено автором на основі даних [7].

Враховуючи рівень ресурсозабезпеченості підприємств ЖКГ стає зрозумілим, що вибір вектора інноваційного розвитку за рахунок самофінансування є неможливим, виникає потреба в залученні зовнішніх інвестицій. Проте враховуючи непривабливість цієї галузі для інвесторів у зв'язку з певними факторами (нерентабельність діяльності, зношеність виробничих потужностей, постійне замороження коштів у дебіторській заборгованості та ін.), можливості в залученні коштів відкриваються здебільшого за рахунок міжнародних організацій, що провадять програми підтримки та розвитку житлово-комунального сектору.

Слід зазначити, що в практиці підприємств ЖКГ Полтавської області траплялися випадки використання такого фінансування, проте це більше поодинокі приклади, аніж перманентна практика. Так, можливості міжнародних програм підтримки ЖКГ нині використовуються лише двома підприємствами Полтавської області:

1. ПОВПТГ «Полтаватеплоенерго»: спільний проект з Європейським банком реконструкції та розвитку (далі ЄБРР) «Модернізація системи теплопостачання в м. Полтава», що передбачає модернізацію та реконструкцію обладнання котельні зі встановленням економайзера, влаштуванням незалежної схеми теплопостачання та переведенням в автоматизований режим роботи; реконструкцію магістральних теплових мереж протяжністю близько 9 км; реконструкція котельні із запровадженням індивідуальних теплових пунктів; запровадження індивідуальних теплових пунктів у 14 будинках; реконструкцію котельні із запровадженням котла, що працює на біомасі [11]. Метою проекту є покращення технічного стану систем теплопостачання; автоматизація процесів виробництва та споживання тепла; підвищення енергоефективності та зменшення споживання ПЕР; економічне стимулювання споживача до енергозбереження; зниження собівартості виробництва; покращення якості та надійності послуг з теплопостачання [2]. Угода про підготовку кредитного фінансування між ПОВПТГ «Полтаватеплоенерго», ЄБРР, Полтавською ОДА, Полтавською міською радою укла-

дена 15.07.2013 р., за якою погоджено перелік умов та термінів фінансування проекту «Модернізація системи теплопостачання м. Полтава», якою визначено основні умови надання кредиту: кредит ЄБРР – 15 млн євро; кредит ЄБРР – Фонду чистих технологій – 4 млн євро; грант ЕЗР – 5 млн євро; місцевий внесок – 4,5 млн євро; строк кредитування – до 13 років включно з трирічною відстрочкою та десятирічним терміном погашення основної суми боргу; розмір процентної ставки – шестимісячна ставка EURIBOR + Маржа; маржа – кредит ЄБРР – 6 % на рік із можливістю зниження та кредит ЄБРР ФЧТ – 0,75 % на рік; одноразова комісія на момент підписання Кредитного договору – 1,2 % від суми кредиту; забезпечення – фінансова гарантія міста Полтави [11]. Перевагою такого співробітництва є низька ставка кредитування (на рівні 6 %) та довгостроковий термін кредитування (10-20 років), на відміну від тих умов, що пропонуються на фінансовому ринку України (ставка на рівні 25 %; короткостроковий термін погашення; кредити не надаються підприємствам-банкрутам).

2. КВП «Теплоенерго» (м. Горішні Плавні): спільний проект з Північною екологічною фінансовою корпорацією (далі НЕФКО), що передбачає впровадження відновлювального палива та виконання енергоефективних заходів у системі централізованого опалення Горішніх Плавнів. Метою проекту є скорочення витрат на виробництво та технічне обслуговування системи опалення Горішніх Плавнів; підвищення якості управління використанням енергії; демонстрація централізованого опалення, що працює на біомасі відповідно до найкращої практики. Основне джерело генерації теплової енергії буде модернізовано із застосуванням твердопаливних котлів, при цьому як основне паливо використовуватиметься соняшникове лушпиння. Загальні інвестиції на проект виділені в розмірі 8,25 млн євро, з яких НЕФКО виділить 5 млн. євро, фонд Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (ЕЗР) надасть підтримку у вигляді гранту в розмірі 1,5 млн євро, а 1,2 млн євро в проект інвестує КП Теплоенерго. Швеція фінансувала у проект 550 000 євро, ці кошти призначені для надання технічної допомоги як при підготовці проекту, так і протягом його впровадження. Очікувана економія від співпраці передбачає: скорочення споживання газу на 32 %; скорочення споживання електроенергії на 10 %; скорочення викидів CO₂ на 17 000 тонн та економія витрат 1,5 млн євро на рік [14].

Проте слід зазначити, що багато підприємств проводять інвестиційні програми з оновлення будівель, устаткування, обладнання тощо власним коштом та за кошти держави (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Перелік підприємств ЖКГ Полтавської області, що впроваджують інвестиційні програми у 2014-2018 роках

Ліцензіат	Постанови про схвалення інвестиційних програм				
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4	5	6
у сфері теплопостачання:					
ПОКВПТГ «Полтаватеплоенерго»	-	від 19.03.2015 № 861	від 09.06.2016 № 919	від 28.12.2017 № 1558	від 14.06.2018 № 408
ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго»	від 20.11.2014 № 363	від 25.06.2015 № 1859	від 22.10.2015 № 2630	від 18.04.2017 № 516	-

Закінчення табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
ОКВПТГ «Лубнитеплоенерго»	-	від 03.09.2015 № 2270	від 02.06.2016 № 903	від 02.03.2017 № 245	-
КПТГ «Гадячтеплоенерго»	-	від 28.05.2015 № 1623	від 26.05.2016 № 856	-	-
КП «Теплоенерго» (м. Кременчук)	-	від 27.08.2015 № 2227	від 01.09.2016 № 1507	-	-
у сфері централізованого водопостачання та водовідведення					
КП Полтавської обласної ради «Полтававодоканал»	-	від 04.06.2015 № 1714	-	-	від 26.06.2018 № 607
КП «Кременчукводоканал» Кременчуцької міської ради	-	від 25.12.2014 № 924	від 31.03.2016 № 560	від 10.10.2017 № 1237	від 15.02.2018 № 200
ОКВП ВКГ «Миргородводоканал»	-	від 18.12.2014 № 814	-	від 26.04.2017 № 565	-
КП «ВУВКГ» (м. Комсо- мольськ)	-	від 04.06.2015 № 1710	від 13.06.2016 № 1121	від 26.04.2014 № 595	-
КП «Лубни - водоканал» Лубенської міської ради	-	від 24.03.2016 № 478	-	-	-
Разом	1	10	7	6	3

Примітка. Відповідно до ліцензійних умов провадження господарської діяльності у сфері ЖКГ, затверджених постановою Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг.

Загалом для визначення рівня використання інновацій у нарощенні потенціалу розвитку підприємств науковцями пропонується безліч груп індикаторів та методів їх оцінки. Зокрема, В. Б. Захожай та О. В. Корецька, пропонують при розгляді інноваційної спрямованості досліджувати інноваційні ресурси, результативність інновацій та технологічний рівень виробництва [3, с. 160], при цьому визначаючи переваги інтегральної оцінки таких показників [3, с. 162-164]. П. С. Харів стверджує, що оцінка інноваційної діяльності включає по-перше, оцінку науково-інформаційного рівня підприємства, по-друге, оцінку технічного рівня підприємства і, по-третє, оцінку техніко-економічної ефективності інноваційних проектів [16, с. 120]. С. М. Ілляшенко пропонує досліджувати інноваційний розвиток через складові достатності потенціалу підприємства для його реалізації, виділяючи відповідно фінансову складову (оцінка фінансової стійкості та економічної ефективності), кадрову (класифікація персоналу; досвід, мотивація діяльності), технологічну (технічна оснащеність), маркетингову (стратегічний та оперативний маркетинг); організаційно-управлінська (відповідність структури, ефективність діяльності) [4].

Існує велика кількість методичних інструментів для оцінки рівня інноваційності підприємств: так, П. С. Харів використовує такі коефіцієнти: коефіцієнт наукомісткості виробництва, коефіцієнт використання власних розробок; коефі-

цієнт використання результатів придбаних розробок; коефіцієнт раціональності співвідношення між власними і придбаними розробками, коефіцієнт оновлення продукції; коефіцієнт оновлення технології; частка конкурентоспроможної продукції підприємства [16, с. 122-127]. У наукових роботах В. Г. Федоренка та О. А. Горобця наведені такі показники оцінки інноваційності: показники чистої дисконтованої вартості, внутрішньої норми прибутку, термін окупності, індекс прибутковості [5, с. 167; 1, с. 125]. М. В. Чорна та С. В. Глухова пропонують показники, що оцінюють економічну, науково-технічну, соціальну ефективність інновацій, до яких відносять: рентабельність інноваційної діяльності; приріст обсягів реалізації інноваційної продукції; чистий приведений дохід; індекс дохідності; дисконтований період окупності; приріст продуктивності праці; науково-технічної ефективності; частка працівників, зайнятих у науковій сфері підприємства; кількість об'єктів права інтелектуальної власності, на які є відповідні документи; обсяг робіт із розвитку, модернізації та реконструкції науково-технологічної та дослідно-промислової бази, що виконувалися за проектом; частка нових робочих місць; зростання рівня доходів працівників [17, с. 83]. Цікавим є підхід групи авторів на чолі з К. Пуангрод, які пропонують оцінювати інноваційність підприємств за експертними оцінками таких критеріїв: ринкова орієнтація (орієнтація на споживача і міжфункціональна координація); мережа соціальних взаємодій та особистих стосунків (мережа взаємодії підприємства з урядом; мережа взаємодії з приватним сектором); ризик (рівень впевненості при прийнятті рішення про впровадження інновацій; ймовірність невдачі і втрат та ін.); ділова активність (лідерство на ринку; здатність конкурувати); підтримка держави та інших підприємств (обсяги зовнішнього фінансування та ін.) [19, с. 208]. До експертних методів оцінки інноваційності підприємства належать і такі нетрадиційні методики, як модель Розенберга (оцінка споживачами нової продукції через призму її придатності для задоволення потреб [6, с. 15]); модель з ідеальною точкою (імітаційне моделювання нової продукції, що є ідеальною з погляду споживача; модель «товарної системи» (оцінка переваг продукції, що є у підприємств-конкурентів [12, с. 59; 17, с. 81] тощо. Враховуючи напрацювання великої кількості вчених та особливості діяльності підприємств ЖКГ, вважаємо, що оцінка інновацій як важливої складової потенціалу розвитку підприємств ЖКГ має бути проведена як з використанням часткових показників (коефіцієнт оновлення та ін.), так і з урахуванням експертних оцінок.

Пропонуємо в нашому дослідженні під час проведення оцінювання впроваджених інновацій за результативністю їхнього впливу на ефективність управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ використовувати такі показники:

– питома частка підприємств, що займалися інноваціями, що визначається за формулою:

$$Dn_{in} = \frac{n_{in}}{N_{жкг}}, \quad (3.1)$$

де n_{in} – кількість підприємств сфери ЖКГ, що проводять інноваційну діяльність у Полтавській області;

$N_{жкг}$ – загальна кількість підприємств ЖКГ Полтавської області;

– рівень інноваційної активності у сфері досліджень і розробки (формула (3.2)):

$$K_{ia} = \frac{B_{op}}{B_{kap_3}}, \quad (3.2)$$

де B_{op} – витрати на дослідження і розробки;

B_{kap_3} – загальний обсяг витрат на капітальні інвестиції;

– рівень інноваційної активності у сфері придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (формула 3.3);

$$K_{ia} = \frac{B_{moz}}{B_{kap_3}}, \quad (3.3)$$

де B_{moz} – витрати на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення;

– рівень ефективності використання інновацій для ефективного управління потенціалом потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (експертна оцінка за 100-бальною шкалою).

Так, за результатами аналізу (табл. 3.8), можна стверджувати, що частка підприємств, що займалися інноваціями, починаючи з 2014 року поступово зменшується, а рівень інноваційної активності у сфері досліджень і розробок здійснив різке падіння у 2017 році проти попереднього року (майже втричі). Поряд з цим експерти мають більш оптимістичні погляди стосовно рівня ефективності використання інновацій в управлінні потенціалом розвитку та стверджують про позитивні тенденції їх зростання протягом 2013-2017 років.

Таблиця 3.8

Результативність інновацій для ефективного управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Питома частка підприємств, що займалися інноваціями	2,63	26,32	18,42	15,79	7,89
Рівень інноваційної активності у сфері досліджень і розробки	7,60	56,08	62,65	85,28	37,12
Рівень інноваційної активності у сфері придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	87,97	41,86	36,81	11,38	46,26
Рівень ефективності використання інновацій в управлінні потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (експерта оцінка)	25	26,3	29,1	32,5	35,7

Джерело: розраховано автором на основі даних [7; 8; 9; 10] та результатів анкетування.

Враховуючи проведену аналітику виникає необхідність у побудові моделі ефективною реалізації інноваційних технологій у сфері ЖКГ (рис. 3.2), що базується на таких етапах:

1) Формування інформаційної бази, яка забезпечить необхідну інформацію та знання для управління інноваційною діяльністю на підприємстві, визначить інформаційні потреби на наступний період відповідно до принципів ефективною роботи з інформацією для забезпечення доступу до інформації;

2) Внесення організаційних змін у бізнес-стратегію для збалансування її з інноваційним вектором розвитку підприємства. Цей етап передбачає розробку планів вищого керівництва в управлінні інноваційною діяльністю, зміну функціональних обов'язків співробітників, модифікацію корпоративних зв'язків, детермінацію необхідних знань, фінансових та кадрових ресурсів;

3) Управління інноваційними процесами є фінальним етапом та неможливий без ефективного забезпечення реалізації попередніх етапів. Основою його є створення карт інноваційних процесів із деталізацією конкретних заходів, побудовою процесних ланцюгів та оцінкою отриманого результату. Останній етап вимагає реінжинірингу інноваційних процесів, здійснення реорганізації, впровадження та виконання інноваційних процесів з постійним їх вдосконаленням у майбутньому.

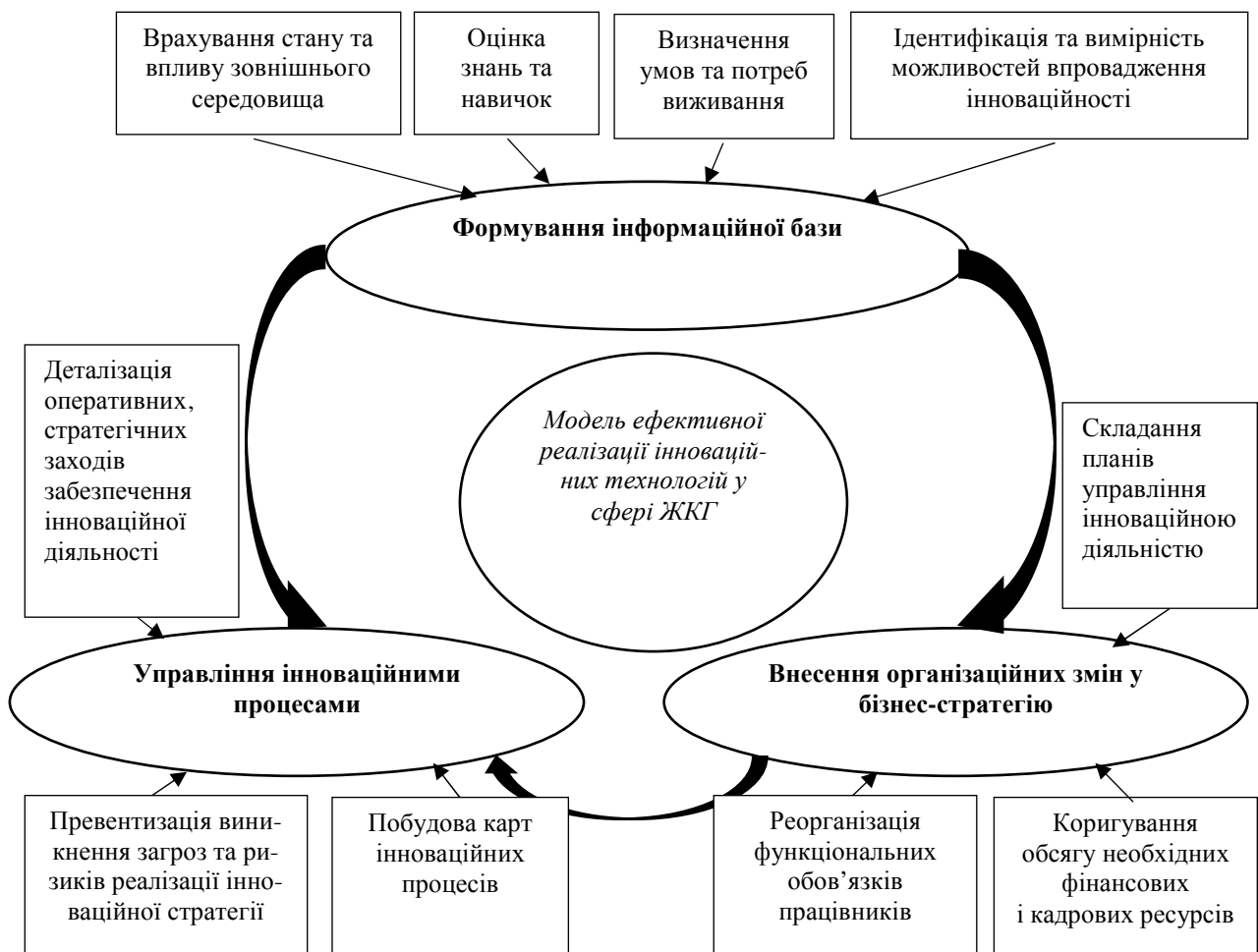


Рис. 3.2. Концептуальний підхід до побудови моделі ефективної реалізації інноваційних технологій у сфері ЖКГ

Побудова моделі ефективної реалізації інноваційних технологій у сфері ЖКГ неможлива без врахування ризиків, що можуть зашкодити створенню та впровадженню інноваційної стратегії. Основними причинами їх виникнення є: побудова інноваційної бізнес-маршрутизації без врахування поточних інноваційних можливостей підприємства, виключно як маркетинговий хід для приваблення інвесторів; відсутність мотивації працівників у забезпеченні інноваційних ідей та знань, невизначеність єдиної корпоративної стратегії як

основного будівельного блоку реалізації інноваційного потенціалу розвитку підприємств ЖКГ; брак підтримки та уваги керівництва до необхідності реорганізації діяльності тощо.

Враховуючи специфічні особливості діяльності підприємств ЖКГ, вважаємо, що основними стратегічними блоками реалізації інноваційної стратегії мають бути: максимізація матеріальної та енергоефективності; заміна зношених основних засобів новими з удосконаленою новітньою технологією функціонування; інтеграція інноваційних технологій у процеси повторного використання, реконструкції та утилізації; заміщення невідновлюваних джерел поновлюваними ресурсами та ін.

Загалом зібрані узагальнені теоретичні аспекти інновацій та їх зв'язку з розвитком потенціалу підприємства показали відсутність інтегрованої моделі реалізації інноваційної стратегії на підприємствах. Дослідження ролі інновацій у реалізації потенціалу розвитку підприємств житлово-комунального господарства свідчить про існування значних помилок у використанні методичного інструментарію управління інноваціями з боку менеджерів, що спричиняють невдалу реалізацію інноваційних стратегій та гальмують розвиток сфери ЖКГ загалом. Вважаємо, що об'єктивізм у оцінці інновацій на підприємствах можливий за рахунок використання запропонованих у роботі індикаторів (питома частка підприємств, що займалися інноваціями; рівень інноваційної активності у сфері досліджень і розробки; рівень інноваційної активності у сфері придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; рівень ефективності використання інновацій в управлінні потенціалу розвитку підприємств ЖКГ). На основі проведеного емпіричного дослідження були виявлені факти та проблемні сфери, які впливають на створення та реалізацію інноваційної стратегії в бізнесі. Визначено, що успішна реалізація інноваційної стратегії може бути досягнута шляхом використання побудованої в роботі моделі ефективної реалізації інноваційних технологій у сфері ЖКГ.

Список використаних джерел

1. Горобець О. А. Методи оцінки ефективності запровадження інновацій на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 2. Т. 1. С. 124–127.
2. Залучення кредиту Європейського банку реконструкції і розвитку для модернізації систем постачання: презентація ПОКВПТГ «Полтаватеплоенерго». URL: <http://te.pl.ua/pro-pdpriyemstvo/dyalnst-z-zaluchennya-nvesticynih-koshtv/>.
3. Захожай В. Б., Корецька О. В. Методика розрахунку інтегрального показника інноваційної спрямованості підприємств. *Наукові праці МАУП*. 2015. Вип. 44 (1). С. 158–165.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Суми: Університетська книга; Київ: Княгиня Ольга, 2005. 324 с.
5. Інноваційні процеси в змішаній економіці: монографія: у 2 томах / В. Г. Федоренко [та ін.]; під ред. В. Г. Федоренка, Н. П. Денисенко. Київ: Пік ДСЗУ, 2008. Т. 2. 239 с.
6. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування / за заг. ред. к.е.н, проф. М. В. Афанасьева. Харків: Видавництво ХНЕУ, 2006. 212 с.

7. Інформація офіційного сайту Головного управління статистики в Полтавській області. URL: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua>.
8. Інформація офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
9. Інформація офіційного сайту Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL: <http://ec.europa.eu>.
10. Інформація офіційного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сферах енергетики на комунальних послуг. URL: <http://www.nerc.gov.ua>.
11. Інформація офіційного сайту Полтаватеплоенерго. URL: <http://te.pl.ua>.
12. Капітан І. В. Принципи і методи аналізу в управлінні інноваційною діяльністю при виведенні нових товарів на ринок. *Економіка та управління підприємствами*. 2007. № 7 (73). С. 54–62.
13. Левицька С. О. Інноваційна діяльність підприємств України: оцінка, проблеми, перспективи інноваційного розвитку. *Інноваційна діяльність підприємств України*. URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.
14. Модернізація централізованого опалення в Горішніх Плавнях: Інформаційний листок. URL: https://nefco.org/sites/nefco.org/files/pdf-files/ukr_2018_fact_sheet_horishni_plavni_dh.pdf.
15. Мороз О. С. Інноваційний розвиток підприємства: сутність та проблема визначення складових частин. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2012. Вип. 20. С. 148–150.
16. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: монографія. Харків; Тернопіль: Економічна думка, 2003. 326 с.
17. Чорна М. В., Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія. Харків: ХДУХТ, 2012. 210 с.
18. Юдіна О. Ю. Оцінка впливу інновацій на збереження ресурсів підприємства. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. 2015. № 5. С. 108–117.
19. Phuangrod K., Lerkiatbundit S., Aujiraponpan S. Factor affecting innovativeness of small and medium enterprises in the five southern border provinces. *Kasetsart Journal of Social Sciences*. 2017. № 38. P. 204–211.

3.4. Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності гірничозбагачувальних підприємств

На цьому етапі розвитку економіки України інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств є запорукою розвитку та підвищення конкурентоспроможності, а тому необхідною. Для залучення інвестиційних коштів вітчизняні підприємства прикладають максимум зусиль, займаючись розробкою інвестиційних проектів, реалізація яких може сприяти покращенню їхньої діяльності.

Економічна ситуація в країні значно ускладнює інвестиційну діяльність, тому необхідна розробка адекватного ринковим відносинам інвестиційного механізму, який би органічно поєднував форми приватного та державного інвестування, оптимізація відносин різних суб'єктів інвестиційної діяльності, розробка відповідної законодавчо-нормативної бази та інші заходи, які регламентують інвестиційний процес як на рівні окремого підприємства чи галузі, так і на рівні національної економіки загалом.

Проблемні питання тісно пов'язані з фундаментальними соціально-економічними процесами розвитку суспільства, з вирішенням завдань з подолання економічної кризи. Тому дослідження сучасних особливостей інвестиційної діяльності різних господарських суб'єктів є одним з основних пріоритетів економічної науки.

Інвестиції як основний інструмент формування мікро- та макро-економічних пропорцій визначають темпи економічного зростання. Регулюючий вплив суспільства на формування та структуру використання інвестицій може здійснюватися тільки шляхом визначення обґрунтованих економічних важелів та нормативів. Досягнення національної економіки як складової частини світового господарства базується на обов'язковому обліку певних важливих загальних закономірностей у сфері інвестиційної діяльності, але водночас воно породжує нові риси, що зумовлені змінами економічних пріоритетів, розвитком національного ринку. Тому рух інвестицій необхідно розглядати як результат взаємодії цих факторів.

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі Президент України заявляв, що вважає 2017-й роком зростання інвестицій для України. Незважаючи на таку заяву Глави держави, інвестори побоюються вкладати гроші в Україну через високий рівень корупції, повільне впровадження реформ та нестабільну економіку. Проаналізувавши динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010–2017 роки (рис. 3.3), необхідно говорити про недостатній рівень уваги в цій сфері. Адже за 2014–2016 роки при зростанні іноземних інвестицій – їх абсолютне значення менше за рівень 2010–2013 років, а в 2017 році порівняно з 2016 рівень інвестування зменшився майже на 60 %.

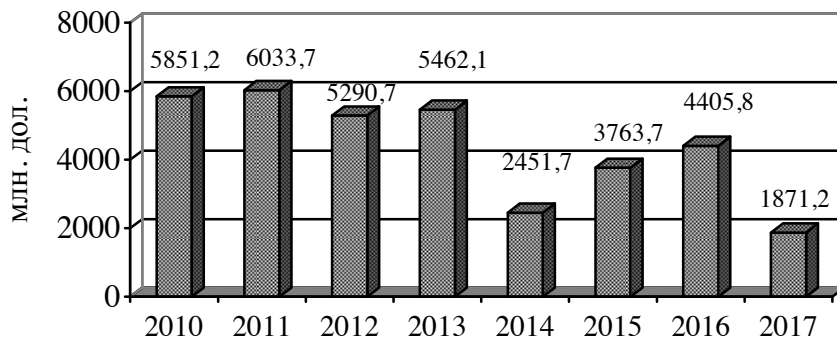


Рис. 3.3. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну
Джерело: [1].

Але при такій динаміці іноземних інвестицій в економіку України головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році було освоєно 69,9 %. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3 %. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7 % капітальних інвестицій. Частка коштів закордонних інвесторів становила всього 1,4 % усіх капіталовкладень. Частка коштів населення на будівництво житла – 7,8 %. Інші джерела фінансування становили 2,9 %.

Все ж таки Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не стоїть осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство. У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на 4 пункти і посіла 76-у позицію зі 190 країн світу. Також слід відзначити, що в рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг у міжнародному економічному списку – він змінився зі «стабільного» на «позитивний». Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і посіла 81-е місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн). Отже, можна вважати, що на покращення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Особливо актуальним є підвищення інвестиційної привабливості для промислових підприємств, оскільки із загальних іноземних інвестицій на їхню частку припадає всього близько 28 %.

Причини, які зумовлюють необхідність інвестицій можуть бути різними, але загалом їх можна поділити на три види: оновлення матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробничої діяльності, освоєння нових видів діяльності. Рівень відповідальності за прийняття інвестиційних проектів у межах того чи іншого напрямку різний. Так, якщо йдеться про заміну наявних виробничих потужностей, рішення може бути прийнято досить безболісно, оскільки керівництво підприємства чітко уявляє собі, в якому обсязі та з якими характеристиками необхідні нові основні засоби. Завдання ускладнюється, якщо йдеться про інвестиції, пов'язані з розширенням основної діяльності, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати набір нових факторів: можливість змін положення підприємства на ринку товарів, доступність додаткових обсягів матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, можливість освоєння нових ринків і т. ін.

При оцінці вигідності проектів важливо враховувати такі його динамічні характеристики: можливі зміни в попиті на продукцію і, відповідно, зміни обсягів виробництва; планове зниження витрат виробництва в процесі нарощування обсягів випуску; очікувані коливання цін на спожиті ресурси та товарну продукцію; доступність фінансових джерел, необхідних у кожному періоді інвестицій.

Прийняття рішень інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, базується на використанні різних методів. На практиці використовуються різні формалізовані методи, за допомогою яких розрахунки можуть служити основою для прийняття рішень у сфері інвестиційної політики.

В економічних розрахунках ефективності інвестиційних процесів важливим є співвідношення витрат та вигід. При цьому існує безліч авторських інтерпретацій цього співвідношення в методиках оцінки ефективності інвестиційних рішень [2; 3].

Проте нині склалася ситуація невизначеності й розбіжностей у застосуванні методів оцінки економічної ефективності інвестицій. Використання традиційної методики, яка передбачає розрахунок абсолютної ефективності капіталовкладень (термін окупності чи коефіцієнт ефективності капіталовкладень) і порівняльної ефективності (термін окупності чи коефіцієнт ефективності додаткових капіталовкладень, показник приведених витрат), яка офіційно не скасована, поступово звужується. Починаючи з 90-х років ХХ століття, поширення набула нова методика, запозичена на Заході, якою передбачається розрахунок показників чистої приведеної вартості (*NPV*), дисконтованого терміну окупності (*DPV*), внутрішньої норми прибутку (*IRR*), індексу прибутковості (*PI*).

Обидва методичні підходи мають переваги і недоліки. Перевагами старої методики є доступність і вірогідність вихідних даних, простота розрахунків, відсутність потреби прогнозування поточних витрат, цін, прибутку, терміну дії проекту, можливість оцінки порівняльної ефективності будь-якої кількості альтернативних проектів і вибору з них найбільш ефективного. А недоліками є передусім часткове врахування фактора часу, оскільки прибуток не дисконтується, а приймається як стабільний протягом наступних років. Крім цього, до недоліків старої методики можна віднести також складність і певну умовність наведення альтернативних варіантів технічного чи організаційного рішення до порівняльного виду, якщо ці варіанти істотно відрізняються обсягами виробництва, якістю й асортиментом продукції, вартістю інвестиційних ресурсів.

Беручи до уваги переваги і недоліки старої методики, а також багаторічний досвід її практичного застосування, можна з упевненістю говорити про практичну придатність і доцільність використання цієї методики для оцінки ефективності інвестицій, особливо проектів короткострокового характеру.

Основна перевага нової методики полягає у врахуванні всіх витрат і надходжень за весь термін дії проекту і зміни вартості грошей у часі, що досягається дисконтуванням щорічних грошових надходжень, які генеровані інвестиціями. Ідея, закладена в методиці, приваблива і не викликає заперечень. Інша справа – як реалізується ця ідея. Як надходження, що генеруються інвестиціями, приймаються грошові потоки, у складі яких теоретично не обґрунтовано враховано прибуток, амортизація та залишкова вартість виробничих засобів в останньому році функціонування проекту.

Ця методика має істотні недоліки, які зменшують її практичну цінність. При її застосуванні розраховується показник *NPV*, позитивне значення якого визначається головним показником ефективності інвестиційного проекту. Одним з найістотніших недоліків цього показника, як і взагалі нової методики, є необхідність прогнозування періоду дії проекту. Науково обґрунтованих методів чи рекомендацій щодо його визначення недостатньо. Другий недолік нової методики, що має принципове значення, стосується використання грошових потоків для розрахунків ефективності.

Щодо нової методики, то в ній наголошується, що необхідності брати грошові потоки лише у складі надходжень, які начебто генеруються інвестиціями, тобто прибуток і амортизацію. Зазначимо, що сума прибутку й амортизації не є грошовим потоком, склад якого вказано вище, а так званим умовним грошовим потоком, для оцінки ефективності інвестицій.

Щодо амортизації, то її використання як віддачі від інвестицій не витримує критики. Вона не є новоствореною вартістю, а лише відбиває вартість спрацювання основних засобів (інвестицій), тобто виступає витратами виробництва у складі собівартості продукції. Амортизація як величина споживання основних засобів не може слугувати оцінкою ефективності тих самих інвестицій, а лише характеризує розмір повернення інвестицій. У процесі амортизації проявляється кругообіг основних засобів, нагромадження коштів для простого відтворення.

Таким чином, враховуючи, що ефективність інвестицій може вимірюватись лише новоствореною вартістю, а не витратами виробництва (амортизацією), показники ефективності доцільніше розраховувати не на основі так званого грошового потоку, а на основі новоствореного прибутку.

У розрахунках ефективності інвестицій потрібно виходити з прибутку (Π), який є сумою фактичного прибутку ($\Pi_{\text{факт}}$), та амортизації, що відповідає частині позикових коштів у загальних інвестиціях ($A_{\text{ноз}}$):

$$\Pi = \Pi_{\text{факт}} + A_{\text{ноз}}. \quad (3.4)$$

Розраховуючи економічний ефект від інвестицій, насамперед необхідно обрати основний показник ефективності. Таким показником має бути термін окупності інвестицій, який рекомендується обома методиками. У розрахунку цього показника доцільно виходити із суми прибутку, а не грошових потоків. Прибуток необхідно дисконтувати за стільки років, за скільки планується окупність інвестицій.

Загальну суму приведених інвестицій з урахуванням їх нарощення і дисконтування (K_{Π}) рекомендується розраховувати

$$K_{\Pi} = \sum_{t=1}^m K_t (1+r)^t + \sum_{t=m}^n \frac{K_t}{(1+r)^t}, \quad (3.5)$$

де K_t – інвестиції кожного року інвестування;

r – відсоткова ставка;

m – кількість років інвестування до введення об'єкта в експлуатацію;

n – кількість років інвестування після введення в експлуатацію об'єкта.

Зрозуміло, що переважна частина інвестицій реалізується до введення об'єкта в експлуатацію. Зазначимо, що чим більша тривалість інвестування і чим більша частка реалізується в першу роки інвестування, тим значніше нарощена сума інвестицій перевищуватиме номінальну.

Для розрахунку дисконтованого терміну окупності (T) потрібно прогнорозовані річні прибутки дисконтувати за стільки років, щоб їх сума досягла чи перевищила приведені інвестиції (K_{Π})

$$\sum_{i=1}^T \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} - K_{\Pi} \geq 0, \quad (3.6)$$

де $i = 1, 2, \dots, T$;

T – кількість років експлуатації об'єкта до повної окупності інвестицій, тобто дисконтований термін окупності інвестицій.

У розрахунках за цією формулою інвестиції з нарощуванням і дисконтовані інвестиції, а також дисконтований прибуток, розрахований за першою формулою, приводяться до року, що передує року введення об'єкта в експлуатацію. Щорічний прибуток дисконтується за стільки років, щоб його сума досягла або перевищила суму нарощених і дисконтованих інвестицій.

Розглядаючи економічну сутність терміну окупності, нагадаємо, що ним характеризуються співвідношення інвестицій і генерованого ними річного прибутку. Саме так розраховується цей показник за старою методикою, де інвестиції відносяться до річного прибутку. Щоб розрахувати аналогічний показник у нашому випадку, потрібно використати середньозважений дисконтований річний прибуток

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^T \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} / T. \quad (3.7)$$

Тоді дисконтований термін окупності, зважаючи на середньорічний прибуток становитиме

$$T_p = K_{\Pi} / \Pi_p. \quad (3.8)$$

Беручи обернене відношення річного прибутку до інвестицій, одержуємо коефіцієнт ефективності інвестицій. У нашому випадку дисконтований коефіцієнт ефективності інвестицій є більш інформативним, дає змогу аналізувати ефективність конкретного інвестиційного проекту в порівнянні з рентабельністю інших проектів, рентабельністю основних засобів діючих підприємств, і ставками банківських депозитів і кредитів.

Незважаючи на переваги та недоліки кожної з методик, не треба відкидати якусь одну та приймати іншу. Кожна методика може застосовуватись залежно від умов.

На нашу думку, обидві методики мають право на існування, але, як було зазначено вище, обидві теорії мають як свої переваги, так і недоліки. В умовах ринкової економіки, де головним фактором впливу на економічний стан є кон'юнктура ринку, підприємству необхідно обирати альтернативу для оптимальної діяльності власного господарства.

Отже, з огляду на наведену інформацію можемо зробити висновок, що вибір методики залежить передусім від орієнтованості інвестора та завдань, які він ставить перед вкладанням коштів.

Аналізуючи діяльність підприємств, можна стверджувати, що економічні умови, в яких перебуває Україна сьогодні, не сприяють не тільки розвитку, але і стабілізації виробництва в усіх сферах народного господарства. Навіть провідна галузь, яка представлена підприємствами гірничо-металургійного комплексу (ГМК), втрачає ринки збуту як серед споживачів на внутрішньому, так і зовнішньому ринках залізорудної сировини. Це пояснюється погіршенням макроекономічного середовища, проблемами залучення інвестиційних ресурсів, непрозорістю фінансово-економічних регуляторів, недосконалістю нормативно-правової бази тощо [4].

При всьому цьому розуміння, що економічний розвиток України багато в чому залежить від ефективної діяльності підприємств ГМК є необхідним. Саме гірничо-збагачувальні комбінати є сировинною базою металургії і значною мірою визначають тенденції її розвитку. Мінерально-сировинна база гірничо-металургійного комплексу України генерує 48 % промислового потенціалу держави і до 20 % її трудових ресурсів [5]. Ці показники наближаються до показників розвинутих країн із потужною гірничо-видобувною промисловістю, де зосереджено від 20 до 40 % загальних інвестицій, а вартість розвіданих запасів з розрахунку на душу населення України становить близько 150-200 тис. дол. Більш як третину експортного виторгу Україна отримує від реалізації мінерально-сировинної продукції. Згідно з Концепцією Державною цільовою науково-технічною програмою розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України до 2020 року [6], зазначено, що за обсягами виробництва сталі країна посідає 8-е місце у світі та 4-е місце у світовій торгівлі металопродукцією. Цей комплекс забезпечує понад 40 % валютних надходжень від експорту та зайнятість близько 500 тис. осіб, що становить 15 % загальної чисельності працюючих у промисловості.

Незважаючи на всі ці негативні факти, Кривбас є інвестиційно-привабливим саме за рахунок свого промислового потенціалу. У 2017 році обсяг реалізованої промислової продукції підприємствами Кривого Рогу становив 159 465,2 млн грн, а частка його в реалізації – 7,4 % від усього реалізованого Україною, та 38,2% Дніпропетровською областю.

Саме гірничо-металургійна галузь є головними містоутворюючими галузями Кривого Рогу. Основними ж підприємствами в Криворізькому регіоні, в які вкладається найбільше коштів як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів, є гірничо-збагачувальні комбінати (ГЗК), такі як ПІВДЕННИЙ ГЗК, ПІВНІЧНИЙ ГЗК, ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГЗК та ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК.

Вкладаючи кошти в гірничо-збагачувальні підприємства в основному інвестори роблять ставку на підвищення таких показників, як якість продукції (що забезпечить отримання додаткового прибутку за рахунок підвищення обсягів продажу), обсягів випуску товарної продукції, прибутку підприємства і як результат, підвищення рівня рентабельності. Для визначення рівня ефективності інвестицій досліджувалися залежності основних результативних показників від обсягів інвестицій (рис. 3.4-3.7).

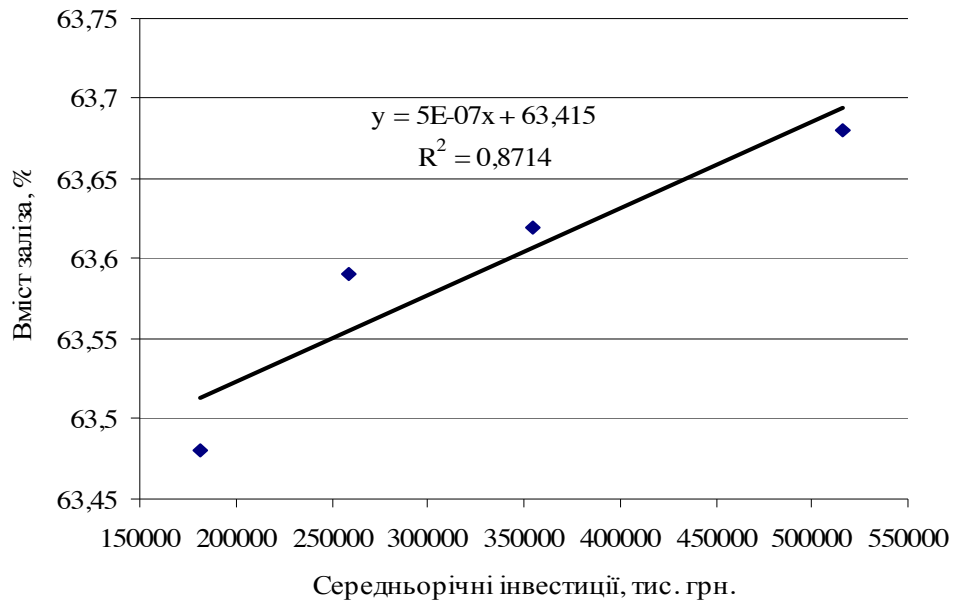


Рис. 3.4. Залежність якості від обсягу інвестицій у ГЗК Кривбасу

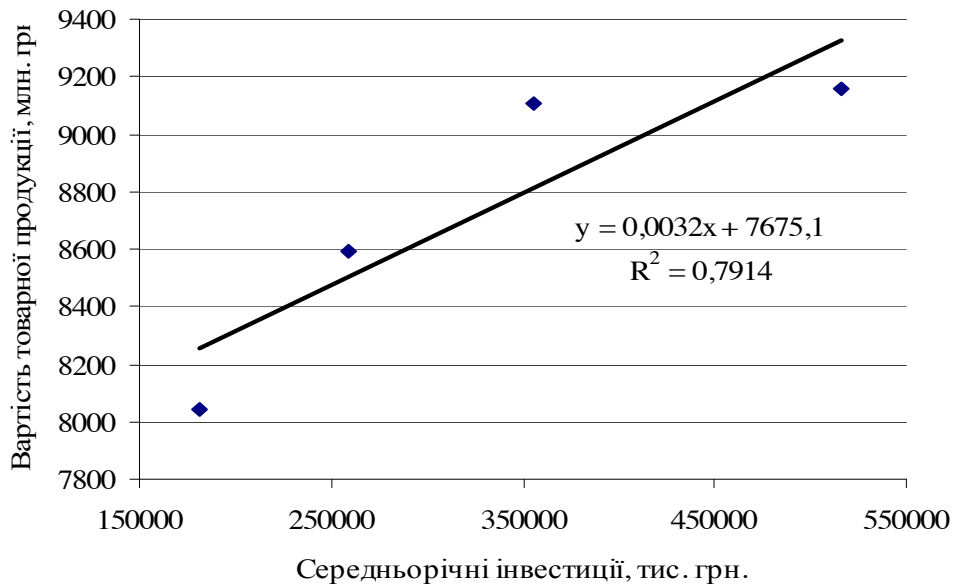


Рис. 3.5. Залежність обсягу випуску товарної продукції від обсягу інвестицій у ГЗК Кривбасу

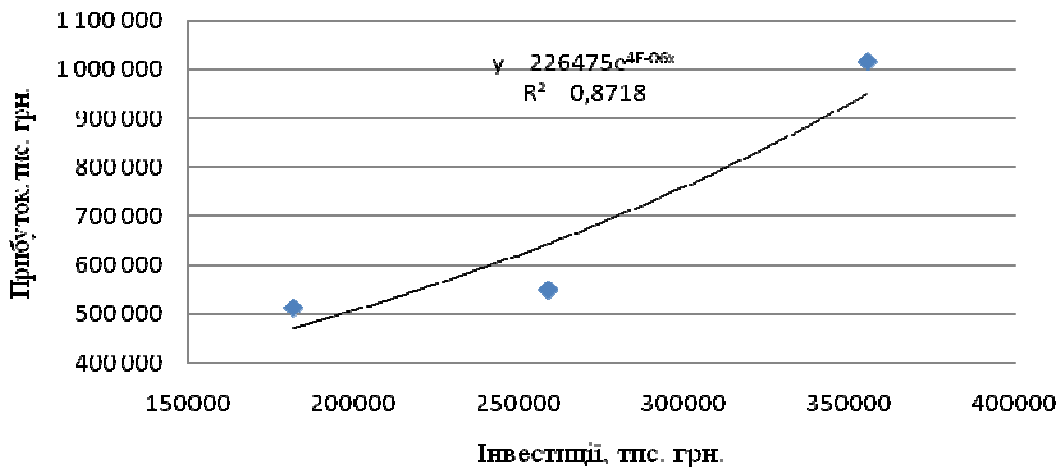


Рис. 3.6. Залежність прибутку від обсягу інвестицій у ГЗК Кривбасу

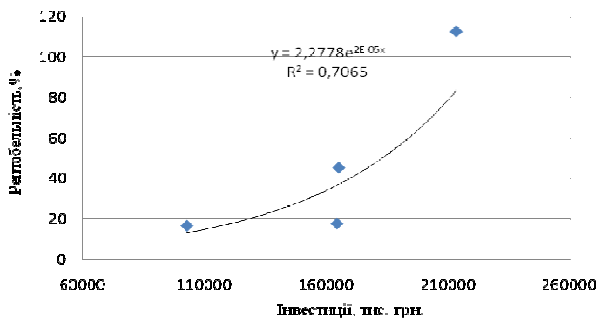
Провівши кореляційно-регресійний аналіз залежності якості від обсягів капітальних вкладень на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу Криворізького регіону можна сказати, що якість залежить від обсягів капітальних вкладень на 87 і на 13 % від інших факторів впливу.

Аналізуючи графік залежності обсягу випуску товарної продукції від обсягів капітальних вкладень можемо зробити висновок, що без капітальних вкладень обсяг випуску товарної продукції може дорівнювати 6970 млн грн, що становить близько 65 % потужності, а при збільшенні обсягів інвестицій на 1 тис. грн обсяг випуску товарної продукції буде збільшуватися на 3,2 тис. грн.

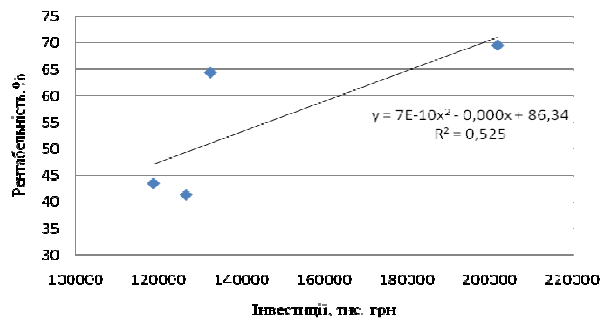
Розглядаючи графік залежності обсягів прибутку та обсягів інвестицій спостерігаємо пряму залежність між зміною обсягу прибутку та зміною обсягів інвестицій, тобто при кожному збільшенні обсягу капітальних вкладень на 1 тис. грн обсяг прибутку може збільшуватися на 4 тис. грн. Зв'язок достатньо тісний та суттєвий, оскільки коефіцієнт детермінації дорівнює 0,872. За відсутності капітальних вкладень обсяг прибутку буде на рівні 22647 тис. грн. Це підтверджує, що обсяг прибутку підприємств ГМК у Криворізькому басейні тісно залежить від обсягів інвестицій.

Рівень рентабельності виробництва є основним показником ефективності діяльності підприємств і тому саме на підвищення цього показника спрямована більшість інвестиційних вкладень (рис. 3.7).

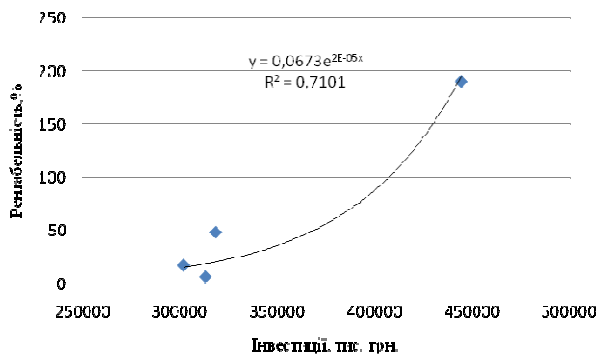
У результаті аналізу залежностей рентабельності від обсягів капітальних вкладень на ПІВДЕННОМУ ГЗК (рис. 3.7, а) можна зазначити, що обсяг прибутку залежить від обсягів капітальних вкладень на 70 %, на ЦЕНТРАЛЬНОМУ ГЗК (рис. 3.7, б) – на 52 %, на ІНГУЛЕЦЬКОМУ ГЗК (рис. 3.7, в) – на 71 % і найвищий рівень залежності на ПІВНІЧНОМУ ГЗК (рис. 3.7, г) відповідно 99 %, що свідчить про те, що підприємство систематично проводить оновлення техніки й устаткування. Якщо капітальні вкладення підприємств будуть збільшуватися на 1 тис. грн. рентабельність підприємств може зростати на 0,2–0,3 %.



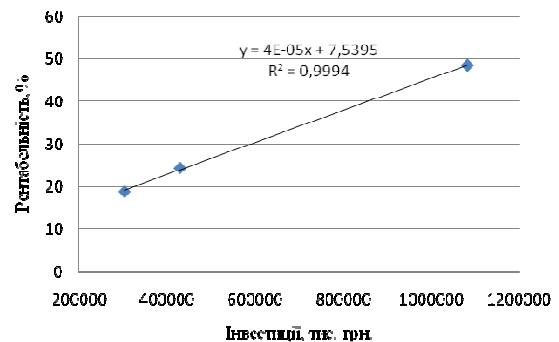
а



б



в



г

Рис. 3.7. Залежність рентабельності ГЗК Кривбасу від обсягу інвестицій:
 а – ПВДЕННИЙ ГЗК; б – ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГЗК;
 в – ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК; г – ПІВНІЧНИЙ ГЗК

Серед проблем, що накопичилися в металургійній галузі й вимагають невідкладного вирішення є відставання від розвинених країн за темпами технічного переозброєння, модернізації та реконструкції діючих підприємств. До цього спонукає інерційність технологій видобутку та переробки залізорудної сировини, що значною мірою впливає на рівень використання виробничих потужностей гірничо-видобувних підприємств. Не останнє місце в цьому впливі посідає й мінливість кон'юнктури ринку металомісткої продукції. Крім цього, останнім часом набула актуальності перспектива поступового вибуття виробничих потужностей саме за гірничо-геологічними умовами розробки, зокрема залізорудних родовищ із відкритим способом розробки [7].

Існуючі теоретичні напрацювання та накопичений досвід щодо величини та рівня використання виробничої потужності за сталих умов роботи підприємств не передбачали можливість таких негативних наслідків, попередження і ліквідація яких потребує не тільки значного часу, але й суттєвих капітальних вкладень у напрямки та відповідні об'єкти сировинної бази. За умов, що склалися, застосування виключно організаційно-технічних важелів вирішення зазначеної проблеми вже недостатньо. Забезпечення виробничої потужності принаймні на досягнутому рівні (у середньому 84 % від проектної для залізорудних гірничо-збагачувальних комбінатів) вимагає залучення реальних інвестицій. Попередні дослідження показали, що довгострокові капітальні інвестиції та інвестиції в оборотні кошти сучасного залізорудного кар'єра можуть досягати 0,5–0,9 млрд грн. Зважаючи на визначення, що об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні засоби й

оборотні кошти, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності тощо [8], то саме мінерально-сировина база діючих гірничо-збагачувальних комбінатів і генерує в собі більшу частину зазначеного об'єктного інвестування.

До сьогодні проблеми мінерально-сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів вирішувалися переважно організаційно-технічним шляхом, а основні інвестиції було спрямовано на модернізацію окремих виробництв металургійних підприємств, в основному доменного та сталеплавильного. Як зазначено в [6], підвищення конкурентоспроможності продукції передбачає здійснення підприємствами гірничо-металургійного комплексу системних заходів із модернізації та переоснащення виробництва, нарощування виробничих потужностей, переобладнання наявних виробничих потужностей, зниження собівартості та ін. Саме це спонукає видобувні підприємства займатися пошуком інвестиційних джерел і передусім у сировинну базу, як первинний і визначальний ланцюжок у виробництві металомісткої продукції. Це посилюється ще й реальною перспективою вибуття виробничих потужностей із видобутку залізної руди сучасними кар'єрами саме за гірничо-геологічними чинниками.

В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, гірничо-збагачувальним комбінатам необхідно визначитися в пріоритетних напрямках інвестиційної діяльності, якими є реконструкція кар'єрів, технічне переоснащення та модернізація, розширення і вдосконалення технологічних процесів. На наш погляд, першочерговими напрямками інвестування є реконструкція та розширення контурів кар'єрів, а також технічне переозброєння і модернізація гірничого транспорту, що безпосередньо пов'язано із забезпеченням виробничої потужності з видобутку залізної руди. Подальша реалізація визначених напрямків повинна конкретизуватися вже об'єктним інвестиційним забезпеченням, що безпосередньо пов'язано з підтримкою виробничої потужності підприємства з видобутку залізної руди. Такими об'єктами зокрема можуть бути: вдосконалення технологічних процесів та модернізація гірничого устаткування на інноваційній основі; запаси залізної руди за ступенем їх підготовленості до виймання; виробництво додаткових обсягів розкривних робіт у зв'язку з переглядом кондицій і розширенням контурів кар'єрів; відновлення та заміна устаткування тощо.

На рис. 3.8 наведена структурна схема інвестиційних напрямків та об'єктів підтримки мінерально-сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів, яка безпосередньо спрямована на підвищення ступеня використання виробничої потужності.

Згідно з наведеною структурою напрямків, такі інвестиції пов'язані не тільки з підтримкою техніко-технологічної складової сировинної бази підприємства, але й з її подальшим розвитком. Зазначені напрямки охоплюють її виробничу інфраструктуру, яка включає устаткування та відповідні технології дільниць буровибухового, виймально-навантажувального та транспортного призначення. До неї також належать мережі технологічного транспортного сполучення та енергетичного постачання, обслуговуючі служби тощо. Кількісну та якісну оцінку виробничої інфраструктури мінерально-сировинної бази насамперед визначають промислові запаси залізної руди та супутніх компонентів, що видобуваються та переробляються для отримання прибутку підприємства. Такі запаси зазвичай розташовуються у надрах як у контурах кар'єра, так і за його межами.

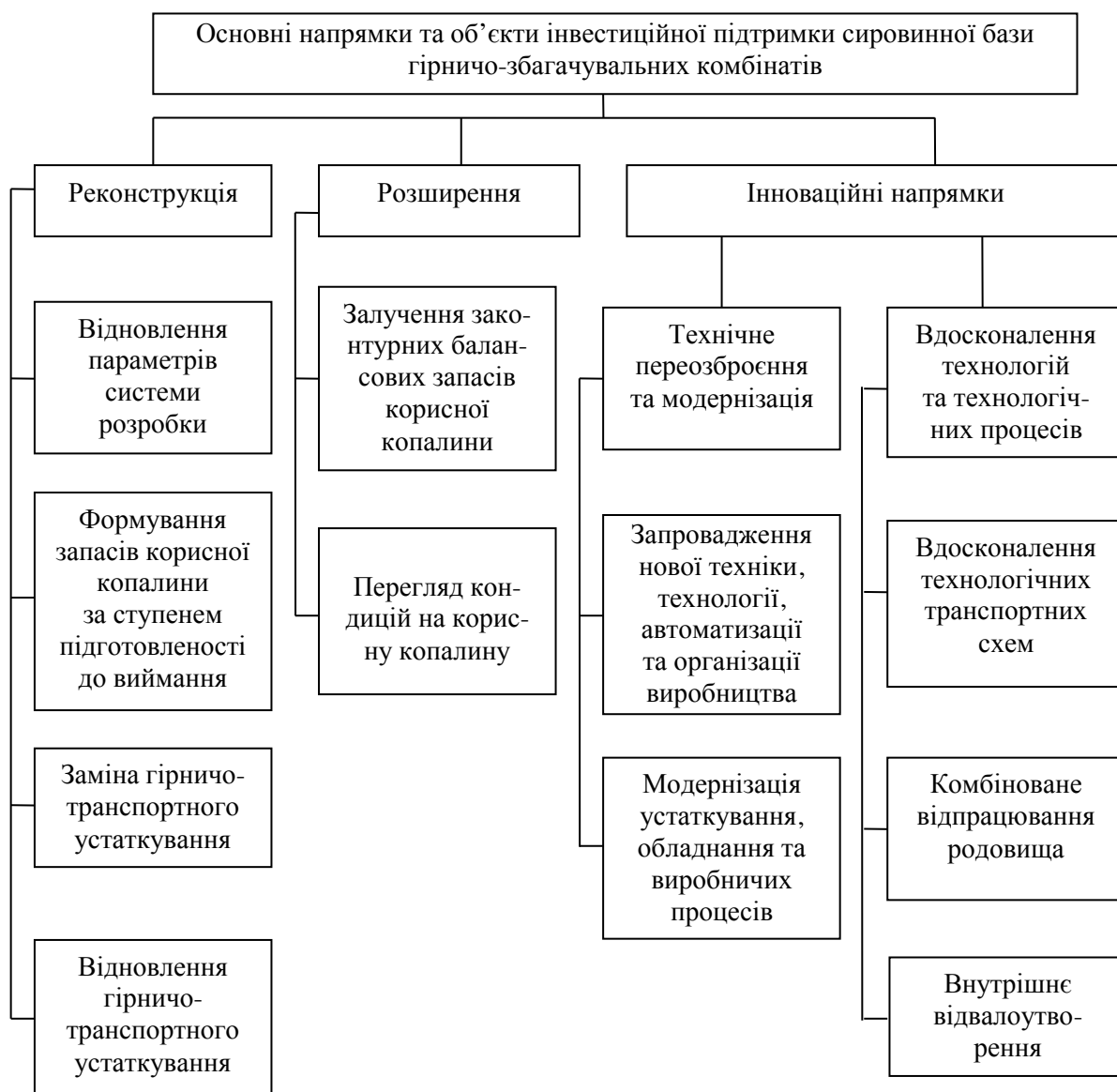


Рис. 3.8. Структурна схема напрямків та об'єктів інвестиційної підтримки сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів

У першому випадку їх дефіцит позначається на необхідності формування нормативних запасів у кар'єрі за ступенем їх підготовленості до виймання і вирішується в межах напрямку «реконструкція». Зазначений напрямок безпосередньо пов'язаний із відновленням параметрів системи розробки до нормативних значень, що приводить до збільшення обсягів розкривних робіт і вирішується шляхом переналагодження виробництва в межах гірничого відводу, відновлення та заміною морально застарілого і фізично зношеного устаткування, усунення диспропорцій у технологічних ланках та ін.

У другому випадку, підтримка та подальше збільшення виробничої потужності кар'єра, що зумовлено дефіцитом мінерально-сировинних ресурсів у його контурах та реальними термінами підготовки їх до виймання, може здійснюватися шляхом залучення до відпрацювання їх за контурних балансових запасів у межах напрямку «розширення». Таке розширення може відбуватися ще й шляхом перегляду кондицій на корисну копалину з метою підвищення якості або збільшення її обсягів, що також є об'єктами інвестиційних вкладень.

Оцінити цей напрямок можна за допомогою коефіцієнта гірничої маси, який є непрямим вимірником ефективності капітальних інвестицій. Він ґрунтується на співвідношенні обсягів виробництва розкривних робіт і технологічного показника якості руди – виходу концентрату. За визначенням напрямок «розширення» адекватний загально визнаному, що здійснюється на нових територіях, які прилягають до діючого підприємства.

Інші два напрямки інвестування в сировинну базу мають інноваційний характер. Для виконання додаткових обсягів розкривних робіт, які принаймні забезпечать виробничу потужність у обмежені терміни, необхідне запровадження нового, більш продуктивного гірничотранспортного устаткування або здійснення його модернізації. Остання передбачає вдосконалення або поліпшення окремих складових устаткування, обладнання, оснастки, технології, організації виробничого процесу та ін. Модернізація здійснюється поступово без зупинки виробництва і не потребує значних капіталовкладень. Технічне переозброєння здійснюється шляхом запровадження нової техніки і технології, автоматизації технологічних процесів у кар'єрі, заміни застарілого та зношеного устаткування на нове, більш ефективне, усунення вузьких місць та інших інноваційних організаційних і технічних заходів, що потребує значних капіталовкладень.

Підвищити ефективність використання сировинної бази можна також шляхом вдосконалення технологічних транспортних схем, як складової її інфраструктури, запровадження елементів комбінованого відкрито-підземного способу відпрацювання родовища та внутрішнього відвалоутворення. Ці об'єкти пов'язані між собою і потребують додаткових досліджень щодо конкретних умов розробки родовища і реалізуються у межах напрямків «технічне переозброєння та модернізація» і «вдосконалення технологій та технологічних процесів». Обґрунтування обсягів інвестиційних ресурсів для підтримки сировинної бази комбінатів пропонується здійснювати на основі такого показника, як «інвестиційне сприйняття», який визначає пріоритетність складових інноваційного процесу та його ефективність. Особливістю гірничо-видобувних підприємств є їх велика інерційність до технологічних змін. Можна створити величезний інноваційний потенціал, спрямувати гігантські ресурси на стимулювання інноваційної активності, але при низькому інноваційному сприйнятті одержаний результат зовсім не виправдає очікування. На рис. 3.9 наведено запропоновану ієрархію етапів реалізації інновацій на гірничозбагачувальних комбінатах.

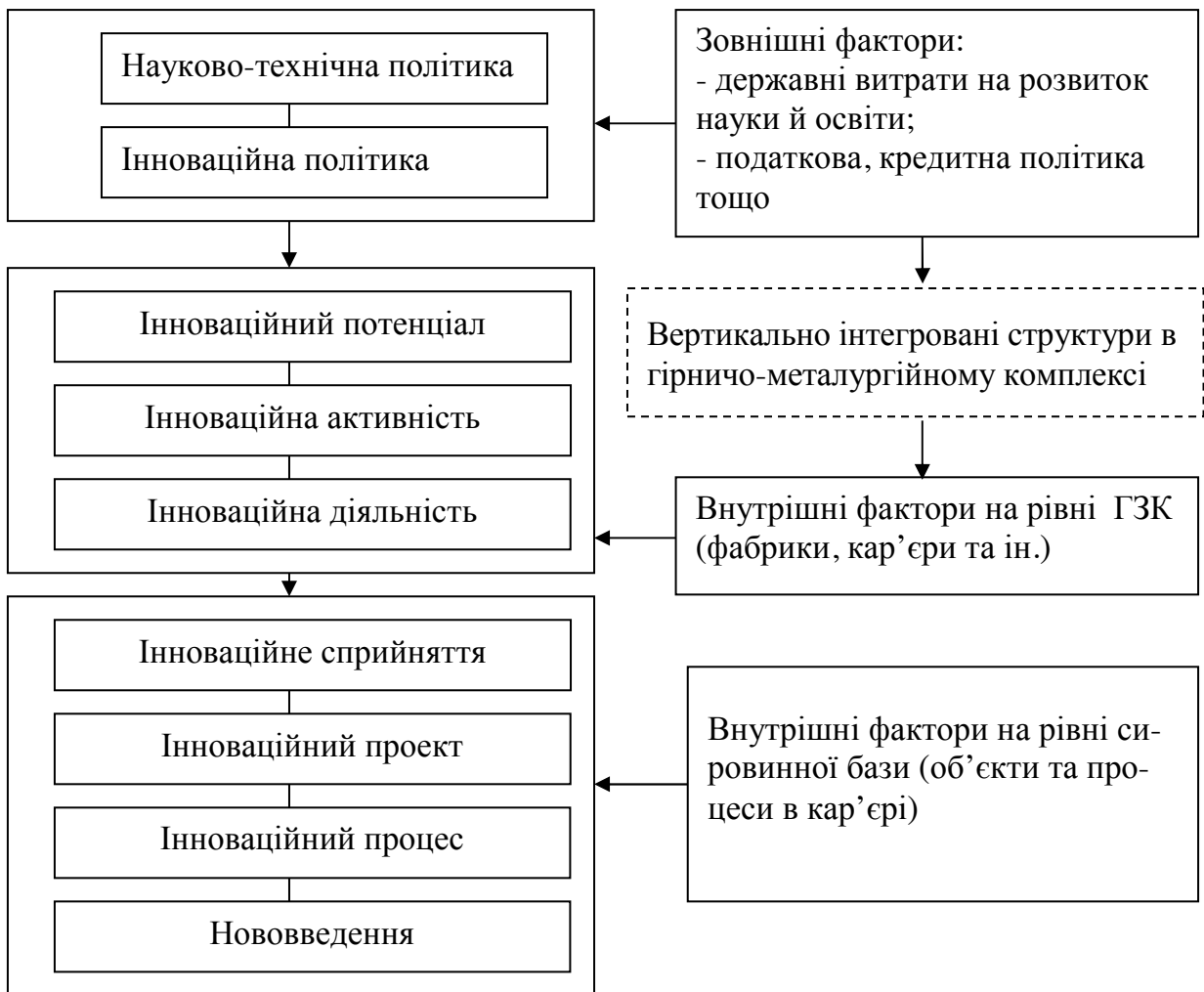


Рис. 3.9. Ієрархія етапів реалізації інновацій на гірничо-збагачувальних комбінатах

Існуючі тлумачення терміна «інноваційне сприйняття» за своєю сутністю означають як здатність сприймати інновації в контексті національної економіки, або здатність вищого керівництва вертикально інтегрованих структур у створенні організаційних умов, які сприяють інноваціям [9]. На теперішній час немає усталеного визначення терміна «інноваційне сприйняття», незважаючи на його часте вживання. Тим більше для вирішення завдань щодо підтримки мінерально-сировинної бази, кількісне визначення цього показника набуває принципового значення. Таким чином, інноваційне сприйняття об'єктів (процесів) мінерально-сировинної бази – це ступінь їх готовності до впровадження інноваційних локальних технологій, інноваційного гірничотранспортного устаткування та інновацій іншого характеру, який визначається як зважена за повною собівартістю видобутку різниця між одиницею та співвідношенням кількості інноваційних локальних технологій або кількості (балансової вартості) інноваційного гірничотранспортного устаткування до загальної їх кількості (балансової вартості) устаткування. Тобто цей показник показує резерви впровадження інноваційної техніки та технологій до рівня повної реконструкції кар'єра.

$$IHC = \sum_{i=1}^n \delta_i \left(1 - \frac{N_{IH i}}{N_{3i}} \right) \text{ частка од.}, \quad (3.9)$$

де IHC – ступінь інноваційного сприйняття об’єктів (процесів) у кар’єрі, частка од.;

δ_i – ваговий коефіцієнт i -го виду локальної технології або устаткування, частка од.;

$N_{IH i}$ – кількість інноваційних локальних технологій або кількість (балансова вартість) інноваційного устаткування i -го виду, од. (грн);

N_{3i} – загальна кількість локальних технологій або кількість (балансова вартість) інноваційного устаткування i -го виду, од. (грн).

Запропонована кількісна оцінка інноваційного сприйняття зумовлена тим, що значні обсяги гірничої маси неодноразово обертаються в межах кар’єра за різними технологічними процесами (площадки перевантаження з одного виду транспорту на інший).

Крім зазначених напрямків впровадження інновацій, не менш важливими є напрямки організаційного, мінерально-сировинного та екологічного характеру. У табл. 3.9 наведено структуру напрямків інноваційної підтримки мінерально-сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів та оціночні показники їх ефективного використання.

Таблиця 3.9

Структура напрямків інноваційної підтримки мінерально-сировинної бази гірничо-збагачувальних комбінатів та показники їх ефективного використання

Напрямки інноваційної діяльності	Об’єкти та процеси впровадження інновацій	Показники ефективності використання нововведень
1	2	3
Технічні інновації	1. Оновлення гірничотранспортного устаткування. 2. Модернізація гірничотранспортного устаткування. 3. Відновлення гірничотранспортного устаткування.	1. Коефіцієнт технічної готовності. 2. Коефіцієнт охоплення ефективним оновленням, модернізацією та відновленням устаткування. 3. Продуктивність та виробіток устаткування.
Технологічні інновації	1. Локальні технології та процеси підготовки гірничої маси до виймання, екскавації та її транспортування. 2. Комбіновані способи розкриття запасів. 3. Ресурсозберігаючі технології.	1. Швидкість поглиблення кар’єру та обсяг розкритих запасів. 2. Собівартість 1 тони гірничої маси за процесами. 3. Рівень енергоспоживання. 4. Норми витрат енергоресурсів.
Організаційні та мінерально-сировинні інновації	1. Планування напрямку розвитку та режиму гірничих робіт. 2. Удосконалення технологічних транспортних схем в кар’єрі. 3. Формування запасів руди за ступенем їх підготовленості до виймання. 4. Календарне планування гірничих робіт. 5. Комплексне освоєння родовища.	1. Коефіцієнт гірничої маси. 2. Пропускна та провізна здатність. 3. Вантажобіг. 4. Ступінь забезпеченості запасами готовими і підготовленими до виймання. 5. Коефіцієнт пропорційності і ритмічності. 6. Коефіцієнт використання режимного фонду робочого часу.

1	2	3
Екологічні інновації	<ol style="list-style-type: none"> 1. Технічні та організаційні засоби зменшення неорганізованих шкідливих викидів. 2. Використання водоемульсійних вибухових речовин. 3. Способи технічної та біологічної рекультивації порушених земель. 4. Екологічні технології. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяги шкідливих пило-газових викидів. 2. Інтенсивність порушення та рекультивації земель. 3. Платежі та штрафи за понадлімітні пило-газові викиди.

Серед організаційних напрямків інноваційної діяльності зокрема виділено такі процеси, як планування режиму гірничих робіт та комплексного освоєння родовища. Ці процеси вирішальною мірою впливають на співвідношення обсягів виробництва розкривних і видобувних робіт та відповідною нормалізацію параметрів системи розробки до проектних значень.

У свою чергу, технічні та локальні технологічні інновації спроможні підвищити тільки інтенсивність виконання режиму гірничих робіт і укластися в терміни необоротного вибуття виробничої потужності кар'єра з видобутку.

Зазначені напрямки за масштабами є складними і комплексними. На першому етапі використання нововведень терміном 5-10 років вирішуються питання відновлення проектних та нормативних показників експлуатації родовища, а в перспективі – подальшого розвитку мінерально-сировинної бази та підвищення конкурентоспроможності товарної залізомісткої продукції комбінатів. Такий підхід не виключає вирішення й екологічних проблем, що є інноваційним пріоритетом не тільки регіонального значення, але й економіки України загалом. Впровадження організаційно-технічних та технологічних інновацій для зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище повинно враховуватися при формуванні «бюджету інноваційного розвитку» гірничо-видобувних підприємств. Для їх ефективної інвестиційно-інноваційної діяльності необхідним є сприйняття цього бюджету не тільки як джерела фінансового забезпечення інноваційних пріоритетів, але і як розуміння послідовності реалізації державної інноваційної політики.

Таким чином, інвестування як процес повинен концентруватися не тільки з метою отримання швидкого повернення вкладених коштів у короткостроковій перспективі, але й мати форму державної політики. Враховуючи, що економічний потенціал України базується на ресурсних галузях і ще довгі роки буде основним джерелом наповнення бюджету необхідно на рівні державних цільових програм спрямувати на підтримку та подальший розвиток такої базової галузі промисловості, як гірничодобувна.

Побудова теоретичних передумов та визначення конкретних обсягів інвестування потребує ретельних наукових досліджень як з боку гірничої, так і економічної науки. Необхідно пам'ятати, що інвестування не може вирішити всі проблеми підприємств гірничо-металургійного комплексу і потребують термінових пошуків їх джерел. Втрачений час – це проблема не тільки інвестиційна, але й проблема функціонування конкретних об'єктів із видобутку корисних копалин, враховуючи специфіку їхньої роботи.

Не менш важливим питанням є оцінка в кожному конкретному випадку пріоритетних напрямків вкладення на інноваційній основі. Оскільки такі підприємства є вертикально інтегрованими структурами – не вирішення цього питання є загрозою для національної економіки.

Список використаних джерел

1. Департамент залучення інвестицій. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua>.
2. Ярошук О. Особливості застосування стандартних фінансових критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проєктів. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 7. С. 219–223.
3. Карачина Н. П., Вітюк А. В. Методичний простір оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів. *Економічний часопис – XXI*. 2013. № 5-6. С. 52-56.
4. Варава Л. М. Управління ризиками стратегічних інноваційно-інвестиційних проєктів. *Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики*: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Кривий Ріг, 2017. С. 8–10.
5. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України до 2030 року: Закон України від 21.04.2011 № 3268-VI. *Відомості Верховної ради України*. 2011. № 44. Ст. 457.
6. Міністерство промислової політики України «Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України до 2020 року». URL: industry.kmu.gov.ua.
7. Бабець Е. К., Яценко Б. Е., Ковальчук В. А., Ковальчук Т. М. Проектирование железорудных карьеров в условиях поддержания их мощности. *Зб. наук. праць / ДП «Науково-дослідний гірничорудний інститут»*. 2011. № 53. С. 61-69.
8. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646.
9. Евсеев О. С. Инновационная восприимчивость национальной экономики в условиях модернизации. *Молодой ученый*. 2012. № 1. Т 1. С. 98–104.

3.5. Матрична модель вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств

Для прийняття управлінських рішень щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств промисловості в Україні треба правильно обрати найбільш ефективну стратегію інноваційного розвитку для конкретного підприємства. У цій ситуації, на наш погляд, доцільно використати матричний метод, що передбачає побудову матриці для оцінювання фінансового стану та інноваційних можливостей машинобудівного підприємства. Для побудови матриці нами запропоновано дві ознаки: рівень інвестиційної привабливості підприємства на ринку (X) та рівень інноваційного потенціалу підприємства (Y).

Загальний вигляд такої матриці представлено на рис. 3.10.

Активна наступальна стратегія (стратегія лідерства) – означає поставити за мету стати першим, провідним підприємством у певній сфері діяльності та збуту. Здебільшого навіть великі та потужні підприємства не ризикують використовувати її в межах широкого кола видів продукції. Зазвичай вона застосовується лише відповідно до одного чи кількох окремо взятих продуктів, там, де існують сприятливі умови для здійснення такої стратегії (ресурси, науково-

технічний потенціал). Активна наступальна стратегія є дуже ризиковою з погляду завоювання та збереження ринкових позицій і пов'язана зі значними витратами ресурсів. Проте використання цієї стратегії може принести вагомі результати. Активну наступальну стратегію використовують атакуючі фірми. Дослідження, що проводяться в таких організаціях, спрямовані на те, щоб шляхом випуску унікальної інноваційної продукції витіснити конкурента, посісти домінуючі позиції в галузі, завоювати нові ринки.

Рівень інноваційного потенціалу підприємства (Y)	Дуже добре	Стратегія ринкової ніші	Пасивна наступальна стратегія	Активна наступальна стратегія
	Добре	Стратегія орієнтації на наукомісткі фірми	Стратегія «випереджувальних ударів»	Стратегія «кидання виклику»
	Задовільно	Опортуністична стратегія	Стратегія диференціації	Стратегія цінового лідерства
	Погано	Стратегія інноваційних змін	Стратегія очікувань	Імітаційна стратегія
		Погано	Добре	Дуже добре

Рівень інвестиційної привабливості підприємства на ринку (X)

Рис. 3.10. Модель вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності підприємств машинобудівної промисловості в Україні

Джерело: розроблено авторами.

Технологічне й ринкове лідерство базується на розробленні базисних, радикальних інновацій. Реалізація стратегії лідерства потребує ґрунтовного науково-дослідного забезпечення: широкого фронту науково-дослідних робіт у суміжних галузях і постійного зв'язку з фундаментальними дослідженнями; постійного огляду найважливіших результатів НДР з метою впровадження їх у виробництво; оперативних змін пріоритетів фінансування залежно від очікуваних результатів маркетингу. У сфері дослідно-конструкторських робіт має бути створена потужна база, особливо важливою є наявність кваліфікованого персоналу, налагодження постійних зв'язків між усіма ланками в інноваційному процесі.

Особливої уваги потребують заходи у сфері ліцензування та патентування. Максимально раннє патентування перспективних базових нововведень і допоміжних інновацій подовжує строк збереження конкурентних переваг. Не менш важливе інтенсивне ліцензування на тих ринках, де підприємство немає особливих переваг і патентного захисту. Незважаючи на високі витрати і ризики,

активна наступальна стратегія продовжує залишатись привабливою для досягнення таких цілей, як забезпечення швидкого зростання продажу та частки на ринку, одержання високих прибутків на інвестований капітал і завоювання стійкої бази споживачів.

Пасивна наступальна стратегія (прямування за лідером) фокусується на швидкому розширенні ринкової ніші. Сенс такої стратегії полягає в тому, що організація зосереджується на інноваціях (продуктах), які вже здобули визнання на ринку. Основна мета такої стратегії – «безпечна торговельна політика», коли підприємство намагається уникнути великого ризику, а також можливих труднощів під час освоєння нової продукції з високими інноваційними характеристиками. Переважно її застосовують потужні підприємства, бо здійснення цієї стратегії коштуватиме недешево. Вона є важливою з погляду управління, оскільки необхідно постійно утримуватися на другому місці в групі претендентів на успіх, проводити ефективну інноваційну політику, постійно відстежувати напрями НДДКР технологічного лідера та прагнути створювати мінімальний науковий доробок у цих галузях, щоб скоротити час науково-технічної підготовки продукту до виходу на ринок, услід за лідером. Підприємства, що дотримуються цієї стратегії, активно патентують власні нововведення, що базуються на радикальних нововведеннях технологічного лідера [1].

Підприємствам, які обрали стратегію ринкової ніші (фокусування), притаманна низька інвестиційна привабливість, проте інноваційний потенціал є досить високим. Підприємство фокусує інноваційний потенціал на цільовому сегменті певної галузі та отримує дохід за рахунок тих особливостей цього сегмента, які відрізняють його від інших секторів індустрії. Це підприємство має перевагу перед конкурентами з широкою спеціалізацією, а саме: така компанія може вибрати напрям оптимізації – диференціацію продукції, або скорочення витрат.

Мета стратегії «кидання виклику» – посісти місце лідера. Наступ на сильні сторони супротивника може вестись у будь-якому напрямі: зниження ціни; проведення аналогічної рекламної кампанії; надання товару нових рис (характеристик), які зможуть привернути увагу споживачів конкурента; створення нових потужностей на території конкурента; випуску нових моделей товарів, що можуть замінити моделі конкурентів (модель проти моделі). Класичним прикладом, як зазначає Ф. Котлер, є атака конкурентів фірмою, що пропонує аналогічний за якістю товар і за нижчою ціною [2].

Стратегія випереджувальних ударів спрямована на зберігання вигідної позиції на ринку за рахунок: утримання географічної зони, що забезпечує конкурентні переваги; встановлення ділових зв'язків із надійними постачальниками сировини й матеріалів; розширення виробничих потужностей та площ у розмірах дещо більших, ніж цього потребує на цей час ринок; надання переваги споживачам із високою репутацією, належним стилем та способом життя; створення в середовищі споживачів репутації надійної та стабільної компанії тощо [3]. Існує кілька шляхів, що дозволяють захистити конкурентні переваги: розширення номенклатури продукції, що випускається для того, щоб заповнити вільні ринкові ніші потенційних конкурентів; розробка моделей і сортів виробів із характеристиками, що конкуренти вже мають чи можуть мати; пропо-

зиція моделей, найбільш близьких за своїми характеристиками до продукції конкурентів, за більш низькими цінами; підписання з дилерами і дистриб'юторами ексклюзивних договорів, щоб відтіснити конкурентів від їх мережі розподілу; гарантування дилерам і дистриб'юторам відчутних знижок, щоб перешкодити їм вступати в контакти з іншими постачальниками; пропозиція безкоштовного чи за низькою ціною навчання користувачів.

Стратегія орієнтації на наукомісткі фірми є однією з різновидів стратегії захоплення ринкових ніш. Малі наукомісткі підприємства працюють у сфері новітніх високих технологій і називаються ризиковими або венчурними. Багато з них створюються або тими вченими, що розробляють нову інноваційну ідею, або за їхньої безпосередньої участі. Стратегія венчурних підприємств спрямована на розроблення нових технологічних рішень для реалізації стратегії зростання у формі диверсифікації ринку. Корпорації прагнуть створювати внутрішні венчурні підрозділи, основою яких є самостійна новаторсько-підприємницька група, діяльність якої пов'язана з комерційним ризиком у сфері НДДКР. Внутрішній венчур є найбільш зваженою і разом з тим ефективною стратегією проникнення в нові галузі виробництва [2].

Стратегія цінового лідерства передбачає зниження витрат виробництва за рахунок масового збільшення його обсягів і раціоналізації виробничих процесів [2].

Стратегія диференціації – одна із загальних стратегій конкуренції, заснована на диференціації товару. Диференціація – прагнення компанії до унікальності в будь-якому відношенні, важливому для клієнтів. Стратегії диференціації стають більш актуальними тоді, коли запити споживачів стають різноманітними і не можуть бути задоволені стандартними товарами. Успішною стратегія диференціації може бути тільки на основі вивчення опитувань споживачів. У процесі проведення маркетингових досліджень виявляються переваги споживачів, їхні думки про цінності товару і якості, за які вони готові платити. На цій основі компанія здійснює вибір однієї або декількох характеристик товару. Появу конкурентної переваги можна очікувати в тому випадку, коли досить велика кількість покупців буде зацікавлена в придбанні товару з диференційованими (тобто відмінними від того, що випускають конкуренти) характеристиками.

У разі успіху диференціації, вона дає змогу підвищити ціну товару, збільшити обсяг продажів у зв'язку із залученням додаткових покупців, підвищити лояльність покупців до товару. В основу диференціації можуть бути покладені такі властивості, як відмінні смакові властивості товару, відмінності в дизайні, сервісі, повноті асортименту, надійності, безпеці.

У той же час стратегія диференціації, як і будь-яка стратегія, має свої ризики. Стратегія диференціації не забезпечить значних конкурентних переваг, якщо покупець не бачить цінності унікального товару, оскільки стандартний виріб цілком відповідає його вимогам. Результат – стратегія витрат перемагає стратегію диференціації. Стратегія диференціації може бути переможена і в разі, коли у конкурента є можливість скопіювати нововведення компанії [4].

Опортуністична стратегія орієнтується на продукт лідера ринку, що не потребує високих витрат на наукові розробки. Як наслідок реалізації стратегії – стійке становище на ринку. Разом з тим існує ризик швидкої втрати цих переваг через зміну прихильності споживачів.

Імітаційна стратегія полягає в тому, що фірма купує ліцензії, укладає ліцензійні угоди, витрачаючи мінімальні кошти на власні НДДКР. Успіх у цьому випадку може досягатись за умови високої кваліфікації робітників і постійної підтримки досягнутого рівня [4].

Стратегія очікування здійснюється в умовах невизначеності ситуації і попиту споживачів. У цьому разі фірма займає очікувальну позицію до прояснення ситуації на ринку, а потім нарощує виробництво і збут нового продукту [5].

Стратегія інноваційних змін притаманна підприємствам, в яких низький інноваційний потенціал та інвестиційна привабливість. Основною причиною такого стану є застаріла неконкурентоспроможна продукція на ринку. Для реабілітації такого підприємства потрібно кошти спрямувати на висококваліфікований персонал, який би дав рекомендації щодо модернізації продукції.

Під рівнем інвестиційної привабливості підприємства слід розуміти оцінку стану певних показників фінансово-економічного становища підприємства [6]. Грамотно побудована модель комплексного аналізу інвестиційної привабливості підприємства повинна містити мінімальну кількість показників, що відображають лише ті дані, які цікавлять керівника підприємства або потенційного інвестора. Крім того, до переліку показників моделі не варто включати ті з них, які дублюють інформацію. На нашу думку, кількість та склад показників, запропонованих В. Тютюнником, є досить збалансованими. Зокрема, він пропонує до розгляду такі показники:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) показує частку власного капіталу в сукупному. Економічно доцільне значення цього коефіцієнта має бути більше 0,5, тобто власний капітал повинен становити частку загалом не менше половини. Вважається, що інвестор буде настільки охочіше вкладати свій капітал у підприємство, наскільки частка власного капіталу в сукупному буде більшою. Адже тоді підприємство з більшою ймовірністю зможе виплатити свої зобов'язання власними силами.

З іншого боку, варто розуміти, що підприємство не зможе нормально розвиватися, якщо не буде залучати зовнішні ресурси, хоча б з метою поповнення обсягу обігових коштів.

Крім коефіцієнта автономії, В. Тютюнник рекомендує включити в модель оцінки коефіцієнт фінансової стійкості, який характеризує частку стабільних джерел фінансування діяльності в їх загальному обсязі. Але, на нашу думку, його значення досить щільно корелює зі значенням коефіцієнта фінансової незалежності.

2. Коефіцієнт інвестування – характеризує достатність власного капіталу для покриття необоротних активів і участь власного капіталу у формуванні активів. Економічно доцільне значення – більше 1. Чим вище значення показника порівняно з одиницею, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

3. Коефіцієнт маневрування. Нормативне значення: 0,40-0,60. Збільшення значення цього коефіцієнта характеризує позитивні зміни у фінансовому стані підприємства, оскільки це означає, що в нього збільшуються можливості маневрування власними коштами.

4. Коефіцієнт поточної ліквідності – визначає спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання за рахунок власних оборотних активів. Вважається, що оборотні активи повинні в 1,5-2,5 рази перевищувати боргові зобов'язання, тобто нормативна величина цього показника – 1,5-2,5. За такої умови за рахунок реалізації оборотних активів забезпечується розрахунок за своїми зобов'язаннями.

Дуже низьке значення коефіцієнта свідчить про високу ймовірність втрати платоспроможності, а надто високе – про неефективне використання позикового капіталу.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, наскільки короткострокові зобов'язання покриті короткостроковими активами, які повинні будуть обернутися в гроші за період, що дорівнює терміну погашення зобов'язань.

5. Фондовіддача показує величину виручки від реалізації продукції на 1 грн необоротних активів. Чим більша фондовіддача, тим ефективніше використовуються необоротні активи, тобто капітал, вкладений у них.

Для інвестора показник фондовіддачі цікавий насамперед тим, що завдяки йому можна розрахувати обсяг капітальних вкладень на майбутнє. Не секрет, що майже на всіх машинобудівних підприємствах України оновлення матеріально-технічної бази відбувається дуже повільними темпами, тому проблема підвищення ефективності використання основних фондів є досить актуальною.

6. Поряд із фондовіддачею треба проаналізувати коефіцієнт оновлення основних засобів, який характеризує рівень фізичного й морального оновлення основних засобів. Цей показник повинен постійно збільшуватися, але обов'язково з урахуванням інфляції.

7. Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу. Прийнято вважати, що власний капітал ефективно використаний тоді, коли його дохідність перевищує дохідність довгострокових інвестицій у банку.

8. Рентабельність сукупного капіталу характеризує операційну ефективність підприємства.

9. Період погашення кредиторської заборгованості. Це середній термін погашення підприємством короткострокової заборгованості. Збільшення показника свідчить про збільшення заборгованості, але за наявності цього збільшення потрібно звертати увагу на коефіцієнти фінансової залежності та фінансової стійкості.

10. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості показує, за яку частину кредиторської заборгованості підприємство може розрахуватися за рахунок своїх дебіторів протягом року. Нормативне значення цього показника дорівнює 1. Чим менше його значення від 1, тим більша ймовірність наявності проблем зі сплатою кредитів.

11. Рентабельність виробництва показує ефективність витрат на виробництво. Цей показник є найбільш якісним виміром економічної ефективності виробництва, оскільки він найточніше порівнює величину прибутку з розмірами тих витрат, за рахунок яких він отриманий.

12. Рентабельність обороту дає змогу підприємству збільшувати власний оборотний капітал та підвищувати платоспроможність. Для забезпечення самоокупності підприємство повинно забезпечувати рівень рентабельності більше 5 % обороту.

Аналіз даних показників не потребує широкої інформаційної бази і не вимагає великих затрат часу, його можна розцінювати як експрес-аналіз. Безумовно, що для прийняття остаточного рішення про доцільність вкладення коштів у підприємство інвестору може знадобитися більше інформації. Але для того, щоб зорієнтуватися і зробити мінімум висновків для себе, цього достатньо.

Під рівнем інноваційного потенціалу підприємства розуміємо рівень розвитку науки і технології на підприємстві, кількість НДДКР, які впроваджуються чи можуть бути впроваджені з метою розвитку підприємства чи його окремих складових, а також спроможність до інноваційного розвитку підприємства з використанням усіх необхідних для цього ресурсів, що є в його розпорядженні [7].

Інноваційні ресурси – це виробничі, інтелектуальні та інформаційні ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності підприємства [8].

Отже, для здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємства існує необхідність врахування множини факторів, які є базою для подальшого розрахунку інтегрального показника його рівня.

Як показники ресурсного забезпечення підприємства для цілей реалізації інноваційного потенціалу Л. М. Гаєвська пропонує використовувати низку коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, який розраховується як відношення вартості прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, авторського та суміжних з ним прав до вартості нематеріальних активів підприємства.

2. Коефіцієнт кваліфікації персоналу, зайнятого в інноваційній сфері підприємства – відношення чисельності працівників із вищою освітою до загальної чисельності працівників підприємства, зайнятих в інноваційній сфері.

3. Коефіцієнт забезпеченості підприємства устаткуванням, необхідним для інноваційної сфери, який розраховується як відношення вартості виробничого устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями до вартості всього устаткування виробничого призначення.

4. Коефіцієнт освоєння нової техніки – відношення вартості введених основних фондів до середньорічної вартості основних виробничих фондів машинобудівного підприємства.

5. Коефіцієнт освоєння нової продукції – обсяг реалізації нової продукції у вартісному вираженні розділений на загальний обсяг реалізації підприємства за певний період.

6. Коефіцієнт інноваційного зростання, який розраховується як відношення витрат підприємства на інноваційну діяльність за певний проміжок часу до загального обсягу витрат підприємства за аналогічний період.

Для того щоб здійснити позиціонування конкретного машинобудівного підприємства в матриці, представленої на рис. 3.10, доцільно скористатися теорією нечітких множин [9], оскільки інтегральні показники, за якими здійснюється позиціонування, включають у себе значну кількість різнорідних первинних показників – як абсолютних, так і відносних.

Кількісну оцінку інтегральних показників X та Y доцільно здійснити за формулами подвійної згортки:

$$X_n = \sum_{i=1}^n \alpha_i \sum_{j=1}^5 \beta_j \mu_{ij}(x_i), \quad (3.10)$$

$$Y_m = \sum_{k=1}^m \alpha_k \sum_{j=1}^5 \beta_j \mu_{kj}(y_k), \quad (3.11)$$

де α_i та α_k – вагомості i -го та k -го базових показників у згортці; $\mu_{ij}(x_i)$ та $\mu_{kj}(y_k)$ – значення функцій належності j -го якісного рівня відносно поточного значення i -го та k -го базових показників; β_j – вузлові точки стандартного п'ятирівневого нечіткого 01-класифікатора, величина яких для показників, за якими зростання значення показника відповідає покращанню характеристики, розраховується за формулою:

$$\beta_j^+ = 0,1 + 0,2 \cdot (j - 1), \quad (3.12)$$

а для показників, за якими зростання значення показника відповідає погіршенню характеристики, – за формулою:

$$\beta_j^- = 0,9 - 0,2 \cdot (j - 1). \quad (3.13)$$

Стандартний п'ятирівневий нечіткий 01-класифікатор будується на 01-носії і дозволяє описувати п'ять значень лінгвістичної змінної «Рівень показника»: «Дуже низьке», «Низьке», «Середнє», «Високе» і «Дуже високе».

Для опису підмножин значень лінгвістичної змінної «Рівень показника» використовують систему з п'яти функцій належності трапецієподібної форми:

$$\mu_{i1}(x_i) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x_i < 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - x_i), & \text{якщо } 0,15 \leq x_i < 0,25 \\ 0, & \text{якщо } 0,25 \leq x_i \leq 1 \end{cases} \quad \text{Дуже низьке}$$

$$\mu_{i2}(x_i) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x_i < 0,15 \\ 10 \cdot (x_i - 0,15), & \text{якщо } 0,15 \leq x_i < 0,25 \\ 1, & \text{якщо } 0,25 \leq x_i < 0,35 \\ 10 \cdot (0,45 - x_i), & \text{якщо } 0,35 \leq x_i < 0,45 \\ 0, & \text{якщо } 0,45 \leq x_i \leq 1 \end{cases} \quad \text{Низьке}$$

$$\mu_{i3}(x_i) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x_i < 0,35 \\ 10 \cdot (x_i - 0,35), & \text{якщо } 0,35 \leq x_i < 0,45 \\ 1, & \text{якщо } 0,45 \leq x_i < 0,55 \\ 10 \cdot (0,65 - x_i), & \text{якщо } 0,55 \leq x_i < 0,65 \\ 0, & \text{якщо } 0,65 \leq x_i \leq 1 \end{cases} \quad \text{Середнє} \quad (3.14)$$

$$\mu_{i4}(x_i) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x_i < 0,55 \\ 10 \cdot (x_i - 0,55), & \text{якщо } 0,55 \leq x_i < 0,65 \\ 1, & \text{якщо } 0,65 \leq x_i < 0,75 \\ 10 \cdot (0,85 - x_i), & \text{якщо } 0,75 \leq x_i < 0,85 \\ 0, & \text{якщо } 0,85 \leq x_i \leq 1 \end{cases} \quad \text{Високе}$$

$$\mu_{i5}(x_i) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x_i < 0,75 \\ 10 \cdot (x_i - 0,75), & \text{якщо } 0,75 \leq x_i < 0,85 \\ 1, & \text{якщо } 0,85 \leq x_i \leq 1 \end{cases} \quad \text{Дуже високе}$$

Аналогічно записуються функції для $\mu_{kj}(y_k)$.

У формулі (3.14) x_i (y_k) є 01-носієм, а побудовані на основі цієї системи функції належності наведені на рис. 3.11.

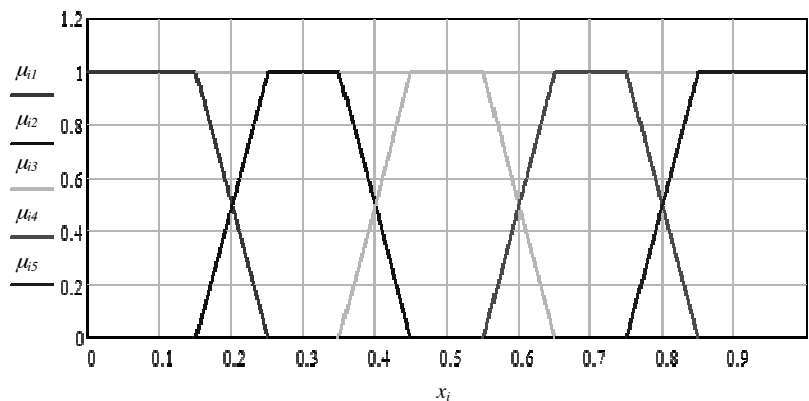


Рис. 3.11. Стандартний п'ятирівневий нечіткий 01-класифікатор побудований на трапецієподібних функціях належності

Вузлові точки стандартного п'ятирівневого нечіткого 01-класифікатора β_j є, з одного боку, абсцисами максимумів відповідних функцій належності на 01-носії, а з іншого боку, рівномірно віддалені одна від одної на 01-носії і симетричні щодо вузлової точки 0,5, а саме це точки 0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9. Ці точки виступають як ваги при агрегуванні системи показників на рівні їх якісних станів. Тим самим вузлові точки здійснюють зведення набору нестандартних класифікаторів (зі своїми несиметрично розташованими вузловими точками) до єдиного класифікатора стандартного вигляду, з одночасним переходом від набору нестандартних носіїв окремих чинників до стандартного 01-носія.

Суть п'ятирівневого нечіткого 01-класифікатора в тому, що якщо про показник невідомо нічого, крім того, що він може набувати будь-які значення в межах 01-носія, а треба провести асоціацію між якісною і кількісною оцінками показника, то запропонований класифікатор робить це з максимальною достовірністю. При цьому сума всіх функцій належності для будь-якого x_i чи y_k дорівнює одиниці, що вказує на несуперечність класифікатора.

Що стосується вагомостей базових показників у згортці α_i та α_k , то їх доцільно в нашому випадку визначати експертним шляхом із застосуванням шкали Фішберна [10].

Кожному базовому показнику підприємства x_i ($i = \overline{1, n}$) та y_k ($k = \overline{1, m}$) ставиться у відповідність оцінка його вагомості, тобто будується така система ваг:

$$\begin{cases} \sum \alpha_i = 1, \\ \alpha_i \geq 0, \\ i = \overline{1, n}. \end{cases} \text{ та } \begin{cases} \sum \alpha_k = 1, \\ \alpha_k \geq 0, \\ k = \overline{1, m}, \end{cases} \quad (3.15)$$

де α_i та α_k – вагомості i -го та k -го базових показників; i та k – порядкові номери показників; n та m – кількості базових показників на основі яких визначаються інтегральні показники X та Y .

Згідно з принципом Фішберна [10] базові показники рангуються у порядку спадання вагомості $x_1 > x_2 \sim x_3 > \dots > x_i > \dots > x_n$ та $y_1 > y_2 \sim y_3 > \dots > y_k > \dots > y_m$ (знак « \sim » означає, що експерт вважає певну пару показників рівноцінними), а їх ваги після рангування розраховують за формулами:

$$\alpha_i = \frac{2 \cdot (n - i + 1)}{n \cdot (n + 1)} \text{ та } \alpha_k = \frac{2 \cdot (m - k + 1)}{m \cdot (m + 1)}. \quad (3.16)$$

Правило Фішберна відображає той факт, що про рівень вагомості показників невідомо нічого, крім їх ієрархії. Тоді оцінка (3.16) відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження.

Результуючий ваговий коефіцієнт розраховують як середню арифметичну ваг, визначених кожним з експертів [11].

Усі базові показники (як кількісні, так і якісні) необхідно прорангувати за важливістю. Для побудови системи ваг нами було опитано сім експертів (провідних спеціалістів машинобудівних підприємств, що досліджувалися), які розташували, відповідно, запропоновані нами показники, кожен у такій послідовності:

- 1) $x_7 > x_{12} > x_8 \sim x_{11} > x_1 \sim x_4 > x_5 > x_6 > x_9 \sim x_{10} > x_2 \sim x_3$;
 $y_2 \sim y_3 > y_4 \sim y_5 > y_6 > y_1$;
- 2) $x_1 > x_4 > x_7 \sim x_8 > x_5 > x_6 > x_{10} > x_9 > x_2 \sim x_3 > x_{11} > x_{12}$;
 $y_3 \sim y_4 > y_5 > y_6 > y_1 \sim y_2$;
- 3) $x_5 > x_1 > x_8 \sim x_7 > x_9 > x_2 > x_{11} > x_{12} > x_6 > x_{10} > x_3 \sim x_4$;
 $y_6 > y_3 \sim y_4 \sim y_5 > y_2 > y_1$;
- 4) $x_8 > x_7 > x_{11} \sim x_{12} > x_1 > x_4 > x_5 \sim x_6 > x_2 > x_3 > x_9 \sim x_{10}$;
 $y_2 > y_3 > y_6 \sim y_4 > y_1 > y_5$;
- 5) $x_4 > x_1 > x_2 \sim x_8 > x_5 \sim x_6 > x_7 > x_{12} > x_{11} \sim x_9 > x_{10} > x_3$;
 $y_3 > y_2 > y_4 > y_5 > y_6 > y_1$;
- 6) $x_7 > x_8 > x_2 \sim x_1 > x_{11} > x_{12} > x_4 > x_5 > x_9 \sim x_{10} > x_6 > x_3$;
 $y_6 \sim y_4 > y_5 \sim y_1 > y_2 \sim y_3$;
- 7) $x_8 > x_{12} > x_1 \sim x_4 > x_7 \sim x_{11} > x_5 \sim x_6 > x_2 > x_9 > x_{10} \sim x_3$;
 $y_6 > y_3 > y_1 > y_2 > y_4 > y_5$.

Ваги всіх базових показників згідно рангування їх експертами розраховані за формулою (3.16), представлені у табл. 3.10 та 3.11.

Таблиця 3.10

Розрахунок вагомостей базових показників, які характеризують інвестиційну привабливість підприємства, згідно з рангуванням їх експертами

Експерт	Вагомості базових показників, які характеризують інвестиційну привабливість підприємства											
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
1	0,096	0,019	0,019	0,090	0,077	0,064	0,154	0,121	0,045	0,045	0,121	0,142
2	0,154	0,045	0,045	0,141	0,103	0,090	0,121	0,121	0,064	0,077	0,026	0,013
3	0,141	0,090	0,019	0,019	0,154	0,051	0,122	0,122	0,103	0,038	0,077	0,064
4	0,103	0,051	0,038	0,090	0,071	0,071	0,141	0,154	0,019	0,019	0,122	0,122
5	0,141	0,122	0,013	0,154	0,096	0,096	0,077	0,122	0,045	0,025	0,045	0,064
6	0,122	0,122	0,013	0,077	0,064	0,026	0,154	0,141	0,044	0,044	0,103	0,090
7	0,122	0,051	0,019	0,122	0,071	0,071	0,096	0,154	0,038	0,019	0,096	0,141
Середнє	0,126	0,071	0,024	0,100	0,091	0,067	0,124	0,134	0,051	0,038	0,084	0,090

Таблиця 3.11

Розрахунок вагомостей базових показників, які характеризують рівень інноваційного потенціалу підприємства, згідно з рангуванням їх експертами

Експерт	Вагомості базових показників, які характеризують рівень інноваційного потенціалу підприємства					
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	y_6
1	0,048	0,262	0,262	0,167	0,167	0,094
2	0,071	0,071	0,262	0,262	0,191	0,143
3	0,049	0,095	0,190	0,190	0,190	0,286
4	0,095	0,286	0,238	0,166	0,049	0,166
5	0,048	0,238	0,286	0,190	0,145	0,095
6	0,167	0,071	0,071	0,262	0,167	0,262
7	0,190	0,143	0,238	0,095	0,048	0,286
Середнє	0,095	0,167	0,221	0,190	0,137	0,190

Проаналізуємо згідно з наведеною методикою діяльність таких машинобудівних підприємств: СП ТзОВ «Сферос-Електрон», ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ та ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів». Базові показники для позиціонування цих підприємств у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності наведені в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Базові показники для позиціонування підприємств у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності

Показник	Методика розрахунку	СП ТзОВ «Сферос-Електрон»	ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ	ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»
1	2	3	4	5
1.1. Коефіцієнт фінансової незалежності	власний капітал / сукупний капітал	0,667	0,266	0,312
1.2. Коефіцієнт інвестування	(власний капітал + довгострокові зобов'язання)/необоротні активи	2,542	0,254	0,718

Закінчення табл. 3.12

1	2	3	4	5
1.3. Коефіцієнт маневрування	власні оборотні кошти/власний капітал	0,738	0,232	0,002
1.4. Коефіцієнт поточної ліквідності	оборотні активи/поточні зобов'язання	2,214	1,000	0,812
1.5. Фондовіддача	чистий дохід від реалізації продукції/середньорічна залишкова вартість основних фондів	5,71	28,23	9,56
1.6. Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення первісної вартості основних засобів/первісна вартість основних засобів	0,129	0,244	0,035
1.7. Рентабельність власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	0,239	0,327	-
1.8. Рентабельність сукупного капіталу	фінансовий результат до оподаткування/сукупний капітал	0,194	0,176	-
1.9. Період погашення кредиторської заборгованості	360 × кредиторська заборгованість/собівартість продукції	68,0	15,7	235,2
1.10. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	дебіторська заборгованість / кредиторська заборгованість	1,36	14,60	0,31
1.11. Рентабельність виробництва	фінансовий результат до оподаткування/ (середньорічна вартість основних виробничих фондів + вартість нормованих оборотних засобів)	0,339	0,184	-
1.12. Рентабельність обороту	операційний прибуток – сплачені відсотки/оборот з реалізації продукції	0,267	0,119	-
2.1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	вартість прав на комерційні позначення, прав на об'єкти промислової власності, авторського права та суміжних із ним прав / нематеріальні активи	0,247	0,123	0,054
2.2. Коефіцієнт кваліфікації персоналу	чисельність працівників із вищою освітою / загальна чисельність працівників підприємства	0,44	0,45	0,24
2.3. Коефіцієнт забезпеченості підприємства інноваційним устаткуванням	вартість виробничого устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями / вартість устаткування виробничого призначення	0,264	0,351	0,103
2.4. Коефіцієнт освоєння нової техніки	вартість введених основних виробничих фондів /середньорічна вартість основних виробничих фондів	0,195	0,287	0,094
2.5. Коефіцієнт освоєння нової продукції	обсяг реалізації нової продукції / загальний обсяг реалізації	0,123	0,155	0,035
2.6. Коефіцієнт інноваційного зростання	витрати підприємства на інноваційну діяльність / загальний обсяг витрат підприємства	0,032	0,071	0,021

Для всіх базових показників, наведених у табл. 3.12, нами були побудовані свої трапецієподібні п'ятирівневі функції належності (приклад такої функції належності для значень коефіцієнта фінансової незалежності наведено на рис. 3.12).

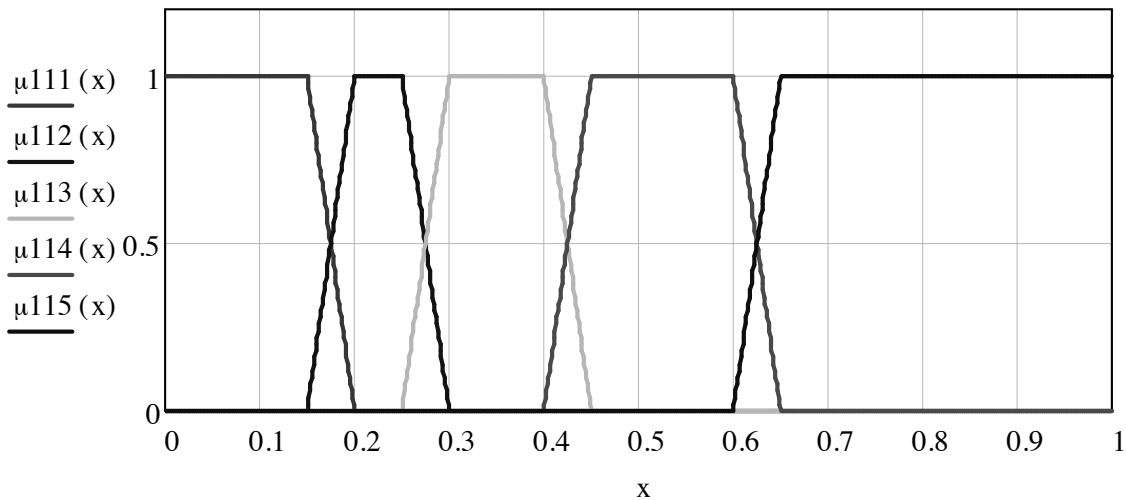


Рис. 3.12. П'ятирівневий нечіткий класифікатор побудований на трапецієподібних функціях належності для лінгвістичного оцінювання значень коефіцієнта фінансової незалежності

Розрахунок інтегральних показників для позиціювання підприємств у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності здійснювався в середовищі прикладного програмного пакета MathCAD. З метою ілюстрації послідовності їх розрахунку наведемо приклад розрахунку інтегральних показників матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності для СП ТЗОВ «Сферос-Електрон» в табличній формі (табл. 3.13 і 3.14).

Таблиця 3.13

Дані для оцінки інтегрального показника X_n (СП ТЗОВ «Сферос-Електрон»)

Нормовані значення базових показників	Вагомості базових показників	Функції приналежності для значень базових факторів згідно зі стандартним п'ятирівневим нечітким 01-класифікатором				
		«Дуже низьке» $\mu_{i1}(x_i)$	«Низьке» $\mu_{i2}(x_i)$	«Середнє» $\mu_{i3}(x_i)$	«Високе» $\mu_{i4}(x_i)$	«Дуже високе» $\mu_{i5}(x_i)$
$x_1 = 0,90$	$\alpha_1 = 0,126$	0	0	0	0	1
$x_2 = 0,90$	$\alpha_2 = 0,071$	0	0	0	0	1
$x_3 = 0,78$	$\alpha_3 = 0,024$	0	0	0	0,62	0,38
$x_4 = 0,67$	$\alpha_4 = 0,100$	0	0	0,14	0,86	0
$x_5 = 0,37$	$\alpha_5 = 0,091$	0	0,64	0,36	0	0
$x_6 = 0,27$	$\alpha_6 = 0,067$	0,18	0,82	0	0	0
$x_7 = 0,28$	$\alpha_7 = 0,124$	0,11	0,89	0	0	0
$x_8 = 0,30$	$\alpha_8 = 0,134$	0	1	0	0	0
$x_{10} = 0,70$	$\alpha_{10} = 0,038$	0	0	0	1	0
$x_{11} = 0,30$	$\alpha_{11} = 0,084$	0	1	0	0	0
$x_{12} = 0,57$	$\alpha_{12} = 0,090$	0	0	0,66	0,34	0
Вузлові точки (β_j^+)		0,1	0,3	0,5	0,7	0,9
$x_9 = 0,52$	$\alpha_9 = 0,051$	0	0,1	0,9	0	0
Вузлові точки (β_j^-)		0,9	0,7	0,5	0,3	0,1

Таблиця 3.14

Дані для оцінки інтегрального показника Y_m (СП ТзОВ «Сферос-Електрон»)

Нормовані значення базових показників	Вагомості базових показників	Функції приналежності для значень базових факторів згідно зі стандартним п'ятирівневим нечітким 01-класифікатором				
		«Дуже низьке» $\mu_{k1}(y_k)$	«Низьке» $\mu_{k2}(y_k)$	«Середнє» $\mu_{k3}(y_k)$	«Високе» $\mu_{k4}(y_k)$	«Дуже високе» $\mu_{k5}(y_k)$
$y_1 = 0,46$	$\alpha_1 = 0,095$	0	0,21	0,79	0	0
$y_2 = 0,50$	$\alpha_2 = 0,167$	0	0	1	0	0
$y_3 = 0,30$	$\alpha_3 = 0,221$	0	1	0	0	0
$y_4 = 0,48$	$\alpha_4 = 0,190$	0	0,1	0,9	0	0
$y_5 = 0,25$	$\alpha_5 = 0,137$	0,27	0,73	0	0	0
$y_6 = 0,13$	$\alpha_6 = 0,190$	0,86	0,14	0	0	0
Вузлові точки (β_j^+)		0,1	0,3	0,5	0,7	0,9

Розрахунок на основі даних таблиць за формулами (3.10) та (3.11) дає такі координати для позиціонування СП ТзОВ «Сферос-Електрон» у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності:

$$X_n = 0,126 \cdot 0,9 + 0,071 \cdot 0,9 + 0,024 \cdot 0,78 + 0,1 \cdot 0,67 + 0,091 \cdot 0,37 + 0,067 \cdot 0,27 + 0,124 \cdot 0,28 + 0,134 \cdot 0,3 + 0,051 \cdot 0,52 + 0,038 \cdot 0,7 + 0,084 \cdot 0,3 + 0,09 \cdot 0,57 = 0,519;$$

$$Y_m = 0,095 \cdot 0,46 + 0,167 \cdot 0,5 + 0,221 \cdot 0,3 + 0,19 \cdot 0,48 + 0,137 \cdot 0,25 + 0,19 \cdot 0,13 = 0,343.$$

Якщо кількісну оцінку інтегральних показників X_n та Y_m можна проводити за формулами (3.10) і (3.11), то для розпізнавання лінгвістичних рівнів цих показників слід застосовувати не стандартний п'ятирівневий 01-класифікатор, а відповідно трьох- та чотирьохрівневий 01-класифікатори, з підмножинами «Погано», «Добре», «Дуже добре» лінгвістичної змінної «Рівень показника» у трьохрівневого класифікатора та «Погано», «Задовільно», «Добре», «Дуже добре» – у чотирьохрівневого. Перехід від п'яти рівнів до трьох та чотирьох зумовлений тим, що матриця вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності підприємств має розмірність 4×3 (всього 12 позицій) (рис. 3.13).

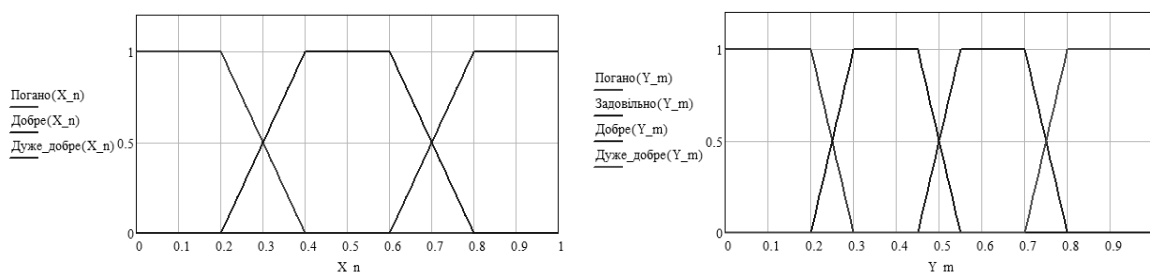


Рис. 3.13. Трьох- та чотирьохрівневий нечіткі класифікатори побудовані на трапецієподібних функціях належності для лінгвістичного оцінювання значень інтегральних показників X_n та Y_m

Правило розпізнавання лінгвістичних значень інтегральних показників X_n та Y_m , розрахованих за формулами (3.10) і (3.11) представлені відповідно в табл. 3.15 і 3.16.

Таблиця 3.15

Правило розпізнавання лінгвістичних значень інтегрального показника
 X_n – рівень інвестиційної привабливості підприємства на ринку

Інтервал значень X_n	Класифікація рівнів інвестиційної привабливості підприємства на ринку	Ступінь оціночної впевненості (функція належності)
$0 \leq X_n < 0,2$	Погано	$\mu_1 = 1$
$0,2 \leq X_n < 0,4$	Погано	$\mu_1 = 5 \times (0,4 - X_n)$
	Добре	$\mu_2 = 1 - \mu_1$
$0,4 \leq X_n < 0,6$	Добре	$\mu_2 = 1$
$0,6 \leq X_n < 0,8$	Добре	$\mu_2 = 5 \times (0,8 - X_n)$
	Дуже добре	$\mu_3 = 1 - \mu_2$
$0,8 \leq X_n \leq 1,0$	Дуже добре	$\mu_3 = 1$

Таблиця 3.16

Правило розпізнавання лінгвістичних значень інтегрального показника
 Y_m – рівень інноваційного потенціалу підприємства

Інтервал значень Y_m	Класифікація рівнів інноваційного потенціалу підприємства	Ступінь оціночної впевненості (функція належності)
$0 \leq Y_m < 0,2$	Погано	$\mu_1 = 1$
$0,2 \leq Y_m < 0,3$	Погано	$\mu_1 = 10 \times (0,3 - Y_m)$
	Задовільно	$\mu_2 = 1 - \mu_1$
$0,3 \leq Y_m < 0,45$	Задовільно	$\mu_2 = 1$
$0,45 \leq Y_m < 0,55$	Задовільно	$\mu_2 = 10 \times (0,55 - Y_m)$
	Добре	$\mu_3 = 1 - \mu_2$
$0,55 \leq Y_m < 0,7$	Добре	$\mu_3 = 1$
$0,7 \leq Y_m < 0,8$	Добре	$\mu_3 = 10 \times (0,8 - Y_m)$
	Дуже добре	$\mu_4 = 1 - \mu_3$
$0,8 \leq Y_m \leq 1,0$	Дуже добре	$\mu_4 = 1$

При розпізнаванні за цими правилами лінгвістичних значень інтегральних показників X_n і Y_m , розрахованих для СП ТзОВ «Сферос-Електрон», можна позиціонувати рівень показника X_n цього підприємства як «Добрий», а рівень показника Y_m як «Задовільний».

Аналогічним чином було здійснено оцінювання інтегральних показників і позиціонування в матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності для решти підприємств. Зокрема, для ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмБХ значення $X_n = 0,392$, а $Y_m = 0,364$. Розпізнавання цих значень за допомогою правил, наведених у табл. 3.15 і 3.16, вказує на те, що рівень інвестиційної привабливості цього підприємства на ринку на 96 % «Добрий» і на 4 % «Поганий», а рівень інноваційного потенціалу – на 100 % «Задовільний». Що стосується ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», то значення інтегральних показників для нього становлять $X_n = 0,221$, $Y_m = 0,167$. При розпізнаванні лінгвістичних значень цих інтегральних показників можна позиціонувати рівень показника X_n на 90 % як «Поганий» і на 10 % як «Добрий», а рівень показника Y_m на 100 % як «Поганий».

На основі проведених розрахунків здійснено позиціювання досліджуваних машинобудівних підприємств у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності (рис. 3.14).

У результаті позиціювання трьох машинобудівних підприємств нами виявлено такі результати:

– ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» – підприємство потрапило в зону застосування стратегії інноваційних змін та характеризується як низьким рівнем інвестиційної привабливості, так і низьким рівнем інноваційного потенціалу;

– СП ТзОВ «Сферос-Електрон» та ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ – обидва підприємства потрапили в зону застосування стратегії диференціації, що характеризується середнім рівнем інвестиційної привабливості та задовільним рівнем інноваційного потенціалу. Проте за першим параметром, тобто рівнем інвестиційної привабливості підприємства на ринку, ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ наблизилось ще й досить близько до зони застосування опортуністичної стратегії.

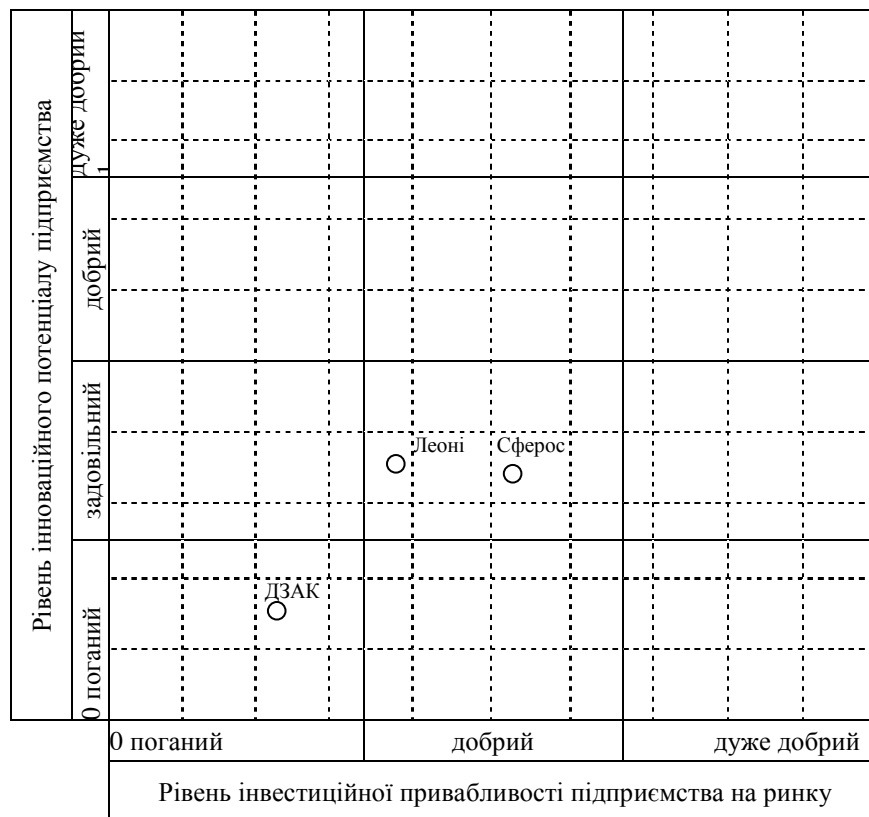


Рис. 3.14. Позиціювання машинобудівних підприємств у матриці вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності

Отже, ґрунтуючись на проведених дослідженнях та розрахунках, можна запропонувати для кожного з розглянутих у роботі машинобудівних підприємств такі стратегії стимулювання інноваційної діяльності: ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» необхідно застосувати стратегію інноваційних змін, для СП ТзОВ «Сферос-Електрон» та «ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ» найбільш доцільним є застосування стратегії диференціації, яка більшою мірою є конкурентною, ніж інноваційною.

Для того щоб залишитись на ринку, ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» повинен докорінно модернізувати продукцію.

Фірма ЛЕОНІ є провідним постачальником кабельних систем у автомобільному секторі та інших галузях промисловості та провадить інноваційну та маркетингову диференціацію.

Диференціація в галузі інновацій полягає в тому, що ЛЕОНІ запускає перший мультимодельний сплітер на основі планарних світлохвильових ланцюгів, які виготовляються з використанням процесу іонного обміну у склі. Це робить їх дуже компактними, надійними, довгостроковими, стабільними незалежно від того, чи це використовується в технологіях сенсорів, чи в оптичних передавальних потужностях.

У межах маркетингової диференціації фірма ЛЕОНІ взяла зобов'язання надавати системні рішення своїм клієнтам. Для цього, розуміючи, що клієнти потребували компонентів системи, фірма почала розширювати свій портфель і співпрацювати з такими фахівцями, як FO-Systems, Юtech, Prinz Fiber Optics, FiberTech, RoMack j-fiber Group та Richard Losch Inc., таким чином об'єднавши величезний спектр досвідів і ноу-хау для гетерогенних застосувань на найрізноманітніших ринках. Так, у межах своєї стратегії ЛЕОНІ придбала 51 % акцій J-fiber. J-fiber є одним із провідних світових виробників високоякісного скловолокна, преформ та матеріалів кварцового скла для вимогливих програм телекомунікації й передачі даних у спеціальних галузях промисловості. У цих сферах бізнесу J-fiber є гарним доповненням до групи ЛЕОНІ. Портфелі продуктів та послуг двох підприємств чудово доповнюють один одного, що дає змогу проводити стратегію для забезпечення сталого вирішення завдань клієнтів із використанням інноваційних технологій.

СП «Сферос-Електрон» згідно з нашим дослідженням теж потрібно застосувати стратегію диференціації. Спільне українсько-німецьке підприємство «Сферос-Електрон» створене у 1996 році. Засновники підприємства – ПАТ «Концерн-Електрон» (Україна) та «Spheros GmbH». СП «Сферос-Електрон» є єдиним в Україні виробником кліматичних систем для автотранспорту: рідинних підігрівачів різних типів для автобусів, вантажних та комерційних автомобілів, будівельної та спеціальної техніки. Підприємство також пропонує автовиробникам кондиціонери, електромеханічні вентиляційні люки для всіх типів міських та туристичних автобусів, ресивери для пневматичних та гальмівних систем транспортних засобів, паливні баки різних типорозмірів та місткості, кермові колонки.

Маркетингова диференціація полягає в тому, що «Spheros GmbH» бачить своє включення в «Valeo Group» як довгострокову основу для колективного поштовху до подальших нововведень у системах кондиціонування повітря автобусів. Придбання «Spheros GmbH» дасть змогу «Valeo Group» дозволить розширити свою діяльність із термічного управління на швидкозростаючому автобусному ринку, а також відкрити цілком нові ринки.

Саме маркетингова діяльність сприяла інноваційній диференціації. Так, «Valeo Group» пропонує інноваційні продукти та системи, які сприяють скороченню викидів вуглекислого газу (CO₂) та розвитку інтуїтивного водіння. По-

над 22 % своїх доходів фірма інвестує в дослідження та розробки. «Valeo Group» захищає свої інновації активною політикою подання патентів. «Valeo Group» останніми роками найбільше патентує винаходів серед фірм Франції.

Отже, основними завданнями реалізації стратегії диференціації для «Сферос-Електрон» та для «ЛЕОНІ» повинні бути: інвестувати кошти в діяльність науково-дослідних установ; проводити аналіз уподобань споживачів; аналіз власних виробничих потужностей; монтаж нових ліній виробництва згідно з досягненнями НТП; випуск продукції, яка користується попитом у населення; проведення ефективної рекламної компанії.

За умови успішного проведення стратегії диференціації фірми ЛЕОНІ та «Сферос-Електрон» відповідно до нашої матриці можуть переходити до стратегії цінового лідерства, що передбачає зниження витрат виробництва за рахунок масового збільшення обсягів інноваційної продукції і раціоналізації виробничих процесів. На цьому етапі основним завданням для підприємств повинен стати вихід на ринки збуту провідних світових країн, захопивши поступово до 5 % частки свого галузевого ринку.

Отже, запропонована матрична модель вибору стратегії стимулювання інноваційної діяльності підприємств машинобудівної промисловості дає змогу провести комплексний аналіз стану їхньої інвестиційної привабливості та рівня інноваційного потенціалу, а також запропонувати конкретні стратегічні заходи щодо розвитку інноваційної діяльності цих підприємств.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 504 с.
2. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
3. Корецький М. Х., Дацій О. І., Дегтяр А. О. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 240 с.
4. Горелов Д. О., Большенко С. Ф. Стратегія підприємства. Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
5. Сороколіт І. Л. Інноваційний менеджмент. URL: bookss.co.ua/book_nnovacijnij-menedzhment_904.
6. Тютюнник В. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства. *Аудитор: науковий журнал*. 2013. № 8 (19). URL: <https://n-auditor.com.ua>.
7. Захаркін О. О., Харченко М. О., Івахнова А. Л. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства у контексті інноваційного розвитку регіонів. *Механізм регулювання економіки: науковий журнал*. 2012. № 4. URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_9/_Zakharkin_M_O_Kharchenko_A_L_IvakhnovaEvaluation_of_innovation_potential_of_enterprises_in_the_context_of_innovation_devpdf.
8. Гаєвська Л. М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. *Глобальні та національні проблеми економіки: науковий журнал*. 2017. № 15. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/38.pdf>.
9. Zadeh L. A. Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility. *Fuzzy Sets and Systems*. 1978. Vol.1. № 1.

10. Фишберн П. Теория полезности. *Исследование операций. Методологические основы и математические методы*. Москва: Мир, 1981. Т. 1. С. 448-480.

11. Потапов Д. К., Евстафьева В. В. О методах определения весовых коэффициентов в задаче оценки надежности коммерческих банков. *Социально-экономическое положение России в новых геополитических и финансово-экономических условиях: реалии и перспективы развития: сборнике научных статей*. Санкт-Петербург: Институт бизнеса и права, 2008. Вып. 5. С. 191–195.

3.6. Аналітичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю

Розвиток національної економіки України загалом чи будь-якого суб'єкта господарювання пріоритетно пов'язують зі створенням належного фінансування потреб за внутрішніми та зовнішніми інвестиціями. Під впливом низки факторів зазнає змін ринкове середовище. Незважаючи на великий ресурсний потенціал, Україні не вдається здобути лідерські позиції, порівняно з економічно розвиненими країнами, що підтверджується динамікою індексу глобальної конкурентоспроможності країни упродовж 2008-2017 рр. (рис. 3.15).

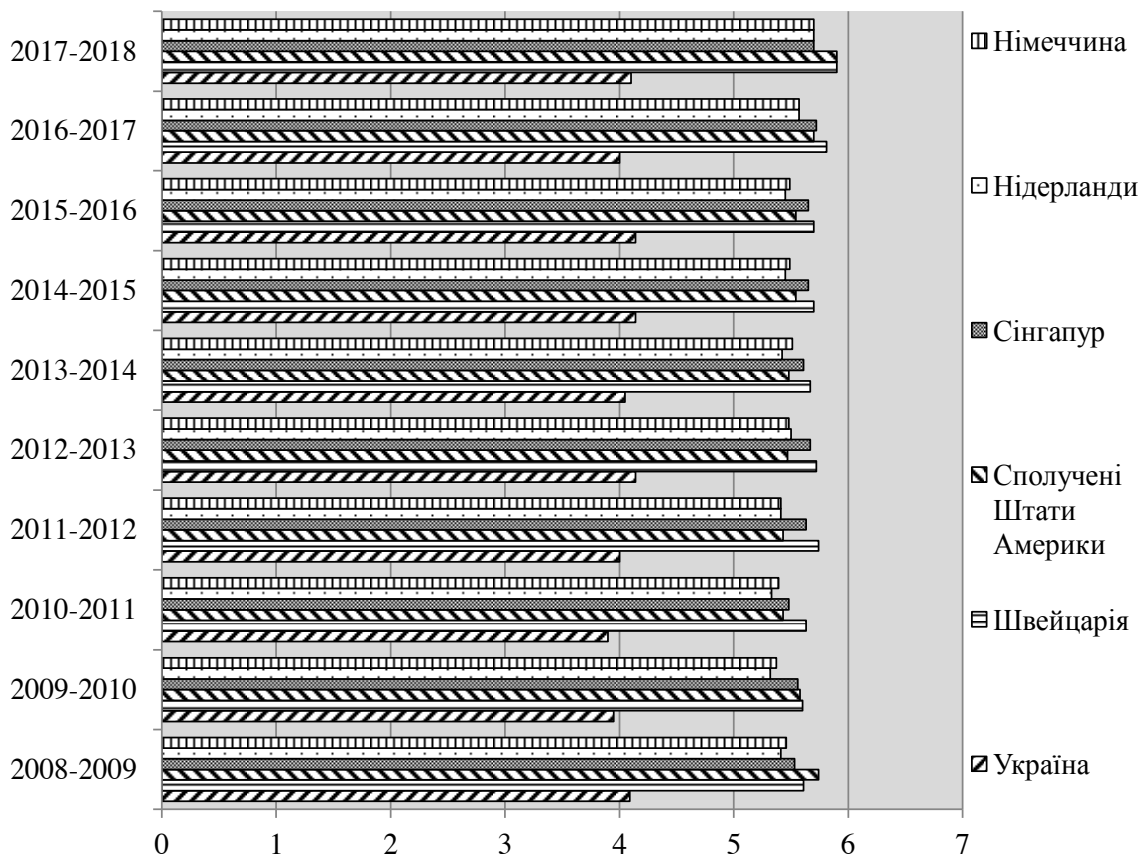


Рис. 3.15. Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності країн світу упродовж 2008-2017 рр.

Джерело: складено авторами за даними Світового економічного форуму [1].

Україна продовжує кожного року втрачати позиції в рейтингу країн світу. Так, за даними Світового економічного форуму [1], за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2017 р. Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій. Це пов'язано насамперед з інвестиційною привабливістю країни.

Інвестори більш охоче довіряють свої фінансові ресурси прозорим суб'єктам господарювання. Так, понад 80 % прямих іноземних інвестицій в Україну – це акціонерний капітал, а саме акціонерні товариства належать до суб'єктів господарювання, які найповніше порівняно з іншими формами організації господарської діяльності розкривають відомості про свій фінансовий стан та найчастіше користуються послугами аудиту [2, с. 42].

У нинішніх складних економіко-соціальних умовах вітчизняні та закордонні аналітики не дають оптимістичної оцінки рівню інвестиційної привабливості України. Діагностуючи стан інвестиційної привабливості, провідні міжнародні організації, зокрема, звертають увагу на індекс інвестиційної привабливості України [2, с. 42].

Тому слід дослідити тенденції зміни індексу інвестиційної привабливості України за 2009-2017 рр. (рис. 3.16).

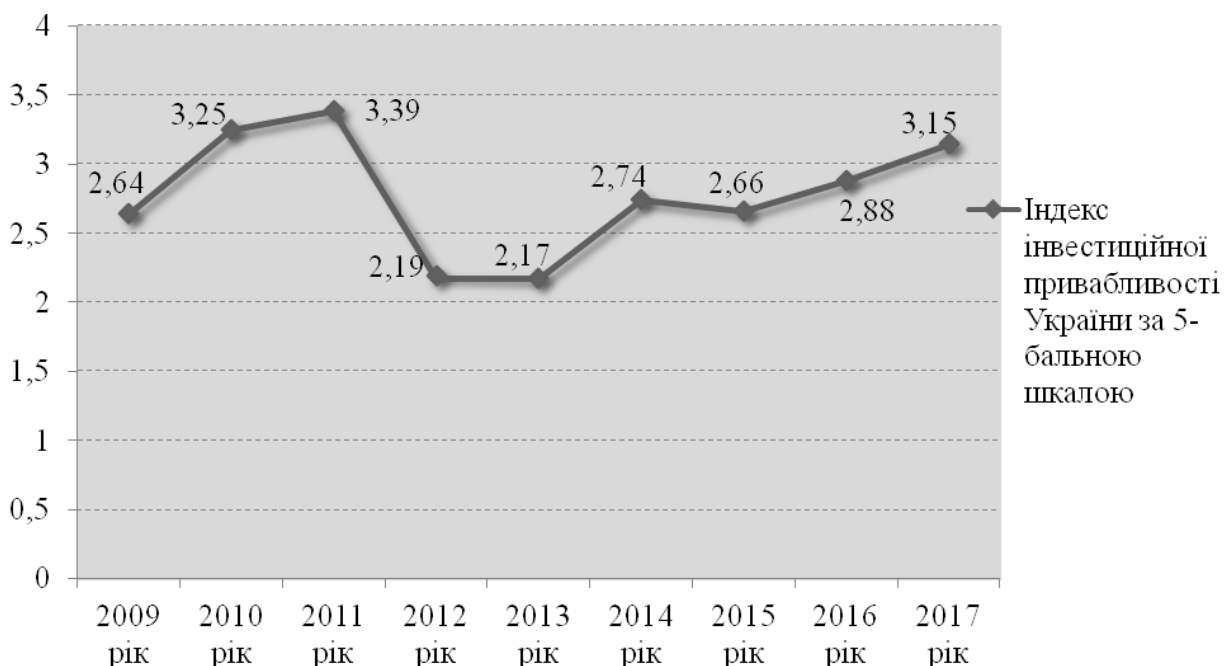


Рис. 3.16. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України за цільовим спрямуванням за 2009-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі даних Європейської бізнес Асоціації [3].

Дані рис. 3.16 наочно демонструють рівень інвестиційної привабливості України в динаміці. Станом на кінець 2013 р. показник досягнув найнижчої межі за досліджуваний період і зменшився на 36 % порівняно з найвищим значенням 3,39 балів у 2011 р. За версією Європейської Бізнес Асоціації [3] у 2017 році індекс інвестиційної привабливості покинув негативну площину, збільшившись до 3,15 балів. За прогнозами експертів він може досягти значення 2011 р. (3,39 балів) уже у 2018 р., що свідчить про позитивні зрушення в інвестиційному секторі економіки України [4, с. 4].

Для пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості України треба більш докладно дослідити сутність інвестицій, інвестиційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а також розглянути теоретико-методичний інструментарій з цього питання.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5].

Для здійснення інвестиційної діяльності необхідні ресурси, які є визначальною передумовою здійснення інвестиційного процесу. Схему формування інвестиційних ресурсів наведено на рис. 3.17.



Рис. 3.17. Схема формування інвестиційних ресурсів [6]

Головною умовою здійснення інвестиційної діяльності є формування надійного надходження інвестиційних ресурсів у повному обсязі й відповідно до інвестиційного проекту. Будь-які відхилення в цьому процесі можуть призвести до невиконання цього проекту за визначеними умовами і до невиправданих фінансових втрат та втрат іміджу ділового партнерства.

Інвестиційну діяльність визначають за трьома етапами:

1. *Передінвестиційний етап*, на якому визначають напрямки реального інвестування, обґрунтовують стратегію і тактику інвестування, визначають джерела покриття інвестицій та формують портфель фінансових інвестицій.

2. *Інвестиційний етап* передбачає здійснення реального та фінансового інвестування. Реальне інвестування здійснюється при фінансуванні проектно-пошукових і будівельно-монтажних робіт, придбання машин і устаткування, введення об'єктів в експлуатацію, матеріально-технічного постачання та поповнення обігових коштів. Фінансове інвестування здійснюється через внески до статутного капіталу інших суб'єктів, придбання акцій та інших цінних паперів, банківські вклади, депозити та інші фінансові інструменти.

3. *Післяінвестиційний етап* передбачає формування інформації про одержані від експлуатації інвестиційних проектів доходи, розрахунок фактичної ефективності інвестицій, обґрунтування рішень про реінвестування одержаних прибутків.

У процесі аналізу інвестицій і результатів інвестиційної діяльності треба зробити висновки про:

- наявність інвестиційних ресурсів (за обсягом, структурою власного та залученого капіталу);
- інвестиційну привабливість альтернативних проектів;
- очікувану дохідність інвестування;
- потребу капітальних затрат і фінансових вкладень;
- грошовий потік і фактичну ефективність інвестицій.

У фінансовому аналізі використовують систему показників оцінки реальних і фінансових інвестицій. Реальні інвестиції оцінюють за первісною вартістю (історичною собівартістю), відносною вартістю (поточною собівартістю), залишковою (балансовою) вартістю, чистою вартістю реалізації, експертною вартістю, теперішньою вартістю, дійсною (ідеальною) вартістю, інвестиційною вартістю, справедливою вартістю, споживчою, страховою та митною вартістю. Фінансові інвестиції оцінюють за ціною придбання з урахуванням супутніх витрат; справедливою вартістю інвестицій при обміні їх на цінні папери, справедливою вартістю, визначеному бартерним контрактом [6].

Аналітичні оцінки інвестиційної діяльності проводять на запит зовнішніх і внутрішніх користувачів. Для зовнішніх користувачів виникає потреба в інформації про інвестиційну привабливість об'єкта, яка передусім виражається дохідністю та рентабельністю інвестицій, обсягами та структурою реальних і фінансових інвестицій. Для внутрішніх користувачів головним є вибір інвестиційного проекту з параметрами ефективності, ризиковості, цільової результативності за одиничними чи програмними рішеннями.

У ретроспективних оцінках пріоритетним є аналіз змін обсягу, структури інвестицій та руху грошових коштів інвестиційної діяльності.

Прийняття рішень з інвестиційної діяльності зумовлено багатьма факторами: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, наявність різних можливостей інвестування, обмеженість фінансових ресурсів, ризик інвестування, прибутковість та окупність інвестиційних проектів тощо. Водночас виникає необхідність інвестування, яка спричинена: розширенням сфери діяльності, оновленням технічної бази суб'єкта господарювання, зміною видів діяльності.

Вирішення названих проблем пов'язане з глибокими аналітичними дослідженнями, які б гарантували прийняття найбільш ефективних рішень в умовах

нестабільності інвестиційного середовища, ризику помилки у виборі альтернативних проектів, значних коливань зміни ефективності їх реалізації.

Визначальним в інвестиційній діяльності є вибір і обґрунтування інвестиційних проектів. Аналізовані проекти називаються незалежними, якщо рішення про прийняття одного з них не впливає на рішення про прийняття другого, альтернативним, якщо вони не можуть бути реалізовані одночасно, тобто прийняття одного виключає прийняття іншого. Розглядувані проекти пов'язані між собою відносинами компліментарності, якщо прийняття одного проекту сприяє підвищенню ефективності реалізації інших проектів і відносинами заміщення, якщо прийняття одного знижує ефективність реалізації інших.

Аналізовані інвестиційні проекти відрізняються за ступенем ризиковості, що передбачає їх оцінку за величиною необхідних інвестицій (великі, середні, дрібні), за строками реалізації (довготермінові та короткотермінові), за видом очікуваних доходів (скорочення поточних витрат, розширення участі на ринку та зниження ризику виробництва і збуту, збільшення доходів завдяки приросту обсягів виробництва тощо).

Найбільш корисною для оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій є методика, яка використовується при приватизації. Інтегральний показник визначається з використанням математичної статистики (варіаційний аналіз). При цьому експертним шляхом визначається вагомість груп показників фінансового стану. До оцінювання приймаються шість груп показників (табл. 3.17) [6].

Таблиця 3.17

Показники фінансового стану підприємства, які беруться для інтегральної оцінки його інвестиційної привабливості

Група 1. Показники майнового стану	Група 2. Показники фінансової стійкості (платоспроможності)	Група 3. Показники ліквідності активів
<ul style="list-style-type: none"> – активна частина основних засобів; – коефіцієнт зносу основних засобів; – коефіцієнт оновлення основних засобів; – коефіцієнт вибуття основних засобів 	<ul style="list-style-type: none"> – Рівень фінансової стійкості; – коефіцієнт автономії; – коефіцієнт фінансової стійкості; – маневреність робочого капіталу; – показник фінансового левиреджу 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт покриття; – співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей; – коефіцієнт абсолютної ліквідності
Група 4. Показники прибутковості	Група 5. Показники ділової активності	Група 6. Показники ринкової активності
<ul style="list-style-type: none"> – прибутковість активів; – прибутковість власного капіталу; – прибутковість реалізованої продукції 	<ul style="list-style-type: none"> – показники ресурсовіддачі; – показники оборотності (у тому числі капіталу всього, власного капіталу, оборотних активів; запасів) 	<ul style="list-style-type: none"> – прибуток на акцію; – цінність акції; – дивідендна дохідність акції; – дивідендний дохід; – коефіцієнт котирування акцій

Джерело: складено авторами на основі опрацювання [6; 8-10].

Алгоритм фінансової експертизи інвестиційного проекту передбачає послідовність дій (рис. 3.18) [6].

Коефіцієнтна оцінка інвестиційного проекту передбачає систему досліджень (рис. 3.19).

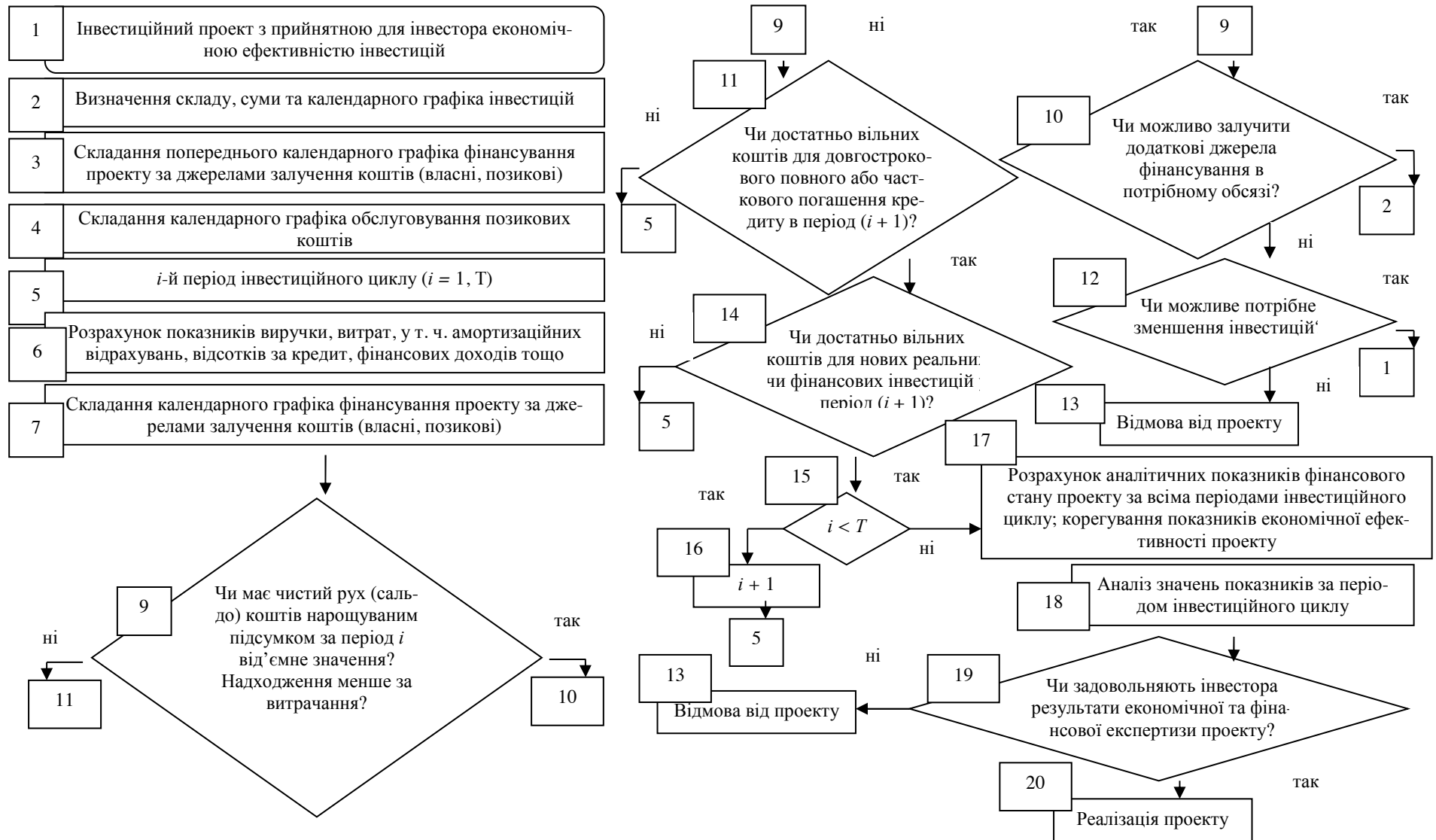


Рис. 3.18. Алгоритм фінансової експертизи інвестиційного проекту

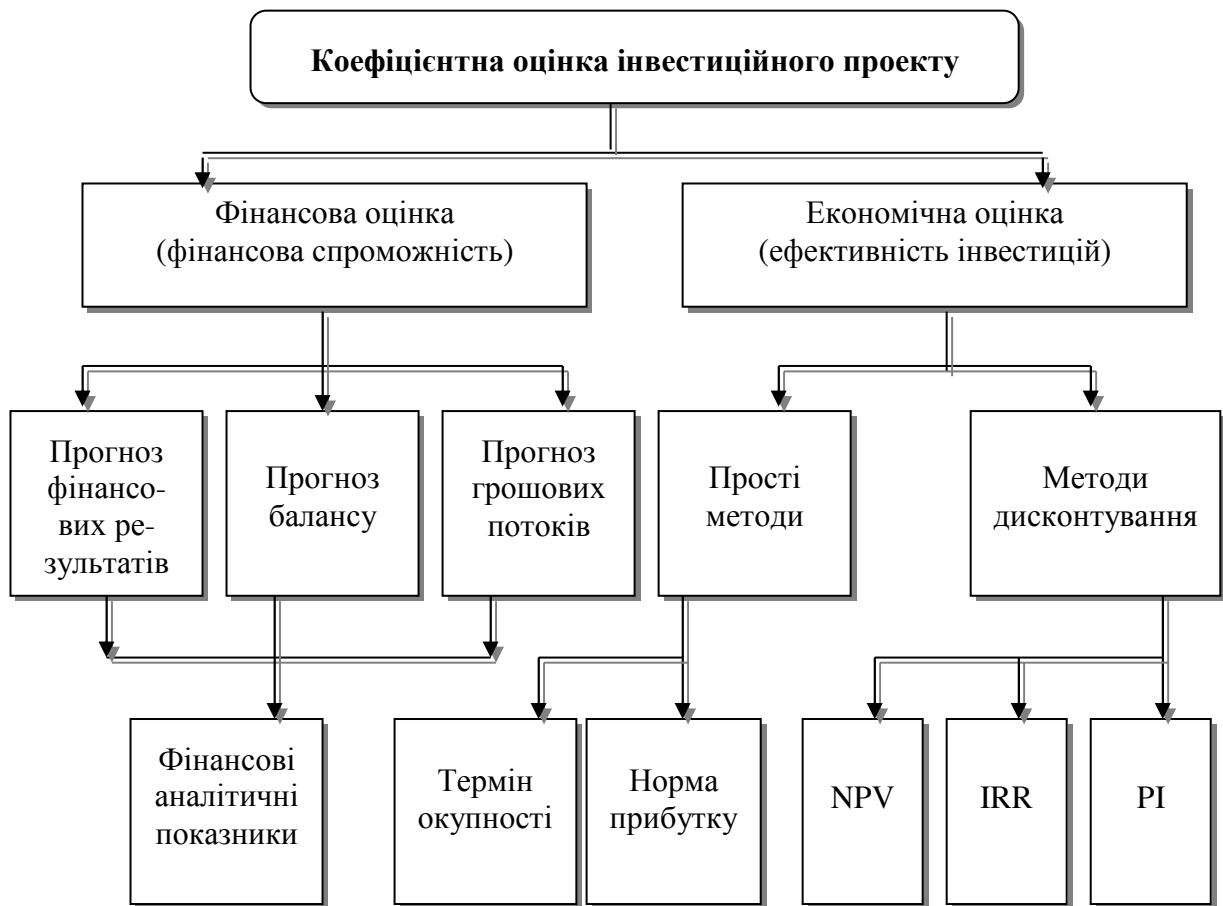


Рис. 3.19. Механізм коефіцієнтної оцінки інвестиційного проекту

Основні методи аналізу й оцінки інвестиційних проектів поділяють на дві категорії:

- ті, що ґрунтуються на дисконтних оцінках;
- ті, що ґрунтуються на облікових оцінках.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів виникає потреба оптимізації інвестиційного портфеля за критерієм максимального приросту фінансових результатів інвестування. Завдання оптимального розподілу інвестицій вирішують за наявності кількох привабливих проектів при обмеженнях інвестиційних ресурсів і часу.

При оптимізації інвестиційного портфеля розрізняють просторову і часову оптимізацію інвестицій. За умов, коли сума фінансових ресурсів на визначений період обмежена (тобто сума інвестицій є постійною величиною) і необхідно з наявних інвестиційних проектів вибрати ті, що дозволяють максимізувати приріст капіталу, застосовують методи просторової оптимізації інвестицій.

При здійсненні просторової оптимізації для формування портфеля інвестиційних проектів, кожен з яких може бути реалізований частково (неповністю), критерієм відбору проектів для включення в інвестиційний портфель є коефіцієнт рентабельності проекту. Зважаючи на вищевказане, всі проекти підлягають ранжируванню за показником рентабельності і до портфеля відбирають ті з них, які мають найвищі показники рентабельності. Останній проект включають у тій його частині, яка відповідає залишку інвестиційних ресурсів.

Такий методичний підхід дає змогу максимізувати чистий приведений дохід на основі максимізації рентабельності портфеля інвестицій, тобто до портфеля інвестицій відбираються ті проекти, які на кожну гривню витрат мають максимальний чистий приведений дохід.

Використання методики просторової оптимізації інвестицій для формування портфеля з проектів, що не подрібнюються, ґрунтується на застосуванні максимального чистого приведенного доходу проектів як критерію формування портфеля.

Методичний підхід до оптимізації інвестицій у часі застосовується в тих випадках, коли реалізацію інвестиційних проектів необхідно розподілити у часі внаслідок обмеження фінансових ресурсів першого року інвестування. Цей підхід ґрунтується на мінімізації втрат чистого приведенного доходу внаслідок перенесення реалізації кожного проекту на рік або більше. Згідно з цією методикою індекс втрат за кожним проектом, якщо їх впровадження буде відкладено на другий рік інвестування, або на довший період, визначається за формулою (3.17):

$$I_{\text{втрат}} = \frac{\Delta W}{W_1} = \frac{W_2 - W_1}{W_1} \cdot 100\%, \quad (3.17)$$

де W – чистий приведений дохід.

Формування портфеля здійснюється на основі ранжирування індексів втрат (від більшого до меншого) таким чином: на перший рік планується впровадження проектів із максимальним індексом втрат чистого приведенного доходу внаслідок перенесення реалізації (у межах фінансування), на другий рік – впровадження проектів із максимальними індексами втрат серед тих проектів, що лишилися (у межах фінансування другого року), і так далі на весь період, у якому передбачено розподіл інвестицій.

Складовою частиною аналізу реальних інвестицій є моделювання прийняття рішень в інвестиційній сфері. Модель прийняття рішень охоплює: цілі, методи дій, середовище, функції. Їх можна класифікувати за:

- станом інформаційного середовища і ступенем необхідної результативності;
- характером дій;
- множиною досягнення цілей;
- часовою визначеністю.

Ознаки моделей прийняття рішень в інвестиційному середовищі наведено у табл. 3.18.

В умовах визначеності інформаційного середовища виділяють моделі прийняття рішень про вигідність інвестиційного проекту (коли визначено одну цільову функцію і декілька функцій). При одній цільовій функції рішення про вигідність інвестиційного проекту може мати два типи характеристик: абсолютна вигідність, якщо переважають інвестиції, ніж відмова від них; відносна вигідність, якщо один інвестиційний об'єкт має переваги над іншими незалежними інвестиційними об'єктами. При оцінках відносної вигоди альтернативних проектів передбачається порівняльність цих проектів за їх видом, обсягом вкладеного капіталу та строком експлуатації. Якщо в моделі враховується лише один проміжок часу для здійснення інвестицій, то вони називаються статичними, а коли враховується декілька періодів – динамічними.

Ознаки моделей прийняття рішень в інвестиційному середовищі

Характеристика ознак	Вираження моделі
Стан інформаційного середовища	Визначеність, невизначеність (повна, ситуація ризику, неясність)
Характер, дія	Одиничне рішення (абсолютна вигода, відносна вигода, час дії), програмне рішення
Множина цілей	Одна ціль, декілька цілей
Часова характеристика	Статична модель, динамічна модель (одноступенева, багатоступенева)

Статичні моделі розрізняють за підсумковими для них цільовими функціями: моделі зіставлення витрат, прибутку, рентабельності, а також моделі статичних амортизаційних розрахунків.

Моделі зіставлення витрат передбачають порівняльну характеристику двох і більше варіантів інвестування. Вибирають такий варіант, за яким досягають найбільшу відносну економію витрат. Величину витрат розраховують для кожного альтернативного проекту як середнє значення на весь строк експлуатації проекту.

Моделі зіставлення прибутку використовують у тих випадках, коли в результаті інвестування змінюється також і дохід. Критерієм для оцінки інвестицій є середньорічний прибуток як різниця між додатковими доходами і витратами. Інвестиційний проект абсолютно вигідний, якщо його прибуток більше нуля, а відносно вигідний – якщо його прибуток більший за прибуток будь-якого іншого альтернативного проекту.

Моделі зіставлення рентабельності використовують для порівняння ступеня прибутковості витрат капіталу, пов'язаних із фінансуванням альтернативних проектів, та для визначення абсолютної вигоди інвестицій. Інвестиційний проект абсолютно вигідний, якщо його рентабельність вища за це граничне значення. Граничною величиною може бути середня ставка процента на залучений капітал. Об'єкт інвестування порівняно вигідний, якщо його рентабельність вища за рентабельність будь-якого іншого об'єкта. Моделі зіставлення рентабельності найбільш виправдані у тих випадках, коли існує велика кількість інвестиційних можливостей з дуже високим рівнем рентабельності, які конкурують між собою за обмежені фінансові ресурси.

Моделі статичних амортизаційних розрахунків використовують для вибору інвестиційних проектів у порівнянні строків відновлення (амортизації) об'єкта інвестування. Строк амортизації інвестиційного об'єкта – це період, протягом якого вкладений капітал відновлюється за рахунок притоку грошових засобів чи перевищення надходжень від експлуатації об'єкта над виплатами. Інвестиційний об'єкт абсолютно вигідний, якщо його амортизаційний строк менший за граничне значення. Граничне значення визначає критичний термін експлуатації проекту. Строк амортизації інвестиційного об'єкта можна розрахований шляхом ділення обсягу інвестицій на середню величину надходження грошових коштів. Останню величину розраховують як суму середнього очікуваного прибутку інвестицій та обсягу їх амортизації.

Динамічні моделі порівняно зі статичними мають переваги насамперед у тому, що замість середніх даних використовують індивідуальні дані руху коштів в окремі роки за весь період експлуатації об'єкта та зі застосуванням дисконтних ставок чи коефіцієнтів ревальвації, враховуючи відмінність надходження платежів у різний час. Інвестиційні об'єкти характеризуються рухом грошових коштів, які очікують при реалізації проектів у часі. У динамічних моделях враховують ту обставину, що в різний час відбувається різна величина грошового потоку. Через залежність руху грошових коштів від часу його здійснення неможливо просто сумувати грошовий потік, а треба провести його ревальвацію чи дисконтування.

При ревальвації визначають, яку вартість матиме інвестований капітал пізніше. Якщо процентна ставка (r) для всіх періодів інвестування однакова, то використовують формулу (3.18):

$$СК = ПП \cdot (1 + r)^t, \quad (3.18)$$

де $СК$ – майбутня вартість інвестованого капіталу;
 $ПП$ – теперішня вартість інвестованого капіталу;
 r – процентна ставка;
 t – проміжок часу.

Якщо процентна ставка для різних періодів різна, то вартість капіталу через n періодів буде розрахована за формулою (3.19):

$$СК = ПП \cdot (1 + r_1)(1 + r_2) \dots (1 + r_t) \dots (1 + r_n), \quad (3.19)$$

де $СК$ – майбутня вартість інвестованого капіталу;
 $ПП$ – теперішня вартість інвестованого капіталу;
 r – процентна ставка;
 t – проміжок часу;
 n – кількість періодів.

Дисконтування використовують для розрахунку вартості капіталу, яку потрібно інвестувати в будь-який момент для того, щоб у майбутньому в момент вийти на необхідну його величину. При однаковій у всіх періодах процентній ставці початкове значення розраховують за формулою (3.20):

$$СК = \frac{КК}{(1 + r)^t}, \quad (3.20)$$

де $СК$ – вартість інвестованого капіталу;
 $КК$ – необхідна вартість інвестованого капіталу;
 r – процентна ставка;
 t – проміжок часу.

Дисконтування при різних процентних ставках у досліджуваних періодах здійснюється аналогічно до ревальвації за допомогою розрахованих для кожного періоду коефіцієнтів дисконтування.

У тих випадках, коли рішення приймають не за одним інвестиційним проектом, а цілою інвестиційною програмою треба визначити види і кількість інвестиційних проектів, які підлягають реалізації. Виділяють такі групи моделей:

– моделі, які допомагають визначити оптимальну інвестиційну програму при заданій виробничій програмі й бюджетом фінансування;

- моделі, які допомагають одночасно визначити оптимальну інвестиційну програму й бюджет її фінансування при заданій виробничій програмі;
- моделі, які допомагають одночасно визначити оптимальні інвестиційну та виробничу програми при заданих фінансових можливостях із різними альтернативними варіантами.

Прийняття рішень за інвестиційними проектами передбачає оцінку інфляції та ризику на ринку інвестицій. Рівень інфляції можна врахувати при коректуванні на індекс інфляції майбутніх надходжень (дохід реальних інвестицій, дивіденди тощо) або коефіцієнти дисконтування. Найточнішим буде коректування всіх грошових потоків на відповідні індекси цін, оскільки для кожного з них існують різні індекси цін. Індекси цін на готову продукцію можуть відрізнятися від індексів цін на сировину, яку використовують для її виготовлення, а разом вони суттєво відрізняються від загального індексу інфляції.

Простішим є корегування коефіцієнта дисконтування. Тобто скорегований коефіцієнт дисконтування визначатимемо за формулою (3.21):

$$(1 + q) = (1 + r) \cdot (1 + i) = 1 + r + i + r \cdot i, \quad (3.21)$$

де q – скорегований коефіцієнт дисконтування;
 r – коефіцієнт дисконтування;
 i – індекс інфляції.

Враховуючи несуттєвість значень, у практичних розрахунках скорегований коефіцієнт дисконтування можна розрахувати так (3.22):

$$q = r + i, \quad (3.22)$$

де q – скорегований коефіцієнт дисконтування;
 r – коефіцієнт дисконтування;
 i – індекс інфляції.

Інвестиції передбачають отримання прибутку від вкладення капіталу. Формуючи портфель інвестицій, підприємству необхідно проаналізувати співвідношення таких основних характеристик, як дохідність і рівень ризику.

Інвестиційний ризик, пов'язаний із фінансовими втратами в процесі інвестиційної діяльності. Ризик інвестиційного проекту можна розглядати за трьома аспектами: ризик фінансування, ризик реалізації і ризик експлуатації. Ризик фінансування, пов'язаний із використанням кредитних ресурсів, валютних коштів та їх страхуванням. Ризик реалізації інвестиційних проектів зумовлюється неякісним формуванням інвестиційного портфеля, неправильним визначенням вартості проекту, зміною кон'юнктури реалізації проекту і т. ін. Ризик експлуатації проекту зумовлюється зміною його прибутковості, привабливості, іміджу інвесторів тощо.

Деталізуючи поняття ризику, його можна визначити як рівень фінансових втрат, що виражається у:

- можливості не досягнути поставленої мети;
- невизначеності прогнозованого результату;
- суб'єктивності оцінки прогнозованого результату.

Важливим аспектом формування аналітичного забезпечення інвестиційної стратегії є вибір джерел формування інвестиційних ресурсів. Їх можна поділити на три групи: власні, позикові та залучені. До власних відносять реінвестований

прибуток; амортизаційні відрахування; страхову суму відшкодування збитків, викликаних втратою майна; виручку від продажу основних засобів; іммобілізовану частину надлишкових оборотних активів. До складу позикових джерел відносять довгострокові кредити банку; емісії облігацій підприємства; цільовий державний кредит; податковий інвестиційний кредит; інвестиційний лізинг та інвестиційний селенг. До складу залучених джерел відносяться емісія акцій підприємств; емісія інвестиційних сертифікатів; внесок сторонніх вітчизняних та закордонних інвесторів до статутного капіталу; безоплатно надані державними органами та комерційними структурами кошти на цільове фінансування.

Пріоритетним інвестиційним ресурсом слід вважати економічно вигідні позики та залучені ресурси, а при їх нестачі – власні кошти. У процесі аналізу слід дати об'єктивну оцінку пріоритетності руху різних видів інвестиційних ресурсів з урахуванням ризиків поточного і перспективного періодів.

Отже, для пошуку можливих шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості було здійснено дослідження сутності інвестиційної діяльності, визначено її основні етапи, вивчено особливості формування ресурсів. Для інтегральної оцінки досліджено шість груп показників. Не треба залишати поза увагою також методичку оптимізації інвестицій у часі. Одночасно із цим ідентифікація моделей прийняття рішень в інвестиційному середовищі сприятиме забезпеченню достатнього рівня інформаційного забезпечення управлінського персоналу. Зважаючи на існування ризиків інвестиційних проєктів, їх можна розглядати за трьома аспектами: ризик фінансування, ризик реалізації і ризик експлуатації.

Список використаних джерел

1. Світовий економічний форум: сайт. URL: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-index>.
2. Назарова К. О. Аудит : еволюція, потенціал, ефективність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 464 с.
3. Європейська Бізнес Асоціація: сайт. URL: <https://eba.com.ua>.
4. Management of modern socio-economic systems: Collective monograph. Lithuania: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2017. Vol. 1. 296 p.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.12.2017 № 1560-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 535 с.
7. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
8. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств : методологічні та прикладні аспекти: монографія. Київ: КНТЕУ, 2010. 244 с.
9. Парасій-Вергуненко І. М. Статичний та динамічний підходи до аналізу ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 81–95.
10. Яремко А. О. Комплексний компаративний аналіз діяльності торговельних підприємств у визнанні їх конкурентних переваг. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 256. С. 179–184.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Структура та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку

Глобалізаційні зміни та інтеграція національної економіки у світову спільноту зумовили потребу економічного зростання та досягненням макроекономічної стабілізації в країнах. Активну участь у регулюванні економіки бере міжнародний кредит, який є важливою складовою міжнародних економічних відносин. Міжнародний кредит допомагає збільшити масштаби й розширити форми кредитування зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасному суспільстві співпраця з міжнародними фінансово-кредитними установами у сфері інвестиційного кредитування є невід'ємною складовою економічного розвитку будь-якої країни.

Незалежність та сучасні тенденції розвитку ринкової економіки України нерозривно пов'язані з міжнародними інтеграційними процесами. Тому участь України в роботі міжнародних фінансових організацій була й буде предметом особливої уваги державних і громадських установ з огляду на ту велику роль, яку вони мають відігравати в процесі соціально-економічного реформування на шляху до досягнення конкурентоспроможності на міжнародних фінансових ринках. Зокрема, поживлення відносин між Україною та міжнародними фінансовими організаціями, які є провідними учасниками глобалізаційних процесів, є однією із відправних точок переходу на новий якісний рівень розвитку національної економіки. Оскільки одним із атрибутів соціального та економічного прогресу є реалізація масштабних інвестиційних проектів, поряд із національними джерелами їх фінансування, виникає потреба залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках.

Однією із найбільших у світі організацій, яка сприяє економічному зростанню країн світу, є Група Світового банку (рис. 4.1).

Становлення Світового банку на міжнародному ринку відбулося завдяки формуванню та еволюції МБРР та МАР, діяльність яких здебільшого стосується консультування та надання позики для реалізації конкретних проектів, відбудови та прогресу країн із середнім рівнем доходу та найбідніших країн. Внаслідок зростання потреб країн-клієнтів у фінансових ресурсах та інтернаціоналізації інвестування відбулося розширення мережі Світового банку за рахунок створення МФК, БАГІ та МЦВСП, які забезпечили децентралізацію конкретних напрямів стимулювання інвестування у світі, утворення групи Світового банку.

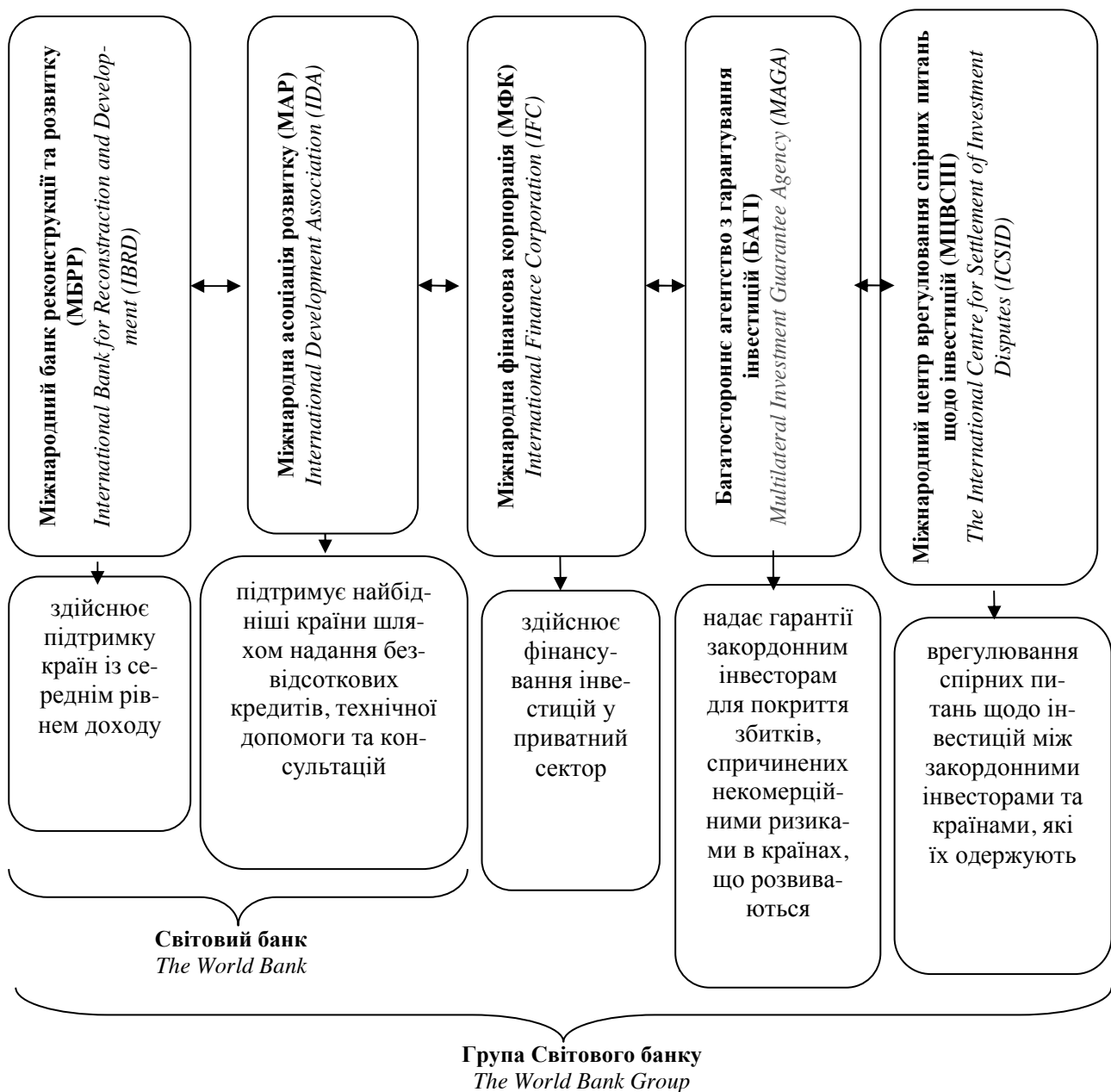


Рис. 4.1. Напрями діяльності організацій групи Світового банку
Джерело: доповнено автором за [1].

Напрями діяльності Світового банку коригуються в межах реалізації принципів, окреслених у концепції партнерства з країною (рис. 4.2).

З-поміж фінансово-кредитних установ, які належать до групи Світового банку, одним із найбільш впливових у світі залишається МБРР, який надає кошти в борг державам – членам МБРР під державні гарантії [3]. За рахунок залучення МБРР коштів на світових ринках капіталу за низькою вартістю завдяки його високому рейтингу банк надає кредитні ресурси країнам із середнім рівнем доходу за ринковими ставками, що відповідають рівню цих країн, на більш вигідних умовах – у більшому обсязі, із довшими термінами погашення і на більш стійкій основі, ніж кошти, доступні на фінансових ринках [4].

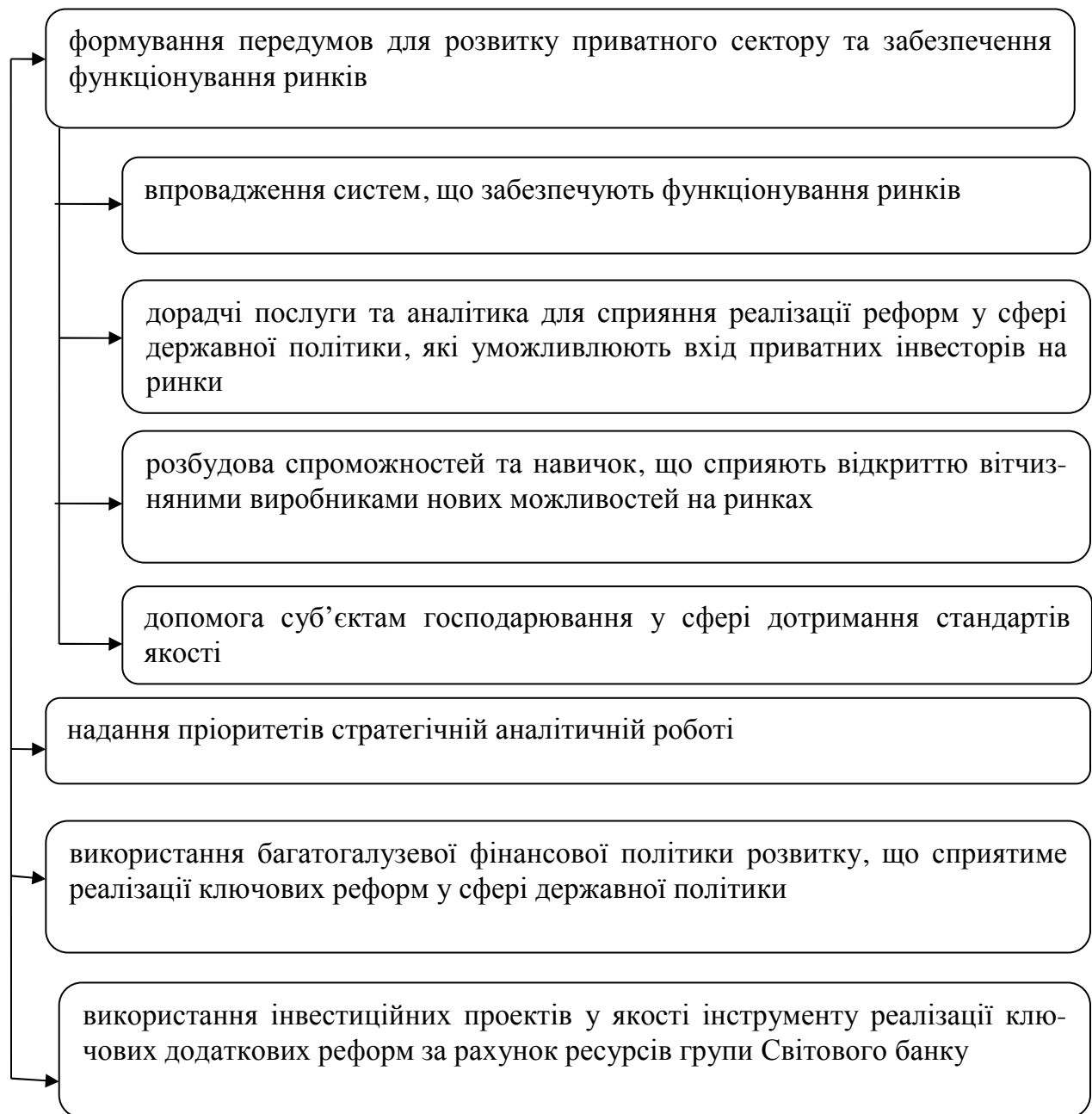


Рис. 4.2. Принципи та шляхи вибору нових напрямів діяльності групи Світового банку в Україні

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [2].

Основні напрями діяльності МБРР реалізуються за рахунок фінансування кредитів на основі власних активів організації та запозичень, зроблених на ринку капіталу за посередництвом облігацій Світового банку. Кредити надаються в межах бізнес моделі МБРР (рис. 4.3).

Кредити МБРР є важливою складовою ділової активності організації, яка поряд із інвестиціями, має матеріальну природу. Можливість кредитування виникає в результаті поєднання власних фінансових ресурсів та тих, які залучені за рахунок позичок.



Рис. 4.3. Бізнес-модель МБРР

Джерело: [5].

Одночасно, надані кредити, інвестиції та результати іншої ділової активності формують дохід. У свою чергу, сформований дохід забезпечує примноження активів та ресурси для внутрішніх довірчих фондів групи Світового банку та інших фондів.

Кредити МБРР поділяються на три категорії: операції для реалізації політики розвитку (*Development Policy Operations*), які дозволяють залучити високоліквідні ресурси з метою підтримки державної політики та інституційних реформ (у т. ч. соціальних та структурних реформ); фінансування інвестиційних проєктів (*Investment Project Financing*), призначених для підтримки проєктів економічного та соціального розвитку, реалізації програм у пріоритетних секторах економіки (у т. ч. сільське господарство, освіта, охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я); програми, орієнтовані на результат (*Program-for-Results*). Кредити надаються в межах кредитних продуктів МБРР (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Кредитні продукти МБРР

Назва кредитного продукту	Характеристика
Гнучкі кредити МБРР (Flexible Loans)	Дозволяють здійснити індивідуальні налаштування для конкретного позичальника (схема нарахування, пільговий період, термін погашення), встановлюється плаваюча або фіксована відсоткова ставка
Кредити з можливістю відкладення терміну погашення (Loans with a Deferred Drawdown Option)	Гнучкі кредитні лінії, які можуть застосовуватися у випадку виникнення дефіциту ресурсів, викликаного несприятливою економічною ситуацією, форс-мажорними обставинами
Кредити для реалізації політики розвитку (Special Development Policy Loans)	Підтримують структурні та соціальні реформи позичальників
Кредитні деривативи (Loan-Related Derivatives)	Дозволяють позичальникам отримати ширший доступ до інструментів регулювання рівня фінансового ризику

Джерело: [1; 6].

Обсяги кредитів МБРР, що надаватимуться окремій країні, залежать від очікуваних результатів їх залучення та певними чинниками (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Чинники залучення інвестиційних кредитів МБРР в Україні
Джерело: узагальнено автором за матеріалами [7].

У Концепції партнерства МБРР та України визнано, що досягнення результатів унаслідок залучення кредиту буде залежати від реформ. Такі реформи вимагають глибокого залучення Уряду та інших зацікавлених сторін – особливо в тому, що стосується земельної реформи, створення рівних умов для приватного сектору, обмеження фіскальних ризиків та зміцнення фінансового сектору.

Кредитування в межах фінансування політики розвитку залежить від поступу у здійсненні цих ключових структурних реформ, а також від збереження сталих макроекономічних рамок. Кредитування за новими інвестиційними проектами залежить від того, чи поліпшиться реалізація проектів з уже наявного портфеля МБРР, а також від поступу в реалізації реформ, необхідних для одержання очікуваного ефекту від інвестиційних проектів [7].

У зв'язку з розширенням спектра діяльності МБРР та збільшенням кількості країн, які потребують або зацікавлені в міжнародній фінансовій підтримці, сформувався МАР [8]. Фінансові ресурси МАР формуються переважно за рахунок внесків розвинених країн та країн-партнерів із середнім рівнем доходу. Додаткове фінансування надходить у результаті залучення грантів МФК та повернення кредитів, які були надані раніше. Ділова активність здійснюється в межах бізнес-моделі МАР (рис. 4.5).

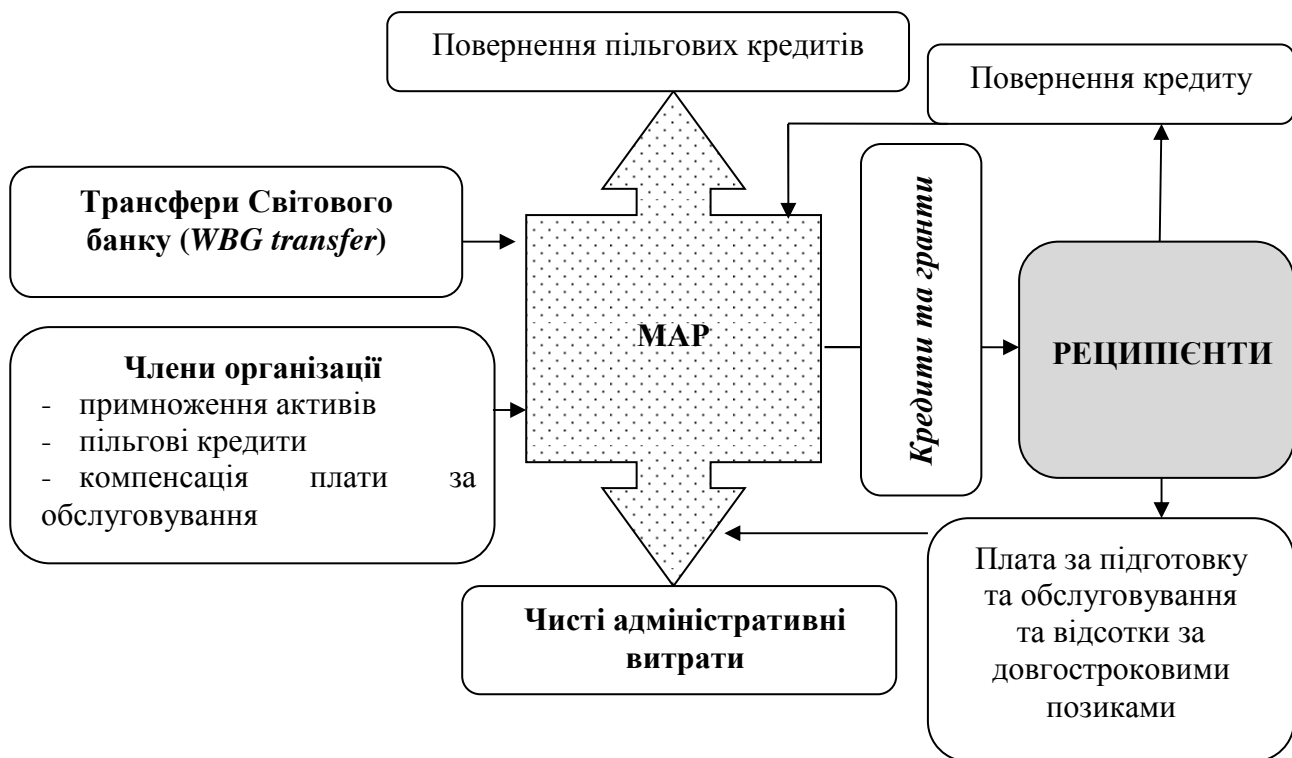


Рис. 4.5. Бізнес модель MAP

Джерело: [5].

Країни-позичальники залежно від своєї кредитоспроможності можуть отримувати 50 або 100 % фінансування у формі гранта [8]. Кредити MAP здебільшого надаються на термін від 25 до 38 років згідно з умовами кредитних продуктів організації (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Кредитні продукти MAP

Назва кредитного продукту	Характеристика
Гранти (Grants)	Дозволяють реалізувати проекти в так званих країнах «червоного світла», «жовтого світла», що сприяє їхньому розвитку, незважаючи на значні ризики та низьку кредитоспроможність
Регулярні кредити (Regular)	Призначені для підтримки проектів у малих островних країнах (пільговий характер)
Мікс-кредити (Blend)	Надаються країнам, чий ВВП на душу населення перевищив відповідний показник патових (найгірших) років (пільговий характер)
Кредити з жорсткими умовами (Hard Term Lending)	Передбачають отримання доходу у формі процента за користування кредитом (відсутній пільговий характер)
Гарантії часткового ризику (Partial Risk Guarantee)	Дозволяють частково компенсувати ризики інвесторів при фінансуванні проектів країни-клієнта

Джерело: [1; 9].

Передусім MAP орієнтується на надання безвідсоткових (пільгових) кредитів, що дає змогу досягти здебільшого «соціального ефекту» фінансування проектів групою Світового банку, сприяти розвитку державного сектору.

Розширення пріоритетних напрямів залучення фінансових ресурсів Світового банку зумовило потребу фінансування його розширення. Внаслідок зростання потреби фінансування стратегічно важливих проектів виникла МФК, яка, зокрема, функціонує за рахунок позик МБРР [10]. З-поміж інших секторів, інвестиції МФК зосереджуються на стабілізації банківського сектору, цільовому фінансуванні, агробізнесу та інфраструктури, що доповнюватиметься підтримкою двох міжсекторних тем, пов'язаних із поліпшенням бізнес-середовища та підвищенням енергоефективності [11]. Головна мета діяльності МФК полягає в наданні кредитів малому та середньому бізнесу в країнах, що розвиваються. У кінцевому підсумку виникають глобальні ефекти діяльності МФК (рис. 4.6).

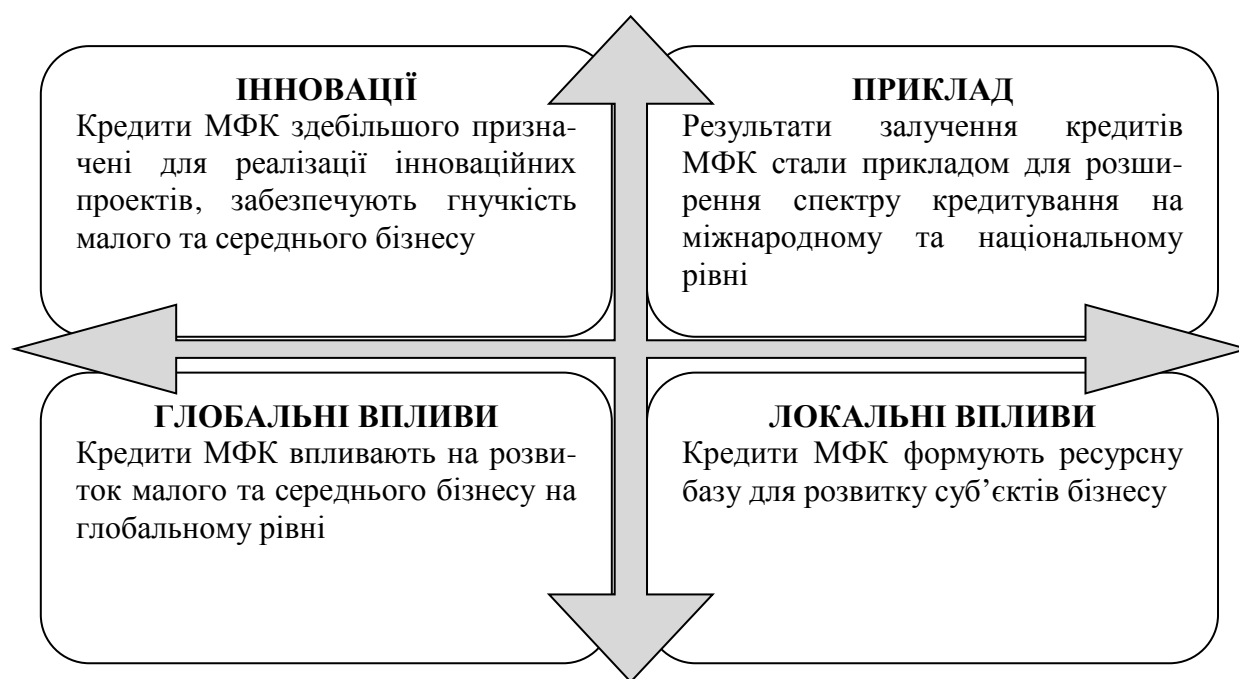


Рис. 4.6. Ефекти діяльності МФК

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [10].

Діяльність МФК заснована на твердженні, що країни з низьким рівнем доходу зацікавлені в залученні таких товарів та послуг, які здатні покращити їх рівень життя. У свою чергу, бізнес зацікавлений у пошуку нових ринків збуту на глобальному рівні для своїх товарів та послуг. Діяльність МФК зумовлена потребою сприяння взаємодії зацікавлених сторін на глобальному рівні. Формується інклюзивна бізнес-модель МФК (рис. 4.7).

Однією із сильних сторін кредитів МФК є здатність сформувати високодиверсифікований портфель, який одночасно ставить основний фокус на розвиток сектору малого та середнього бізнесу на глобальному рівні. Зокрема, уже протягом багатьох років великі компанії становлять не більше за один відсоток від загального кредитного портфеля МФК [13].

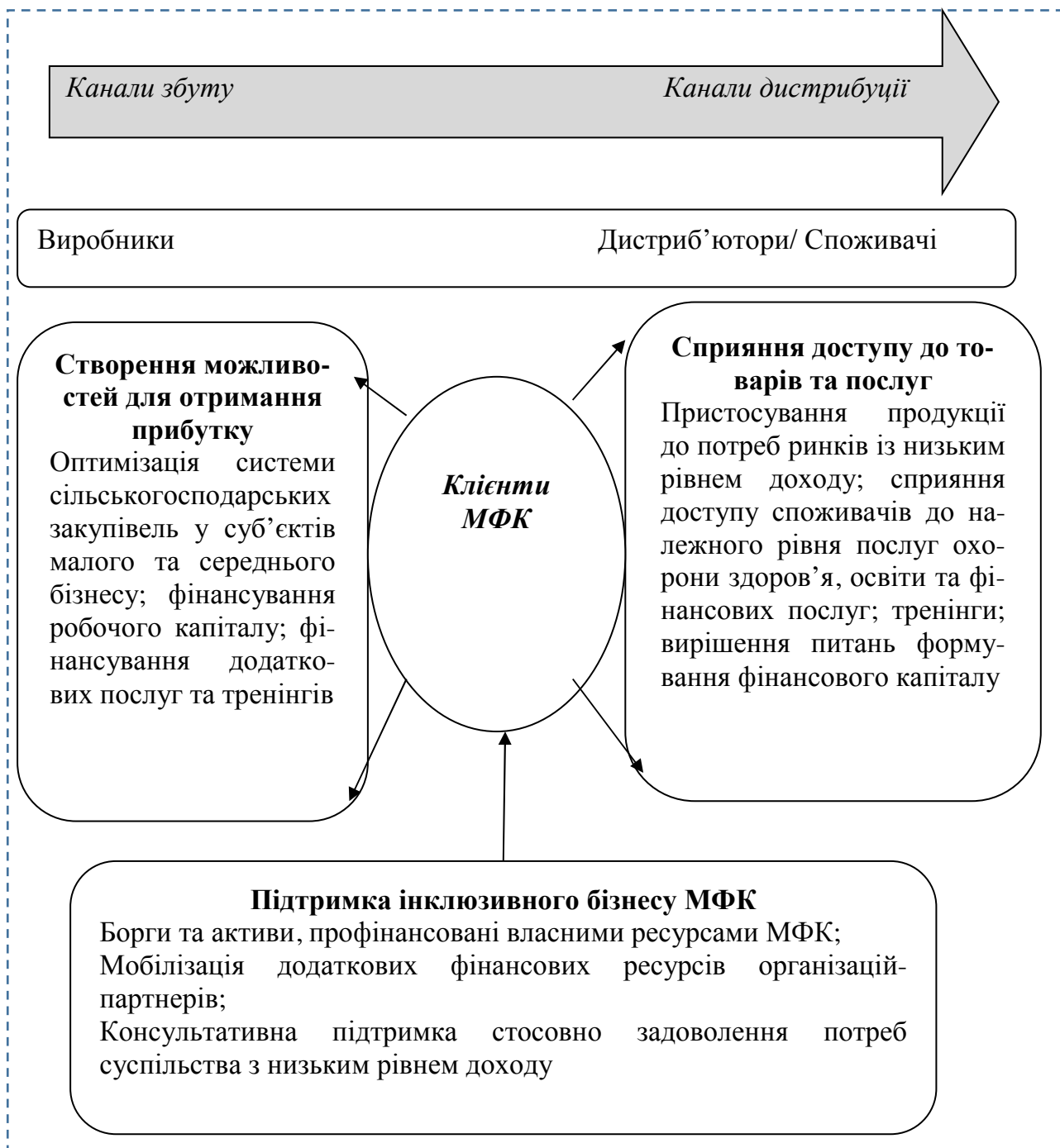


Рис. 4.7. Інклюзивна бізнес модель МФК

Джерело: [12].

Кредитори групи Світового банку розуміють переваги залучення фінансових ресурсів для реалізації проектів у країнах, що розвиваються. Проте є ризики, які супроводжують залучення інвестицій на такі ринки. З метою зменшення негативних впливів ризиків та уникнення збитків, створено БАГІ [14].

Метою організації є активізація економічного та соціального розвитку країн, що розвиваються, шляхом стимулювання залучення ресурсів міжнародних організацій та закордонних інвесторів. Гарантії БАГІ можуть отримати проекти, які реалізуються в країнах – членах МАР, постраждалих від конфліктів середовища, трансформаційні проекти та проекти захисту навколишнього середовища, а також економії енергії.

БАГІ допомагає впоратися із ризиками, які пов'язані з:

- неконвертованістю валюти та валютними обмеженнями;
- військовими діями, тероризмом та громадськими хвилюваннями;
- порушеннями договорів;
- невиконанням фінансових зобов'язань [14].

Гарантії БАГІ дають змогу максимально наблизити проекти країн, що розвиваються, до міжнародних економічних, соціальних та екологічних стандартів. Однак це не завжди можливо.

Так, діяльність Багатостороннього агентства гарантування інвестицій (БАГІ) сприяє розвитку фінансового сектору в Україні завдяки постійній підтримці іноземних стратегічних інвесторів у формі надання гарантій для захисту від політичних ризиків. Зокрема, БАГІ зосереджує увагу на тих інвестиційних проектах, які: полегшують доступ малих і середніх підприємств до фінансування, збільшують надання спеціалізованих банківських продуктів, включаючи лізингове фінансування, та зміцнюють капіталізацію банків. Крім того, БАГІ підтримує проекти у виробничій сфері, які стимулюють модернізацію виробництва і сприяють диверсифікації економіки. Загальна сума гарантій поточних проектів БАГІ в Україні становить близько 743,5 млн дол. США [15].

Під час фінансування проектів досить часто виникають спірні питання, врегулювання яких є метою діяльності МЦВСПІ. Останній є неприбутковою міжнародною організацією, яка за незначну винагороду вирішує міжнародні спори, які виникають як між інвесторами, так і між країнами. В основному МЦВСПІ надаються послуги щодо вирішення спорів згідно з конвенцією МЦВСПІ або інших умов, примирення згідно з конвенцією МЦВСПІ або інших умов, пошуку доказів, посередника та інші випадки врегулювання спорів [16].

Таким чином, група Світового банку складається з незалежних фінансових організацій, діяльність яких може бути не безпосередньо пов'язаною із кредитуванням. Проте поєднання цілей кожної організації сприяє досягненню завдань реалізації глобальних пріоритетів кредитування.

Безпосереднім кредитуванням проектів займаються МБРР, МАР та МФК. МБРР є основою групи Світового банку, зазвичай забезпечує реалізацію проектів у країнах із середнім рівнем доходу. Кредити МАР є альтернативним джерелом фінансування проектів у найменш розвинених країнах. Кредити МФК спрямовані на реалізацію приватних проектів. БАГІ та МЦВСПІ, у свою чергу, стимулюють залучення міжнародних кредитів, забезпечуючи гарантії та допомоги при вирішенні спорів відповідно.

Список використаних джерел

1. Проектне фінансування: підручник / за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2017. 434, [6] с.
2. Україна: концепція партнерства з країною на 2017–2021 роки. Звіт 114516-UA. Документ групи Світового банку. Київ, 2017. 96 с.
3. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do/brief/ibrd>.
4. Кожухова Т. В. Фінансування Світовим банком проектів розвитку в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 15. С. 17–20.

5. The Roles and Resources of IBRD and IDA. The World Bank. Official website. URL: <http://www.worldbank.org/en/about/annual-report/roles-resources>.
6. Information Statement. International Bank for Reconstruction and Development. *The World Bank*. 2014. № 16. 141 p.
7. Україна: концепція партнерства з країною на 2017–2021 роки. Звіт 114516-UA. Документ групи Світового банку. Київ, 2017. 96 с.
8. International Development Association (IDA). The World Bank's fund for the poorest. URL: <http://www.worldbank.org/ida>.
9. Lending Terms Effective as of January 1, 2015. IDA Terms. The World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/ida/articles-agreement/IDA-terms-Jan-15.pdf>.
10. International Finance Corporation. The World Bank Group. URL: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home.
11. Партнерство Світовий банк - Україна. *Огляд програм для країни*. 2014. № 4. 42 с.
12. Inclusive business at IFC. World Bank Group. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/f669250043e7497caa4aba869243d457/Inclusive+Business+Models+Group_Fact+Sheet_External.pdf?MOD=AJPERES.
13. International Finance Corporation (IFC). Aaa Stable Annual Credit Analysis. *World Bank Group*. 2016. 19 p.
14. Multilateral Investment Guarantee Agency. *The World Bank Group*. URL: <http://www.miga.org>.
15. Короткий огляд групи Світового банку. Центр інноваційних знань світового банку в Україні. URL: http://www.hneu.edu.ua/Overview_of_the_World_Bank.
16. The International Centre for Settlement of Investment Disputes. *The World Bank Group*. URL: www.worldbank.org/icsid.

4.2. Науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні

Сучасний розвиток сфери фінансових послуг відбувається у швидких умовах трансформації процесу надання послуг фінансовими установами. Інформаційні технології вже пронизують усю діяльність таких установ та сприяють процесам формування нових вимог клієнтів до надання зазначених послуг. Нині склалася ситуація, за якої фінансові установи, що не впроваджують нові технології обслуговування клієнтів поступово втрачають власну конкурентоспроможність на ринку фінансових послуг. Доречно зауважують В. Страхарчук та А. Страхарчук, що фінансові інтернет-послуги надають фінансовим установам нову можливість розширення своєї присутності на фінансових ринках та одночасно створюють нову категорію споживачів цих послуг – електронних клієнтів [21, с. 62]. Розробка фінансових продуктів із додатковими можливостями для клієнтів є об'єктивно необхідною умовою для подальшого розвитку зазначених установ. Окреслена ситуація приводить до кардинальних і невідворотних змін у функціонуванні всієї фінансової системи держави.

З урахування такої важливої ролі інформаційних технологій у розвитку сучасного суспільства та сфери фінансових послуг актуальними стають питання теоретичного та методологічного обґрунтування сутності електронних фінансових послуг, їхніх базових ознак, особливостей надання та впливу на функціонування ринку фінансових послуг і національної економіки загалом.

Основні наукові положення щодо дослідження сутності фінансових послуг, особливостей їх надання розглядаються у наукових роботах Є. Бондаренка, Т. Васильєвої, О. Дмитрієвої, К. Захарченко, В. Зимовця, В. Ільчука, І. Каракулової, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, В. Левченко, С. Науменкової, І. Подзигун, Є. Поліщук, Б. Пшика, Н. Ткаченка, В. Ходаківської, І. Школьник. Питання щодо визначення сутності електронних фінансових послуг та передумов їхнього подальшого розвитку вивчалися Д. Адамюк, О. Гончаренко, О. Світличною, В. Стойкою, М. Палош, В. Стахарчук та ін.

Аналіз впливу системи електронних фінансових послуг на розвиток як ринку фінансових послуг, так і економіки держави проведений у роботах С. Волосович, Г. Кулини, Н. Мартиненко, Н. Морозко, О. Неізнестної, Н. Пантелеєвої, Г. Поченчук, М. Тарасюк, С. Циганова.

Проте існує незначна кількість праць, у яких обґрунтовується теоретична сутність електронних послуг, їхні ознаки. Також присвячено недостатньо уваги питанням виділення базових типів таких послуг, особливостей надання й аналізу сукупності таких послуг, як цілісної системи. Незважаючи на численні напрацювання у сфері пізнання впливу системи електронних фінансових послуг на розвиток фінансових установ, їхніх клієнтів, існує потреба також у проведенні додаткових досліджень щодо систематизації переваг, недоліків використання таких послуг, обґрунтування ролі такої системи в розбудові національної економіки та визначення особливостей взаємозв'язку між ними.

Впровадження нових електронних послуг у роботу фінансової установи дає можливість отримати значну кількість переваг як організаційного, так і фінансового характеру. Насамперед такі установи мають змогу спростити сам процес надання фінансової послуги, підвищити кількість потенційних клієнтів, скоротити операційні та адміністративні витрати і т. ін. Впровадження відповідних технологій надання фінансових послуг клієнтам дозволяє забезпечити інноваційний рівень функціонування відповідних фінансових установ для забезпечення конкурентоспроможності їх на ринку фінансових послуг. Тобто розширення класичного переліку фінансових послуг банківськими і небанківськими установи є об'єктивною передумовою подальшого їхнього розвитку.

Дослідження сутності електронних послуг почнемо з визначення природи послуги як економічної категорії. У наукових роботах зустрічаються різні підходи до її розгляду. Наведемо декілька з них: 1) послуга – це явище у вигляді діяльності, природного блага, процесу невідчутних дій, що спрямовані на задоволення потреб та бажань людини, що набувають як матеріальної, так і нематеріальної форм та мають споживчу вартість [26, с. 48]; 2) послуга – результат виконання відповідних операцій із фінансовими активами, спрямованих на задоволення індивідуальних фінансових потреб клієнтів; періодичність операцій у процесі надання послуг має суттєве значення, оскільки діяльність з надання фінансових послуг є підприємницькою і має здійснюватися систематично на постійній основі та з метою отримання прибутку [5, с. 176]; 3) послуга – певна діяльність, яка не пов'язана зі створенням речі (її відновленням, ремонтом тощо), однак, сама по собі породжує відповідне благо, що має споживчу вартість, та в силу своїх корисних властивостей здатна задовольняти певні потреби [19,

с. 235]; 4) послуги – види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий, раніше не існуючий матеріально-речовий продукт, але змінюється якість уже наявного, створеного продукту. Це блага, що надаються не у вигляді речей, а у формі діяльності [3]; 5) послуга – специфічний товар інфраструктурного характеру, який виражається в діяльності, пов’язаній із забезпеченням нормального або більш ефективного функціонування учасників ринку [15, с. 242].

Отже, послугу як класичну економічну категорії варто розглядати як нематеріальної форми результат взаємодії між окремими суб’єктами, у результаті якого відбувається задоволення відповідних потреб одного з них. Враховуючи наведене визначення, проведемо аналіз сутності дефініції «фінансова послуга». У чинній законодавчій базі регулювання діяльності фінансових установ в Україні, зокрема, у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», фінансову послугу розглядають як операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [18]. На сьогодні також існує багато наукових концепцій визначення сутності фінансової послуги як окремого об’єкта пізнання. У табл. 4.3 представлені наукові підходи до розгляду її природи.

Таблиця 4.3

Наукові підходи до трактування сутності категорії «фінансова послуга»

Трактування	Джерело
1	2
Фінансова послуга – нематеріальної форми результат взаємодії, якому притаманна споживча вартість між суб’єктами в процесі задоволення одним учасником (виробником фінансової послуги) фінансових потреб іншого (споживача фінансової послуги) за власний рахунок, рахунок клієнта або за рахунок залучених фінансових ресурсів інших споживачів відповідно до чинного законодавства з метою отримання прибутку, збереження вартості активів або досягнення соціального ефекту від реалізації такої послуги [6, с. 30]	Дубина М. В. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: теорія, методологія, практика: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 667 с.
Фінансові послуги – сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів для фінансового та економічного забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг (як правило) на платній основі й що мають особливі риси функціонування [7, с. 12]	Захарченко К. В., Захарченко Л. А., Потапова-Сінько Н. Ю. Ефективність розвитку фінансових послуг оператора поштового зв’язку: монографія. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. 256 с.
Фінансова послуга – це операції з фінансовими активами на банківському, страховому та інвестиційному ринку, що здійснюються інституційними одиницями фінансового сектору в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання доходу і/або збереження реальної вартості фінансових активів [8, с. 166]	Коваленко Ю. Фінансові послуги: сутність і класифікація. <i>Світ фінансів</i> . 2012. № 3. С. 162–169.

2	3
Під фінансовою послугою розуміється економічна діяльність, пов'язана із задоволенням попиту, яка виражається у трансформації фінансових ресурсів у фінансовий капітал на банківському, страховому та інвестиційному ринках, а також у наданні інших послуг фінансового характеру, здійснюваних фінансовими посередниками [16, с. 85]	Подзигун І. Фінансовий ринок та ринок фінансових послуг: взаємозв'язок та єдність. <i>Ринок цінних паперів України</i> . 2013. № 1-2. С. 83–88.
Під фінансовою послугою запропоновано розуміти результат здійснення операцій з фінансовими активами в інтересах споживачів, що безпосередньо зумовлюють рух фінансових ресурсів з метою задоволення потреб споживачів, збереження реальної вартості фінансового активу та отримання прибутку [2, с. 24]	Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Українська академія банківської справи національного банку України. Суми, 2011. 236 с.

Джерело: складено авторами.

Враховуючи сутність послуги як економічної категорії та наукові концепції розгляду фінансової послуги, на наше переконання, таку послугу варто розглядати таким чином: фінансова послуга – нематеріальної форми результат взаємодії між фінансовими установами та їхніми клієнтами, у результаті якого відбувається рух фінансових ресурсів та здійснюється задоволення відповідних потреб споживачів у таких послугах.

Для обґрунтування сутності електронної фінансової послуги та визначення особливостей її надання, розглянемо також зміст категорії «електронна послуга». Зауважимо, що досить часто такі послуги ототожнюють з інтернет-послугами. Наприклад, В. С. Стойка зазначає, що помилковим є ототожнення фінансових послуг в умовах електронного бізнесу як такі, що надаються через мережу Інтернет [20, с. 130]. О. Гончаренко, О. Світлична зауважують, що розглядаючи фінансові послуги як категорію е-бізнесу, необхідно розрізняти сферу фінансового забезпечення електронної комерції в Інтернеті та електронні фінансові послуги в мережі [5, с. 178]. Отже, враховуючи вище отримані результати дослідження, логічно припустити, що електронна послуга за своєю природою – нематеріальної форми результат взаємодії між окремими суб'єктами, у результаті якого відбувається задоволення відповідних потреб одного з них за допомогою інформаційно-комп'ютерних технологій.

Д. І. Адамюк зауважує, що згідно із задекларованим підходом ЄС до поставок електронних продуктів як до надання послуг, послугу інформаційного суспільства визначено як будь-яку послугу, що зазвичай надається за винагороду, на відстані, електронними засобами та на індивідуальну вимогу отримувача послуги [1, с. 114–115].

Проте з практичного погляду на сьогодні всі фінансові послуги надаються за допомогою використання відповідних інформаційних технологій та спеціального обладнання. Жодна фінансова установа не здійснює діяльність без таких технологій. Однак у процесі надання таких послуг зазначені установи фактично використовують окреслені технології як допоміжні засоби. При цьому сам процес фінансової послуги відбувається за допомогою працівника банку

або небанківського фінансового посередника, який консультує та обслуговує клієнтів. Відповідно, окреслена особливість кардинально відрізняє класичні та електронні фінансові послуги між собою.

У науковій літературі існують інші підходи до визначення сутності електронної фінансової послуги. В. С. Стойка, М. І. Палош пропонують таку послугу розглядати як послугу, яка (або частина якої) надається через мережу Інтернет у режимі он-лайн, використовуючи особливості комунікаційного середовища нового покоління, а саме: можливість одночасного забезпечення інформаційної взаємодії провайдера послуги з великою кількістю клієнтів, забезпечення доступності інформації незалежно від місцезнаходження клієнта та часу доби, глобальність і персоніфікованість послуг, можливість оперативного прийняття рішень у процесі взаємодії між системою і користувачами тощо [20, с. 130]. Проте, на наш погляд, сутність електронної фінансової послуги варто розглядати через концепцію дослідження природи, насамперед, фінансової послуги, а вже потім визначати особливості її електронного способу надання. Таким чином, оперуючи визначенням категорій «фінансова послуга», «електронна послуга» з'ясуємо сутність електронної фінансової послуги (рис. 4.8).

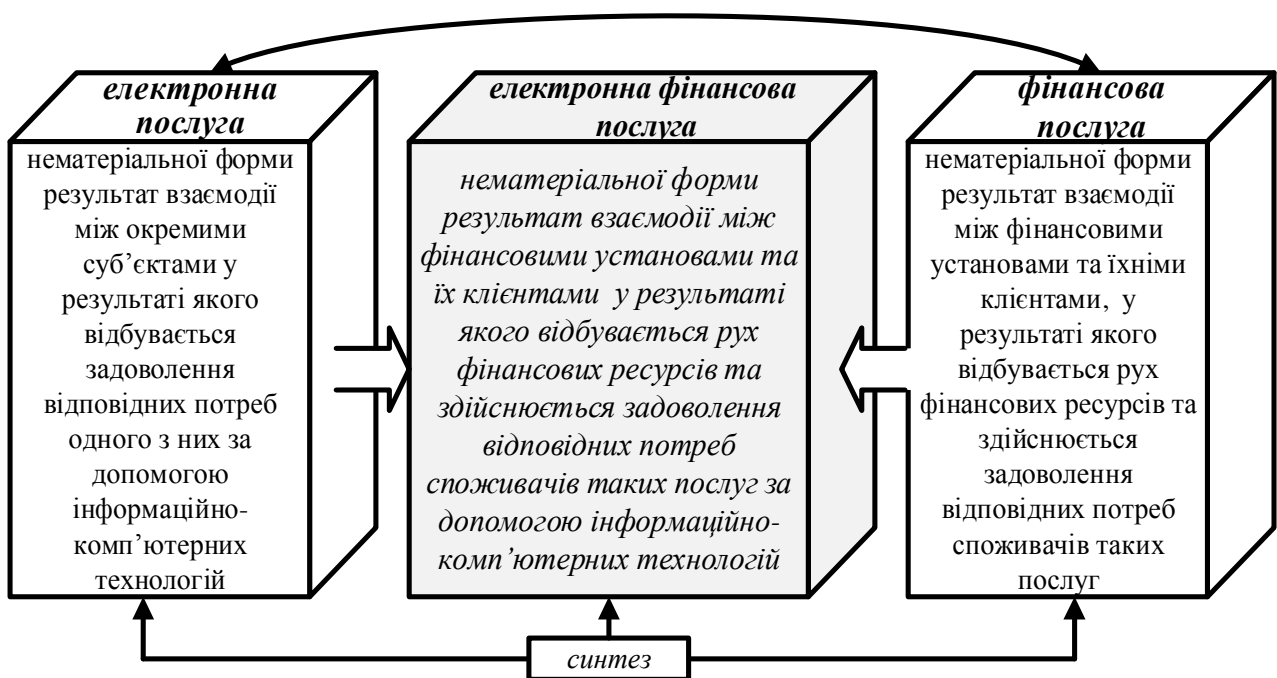


Рис. 4.8. Визначення сутності категорії «електронна фінансова послуга»

Джерело: складено авторами.

Враховуючи визначену сутність електронної фінансової послуги, можна обґрунтувати основні її ознаки, а саме:

1. *Нематеріальність* – електронна фінансова послуга за своєю природою є нематеріальною, оскільки створюється в процесі взаємодії двох суб'єктів, у результаті чого відбувається задоволення потреби споживача; квитанція про надання відповідної послуги формується фінансовою установою в електронному вигляді з можливістю друку її для клієнта.

2. *Платність та безплатність* – у переважній більшості випадків усі фінансові послуги є платними для їхніх користувачів. Проте електронні фінансові послуги різними фінансовими установами надаються як на платній, так і на безоплатній основі. Це дозволяє таким посередникам залучати нових клієнтів, пропонуючи їм більш привабливі умови обслуговування.

3. *Зручність та доступність* – надання електронних фінансових послуг є зручними способом отримання такої послуги як фізичними, так і юридичними особами. Насамперед, громадяни мають можливість мати особистий кабінет, в якому відображаються всі трансакції за окремими рахунками, зберігається їхня історія. Використовуючи сучасні додатки на мобільних телефонах, клієнти мають змогу здійснювати розрахунки одразу, навіть якщо поблизу немає фінансових установ. Така ситуація значно спрощує зазначений процес і при подорожі за кордон. Саме підвищена зручність та доступність здійснення електронних фінансових послуг є найбільшою перевагою в порівнянні з класичними фінансовими послугами.

4. *Технологічність* – надання фінансової послуги є окремим процесом, кожна з операцій якого регламентується відповідними документами. Відповідно надання електронних послуг також відбувається через формування сукупності принципів, правил та особливостей такого процесу. Саме такий підхід дозволяє чітко ідентифікувати всі прості операції, які необхідно виконати клієнту і фінансовій установі для задоволення потреби споживача у відповідних послугах.

5. *Віртуальність* – невід’ємна ознака електронної фінансової послуги, оскільки такі послуги надаються виключно за допомогою інтернет-технологій і існують у віртуальному просторі, де взаємозв’язок між фінансовою установою та її клієнтами відбувається через інформаційні технології.

6. *Результативність* – електронна фінансова послуга є результатом взаємодії фінансової установи та її клієнтів і саме результативність є об’єктивною ознакою такої послуги. Послуга може бути виконана швидко або відхилена фінансовою установою з різних причин (неправильна інформація, недостатність даних, брак фінансових ресурсів і т. ін.). Перевагою електронної фінансової послуги є можливість перевірки результату здійснюваної операції, мінімізація помилок при використанні різних шаблонів для періодичних оплат, відстеження кредитних та депозитних рахунків, залишку позики, нараховані відсотки та комісії.

7. *Знеособленість* – особливістю електронної фінансової послуги є те, що в процесі її надання не відбувається особистий контакт працівника фінансової установи та клієнта. Вся взаємодія проходить у віртуальному просторі. Така обставина є зручною для всіх сторін фінансових відносин, оскільки спрощує сам процес надання фінансової послуги, відбувається мінімізація негативного впливу людського чинника на такий процес.

8. *Швидкість виконання* – для електронної фінансової послуги притаманною є висока швидкість виконання доручень клієнтів, оскільки в цьому процесі не беруть участі працівники фінансової установи, а надання послуги відбувається автоматично за заданим раніше алгоритмом. Проте швидкість надання послуги залежить від якості інтернет-з’єднання та технічних можливостей фінансової установи щодо підтримки власної платформи надання електронних послуг.

9. *Інформаційність* – електронна фінансова послуг є за своєю природою інформаційною, оскільки її надання відбувається через використання інформаційних технологій. Відповідно, зазначена особливість дозволяє споживачам отримати всі переваги від використання таких технологій. З іншого боку, процесу надання таких послуг притаманні й відповідні загрози, що пов'язані передусім із захистом персональної інформації про клієнтів, даних про їхні рахунки, обсяги доступних ресурсів. Саме це вимагає від фінансових установ при плануванні впровадження таких послуг також витратитися на побудову системи захисту всього механізму їх надання.

10. *Довірче ставлення* – для електронної фінансової послуги притаманним є, як зазначалося, знеособлення всього процесу її надання. Тобто при задоволенні потреб споживачів працівники фінансової установи не беруть активної участі в цьому процесі. Однак така ситуація не завжди влаштовує споживачів фінансових послуг через їхню недовіру до електронних фінансових послуг і бажання обов'язково здійснювати платежі, отримувати кредити у відділеннях таких установ. Саме тому в основі надання електронних фінансових послуг лежить довіра до відповідної установи: довіра загалом до банку, небанківського посередника, довіра до його здатності захистити фінансові ресурси клієнта та інформацію про нього; довіра до забезпечення операцій споживача від шахрайських дій самих працівників банку тощо. Тобто довіра є необхідною умовою залучення клієнтів до процесу надання електронних фінансових ресурсів і є ж результатом взаємодії, що дозволяє споживачу фінансових послуг використовувати запропоновані йому технології і у майбутньому.

До основних передумов виникнення електронних фінансових послуг варто віднести такі:

- виникнення нових інформаційних технологій опрацювання, збереження та передачі інформації;
- поступова конвергенція окремих сегментів ринку фінансових послуг та створення великих фінансових супермаркетів;
- підвищення рівня доступу громадян до мережі Інтернет та зростання його швидкості;
- зміна структури світового господарства через виникнення нових галузей економіки, що побудовані на використанні інформаційних технологій та Інтернету (електронний бізнес, електронна комерція) та ін.

Використовуючи окреслене вище трактування категорії «електронна фінансова послуга», розглянемо її сутність за допомогою використання системного підходу як наукового методу пізнання. У монографії його будемо розглядати як теоретичний науковий підхід, якому притаманна універсальність і сутність якого полягає у розгляді досліджуваного об'єкта як цілісної системи, окремого явища, що складається з компонентів та взаємозв'язків між ними [24, с. 12]. Відповідно, система – цілісний об'єкт дослідження, який цілеспрямовано виділений дослідником у процесі наукового пізнання реальності, що має певну окремо ідентифіковану мету функціонування, складається з компонентів та їх взаємозв'язків, взаємодії з іншими об'єктами реальності, які становлять зовнішнє середовище щодо об'єкта пізнання [6, с. 46; 25, с. 24-26].

Отже, розглядаючи сукупність електронних фінансових послуг як окрему систему, необхідно визначити мету її функціонування, базові компоненти та зв'язки між ними, контури такої системи та зовнішні елементи з якими вона взаємодіє. На рис. 4.9 представлено модель системи електронних фінансових послуг. Зауважимо, що у цьому випадку розглядається абстрактний варіант такої системи, не прив'язуючись до діяльності окремих типів фінансових установ, для кожного з яких буде притаманна власна система електронних фінансових послуг, які вони мають право та можуть надавати. Отже, систему електронних фінансових послуг варто, на нашу думку, розглядати як сукупність взаємозв'язків між виробниками та споживачами фінансових послуг, які надаються однією стороною іншій за допомогою використання інформаційних технологій та Інтернету. Аналізуючи сукупність електронних фінансових послуг як цілісного об'єкта пізнання, варто зауважити значний рівень динамічності такої системи, яка змінюється швидкими темпами.

Погоджуємося з позицією В. Страхарчук, А. Страхарчук, що система електронних фінансових послуг є динамічною, вона постійно удосконалюється, поповнюється новими сегментами послуг, а отже, і розвиток концепції електронних фінансових послуг є постійно актуальним, повинен перебувати в постійній динаміці [21, с. 59].

Таким чином, основною метою функціонування системи електронних послуг, яка представлена на рис. 4.9, варто визначити необхідність надання послуг фізичним та юридичним особам фінансовими установами у більш зручний спосіб. Фактично така мета визначається наявним попитом на відповідні послуги з боку споживачів фінансових установ, які ними користуються. Відповідно за наявності попиту виникає і пропозиція. Для фінансових установ метою надання електронних фінансових послуг є забезпечення конкурентоспроможності власної діяльності.

Розглядаючи сукупність електронних фінансових послуг як єдину систему, яка постійно перебуває в розвитку, варто зауважити, що для неї притаманними є всі властивості системності та наявність функцій роботи, принципів функціонування, властивостей, що відрізняють її від інших.

Фактично зазначена система – це результат взаємодії споживачів та виробників фінансових послуг. Насправді при використанні таких послуг відбувається рух фінансових відносин від клієнтів фінансових установ та надання відповідної послуги фізичним та юридичним особам через використання інформаційних технологій. Саме опосередкована участь таких технологій у процесі надання електронної фінансової послуги є тією універсальною ознакою, що відрізняє їх від інших фінансових послуг. Відповідна система електронних фінансових послуг взаємодіє із зовнішнім середовищем, тобто іншими системами, до складу яких можна віднести системи управління фінансовими установами, управління портфелем фінансових послуг і т. ін. Така взаємодія відбувається через рух різних ресурсів: матеріальних, інформаційних, фінансових. Саме їх наявність дозволяє функціонувати зазначеній системі, яка при власній діяльності також продукує нові власні ресурси, які в сукупності формують канали взаємодії з компонентами зовнішнього середовища.

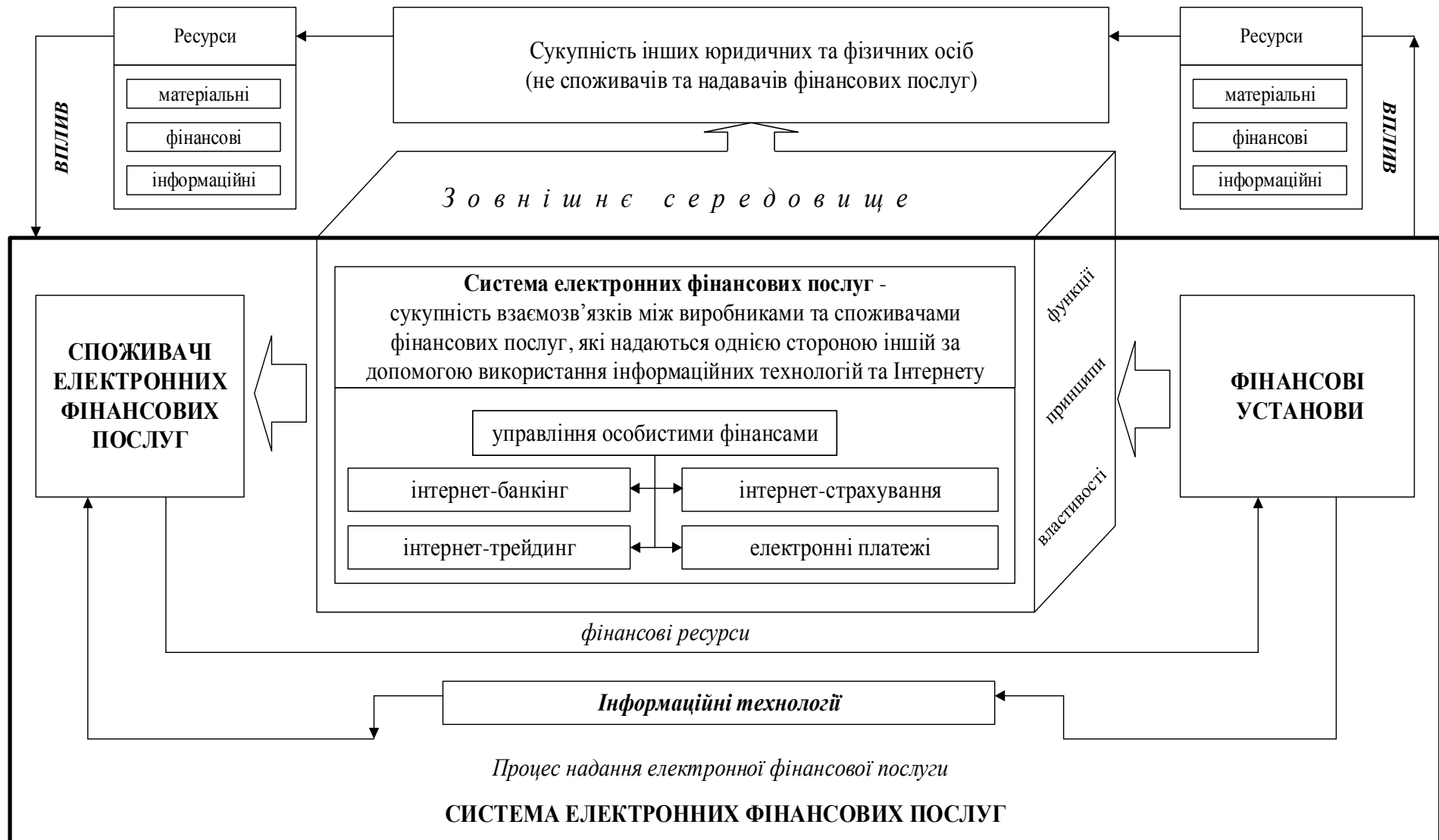


Рис. 4.9. Модель системи електронних фінансових послуг

Джерело: складено авторами з урахуванням [1; 24; 25].

Розглянемо основні складові системи електронних фінансових послуг. На сьогодні в межах такої системи прийнято розглядати значну кількість різних фінансових послуг, які можуть надаватися як банківськими, так і небанківськими фінансовими установами. У наукових працях єдиної позиції серед учених щодо базових елементів такої системи не існує. Розглянемо деякі існуючі концепції до систематизації зазначених послуг. О. Гончаренко, О. Світлична зауважують, що в розвинених країнах електронні фінансові інтернет-послуги можна об'єднати в такі класи: інтернет-банкінг – надання банками клієнтам можливостей електронного управління своїми рахунками через Інтернет; інтернет-трейдинг – надання фінансовими інститутами клієнтам можливості ефективного оперування своїми коштами та цінними паперами на глобальних валютних і фондових ринках завдяки можливостям Інтернету; інтернет-страхування – забезпечення процесу оформлення, оплати та придбання страхових полісів і отримання страхових премій з використанням Інтернету [5, с. 179].

В. Страхарчук, А. Страхарчук звертають увагу на систематизацію, яку пропонують аналітики McKinsey & Company. Вони серед електронних фінансових послуг виділяють електронний банкінг, управління капіталовкладеннями, торгівлю цінними паперами, управління капіталами, страхування, персональні фінансові послуги (у тому числі Mobilbanking), стратегічне управління [21, с. 62]. В. С. Стойка, М. І. Палош зазначають, що до основних сегментів міжнародного ринку фінансових Інтернет послуг варто відносити інтернет банкінг (e-banking); електронні гроші та міжнародні платіжні системи в Інтернет (e-money, e-payment); брокерські послуги (e-brokerage); інтернет-страхування (e-insurance); корпоративні платіжні системи (corporate payment systems); процесинг платежів (electronic payments processing) [20, с. 131]. С. В. Науменкова, С. В. Міщенко констатують, що характерною ознакою фінансових інтернет-послуг є використання Інтернету у сферах банківської діяльності, страхування та трейдингу [11].

На наше переконання, до базових компонентів системи електронних фінансових послуг варто віднести такі елементи: електронні платежі; інтернет-банкінг; інтернет-трейдинг; інтернет-страхування; управління особистими фінансами. Окреслений перелік може бути більш деталізований та розширений новими послугами, оскільки, як вже зазначалося, окреслена система таких послуг є дуже динамічною і швидко змінюється під тиском нових технологій, які постійно розвиваються та змінюються. Розглянемо зазначені компоненти докладніше.

Електронні платежі – вид фінансової послуги, яку на сьогодні реалізують не лише банківські установи, але через Інтернет такі послуги активно надаються фінансовими компаніями. У цій сфері такі фінансові посередники вже почали створювати серйозну конкуренцію банкам, які завжди були монополістами у сфері розрахунково-касового обслуговування клієнтів. Відповідно, банківські установи змушені для забезпечення конкурентоспроможності на ринку платежів розробляти власні відповідні фінансові продукти.

Інтернет-банкінг – система обслуговування клієнтів через Інтернет, яку пропонують банківські установи клієнтам. Здебільшого банківські установи пропонують не лише здійснювати розрахунково-касове обслуговування, але

впроваджують низку додаткових послуг та можливостей. До їх числа можна віднести відстеження руху фінансових ресурсів, перевірку залишків на рахунках, збереження історії всіх трансакцій клієнта тощо. С. В. Науменкова, С. В. Міщенко зазначають, що інтернет-банкінг (e-banking) – це діяльність банку з надання комплексу послуг клієнтам щодо електронного управління своїми рахунками через Інтернет. Відповідно до зарубіжної та вітчизняної практики Інтернет-банкінгу належать: управління рахунками (виписки, перекази з рахунку на рахунок, підготовка балансів тощо); відкриття депозитів, здійснення валютних операцій; здійснення платіжних операцій (перекази коштів, оплата рахунків за товари, комунальні платежі тощо); обмін фінансовими документами [11].

Інтернет-трейдинг – система надання можливості клієнтам фінансових посередників здійснювати операції на ринку цінних паперів, валютному ринку. Наявність такої систем дає змогу залучити кошти дрібних інвесторів, які бажають вкласти їх у більш ризиковані проекти для отримання підвищеного рівня доходу. Фінансові посередники мають змогу через такі системи надавати послуги клієнтам, розробляти нові технології та фінансові інструменти для здійснення зазначених операцій. Інтернет-трейдинг дає можливість фінансовим посередникам надавати клієнтам широкі можливості оперування активами на валютних і фондових ринках, перетворює інформацію у товар, змінює характер і динаміку ринків, що проявляється в різкому зростанні кількості операцій і швидкості обороту капіталу, скороченні часу прийняття рішень і реакції учасників на зміни ринкової ситуації [20, с. 131].

Інтернет-страхування (e-страхування) – система надання послуг клієнтам компаніями через мережу Інтернет, що дозволяє підвищити якість обслуговування та розширити перелік послуг, які можуть такі компанії надавати своїм клієнтам. В Україні системи інтернет-страхування розвинуті слабо. У переважній більшості випадків ті страховики, що є відокремленими підрозділами іноземних компаній, створюють нові технології або імпортують їх із-за кордону і впроваджують у власну діяльність на вітчизняному страховому ринку. Загалом створення мобільних додатків, власних кабінетів для клієнтів підвищує рівень інформаційної обізнаності споживачів про здійснені платежі, виплати, дозволяє замовляти відповідні послуги он-лайн.

Управління особистими фінансами – система, що побудована відповідними фінансовими установами для надання послуг тим клієнтам, які мають потребу в кваліфікованій роботі з їхніми фінансовими ресурсами. Такі послуги надаються заможним громадянам та підприємствам з метою підвищити ефективність використання їхніх коштів. Окреслені послуги надаються різними фінансовими установами і для цього вони розробляють та використовують сучасні інформаційні технології для надання клієнту змоги відслідковувати рух власних фінансових ресурсів, аналізувати прийняті фінансовою установою рішення. Ці технології дають змогу підвищити оперативність взаємодії фінансової установи та її клієнтів, збільшити прозорість процесу управління фінансовими ресурсами.

До основних особливостей надання електронної фінансової послуг варто віднести такі.

1. Надання електронних фінансових послуг за допомогою використання інформаційних технологій. Така особливість відрізняє такі послуги від класичних їх видів. Здійснення опосередкованої участі сучасних інформаційних технологій у процесі взаємодії між фінансовими установами та їхніми клієнтами є об'єктивно існуючою умовою створення електронної фінансової послуги.

2. Безособовий спосіб надання фінансової послуги. Така особливість є наслідком використання інформаційних технологій у процесі надання фінансових послуг, оскільки взаємодія між працівниками банку та споживачами таких послуг відбувається у віртуальному просторі, у якому не потрібно контактувати безпосередньо з працівниками банку. Це також допомагає фінансовим установам мінімізувати негативний вплив людського чинника під час продажу фінансових продуктів.

3. Надаються значною кількістю різних фінансових установ. Електронні фінансові послуги у всьому світі, у т. ч. і в Україні, надаються не лише банківськими установами, але й іншими фінансовими компаніями. Такі установи вже створюють серйозну конкуренцію комерційним банкам. Слушно зауважує О. В. Неізнестна, що історично банки домінували на ринку фінансових послуг. Однак із появою FinTech і значного кола небанківських компаній, їхній вплив почав слабшати. У той час, поки банки продовжують активно використовувати фізичну інфраструктуру (філії та відділення) та застарілі канали продажу, IT-компанії поступово вчаться працювати з фінансовими послугами, перед банками постає проблема розробки та впровадження якісно нового програмного забезпечення для більш ефективної взаємодії з клієнтами [12, с. 29].

4. Дистанційний характер надання фінансових послуг. Така особливість є наслідком поширення мобільного Інтернету у світі та можливості здійснювати розрахунки за допомогою смартфона. Це є однією з найбільш вагомих переваг використання електронних фінансових послуг для клієнтів. У Африці, наприклад, користувачі мобільних платіжних систем перевищують за чисельністю власників банківських рахунків. У Німеччині альтернативні платежі становлять близько 66 % усіх покупок онлайн комерції, а в Китаї платформа Alipay домінує на ринку і фактично виборола перше місце у міжнародній платіжній системі PayPal, досягнувши 300 млн зареєстрованих користувачів [23, с. 30].

5. Мають персоніфікований характер та сприяють індивідуальному підходу до обслуговування клієнтів. Така особливість є важливою для розвитку фінансових установ та поступово змінює їхній підхід до формування нових каналів продажу фінансових продуктів. Для цього такі установи починають використовувати накопичену про клієнтів інформацію та за допомогою її опрацюванню мають змогу найбільш точно спрогнозувати попит окремих груп споживачів на фінансові послуги. У цій ситуації на перший план виходить технологія Big Data, яка дозволяє віддалено управляти відносинами банків із клієнтами за допомогою масової персоналізації. Досліджуючи цифрові трансакції (історію покупок, баланс рахунку, постів у соціальних мережах і т. ін.), така технологія може запропонувати інтуїтивне обслуговування, яке є актуальним

для клієнта в певний момент часу. Використання зазначеної технології значно розширює межі банківського бізнесу, адже банк володіє найголовнішим, тим, чого немає у Google, Facebook і у тисячі інтернет-магазинів – доступом до рахунків клієнта [12, с. 30].

Відповідно, зазначені особливості зумовлюють переваги використання електронних фінансових послуг як для фінансових установ, так і для їхніх клієнтів. Їх сукупність представлена на рис. 4.10.



Рис. 4.10. Переваги використання електронних фінансових послуг фінансових установ та їхніх клієнтів

Джерело: складено авторами на основі [4; 17].

Отже, аналіз окреслених переваг дозволяє зробити висновок щодо значної перспективності подальшого розвитку системи електронних фінансових послуг, оскільки вона є зручною для клієнтів і, відповідно, спонукатиме фінансові установи впроваджувати нові механізми підвищення якості обслуговування споживачів. Серед окреслених переваг особливу увагу варто приділити значній трансформації підходу клієнтів різних вікових груп до здійснення розрахунків і використання електронних фінансових послуг. Для молодого покоління громадян використання таких послуг є беззаперечною перевагою і вони активно ними користуються, формуючи загалом своїм попитом подальші зміни у сфері фінансових послуг.

Слушно зауважує Н. Пантелеева, що цифрова диференціація зумовила поділ клієнтів залежно від ступеня схильності до цифрових інноваційних технологій на кластери, а саме клієнтів, які використовують традиційні канали взаємодії; вибірково використовують інноваційні технології залежно від їх корисності та накопиченого досвіду; прагнуть, але не мають можливості широко використовувати інноваційні технології; вважають інноваційні технології важливою і невід’ємною складовою особистого життя [14, с. 70]. Відповідно, для кожної з таких груп споживачів фінансові установи вже сьогодні активно розробляють фінансові продукти, щоб максимально задовольнити наявний попит на фінансові послуги.

На рис. 4.11 наведено узагальнену інформацію про особливості впливу системи електронних фінансових послуг на функціонування як ринку фінансових послуг загалом, так і національної економіки.

Варто зазначити, що між зазначеними об’єктами існує дуже тісний взаємозв’язок, оскільки трансформація окремих секторів національної економіки сприяє виникненню попиту на нові фінансові послуги, які намагаються задовольняти фінансові установи, розробляючи відповідні продукти.

У свою чергу, впроваджуючи сучасні інформаційні технології банки та фінансові компанії створюють умови для спрощення розрахунків між економічними суб’єктами, підвищують доступ до кредитних та інвестиційних коштів, активізують процеси залучення фінансових ресурсів індивідуальних інвесторів. Це сприяє як розвитку ринку фінансових послуг, так і підвищує темпи економічного зростання в державі.

Активне використання інформаційних технологій для створення нових видів фінансових продуктів та розширення власного продуктового ряду фінансовими установами сприяє підвищенню швидкості трансформації загалом ринку фінансових послуг як єдиною економічної системи. Беззаперечно, значного впливу зазнає і класична система управління фінансовими установами, змінюються моделі продажу фінансових продуктів. Проте окреслений ринок під тиском сучасних, швидко змінюваних інноваційних технологій поступово і безповоротно рухається до нового стану свого існування. Зміни відбуваються в усіх сегментах такого ринку: кредитному, інвестиційному, страховому та депозитному. Інформаційні технології стали відігравати важливу роль у їхньому подальшому розвитку. Відповідно, у майбутньому, на нашу думку, відбудеться зміна загальної моделі функціонування ринку фінансових послуг. Така позиція підтверджується прогнозами аналітиків та експертів щодо базових тенденцій його трансформації.

Зокрема, за прогнозами голови іспанського банку BBVA Франциско Гонсалеса, так звана світова FinTech-революція з часом може знищити близько половини банківських установ у світі. А за оцінками, наприклад, найбільшого американського банку Citi, подальше зростання FinTech-стартапів призведе до того, що до 2025 року 30 % банківських співробітників (1,7 млн) світової банківської системи втратять свої робочі місця [22].

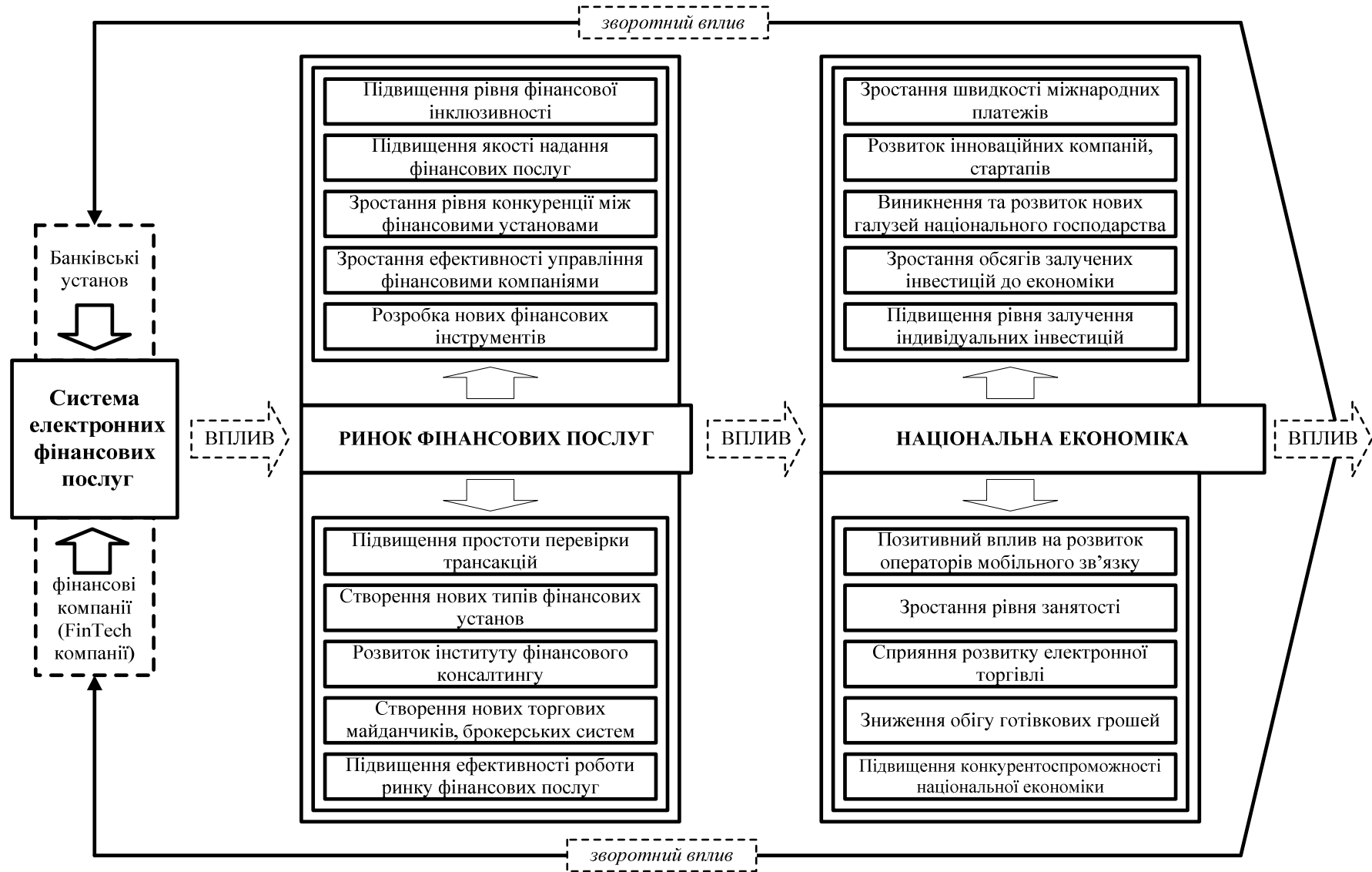


Рис. 4.11. Особливості впливу системи електронних фінансових послуг на ринок фінансових послуг та національну економіку

Джерело: складено авторами на основі [6; 10; 25].

Однак, на наше переконання, банківські установи не зникнуть із фінансової системи держав, а модифікують власну діяльність, підвищать ефективність роботи. Таке твердження підтверджується активними діями банкірів у системі розробки нових інноваційних фінансових технологій. Також такі установи мають у наявності необхідні фінансові ресурси, які не потрібно залучати на кредитних та інвестиційних ринках. Залучення нових спеціалістів до цієї сфери дозволить банківським установам залишити за собою провідну роль у розвитку світової фінансової системи. Проте при цьому такі установи змушені будуть, як зазначалося, адаптувати під нові вимоги бізнес-моделі власного розвитку. Зокрема, значної трансформації потребуватиме механізм надання кредитів, залучення депозитів. Перевагу отримають ті установи, які зможуть надати клієнтам найбільш зручні способи отримання таких фінансових послуг. За оцінками аналітиків, майбутнє за банками, які надаватимуть послуги надзвичайно швидко, і вже в недалекому майбутньому клієнт зможе відкрити депозит або взяти кредит за допомогою одного дотику до екрана телефону або спеціальних пристроїв (на основі окулярів, гаджетів, подібних, наприклад, Google Glass) [23, с. 30]. Активний розвиток чекає також віртуальні банки, які не мають жодних структурних підрозділів і повністю надають послуги через використання інформаційних технологій. Такі установи вже функціонують як в Європі, так і в США. В Україні на сьогодні функціонує єдиний мобільний банк (monobank) при ПАТ «Універсал Банк». Це перший банк, який працює виключно на мобільних пристроях, а для того щоб стати його клієнтом, потрібно мати смартфон на Android або iOS [13].

Варто зазначити, що зростаюча конкуренція у сфері надання фінансових послуг між банками та фінансовими компаніями лише стимулює комерційні банки впроваджувати нові технології або створювати власні FinTech-компанії. Ключовою перевагою функціонування таких компаній є відсутність серйозного контролю за діяльністю з боку регулюючих органів. Ця перевага дає змогу фінансовим компаніям швидше впроваджувати нові інформаційні технології. Зокрема, Commercial Bank of Dubai (CBD) OAE запустив повністю мобільний банк CBD NOW, що орієнтується на технічно обізнану аудиторію, щоденна активність якої пов'язана з мобільними пристроями. У свою чергу, Велика Британія, Індія, Італія, Китай, Німеччина та Франція анонсували про відкриття вже у 2018 році повністю цифрового банку. Важливо, що в Європі перший мобільний банк Hello Bank, функціонував ще у 2013 р. Сьогодні він формує близько 10 % всієї виручки фінансової групи BNP Paribas, яка припадає на індивідуальних клієнтів [9]. Таким чином, банківські установи залишаються провідними гравцями на ринку фінансових послуг, проте, поступово втрачатимуть свою монополію на здійснення розрахунково-касового обслуговування клієнтів.

Враховуючи значні переваги впровадження інформаційних технологій у сферу фінансових послуг, варто зауважити, що для них притаманними є і недоліки у використанні, які існують і для фінансових установ, і для їхніх клієнтів. Основні з них згруповані та представлені на рис. 4.12.

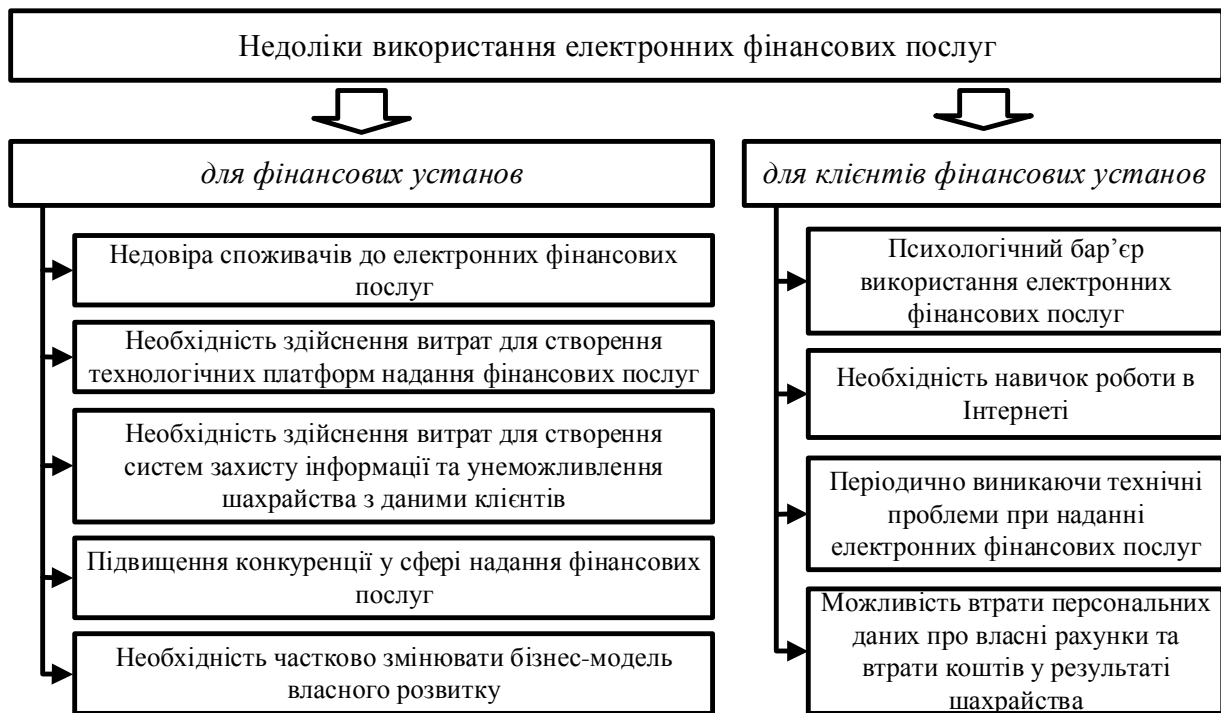


Рис. 4.12. Недоліки використання електронних фінансових послуг для фінансових установ та їхніх клієнтів

Джерело: складено авторами.

Таким чином, аналізуючи дані рис. 4.12, варто зауважити, що найбільш серйозною проблемою активного впровадження нових інноваційних фінансових продуктів у роботу комерційних банків та небанківських фінансових установ є можливість втрати даних різного характеру. Численні хакерські атаки, втрата значних обсягів інформації різного типу дають підстави сумніватися в можливості фінансових установ на сьогодні повністю гарантувати збереження персональних даних споживачів фінансових послуг. Відповідно, для вирішення цієї ситуації окреслені установи змушені будуть витратити значні фінансові ресурси для розробки все нових систем захисту даних. Така робота вимагає як залучення висококваліфікованих працівників у сфері протидії кіберзлочинності, так і значних фінансових витрат.

У процесі дослідження проаналізовано сутність категорії «електронні фінансові послуги», що було здійснено через розгляд природи дефініцій «послуга», «фінансова послуга», «електронна послуга». Детальний аналіз окреслених категорій дозволив сформулювати авторське визначення змісту електронної фінансової послуги, яку запропоновано розглядати як нематеріальної форми результат взаємодії між фінансовими установами та їхніми клієнтами, у результаті якого відбувається рух фінансових ресурсів та здійснюється задоволення відповідних потреб споживачів таких послуг за допомогою інформаційно-комп'ютерних технологій. Також для поглиблення теоретичних засад процесу надання електронних фінансових послуг було визначено їхні основні ознаки, до числа яких віднесено такі: нематеріальність, платність та безплатність, зручність та доступність; технологічність, віртуальність, результативність, знеособленість, швидкість виконання, інформаційність, довірче ставлення.

Також досліджено сутність системи електронних фінансових послуг. Це було здійснено через вивчення змісту категорій «система» та «електронна фінансова послуга». Таким чином, зазначену систему запропоновано розглядати як сукупність взаємозв'язків між виробниками та споживачами фінансових послуг, які надаються однією стороною іншій за допомогою використання інформаційних технологій та Інтернету. Визначено мету функціонування такої системи, її особливості взаємозв'язку із зовнішнім середовищем та базові компоненти. Для визначення основних елементів системи електронних фінансових послуг проаналізовано існуючі концепції до їх ідентифікації, що вже представлені в працях науковців. Аналіз таких підходів дав змогу обґрунтувати доцільність виділяти серед базових компонентів зазначеної системи такі: електронні платежі, інтернет-банкінг, інтернет-трейдинг, інтернет-страхування, управління особистими фінансами. Обґрунтовано сутність окреслених складових зазначеної системи.

У монографії проведено аналіз ролі системи електронних фінансових послуг у розвитку фінансових установ. Також досліджено особливості впливу такої системи на функціонування ринку фінансових послуг та національної економіки. Визначено основні переваги та недоліки розробки та використання інноваційних фінансових продуктів, що здійснено через їх групування та розгляд з позиції діяльності фінансових установ та, відповідно, їхніх клієнтів. Загалом проведене дослідження дозволило зробити висновок про невідворотність інноваційної трансформації всієї світової сфери фінансових послуг, підвищення конкуренції між банківськими установами та фінансовими компаніями, які поступово відіграватимуть значну роль у розвитку ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел

1. Адамюк Д. І. Правові засади регулювання електронної комерції в Європейському Союзі. *Правове регулювання відносин у мережі Інтернет*: колективна монографія / за ред. С. В. Глібка, К. В. Єфремової. Харків: Право, 2016. С. 112–133.
2. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України: дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Українська академія банківської справи національного банку України. Суми, 2011. 236 с.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Москва: Книжный мир, 2003. 895 с. URL: <http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%EE%EF%E5%F0%E0%F6%E8%FF>.
4. Волосович С. В. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 33/1. С. 15–21.
5. Гончаренко О., Світлична О. Формування системи надання фінансових послуг: сучасні тенденції та перспективи. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 2 (61). С. 174–183.
6. Дубина М. В. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: теорія, методологія, практика: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 667 с.
7. Захарченко К. В., Захарченко Л. А., Потапова-Сінько Н. Ю. Ефективність розвитку фінансових послуг оператора поштового зв'язку: монографія. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. 256 с.
8. Коваленко Ю. Фінансові послуги: сутність і класифікація. *Світ фінансів*. 2012. № 3. С. 162–169.

9. Кулина Г. М. Фінансові технології як каталізатори економічного зростання: національні виміри та світова практика. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6109>.
10. Морозко Н. Й., Диденко В. Ю. Основные тренды развития индустрии финансовых технологий: монография. Москва: РУСАЙНС, 2017. 176 с.
11. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 532 с. URL: https://pidruchniki.com/14821111/finansii/finansovi_internet-poslugi_sistemi_elektronnogo_biznesu.
12. Неізнана О. В. Огляд новітніх електронних технологій і аналіз розвитку сучасного банку. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 2/6 (28). С. 28–31.
13. Офіційний сайт monobank (Universal bank). URL: <https://www.monobank.ua/about>.
14. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Вип. 3 (03). С. 68–73.
15. Плакида С. І. Сутність поняття „послуга”: теоретичні аспекти. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 241–243.
16. Подзигун І. Фінансовий ринок та ринок фінансових послуг: взаємозв’язок та єдність. *Ринок цінних паперів України*. 2013. № 1-2. С. 83–88.
17. Поченчук Г. М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1193–1200.
18. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
19. Резнікова В. В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів. *Університетські наукові записи*. 2007. № 4 (24). С. 234–240.
20. Стойка В. С., Палош М. І. Розвиток фінансових послуг в системі електронного бізнесу. *Вісник Черкаського університету*. 2015. № 12 (345). С. 128–132.
21. Страхарчук В., Страхарчук А. Концептуальні засади електронного банківського бізнесу. *Молодь і ринок*. 2012. № 4 (87). С. 59–64.
22. Тарасюк М. В., Кошечев О. О., Тарасюк М. В. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. Вип. 131. С. 94–106.
23. Циганов С. А., Апалькова В. В. Структурні зміни на глобальному ринку електронних платіжних послуг. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 3. С. 26–33.
24. Шкарлет С. М., Гонта О. І., Дубина М. В. Особливості застосування системного підходу до пізнання економічних явищ. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч. 1. С. 9–17.
25. Шкарлет С. М., Дубина М. В., Тарасенко А. В. Організаційно-інфраструктурне забезпечення розвитку сільського господарства України. Чернігів: ЧНТУ, 2016. 208 с.
26. Ячменьова В. М., Кальченко Л. А. Економічна сутність та класифікація послуг, що направлені на задоволення потреб та бажань людини. *Економіка и управление*. 2011. № 5. С. 44–51.

4.3. Теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг

У сучасних умовах глобалізаційних процесів, що відбуваються у сфері господарських зв'язків нашої держави, необхідною умовою сталого економічного розвитку є підвищення конкурентоспроможності банківської системи, зокрема банківського сектору. Зважаючи на те, що нестача обігових коштів у реальному секторі економіки істотно гальмує розвиток господарських відносин, посилюється боротьба за фінансові ресурси та прихильність споживачів між комерційними банками, конкурентними перевагами якої є використання диверсифікації банківських послуг.

Банківські установи під час реформування та розвитку використовують диверсифікацію як інструмент забезпечення конкурентних переваг. Посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні, вимагає від банків модифікації своєї діяльності. Традиційні види банківських послуг ускладнюються, набувають нових рис. Водночас виникають абсолютно нові види послуг, які не мали аналогів у практиці. Однак кількість видів послуг, які надаються українськими банками, менша, ніж у зарубіжних банках у два-три рази. Одночасно спостерігається помітне зростання ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю, і для будь-якого комерційного банку важливим є передбачення їх і зниження до мінімального рівня [10, с. 58].

Банківська сфера виступає посередником у перерозподілі наявних фінансових ресурсів та слугує одним з індикаторів соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Така важливість системи зумовлює необхідність постійного моніторингу функціонування такої системи та впровадження кризових заходів у разі виникнення у її межах дестабілізуючих ситуацій.

Процеси та тенденції, що супроводжують розвиток світового фінансового ринку, ставлять перед фінансовою системою України кардинально нові завдання. На сьогодні український фінансовий ринок можна позиціонувати як банкоцентричний ринок, оскільки основну масу операцій на цьому ринку здійснюють банки. Таким чином, одним із важливих завдань є розбудова сфери функціонування банківських установ, забезпечення внутрішніх передумов для створення стабільного й конкурентоспроможного національного фінансового ринку, який би забезпечував фінансову безпеку держави в умовах глобалізації [16, с. 82].

У розвинутих країнах світу, яким притаманні моделі розвитку економіки, де ці установи виступають найбільш розвинутими установами, створюються максимально сприятливі умови для підвищення ефективності діяльності банків. Насамперед формуються передумови для впровадження механізмів диверсифікації власної діяльності цих установ, впровадження інноваційних технологій як у роботу самого банку, так і в процес надання фінансових послуг. Уже на сьогодні, крім традиційних послуг, банки в розвинутих країнах пропонують своїм клієнтам значний спектр нових унікальних продуктів для повного задоволення їхніх потреб.

Зміни в державному регулюванні, інновації, еволюція ринку, пошук можливостей для зростання й отримання вигід зумовили тенденції до диверсифікації. Передусім за допомогою поглинань і внутрішнього зростання банки, а так

само страхові компанії та компанії, що працюють із цінними паперами, періодично вторгалися на суміжні ринки, розширили ринкове покриття й асортимент пропонованих продуктів, торгівлю дорогоцінними металами, ввели кредитні картки, впровадили операції з нерухомістю, управління фондами та багато інших, пов'язаних із фінансами, видів діяльності раніше здійснювалися спеціалізованими компаніями.

Диверсифікація діяльності комерційних банків із надання послуг є об'єктивною передумовою розвитку банківської системи країни. Диверсифікація виступає як спосіб розвитку банків. Однак залишається відкритим питання про ефективність цього способу розвитку. Сформовані умови висувають проблему комплексного підходу до диверсифікації банківських послуг в умовах конкурентної боротьби. Для вирішення цієї проблеми потрібно дослідження можливостей здійснення різними комерційними банками диверсифікації своєї діяльності з надання послуг шляхом аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їхню роботу [10, с. 58–59].

У сучасних умовах розвитку економіки України питання трансформації існуючої банківської системи також набувають своєї актуальності. Об'єктивно важливим стають питання диверсифікації діяльності банківських установ, оскільки періоди фінансово-економічної кризи 2008-2009 років та внутрішньополітичної кризи 2013-2014 років свідчать про важливість формування різних джерел доходів банків, що сприяє насамперед стійкості всієї зазначеної системи.

Сучасні комерційні банки є розвиненими фінансово-кредитними установами, які орієнтуються на міжнародні стандарти й практику діяльності провідних банківських установ світу. Розширення переліку продуктового ряду банківських послуг є одним із потенційних напрямів покращення результативності та ефективності діяльності банківських установ під впливом посилення конкуренції на ринку як традиційних, так і нетрадиційних банківських послуг.

На сьогодні комерційні банки в нашій країні надають значний спектр різних за своєю природою послуг, які у сукупності і складають основну базу банківської діяльності. До базових таких послуг прийнято відносити депозитні, кредитні послуги, розрахунково-касове обслуговування клієнтів та операції з цінними паперами. Загалом наведені послуги є класичними за своєю природою і надаються комерційними банками в усіх країнах світу. Така ситуація пов'язана з історичними особливостями зародження як самих банківських установ, так і поступовим виникненням окремих типів послуг цих фінансових посередників у процесі функціонування цивілізації.

Диверсифікація діяльності вимагає пошуку нових способів отримувати дохід, крім надання вищезазначених послуг. Саме тому в сучасних умовах комерційним банкам доцільно використовувати нетрадиційні банківські послуги. Це дозволить збільшити кількість клієнтів, підвищити стабільність формування прибутку, диверсифікувати ризики за основними послугами. Нетрадиційні банківські послуги широко використовуються в розвинених країнах світу. В Україні такі послуги надають лише деякі системні комерційні банки і в незначних обсягах.

Окреслена проблема може бути пояснена низькими темпами функціонування та розвитку фінансового ринку країни та наявністю недостатнього попиту на такі послуги з боку клієнтів. Проте фінансово-економічна криза 2008-2009 років та економічна криза 2014-2015 років продемонстрували важливість використання банками диверсифікованого підходу до формування системи банківських послуг. Саме наявність нетрадиційних послуг у портфелі банку надає йому значних конкурентних переваг на ринку банківських послуг, сприяє зростанню клієнтів через більш повне задоволення їхніх потреб у банківському обслуговуванні [9, с. 166].

Саме тому важливим є пізнання теоретичних положень надання нетрадиційних послуг та розгляду специфіки їх реалізації через обґрунтування особливостей функціонування саме ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиної системи, у межах якої відбуваються відносини між споживачами та виробниками зазначених послуг. Варто розуміти також, що окреслений ринок є частиною банківського ринку, оскільки його основними виробниками відповідних послуг є банківські установи. Також зауважимо, що в Україні значний спектр нетрадиційних послуг надається іншими фінансовими установами. Для цих фінансових посередників зазначені послуги вже не будуть вважатися нетрадиційними, а будуть складати основу їхньої операційної діяльності. Саме тому в роботі увага приділяється виключно банківським нетрадиційним установам і аналізуються процеси надання ними відповідних послуг у межах банківського ринку країни.

Під банківським ринком слід розуміти складну сукупність ринкових відносин, що виникають між банками та їхніми клієнтами з приводу виробництва, надання та споживання фінансових послуг. Основними учасниками такого ринку є банківські установи різного типу: універсальні та спеціалізовані установи та їхні клієнти. Також значну роль у межах такого ринку відіграє Національний банк України, який виступає не у ролі регулятора, а як виробник послуг для банків.

Ринок банківських послуг являє собою саморегулюючий механізм, де попит визначається під впливом найрізноманітніших факторів. На ринку відбувається постійна адаптація пропозиції фінансових послуг під постійно змінний попит. У періоди збалансованого попиту та пропозиції на банківські послуги відбувається в межах такого ринку рівновага. Однак, враховуючи постійну трансформацію такого ринку, оскільки кількість чинників, що визначають вектор його розвитку, дійсно велика, то здебільшого в межах цього ринку спостерігається ситуація порушення та відновлення рівноваги на різні типи банківських послуг. І такі процеси відбуваються паралельно і також впливають один на одного.

Перевагами функціонування саме ринкового механізму реалізації банківських послуг в країні є наявність гнучких процесів формування попиту та пропозиції. У таких умовах надання послуг банківськими установами, тобто їх пропозиція, дуже швидко адаптується під нові вимоги клієнтів, створюючи нові банківські продукти для максимально можливого задоволення потреб споживачів таких послуг.

Ринковий механізм реалізації банківських послуг дозволяє використати всі переваги його функціонування лише в просторі дії конкурентного ринку із забезпеченням рівних прав виробникам та споживачам таких послуг, уникнення можливостей створення монополістів у цій сфері. Недотримання цих умов може негативно вплинути на діяльність ринкових суб'єктів. У кінцевому підсумку виникають проблемні ситуації, які самостійно вже ринок вирішити не може і виникає потреба втручання державних органів влади для стабілізації ситуації.

Сучасні комерційні банки функціонують у ролі продавців і покупців фінансових послуг. Така ситуація завжди виділяла фінансові установи серед решти суб'єктів господарської діяльності. У межах ринку фінансових послуг банки виступають у ролі продавців платіжних, розрахунково-касових та інших фінансових послуг. Одночасно вони є покупцями послуг інших фінансових установ, НБУ. Також банківські установи можуть здійснювати активну роль на ринку цінних паперів, ринку іноземних валют, ринків дорогоцінних металів, нерухомості тощо. Тобто банки – унікальні установи, які відіграють ключову роль у багатьох сферах функціонування національного господарства і є важливою складовою економічного розвитку економіки.

Розглянемо детальніше сутність категорії «ринку нетрадиційних банківських послуг». У науковій літературі ця дефініція використовується досить рідко, лише у випадках аналізу надання банками різних нетрадиційних послуг відповідними установами, але її природа зазвичай не вивчається. Обґрунтування сутності зазначеного ринку пропонуємо з'ясувати через аналіз та визначення змісту таких понять як «ринку» та «нетрадиційна банківська послуга». Останнє з них було, на нашу думку, полягало в наступному: нетрадиційна банківська послуга – це неуреченої форми сукупність результатів взаємодії між банківською установою та її клієнтом у процесі задоволення потреби споживачів в отриманні фінансових послуг, які за своєю сутністю відрізняються від класичних, найбільш поширених послуг банків (дезитні, кредитні, послуги з цінними паперами, розрахунково-комісійні), мають специфічні особливості реалізації, вимагають впровадження нових механізмів їх надання клієнтам і не користуються значним попитом серед них.

Розглянемо фрагментарно зміст класичної економічної категорії «ринку». Ця дефініція є універсальною для всієї економічної науки, оскільки використовується під час дослідження будь-яких процесів взаємодії виробників та споживачів фінансових послуг. Також популярність цього поняття пояснюється тим, що формування ринкового середовища прямо чи опосередковано стосується кожної людини. Поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного виробництва, формування умов для забезпечення гарантій приватної власності є об'єктивними умовами виникнення та розвитку ринку.

Для ідентифікації природи зазначеної категорії було проведено аналіз наявних у літературі підходів до її розгляду. Такий підхід дав би змогу більш об'єктивно визначити особливості концепцій щодо трактування такої категорії. Результати проведеного дослідження представлені у табл. 4.4.

Наукові концепції трактування сутності категорії «ринок»

Тлумачення	Автор, джерело
Ринок – сфера товарного обміну, пропозиція і платоспроможний попит на товари або на один вид товару	Українська радянська енциклопедія / ред. М. П. Бажан, О. І. Білецький, І. К. Білодід, В. Г. Бондарчук, П. А. Власюк та [ін.]. Київ: Гол. ред. Укр. радянської енциклопедії, 1963. Т. 12: Пряшів - Світлофор. 576 с. [23]
Ринок – це будь-яка взаємодія, у яку вступають люди для товарів одне з одним	Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / общ. ред. и вступ ст. Пеньковой. Москва: [б. и.], 1990. 736 с. [14]
Рынок в житейском обиходе – базар, место продажи покупок товара. В политической экономии – сфера товарного обращения, совокупность частных сделок и отношений по купле и продаже товара. Рынок является исторической категорией, так как отношения купли-продажи возникают и развиваются в процессе превращения натурального хозяйства в простое товарное и далее в капиталистическое	Герценштейн А. Рынок. Малая Советская энциклопедия. Москва: ОГИЗ РСФСР. 1931. Т. 7. С. 551–552 [6]
Ринок – сукупність існуючих і потенційних покупців	Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. В. Б. Боброва. Москва: Ростинтер, 1996. 699 с. [13]
Рынок – сфера товарного обмена, категория товарного хозяйства	Большая Советская энциклопедия. 2–3-е изд. Москва: БСЭ, 1955. Т. 37. 522 с. [3]
Ринок – це певна сукупність відносин власності між покупцями і продавцями з приводу купівлі-продажу товарів і послуг та механізм забезпечення цього процесу згідно із законами товарного виробництва	Власов Д. В. Генезис формування поняття «ринок». <i>Економіка АПК</i> . 2009. № 4. С. 121–124 [4]
Рынок – сфера товарного обмена	Хандруев А. А. Рынок: БСЭ. Москва: Сов. энциклопедия, 1975. Т. 22. 452 с. [24]
Ринок – це сукупність соціально-економічних процесів, що відбуваються у сфері обміну, завдяки яким реалізується вартість товарів і узгоджуються інтереси їх виробників і споживачів	Рабинович И. А. Маркетинг в коммерческой деятельности. Одесса: Интмар, 1993. 248 с. [20, с. 83]

Джерело: складено авторами.

Враховуючи наявні у табл. 4.4 трактування поняття «ринок», пропонуємо використовувати таке авторське визначення цієї дефініції: *ринок – це складна сукупність ринкових відносин, що виникають між виробниками та споживачами різних послуг та товарів щодо їх купівлі та продажу й опосередковуються обігом фінансових ресурсів.*

Враховуючи наведення трактування сутності ринку як окремої категорії, пропонуємо визначити сутність дефініції «ринок нетрадиційних банківських послуг». Використовуючи метод синтезу та обґрунтовані вище трактування понять «ринок» та «нетрадиційна банківська послуга», отримуємо трактування, що представлено на рис. 4.13.



Рис. 4.13. Обґрунтування сутності категорії «ринку нетрадиційних банківських послуг»

Джерело: складено авторами.

На рис. 4.13 наведено сутність ринку нетрадиційних банківських послуг. Таке трактування надано з позиції використання системного методу до ідентифікації змісту цієї категорії. Взагалі такий метод є універсальним підходом до обґрунтування сутності окремих явищ, вивчення їх структури та дозволяє отримати найбільш детальну інформацію про них.

Проте складність цього ринку як окремого об'єкта дослідження зумовлює також і розширення наукового арсеналу вивчення його природи. У цьому випадку доцільним вбачаємо використати, крім зазначеного підходу, також синергетичний, процесний та інституційний підходи до обґрунтування інших аспектів функціонування такого ринку. Це забезпечує можливість поглибити розуміння природи такого ринку, складність його існування як окремої макроекономічної системи, обґрунтувати доцільність використання багатоваріантних концепцій для дослідження природи цього ринку залежно від конкретних поставлених завдань та цілей.

У результаті використання окреслених методів до пізнання сутності ринку нетрадиційних банківських послуг отримуємо такі результати.

1. Системний підхід.

Розглянемо більш детально наукову сутність категорії «система», що дасть змогу в майбутньому в переважній більшості використовувати цю дефініцію у процесі розгляду ринку нетрадиційних банківських послуг. У науковій літературі існують різні тлумачення цього поняття. Зокрема, наведемо декілька з них:

1) система – сукупність елементів, між якими існують стійкі відносини і зв'язки, а отже, відбувається взаємодія, внаслідок якої виникають нові якості й властивості, не притаманні окремим елементам. Система є сукупністю певних підсистем та елементів і зв'язків між ними, якій властиві ознаки цілісності: організованість, наявність інтегративних властивостей і функцій, саморух і загальна мета [17, с. 14];

2) система у вузькому значенні – це порядок, зумовлений цілеспрямованим розміщенням усіх складових у певній ієрархії або логічному підпорядкуванні, а в розгорнутому – це динамічна, самоорганізуюча, багатофункціональна структура, всі компоненти якої взаємодіють та зумовлюють синергетичний ефект, спрямований на досягнення позитивного результату [21, с. 55].

3) система – це множина об'єктів разом з відносинами між об'єктами та між їх атрибутами (властивостями) [11, с. 37];

4) система – це безліч елементів, об'єднаних в єдине ціле для виконання певної функції [15];

5) система – це об'єкт, який характеризується складом елементів, структурою їх зв'язків, параметрами і має хоча б один вхід та один вихід, які забезпечують зв'язок із зовнішнім середовищем, що характеризується законами поведінки і змінює поведінку під час надходження впливів, які керують [12, с. 11–12];

6) система – це кінцева множина функціональних елементів і відносин між ними, яка виокремлена із середовища з певною метою в межах визначеного часового інтервалу [1, с. 6];

7) під системою розуміють сукупність об'єктів, що розглядаються як єдине ціле. Саме в такому сенсі говорять про систему виробництва, систему управління економікою, торговельну систему, систему кровообігу, обчислювальну систему, систему математичних рівнянь тощо [25, с. 10];

8) система – сукупність елементів, що знаходяться у взаємних відносинах і зв'язках із середовищем і утворюють єдину цілісність, єдність [22, с. 345];

9) система – як цілісний об'єкт дослідження, який цілеспрямовано виділений дослідником у процесі наукового пізнання реальності, що має певну окремо ідентифіковану мету функціонування, складається з компонентів та їх взаємозв'язків, взаємодії з іншими об'єктами реальності, які складають у сукупності зовнішнє середовище щодо об'єкта пізнання [8, с. 55].

Отже, система ринку нетрадиційних банківських послуг – сукупність споживачів та виробників таких послуг, яка функціонує з єдиною метою задоволення попиту клієнтів банків на відповідні послуги фінансового характеру.

2. Синергетичний підхід – ринок нетрадиційних банківських послуг – відкрита, динамічна система відносин між споживачами та виробниками таких послуг, що постійно та циклічно розвивається в просторі та часі під дією екзогенних та ендогенних чинників різної природи.

3. Процесний підхід – ринок нетрадиційних банківських послуг – процес руху фінансових відносин між виробниками та споживачами таких послуг у результаті надання відповідними установами фінансових послуг їхніми клієнтам.

4. Інституційний підхід – ринок нетрадиційних банківських послуг – сукупність інститутів та інституцій, що функціонують у межах такого ринку, де основними інститутами виступають виробники, споживачі таких послуг, державні органи влади, а інституціями є базові норми, стандарти та правила, за допомогою яких здійснюється регулювання діяльності таких інститутів.

Пізнання сутності ринку нетрадиційних банківських послуг із використанням різних аспектів його функціонування також дає змогу через використання отриманих результатів поглибити теоретичні положення існування такого ринку як окремого об'єкта в системі простору та часу. На рис. 4.14 наведено концептуальні положення статичного вигляду такого ринку, у межах яких визначено окремі різні трактувань його природи, також його функцій, принципи функціонування та розвитку, чинники, що здійснюють на нього вплив та властивості такого ринку.

Розглянемо окремі концептуальні засад функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг, що представлені на рис. 4.14, більш докладно. Розгляд почнемо з обґрунтування принципів функціонування та розвитку такої системи. Принципом за своєю природою прийнято визначати певне правило, яке є обов'язком для певного процесу. У науковій літературі можна зустріти такі концепції розгляду цієї дефініції:

1) принцип – основне, початкове положення теорії, правило діяльності організації в якій-небудь сфері або правило поведінки особи [19, с. 248];

2) принцип – основне вихідне положення будь-якої теорії наукової системи, вчення, науки; внутрішнє переконання людини, її усталений погляд на те чи інше питання [5, с. 174];

3) принцип – вихідне положення, правило існування певного економічного об'єкта [7, с. 31];

4) принцип – це головне вихідне положення наукової теорії, що є першим й найабстрактнішим визначенням ідеї як початкової форми систематизації знань [18, с. 14];

5) принцип – база, правило, що лежить в основі будь-якого положення, теорії, науки тощо [16, с. 74].

Таким чином, враховуючи сутність категорії «принцип» у межах дисертаційної роботи було виділено дві групи таких принципів: функціонування та розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг (рис. 4.14). До першої групи були віднесені такі: системності, безперервності, ефективності, адаптивності, законності, динамічності, суголосності та відкритості. Друга група представлена такими принципами: науковості, добросовісної конкуренції, консюмеризму, узгодженості, транспарентності, еволюційності, доцільності.

Використання зазначеного підходу дозволило розширити межі розуміння принципу еластичності, природу якого необхідно розглядати в двох ракурсах: для ринку фінансових послуг як цілісної системи та окремої банківської установи, що надає нетрадиційні послуги.

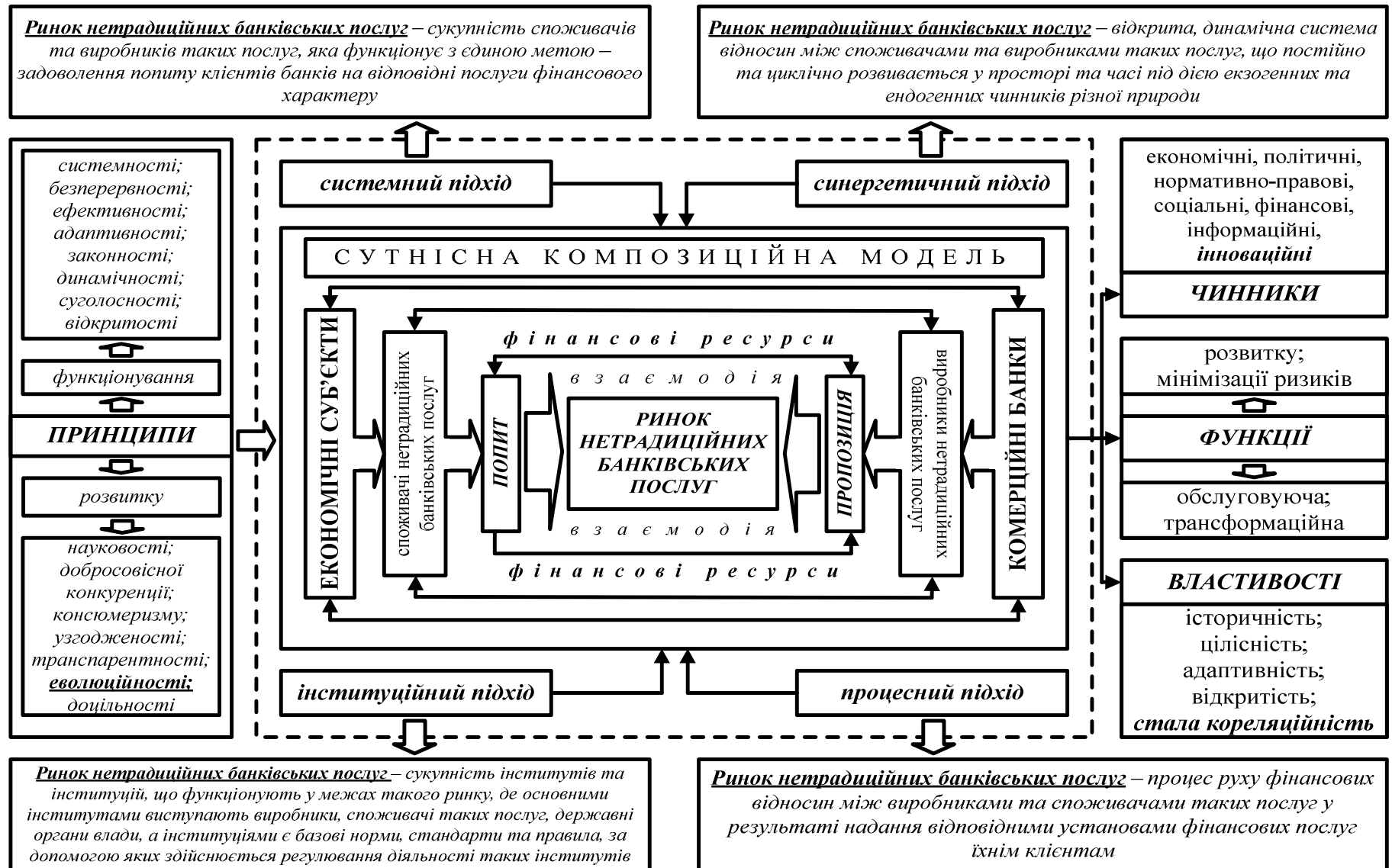


Рис. 4.14. Концептуально-теоретичні положення функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг у межах ринку фінансових послуг

Джерело: складено авторами.

Для ринку фінансових послуг як цілісної системи (пізнання історичного процесу виникнення та розвитку видів нетрадиційних банківських послуг; аналіз особливостей зародження сучасних типів таких послуг; вивчення специфічних рис перетворення їх у традиційні послуги банківських установ).

Розглянемо властивості ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиної, цілісної системи. До їх числа нами були віднесені такі: історичність; цілісність; адаптивність; відкритість; стала кореляційність.

Історичність – властивість, яка полягає в тому, що будь-яка система, в тому числі й ринок нетрадиційних банківських послуг, розвивається еволюційно, має період власного зародження, окремі періоди суттєвих трансформацій під дією нових суспільно-політичних подій. Саме наявність історичних особливостей виникнення нетрадиційних послуг дозволяє визначити умови, за яких такі послуги є важливими для розвитку банківської системи, обґрунтувати причини формування попиту на них. Це дає змогу використовувати ці знання під час розробки нових продуктів у сучасних умовах функціонування, враховуючи історичні особливості та закономірності створення їх окремих видів.

Цілісність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, яка полягає в розгляді такого ринку як єдиного об'єкта, який складаються з низки інших допоміжних ринків. У наукових дослідженнях більшу увагу прийнято приділяти пізнанню особливостей надання окремих видів нетрадиційних послуг. Проте, на наше переконання, також важливим є розгляд таких послуг у взаємодії, як єдиної системи з притаманними їй елементами, компонентами, єдиною метою функціонування, принципами та функціями.

Адаптивність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, яка полягає у постійній адаптації у межах такого ринку пропозиції банків до наявних потреб клієнтів. Саме такий процес взаємозв'язку забезпечує можливість існування такого ринку з притаманними йому рисами, що характерні для всіх типів ринків. Адаптивність також включає і дослідження окремими банками конкурентних пропозицій на відповідному ринку та, враховуючи їхні особливості надання, переймання досвіду і створення власних банківських продуктів. Тобто відбувається адаптація до основних трендів у розвитку банківської системи. Це дозволяє банкам залишатися конкурентоспроможними у досить швидко мінливому економічному та політичному середовищі.

Відкритість – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг як окремої системи, зміст якої розкривається через значний вплив різних чинників на функціонування такого ринку, оскільки він є частиною ринку банківських послуг і відповідає всім вимогам його функціонування. Ця властивість існує у зв'язку з тим, що кожна банківська установа може самостійно прийняти рішення про розробку нового нетрадиційного продукту, вільно конкурувати з іншими подібними установами відповідно до норм чинного законодавства.

Стала кореляційність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, сутність якої полягає в існуванні глибокої відповідності рівню розвитку такого ринку основним тенденціям функціонування банківської системи країни та загалом економіки держави. Відповідно макроекономічні чинники мають змогу досить сильно впливати на діяльність банківських установ і тим самим

визначати привабливі сфери надання послуг. Проте при деструктивних факторах, що призводять до зародження і швидкого розвитку кризових ситуацій у банківській сфері, така ситуація також вплине і на функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг. Зниження соціально-економічного рівня життя населення та темпів розвитку національного господарства поступово приведе і до зменшення попиту основних суб'єктів загалом на послуги банків, у тому числі й нетрадиційні.

Вважається, що нетрадиційні послуги власне й повинні підвищувати стійкість банків до кризових умов. І це дійсно так. Дефіцит кредитних та інвестиційних коштів змушує клієнтів шукати альтернативні способи формування доходів і нетрадиційні послуги дозволяють частково задовольнити цей попит, наприклад, через використання гарантій та поручительств банків. Однак системна криза в державі буде впливати і на темпи розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг, оскільки він є частиною загальної економічної системи держави і тісно пов'язаний з процесами, що відбуваються в її межах.

Функціями ринку нетрадиційних послуг банківських установ у роботі визначені такі: розвитку, мінімізації ризиків, обслуговуюча та трансформаційна. Розглянемо їх сутність детальніше. Звичайно такі функції досить тісно взаємопов'язані з основними функціями ринку банківських послуг, проте, існування системи нетрадиційних послуг має і свої особливості.

Функція розвитку – ринок нетрадиційних банківських послуг сприяє розбудові загалом банківської системи держави, оскільки розширює можливості банків щодо надання нових послуг. Таким чином відбувається диверсифікація роботи банківських установ, підвищення обсягів їхніх доходів. З іншого боку, окреслений ринок також пропонує специфічні послуги клієнтам і тим самим сприяє їхньому розвитку, підвищенню ефективності їх функціонування, якщо мова йде про суб'єктів господарювання. Для фізичних осіб нетрадиційні послуги полягають, насамперед, у консультуванні та інформаційному обслуговуванні цих клієнтів і тим самим це також сприяє зростанню їхніх доходів, уникнення потенційних збитків від планованих фінансових операцій.

Функція мінімізації ризиків – диверсифікація портфеля активних операцій банків дозволяє знизити в межах окремої установи питому вагу найбільш ризикових їх видів (кредитних послуг). Нетрадиційні послуги банків є менш ризиковими і забезпечують надходження насамперед комісійних доходів. Саме підвищення їхньої частки в кумулятивному показнику доходів є свідченням стійкості банку. Екстраполяція ситуації в межах окремих банків на загальний розвиток банківської системи дозволяє забезпечити умови її стійкості, є дуже важливим для економічного росту.

Функція обслуговування – частина нетрадиційних банківських послуг полягають у спрощенні надання фінансових послуг банками через використання інформаційних технологій. На сьогодні сам процес розрахунково-касового обслуговування значно змінюються під тиском нових інструментів та методів його організації. Клієнти вже сьогодні можуть відслідковувати рух власних фінансових відносин, здійснювати платежі без особистого відвідування банків тощо саме через впровадження нетрадиційних послуг, що приносять через їх

реалізацію, додаткові доходи банку, це стає можливим. У підсумку також підвищується якість обслуговування клієнтів, знижується кількість помилок, оскільки велика кількість операцій опрацьовується вже в автоматичному режимі за допомогою сучасних інформаційних систем.

Трансформаційна функція – ринок нетрадиційних банківських послуг як відкрита система завжди перебуває в процесі власного розвитку та зміни. У результаті такого процесу зміни в його межах впливають прямо або опосередковано і на функціонування самої банківської системи. Такий вплив може бути непомітний при виникненні нових послуг. Однак згодом через їх розвиток роль таких послуг починає зростати. Це вимагає вже від банківських установ також досить часто адаптувати власну діяльність щодо надання класичних послуг під нові умови ведення бізнесу в умовах активного розвитку інформаційної економіки у світі. Наприклад, використання гарантій та поручительств як видів нетрадиційних банківських послуг вимагає формування відповідного підрозділу, внесення змін до діючих автоматизованих систем надання послуг. Консультаційні послуги та послуги онлайн-банкінгу повинні супроводжуватися узгодженою інформацією щодо отриманих клієнтом активних операцій. Це також вимагає трансформації діючих положень щодо надання таких послуг. Змінюються умови обслуговування, що вимагає проведення корекції і банківських продуктів. Активний розвиток нетрадиційних послуг у банківській сфері досить суттєво вже впливає на трансформацію її розвитку та змінює класичне уявлення про обслуговування клієнтів.

Проаналізуємо також чинники, що впливають на ринок нетрадиційних банківських послуг. Зауважимо, що цей ринок перебуває під тиском значної кількості факторів різної природи. Досить часто їх вплив приводить до абсолютно різних наслідків, які можуть бути повністю протилежними. На наш погляд, всі чинники, що впливають на зазначений ринок, можна поділити на такі групи.

1. Економічні чинники – є одними з найбільш важливих із позиції розвитку будь-якої господарської системи в країні. Вони мають високий рівень потенціалу щодо трансформації систем різної природи і саме тому заслуговують на високий рівень уваги з боку вчених та менеджерів банків. Серед цих чинників, на наш погляд, варто насамперед визначити такі:

- рівень економічного розвитку держави;
- темпи збільшення ВВП та щорічні показники росту економіки;
- структура торгівлі держави, обсяги експорту та імпорту, рівень сальдо торговельного балансу;
- роль банківських установ у розбудові національного господарства;
- стабільність макроекономічної ситуації в країні: стійкий курс національної валюти, керований курс інфляції;
- рівень забезпечення чесної конкуренції у функціонуванні сфери банківських послуг;
- рівень тіньової економіки та інші чинники.

Зазвичай розбудова економіки держави сприяє розвитку всіх галузей та сфер національного господарства. Відповідно у такому випадку при зростанні ВВП країни відбувається збільшення попиту на банківські послуги, зростає кі-

лькість клієнтів, відповідно їх попит на різні фінансові послуги, у т. ч. і небанківські, підвищується рівень пропозиції таких послуг, розвивається банківська система, яка продукує кредитні та інвестиційні ресурси. Особливу увагу варто приділити тому, що при підвищенні конкуренції між банками відбуваються процеси зниження відсоткових ставок за активними операціями, що на сьогодні є дуже актуальним питанням для сучасного сектору банківських послуг України.

2. *Політичні чинники* в умовах сьогодення нашої держави, як свідчать історичні події, є вагомими фактори, що здійснюють значний вплив на функціонування всієї економічної системи держави, її банківської системи та ринку нетрадиційних банківських послуг. До цієї групи нами віднесені такі чинники:

- політична стабільність в державі;
- узгодженість дій між різними гілками влади;
- наявність військових та державних політичних конфліктів;
- наявність дієвої системи державних органів влади у сфері регулювання діяльності банківських установ;
- існування довгострокової стратегії розбудови всієї фінансової системи держави та сектору банківських послуг зокрема;
- прозорі та зрозумілі умови ведення банківського бізнесу, впровадження механізмів протидії шокам, що періодично виникають у цій сфері;
- механізми лобіювання інтересів банкірів і т. ін.

3. *Нормативно-правові чинники* – сукупність факторів, що впливають також на сектор надання нетрадиційних послуг банків. Ці чинники є складовою взагалі політичних факторів, проте, на наше переконання, їх варто виділяти в окрему групу, оскільки вони пов'язані не стільки з політичними подіями в країні, скільки з професійністю народних депутатів та органів виконавчої влади у частині розробки та впровадження нових норм регулювання банківської діяльності. До цієї групи чинників варто передусім віднести такі з них:

- стабільність законодавчої бази функціонування банківських установ в країні та, зокрема, умов надання ними нетрадиційних послуг;
- професійна компетентність державних органів влади у сфері забезпечення стійких умов розвитку банківської системи в Україні;
- узгодженість та зрозумілість нормативно-правової бази, існування однозначного трактування базових положень регулювання діяльності банків.

4. *Соціальні чинники* – класичні фактори, що впливають на розвиток всіх без винятку економічних систем, оскільки в їх межах людина виступає одним з основних суб'єктів господарської діяльності. До цієї групи нами віднесено такі:

- демографічна структура населення (люди молодого віку більш схильні використовувати нові банківські продукти, користуватися сучасними інформаційними технології у сфері отримання фінансових послуг);
- рівень економічного забезпечення громадян, наявність середнього класу;
- рівень фінансової грамотності у суспільстві;
- ставлення громадян до діяльності банківських установ, їхній імідж;
- рівень довіри суспільства до роботи фінансових установ та банків зокрема та ін.

Важливим фактором серед соціальних, що впливає на розвиток нетрадиційних банківських послуг, є, на наш погляд, довіра до банків і банківської системи загалом. Якщо населення несе в банк свої заощадження – це сприяє успішному функціонуванню окремого банку. Довіра принципово важлива не тільки для банківського сектору, а і для всієї економіки в цілому. Питання про довіру можна розглядати з погляду філософії, психології, соціології, а також економіки. Психологічні аспекти проблеми довіри надзвичайно важливі для розуміння природи цього явища взагалі, оскільки всі подальші дії людини пов'язані з її психологічними орієнтаціями, ціннісними установками. Довіра як психологічний стан людини відображається в її поведінці. Будь-які отримані результати дій викликають в її свідомості певний рівень довіри або недовіри і при їх повторенні однозначно ведуть до закріплення довіри в поведінці індивідуума. При негативному впливі того чи іншого явища на людину воно може бути нею відкинуто з подальшим закріпленням недовіри до цього явища [2, с. 20].

Усе вищезазначене характерно і для клієнтів комерційних банків, причому як для фізичних, так і для юридичних осіб. Економічний зміст категорії довіри носить більш конкретний і прикладний характер. У розвинутій ринковій економіці ставлення людей до тих чи інших ринкових інститутів і механізмів управління багато в чому носить довгостроковий характер і формувалося тривалий період розвитку нації. Для завоювання довіри потрібно багато часу і відповідних дій, які б сприяли стабільності, прогнозуванню поведінки економічних суб'єктів у довгостроковій перспективі.

Для України нині встановлення довіри між банківськими установами та їхніми клієнтами – одна з найактуальніших проблем. Досвід проведення ринкових реформ в країні свідчить про те, що з боку держави такому цінному активу, як «довіра населення», не приділяється належної уваги. Відсутність чіткого законодавства, фінансові піраміди, корупція і банківські кризи призвели до різкого падіння довіри населення насамперед до держави і, як наслідок, до банків та банківського сектору загалом.

5. Фінансові чинники – сукупність факторів, що визначають перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиного економічного суб'єкта з позиції його функціонування та ролі в межах фінансової системи держави. До таких факторів нами віднесено такі:

- рівень доходів громадян;
- схильність населення до здійснення заощаджень та ведення заощадливого способу життя;
- ефективність роботи банківських установ;
- існуючі вимоги щодо банківських нормативів, розміру статутного капіталу, виконання яких може стримувати процес розвитку банків;
- існування у банківській системі установ з іноземним капіталом;
- рівні депозитних та кредитних відсоткових ставок за основними видами банківських продуктів;
- доступність кредитних ресурсів для використання населенням та суб'єктами господарювання та ін.

Зазвичай фінансові чинники дуже пов'язані з економічними факторами і складають окрему їх частину. Проте, враховуючи, що ринок нетрадиційних банківських послуг є складовою банківського сектору і за своєю природою є фінансовим об'єктом дослідження, то окреслені чинники нами і були виділені в окрему групу.

6. *Інформаційні чинники* – сукупність факторів, що притаманні розвитку всього суспільства, впливають на всі сфери його функціонування, в т.ч. і на сектор банківських послуг. Інформаційні технології на сьогодні дійсно займають вагомую роль у розвитку людства. Вони стали невід'ємною частиною життя кожної людини. Вони активно вже використовуються й у сфері надання фінансових послуг. До їх числа віднесено такі:

- рівень покриття мобільним зв'язком в країні;
- рівень доступності населення до мережі Інтернет;
- наявність кваліфікованих кадрів для розробки нових технологій надання фінансових послуг;
- наявність високого рівня інформаційної прозорості функціонування державних органів влади, роботи банківських установ;
- формування ефективної системи збору даних про діяльність банків та їх діяльності на ринку нетрадиційних послуг.

7. *Інноваційні чинники* – сукупність факторів, що також визначають подальший розвиток ринку нетрадиційних банківських послуг. До їх числа віднесено такі:

- можливості створення у межах банків інноваційних банківських продуктів;
- рівень залучення закордонного досвіду реалізації інноваційних продуктів;
- наявність відповідних кваліфікованих працівників для розробки нових банківських продуктів;
- існування зацікавленості банків у впровадженні інновацій у сферу обслуговування населення і т. ін.

Отже, нами обґрунтовані найбільш вагомими чинники розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг у межах ринку фінансових послуг, дію яких варто враховувати при формуванні стратегічних заходів розвитку такого ринку. Зауважимо, що окремі з наведених факторів здійснюють стимулюючий, а інші – стримуючий вплив, що необхідно також враховувати.

Список використаних джерел:

1. Арапов А. А. Теория организации и системный анализ. Москва: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003. 74 с.
2. Барановський О. Сьогодення світового ринку банківських послуг. *Вісник Національного банку України*. 2012. № 4. С. 18–23.
3. Большая Советская энциклопедия. 2–3-е изд. Москва: БСЭ, 1955. Т. 37. 522 с.
4. Власов Д. В. Генезис формування поняття «ринок». *Економіка АПК*. 2009. № 4. С. 121–124.
5. Ганін В. І., Ганіна Н. В., Гурова К. Д. *Методологія соціально-економічного дослідження: навч. посіб.* Київ: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
6. Герценштейн А. Рынок. *Малая Советская энциклопедия*. Москва: ОГИЗ РСФСР, 1931. Т. 7. С. 551–552.

7. Гонта О. І., Дубина М. В., Пілевич Д. С. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки. Чернігів, 2013. 184 с.
8. Шкарлет С. М., Гонта О. І., Дубина М. В. Особливості застосування системного підходу до пізнання економічних явищ. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч. 1. С. 9-17.
9. Жаворонок А. В. Концептуальні засади ідентифікації типів нетрадиційних банківських послуг. *Фінансові дослідження: електронний науковий журнал*. 2017. № 1(2). С. 164–173. URL: <http://fr.stu.cn.ua/articles/1516694499649.pdf>.
10. Жаворонок А. В. Теоретико-прикладні особливості діяльності банківських установ в умовах стохастичності зовнішнього середовища. *Розвиток фінансових посередників у турбулентних умовах: колективна монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука*. Чернігів: ЧНТУ, 2017. С. 58–78.
11. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації: навч. посіб. Львів: Новий світ–2000, 2000. 424 с.
12. Ковальчук А. Т. Фінансовий словник. 2-ге вид., стер. Київ: Знання, 2006. 287 с.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / общ. ред. и вступ ст. Пеньковой. Москва: [б. и.], 1990. 736 с.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. В. Б. Боброва. Москва: Ростинтер, 1996. 699 с.
15. Лазебник В. М. Экономическая кибернетика: учебник. URL: <http://www.tnu.in.ua/study/books.php?do=file&id=6732>.
16. Шкарлет С. М., Гонта О. І., Маргасова В. Г., Дубина М. В. Механізм формування парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України: монографія. Чернігів: Чернігів. нац. технол. ун-т, 2014. 272 с.
17. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. 416 с.
18. Основы методологии та організації наукових досліджень: навч. посіб. / за ред. А. Є. Конверського. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
19. Оспіщев В. І., Кривошей В. В. Технологія наукових досліджень в економіці: навч. посіб. Київ: Знання, 2013. 255 с.
20. Рабинович И. А. Маркетинг в коммерческой деятельности. Одесса: Интмар, 1993. 248 с.
21. Ревак І. О. Інтелектуальний потенціал у системі економічної безпеки України: проблеми теорії та практики: монографія. Львів: ЛДУВС, 2015. 415 с.
22. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003. 368 с.
23. Українська радянська енциклопедія / ред. М. П. Бажан, О. І. Білецький, І. К. Білодід, В. Г. Бондарчук, П. А. Власюк та [ін.]. Київ: Гол. ред. Укр. радянської енциклопедії, 1963. Т. 12: Пряшів - Світлофор. 576 с.
24. Хандруев А. А. Рынок: БСЭ. Москва: Сов. энциклопедия, 1975. Т. 22. 452 с.
25. Ходаківська В. П., Беляєв В. В. Ринок фінансових послуг: теорія та практика: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 616 с.

4.4. Підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку

Процес переходу до якісно нової форми економічних відносин, що базуються на ринкових принципах, зумовив необхідність внесення кардинальних змін до фінансово-кредитної системи економіки, яка відіграє ключову роль у забезпеченні руху грошових потоків, тим самим створюючи передумови суспільного відтворення. Основною ланкою цієї системи є небанківські фінансові установи (НФУ), яким належить провідне місце в загальному механізмі організації та регулювання економічного життя суспільства і від ефективності функціонування якого залежить успіх соціально-економічних перетворень у країні.

У розвинутих ринкових країнах саме небанківські фінансові установи є важливим чинником економічного зростання країни та забезпечення її економічної безпеки. Вони відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації та вільного пересування капіталів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, розвитку підприємництва. У розвиненому ринковому господарстві НФУ вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів.

Однак, попри всі намагання державних органів влади та фінансових регуляторів, ринки небанківських фінансових послуг нині не стали тією ключовою ланкою фінансово-кредитного механізму, яка опосередковує процеси формування, розподілу та розміщення фінансових ресурсів і надання фінансових послуг, а також забезпечує взаємодію їх продавців і споживачів. Незважаючи на позитивні тенденції, які спостерігаються в діяльності небанківських фінансових установ, загальний його рівень не відповідає зростаючим потребам національної економіки та суттєво відстає від середньоєвропейських параметрів.

Потреба в більш детальному вивченні ролі небанківських фінансово-кредитних установ як посередників грошового ринку в розвитку фінансової системи України пов'язана, насамперед, з необхідністю визначення особливостей їх функціонування, а також переглядом чинних положень у напрямі формування ефективних механізмів забезпечення динамічного їхнього розвитку, що свідчить про актуальність зазначеної теми дослідження.

Вагомий внесок у дослідженні діяльності та проблем розвитку небанківських фінансово-кредитних установ в Україні та в світі зробили такі вчені: К. Г. Коваленко, О. В. Логин, Т. А. Попадик, Н. І. Корецька, Н. С. Різник, М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та інші [1-6].

Більшість фахівців розглядають діяльність небанківських фінансово-кредитних установ загалом, однак у контексті забезпечення розвитку фінансового ринку в період трансформаційних зрушень національної економіки необхідним є визначення заходів щодо підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників у сучасних умовах.

Метою роботи є визначення особливостей діяльності небанківських фінансово-кредитних установ як посередників грошового ринку з метою удосконалення розвитку фінансового ринку України.

У процесі дослідження та розгляду теми застосовувались метод аналізу і синтезу при дослідженні й узагальненні досвіду функціонування фінансових посередників банківського та небанківського типів; розрахунково-аналітичний, порівняльний – для аналізу й оцінювання діяльності фінансових установ небанківського типу; абстрактно-логічний – для обґрунтування теоретичних узагальнень і висновків.

Фінансові посередники відіграють важливу роль у функціонуванні грошового ринку, а через нього – у розвитку ринкової економіки, їх економічне призначення полягає в забезпеченні базовим суб'єктам грошового ринку максимально сприятливих умов для їх успішного функціонування. Тобто функціонально фінансові посередники спрямовані не всередину фінансової сфери, не на самих себе, а зовні, на реальну економіку, на підвищення ефективності діяльності її суб'єктів. Зростання національної економіки на ринкових засадах залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Банківський сектор із його тривалою історією функціонування продовжує відігравати головну роль у забезпеченні економіки фінансовими ресурсами.

Без сумніву, основна роль у реалізації фінансового посередництва належить банкам. Проте останнім часом спостерігається суттєва активізація діяльності небанківських фінансових установ на ринку, нарощування ними обсягів активних операцій та капіталу. Небанківські кредитно-фінансові установи (НФКУ) в розвиненому ринковому господарстві вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів [7].

Основне призначення НФКУ полягає у фінансуванні економічної діяльності та забезпеченні ефективного перерозподілу капіталу в суспільстві. Завдяки цьому створюються сприятливі умови для ефективного функціонування реального сектору економіки та прискорення кругообігу капіталу в процесі господарської діяльності. Поряд з цим діяльність НФКУ сприяє активізації підприємництва, стимулює платоспроможний попит з боку населення, збільшує грошову масу в країні, забезпечує зростання ефективності функціонування економіки та її розширене відтворення. Небанківські фінансові установи, акумулюючи кошти індивідуальних інвесторів і вкладаючи їх у різні економічні проекти, забезпечують рівновагу на ринку капіталів через погодження пропозиції і попиту на фінансові ресурси, перерозподіляють і знижують фінансові ризики, забезпечують підвищення ліквідності фінансових вкладень різних інвесторів унаслідок професійного управління залученими коштами [8, с. 107].

Розглянемо діяльність небанківських фінансово-кредитних установ. Проаналізуємо активи установ та обсяги наданих ними послуг (рис. 4.15).

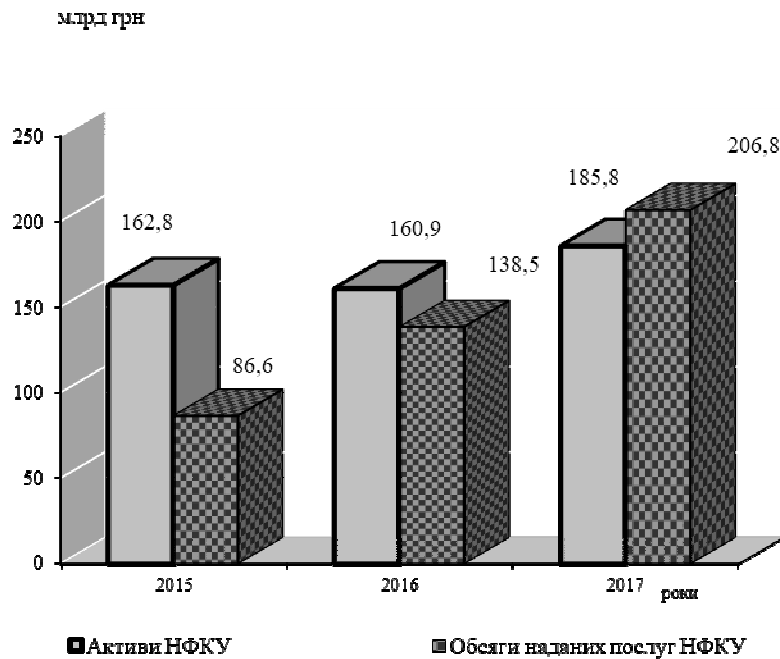


Рис. 4.15. Активи та обсяги наданих послуг небанківськими фінансово-кредитними установами

З даних рис. 4.15 видно, що обсяги активів та наданих небанківськими фінансово-кредитними установами фінансових послуг упродовж останніх років мають стабільне зростання. Зокрема, за результатами 2017 року активи фінансових установ та лізингодавців, у порівнянні з початком 2017 року, зросли на 16 % і становили 185,8 млрд грн, а обсяги наданих ними фінансових послуг, у порівнянні з 2016 року, зросли на 49 % і становили 206,8 млрд грн [9].

Ці показники свідчать про підвищення ролі парабанківських установ на грошовому ринку. Таким чином, стабільність національної економіки вимагає функціонування ефективного ринку фінансових послуг, ключовим завданням якого є об'єднання різних форм мобілізації, акумуляції та перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів у сферу інвестиційної діяльності.

Характерні риси нових економічних реалій визначили необхідність активізації внутрішніх інструментів для більш повного залучення потенціалу небанківських фінансових установ для задоволення споживчого попиту на фінансові послуги, інвестування економіки, підвищення соціального захисту населення. Зазначені фактори безпосередньо позначилися на динаміці зареєстрованих суб'єктів у Державному реєстрі фінансових установ, спричинили поступову зміну конфігурації учасників фінансових ринків (табл. 4.5).

Так, станом на 31.12.2015 р. у Державному реєстрі фінансових установ, який веде Нацкомфінпослуг, налічувалося 2239 фінансових установ. Протягом 2016 року за рішенням Нацкомфінпослуг набули статусу фінансової установи 245 установ, виключено з Державного реєстру 359 фінансових установ. Станом на 31.12.2016 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 2125 фінансових установ.

Державний реєстр фінансових установ

Фінансові установи	Станом на				Відхилення 2017/2016 рр. (+,-)
	31.12. 2014 р.	31.12. 2015 р.	31.12. 2016 р.	31.12. 2017 р.	
Страхові компанії, всього	382	361	310	294	-16
у тому числі:					
страхові компанії з ризикових видів страхування	325	312	271	261	-10
страхові компанії зі страхування життя	57	49	39	33	-6
Кредитні установи, всього	711	728	621	537	-84
у тому числі:					
кредитні спілки	589	588	462	378	-84
інші кредитні установи	92	110	130	130	-
юридичні особи публічного права	30	30	29	29	-
Ломбарди	477	482	456	415	-41
Фінансові компанії	415	571	650	659	+9
Довірчі товариства	2	2	2	2	0
Недержавні пенсійні фонди	76	72	64	64	-
Адміністратори НПФ	24	23	22	22	-
Разом	2087	2239	2125	1993	-132

Станом на 31.12.2016 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалось 9684 відокремлених підрозділів фінансових установ [9].

У розрізі видів фінансових установ розподіл відокремлених підрозділів має такий вигляд:

- по ломбардах – 6101 одиниця;
- по страхових компаніях – 1298 одиниць;
- по кредитних установах – 1760 одиниць;
- по фінансових компаніях – 522 одиниці;
- по адміністраторах НПФ – 3 одиниці.

Позитивну динаміку зареєстрованих відокремлених підрозділів фінансових установ у 2016 році демонструють ломбарди (+429 структурних підрозділів), фінансові компанії (+324 підрозділи), інші кредитні установи (+310 відокремлених підрозділів).

Протягом 2017 року набули статусу фінансової установи та включені до Державного реєстру фінансових установ 145 суб'єктів господарської діяльності, водночас виключено з Державного реєстру фінансових установ 277 фінансових установ.

Станом на 31.12.2017 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 1993 фінансові установи.

Якщо ж брати до уваги діяльність фінансових установ і лізингодавців, включених до Державного реєстру фінансових установ та Реєстру осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, то динаміку їх кількості можна прослідкувати на рис. 4.16.

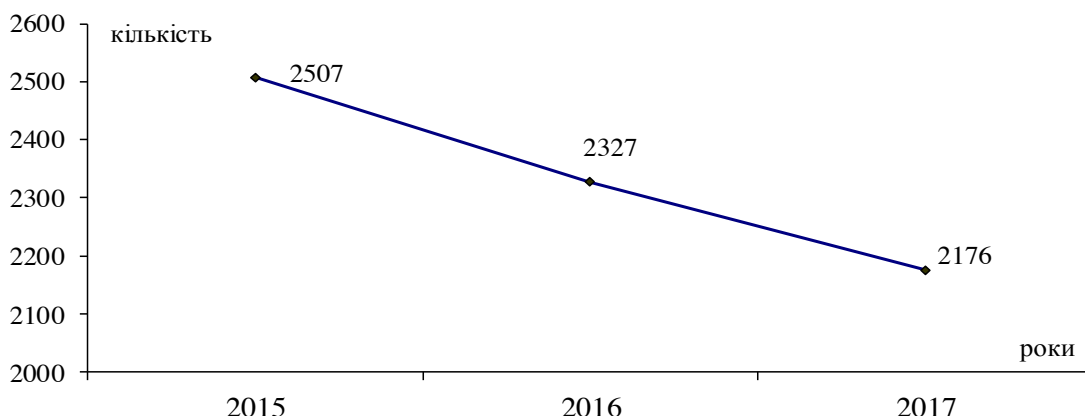


Рис. 4.16. Динаміка кількості небанківських фінансово-кредитних установ

За підсумками 2017 року кількість таких фінансових установ та лізингодавців (zareєстрованих у Державному реєстрі фінансових установ та Реєстрі осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги) становила 2176, у порівнянні з 2016 роком їх кількість зменшилась на 151 установу [10].

Водночас, незважаючи на зменшення кількості фінансових установ та лізингодавців, обсяги їх активів та наданих ними фінансових послуг упродовж останніх років мають стабільне зростання (рис. 4.15).

Це пояснюється їхньою спрямованістю на наближення до безпосереднього споживача фінансових послуг та прагненням до створення сучасної інфраструктури шляхом подальшого розгалуження мережі відокремлених підрозділів.

Варто відзначити, що серед фінустанов страхові компанії мобілізують величезні фінансові ресурси і є головними постачальниками довгострокових капіталів на грошовому ринку. Крім довгострокових цінних паперів, вони можуть вкладати свої ресурси в іпотечні позики, в довгострокові позики під заставу нерухомості тощо. Страховий бізнес в Україні спочатку розвивався досить інтенсивно, а кількість страхових компаній у середині 90-х років навіть перевищувала кількість комерційних банків. Однак страхові компанії зіткнулися з тими ж труднощами, що й банки. Економічна криза різко скоротила попит на страхові послуги, а хронічна інфляція, слабкість банківської системи, нерозвинутість ринку цінних паперів створювали великі труднощі щодо збереження мобілізованих коштів і розміщення їх у дохідні активи (рис. 4.17).

Дані рис. 4.17 свідчать про тенденцію до зменшення кількості страхових компаній на 16 установ у 2017 році у порівнянні з 2016 роком. Зменшення лайфових компаній становило 6 установ, нон-лайфових – 10 установ за 2017 рік у порівнянні з 2016 роком. Загалом за досліджуваний період кількість страхових компаній зменшилася на 74 страховики.

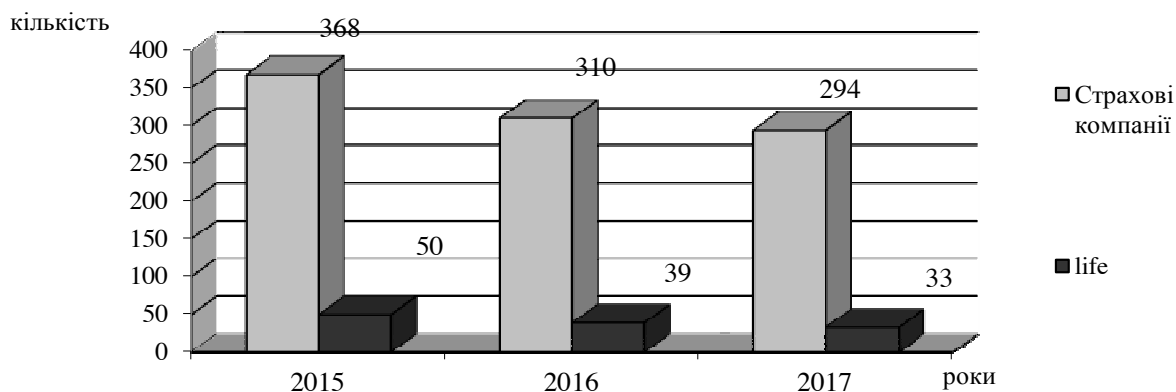


Рис. 4.17. Динаміка кількості страхових компаній

Джерело: [10].

Наступним видом фінансових посередників є пенсійні фонди. Динаміку кількості пенсійних фондів та їхніх адміністраторів зображено на рис. 4.18.

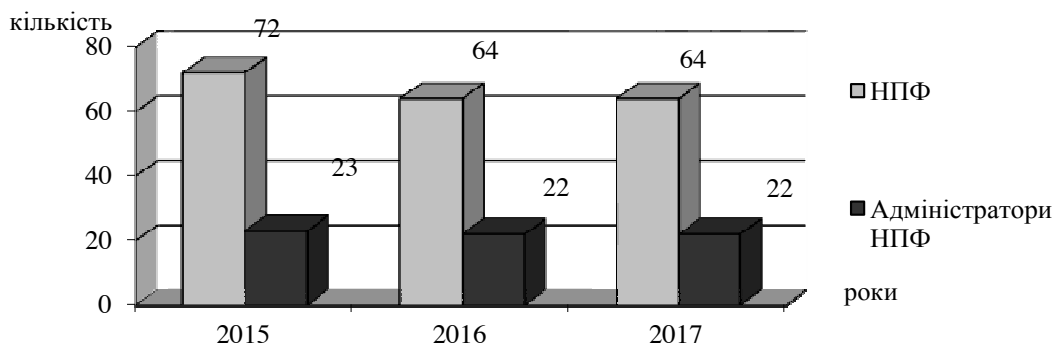


Рис. 4.18. Динаміка кількості недержавних пенсійних фондів

В Україні Закон «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» відносить ломбарди до фінансових установ, видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а саме надання коштів у позику на умовах фінансового кредиту [11]. Для забезпечення зобов'язань щодо повернення кредиту та сплати відсотків за користування кредитом ломбарди беруть під заставу рухоме майно (найбільш поширеним видом є ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, брутхт цих виробів) [12].

Іншим законодавчим актом – Законом України «Про лізинг» визначено, що «лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів». Лізингодавець – суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу [13].

Фінансові компанії, мобілізовані звичайним для інвестиційних посередників шляхом (через продаж своїх цінних паперів) кошти направляють у позички фізичним та юридичним особам для придбання товарів виробничого чи споживчого призначення.

До фінансових послуг фінансових компаній відносимо:

- надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів;
- надання позик;
- надання порук (поручительств);
- фінансовий лізинг;
- надання гарантій;
- факторинг;
- залучення фінансових активів юридичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
- операції з обміну валют;
- операції з переказу грошових коштів
- адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах.

Динаміку діяльності даних фінансових посередників зображено на рис. 4.19.

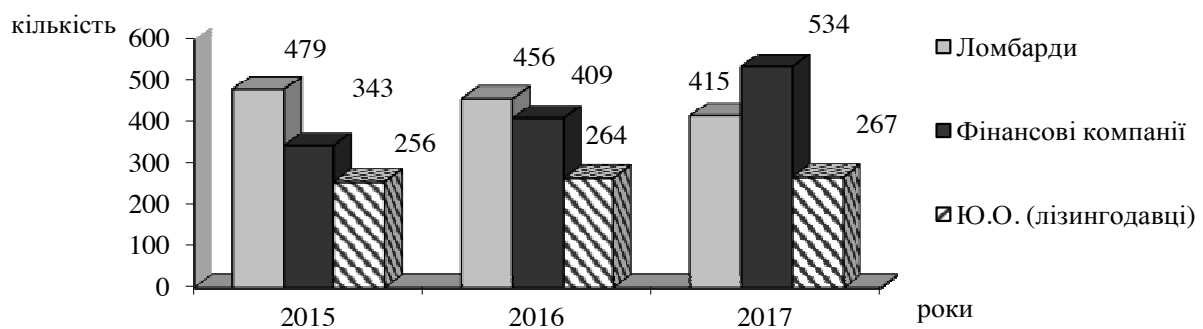


Рис. 4.19. Динаміка кількості ломбардів, фінансових компаній, юридичних осіб (лізингодавців)

Варто відзначити, що 534 фінансових компанії у 2017 році мали діючі ліцензії на здійснення діяльності по залученню коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій із нерухомістю і від свого імені діяти в їхніх інтересах, здійснюючи управління майном.

Станом на 30.09.2017 року дозвіл, який надає право здійснювати емісію сертифікатів фондів операцій із нерухомістю (сертифікати ФОН), мають 15 фінансових компаній, із яких 4 створили 4 ФОНів.

Інвестиційні фонди, акумулюючи великі обсяги капіталів, спроможні забезпечити високий рівень професійного управління ними, надійний захист від кредитних ризиків та високий рівень доходності за своїми цінними паперами — акціями, інвестиційними сертифікатами тощо.

Поштовх до прискореного формування кредитної кооперації в Україні може дати прискорення розвитку бізнесу. Мобілізовані кредитними установами кошти розміщуються передусім у коротко- та середньострокові позички своїм членам — під проценти, нижчі від банківських. Нерозміщені в позички кошти товариства можуть зберігати на дохідних депозитах у банках чи інвестувати в короткострокові цінні папери з високою ліквідністю.

Розглянемо динаміку діяльності кредитних установ на рис. 4.20.

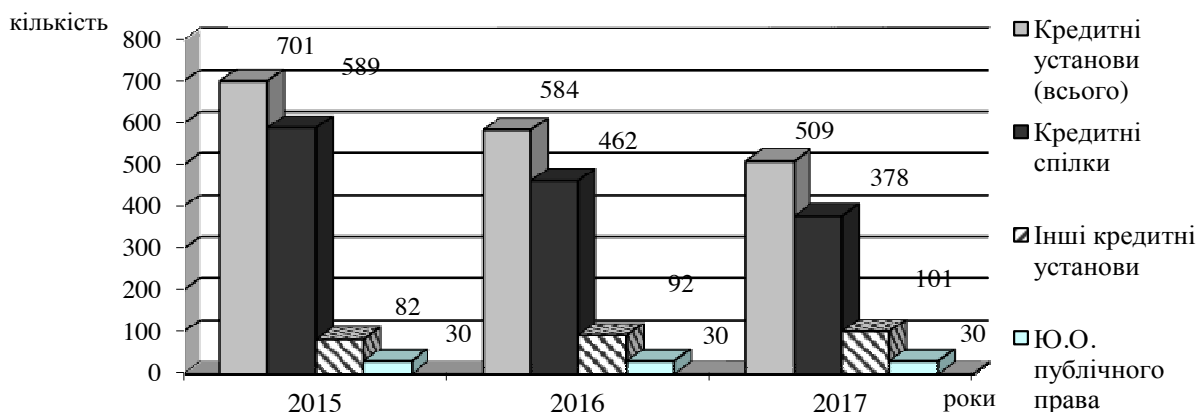


Рис. 4.20. Динаміка кількості кредитних установ

Отже, особливості діяльності небанківських фінансово-кредитних установ України можна звести до таких тверджень:

- причинами створення НФКУ є збільшення доходів населення; активний розвиток ринку цінних паперів; надання цими установами спеціальних послуг;
- НФКУ виступають як фінансові посередники на грошовому ринку;
- головна функція НФКУ: акумуляція заощаджень населення;
- НФКУ є вузькоспеціалізованими;
- кількість НФКУ збільшується, що свідчить про розвиток ринку небанківських фінансово-кредитних послуг в Україні. Отже, ринку фінансових послуг загалом [14, с. 86].

Аналізуючи роль небанківських фінансових установ у забезпеченні економічних суб'єктів фінансовими ресурсами, варто зазначити, що від інвестиційної спрямованості структури активів залежить розвиток усіх інститутів фінансового сектору. Так, у структурі активів небанківського сектору України найбільшу питому вагу займають вкладення в цінні папери та грошові кошти і депозити. Таким чином, враховуючи інвестиційні можливості небанківських фінансових установ у забезпеченні як реального, так і банківського секторів у фінансових ресурсах, вважаємо, що вони потенційно повинні впливати на економічне зростання в країні.

Аналіз розвитку небанківського фінансового посередництва показав, що незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банківського сектору, небанківські фінансові установи можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки; структура активів НФКУ відіграє першочергову роль для визначення їхнього місця на фінансовому ринку країни (чим більша частка цінних паперів в інвестиційному портфелі, тим більш незалежними є НФКУ від банківського сектору); існує тісний зв'язок між ступенем розвитку НФУ та економічним зростанням; вплив НФУ на економічне зростання здійснюється прямим методом та опосередковано через банківську систему, державний бюджет та фондовий ринок; завдяки зростанню заощаджень та потреби в додатковому внутрішньому ресурсі для фінансування інноваційних проектів роль небанківських фінансових установ в економіці України буде зростати.

Серед найбільш актуальних проблем, без вирішення яких не можна розраховувати на формування потужної ланки небанківських кредитних установ і посилення їхньої ролі в розвитку вітчизняної економіки, слід назвати:

- недосконале правове поле, в межах якого функціонують ці установи та відсутність нормативних актів прямого впливу, які б регламентували дії тієї чи іншої ланки цього сектору;

- високий рівень недовіри населення до дії багатьох установ цієї системи;

- неефективне державне регулювання, що значно підвищує ступінь ризику всіх учасників цього процесу і передусім ризик головного агента-інвестора.

Важливість державного регулювання вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг зумовлена тим, що його розбудова, включаючи створення якісно нових фінансових умов функціонування й розроблення правових основ регулювання, нових фінансових відносин у сфері небанківської діяльності, відбувається в умовах глобалізації світового фінансового господарства.

Зазначені проблеми найбільш нагальні для вирішення і не вичерпують усіх перешкод, які необхідно подолати на шляху розбудови небанківської ланки кредитної системи й підвищення її ролі у відтворювальному процесі.

Сьогодні також стоїть завдання якісного поліпшення нагляду і контролю небанківських фінансових установ, починаючи зі збирання, аналізу, узагальнення й розкриття звітності (включаючи вдосконалення інформаційних каналів); удосконалення методології аналізу й закінчуючи формуванням оптимального механізму оперативних перевірок небанківських фінансових установ і ефективної системи реагування на синдроми їхньої неплатоспроможності. Наведені пропозиції щодо формування механізму створення конкурентоспроможності небанківських фінансових установ є підставою оцінки та вдосконалення системи наглядових та контролюючих функцій регулятора цієї сфери. Основні напрямки регулювання діяльності небанківських фінансових установ повинні становити однорідну програму впливу на їх функціонування і здійснюватися комплексно, виходячи зі специфіки діяльності окремих груп цих установ.

Отже, основними заходами, які зможуть забезпечити збереження не лише досягнутого рівня розвитку фінансово-кредитних установ, але й сприятимуть значному розвитку їхньої діяльності, є:

1) удосконалення механізмів регулювання та підвищення ліквідності фінансово-кредитних установ;

2) посилення інвестиційної та інноваційної діяльності фінансово-кредитних установ;

3) забезпечення надійної та прозорої системи гарантування вкладів і захисту всіх клієнтів цих установ;

4) забезпечення необхідних вимог до нормативів достатності капіталу, необхідних для відкриття фінансово-кредитних установ, зміцнення стандартів та виконання критеріїв "професійної придатності, бездоганної репутації й добросовісності розкриття інформації".

Більше того, досі залишаються невирішеними проблеми асиметричності інформації, низького рівня розвитку інфраструктури ринку небанківських фінансових послуг, незадовільної якості активів небанківських фінансових уста-

нов, неналежною підготовленістю кадрів і стану корпоративного управління в них, неврегульованості системи оподаткування діяльності на ринку небанківських фінансових послуг.

З метою вирішення наявних проблем діяльності НФКУ необхідним є сформулювати правове поле функціонування небанківських фінансово-кредитних установ, що враховує реалії їхнього розвитку, удосконалити систему державного регулювання і контролю за діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ, підвищити довіру населення до фінансової системи загалом та фінансових посередників зокрема.

Список використаних джерел

1. Коваленко К. Г. Проблеми розвитку небанківських кредитно-фінансових установ України. *Наукові записки Кіровоградського національного технічного університету*. URL: www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat.../44.doc.
2. Колодізев О. М., Колесніченко В. Ф. *Гроші і кредит: підручник*. Київ: Знання, 2010. 615 с.
3. Корецька Н. І., Різник Н. С. Структура кредитної системи Сполучених штатів Америки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. URL: http://archive.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/31.PDF.
4. Логин О. В. Діяльність небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг України. *Стратегічні орієнтири. Сучасні тенденції фінансового ринку 2011*. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=714>.
5. Попадик Т. А. Небанківські фінансово-кредитні установи: європейський досвід. *Студентський науковий журнал*. URL: <http://s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/vbrrp143-145.pdf>.
6. *Гроші та кредит: підручник*. 3-тє вид., перероб. і доп. / за заг. ред. М. І. Савлука. Київ: КНЕУ, 2002. 598 с.
7. Ємець В. В. Інститути небанківського фінансового сектора у системі забезпечення економічної безпеки України. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 11. С. 126–137.
8. Ніколаєв Є. Б. Підвищення ролі небанківських фінансово-кредитних установ. *Фінанси України*. 2002. № 12. С. 107–113.
9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. *Огляд ринків*. URL: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>.
10. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2016 рік. *Національне рейтингове агентство «Рюрік»*. URL: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1191>.
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 року № 2664. URL: zakon.rada.gov.ua.
12. Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами: Розпорядження Держфінпослуг № 3981 від 26.04.2005 р. URL: <http://nfp.gov.ua>.
13. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР. URL: zakon.rada.gov.ua.
14. Полагнин Д. Д., Федішин М. П., Олексин А. Г. *Банківська система: навч. посіб.* 2-ге вид., доповн. і випр. Чернівці: БДФЕУ, 2015. 380 с.

4.5. Стан та тенденції розвитку ринку страхування життя

Страхування покликано до життя прагненням людей захистити себе від можливих збитків. У сучасних умовах страхування має відновлювальну, превентивну, ощадну та контрольну функції. Одним із видів добровільного страхування є страхування життя, яке є індикатором економічного й соціального розвитку суспільства, адже, з одного боку, формує додаткові інвестиційні кошти, що сприяє розвитку економіки країни, з іншого - надає страховий захист інтересів людини. Страхування життя можна вважати універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань, зокрема, матеріального забезпечення людини після досягнення пенсійного віку чи внаслідок втрати дієздатності, що є особливо наболілим для багатьох наших співвітчизників. Саме тому питання діяльності страхового ринку в Україні є особливо актуальним і потребує детального дослідження з метою оцінки стану та виявлення тенденцій його розвитку.

Дослідженню проблем страхування життя присвячені праці багатьох вітчизняних науковців: А. А. Александрова, М. М. Александрової, Є. П. Андрієвського, В. Д. Базилевича, Н. М. Внукової, К. Г. Воблого, І. А. Габидуліна, О. О. Гаманкової, Т. А. Говорушко, Л. М. Горбач, О. Д. Заруби, М. С. Клапківа, М. Д. Лутака, Ю. М. Мельничук, С. С. Осадця та багатьох інших. Аналіз публікацій дає змогу зробити висновок, що ринок страхування життя в Україні перебуває на етапі формування, нестабільність економіки та соціального розвитку держави, потреба в удосконаленні державного регулювання зумовлює необхідність подальших досліджень, які б дали оцінку закономірностей функціонування сучасного вітчизняного і світового страхового ринку, окреслили тенденції його розвитку та забезпечили вирішення назрілих питань.

Метою дослідження є поглиблене вивчення теоретичних характеристик страхування життя та розробка практичних рекомендацій щодо його удосконалення. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- розглянути сутність страхування життя, його завдання і правове забезпечення;
- виокремити чинники, які впливають на організацію і функціонування ринку страхування життя;
- провести аналіз та дати оцінку основних показників діяльності вітчизняних компаній зі страхування життя;
- виявити тенденції розвитку і сформулювати пропозиції щодо вдосконалення ринку страхування життя.

Важливим показником стану розвитку економіки країни є страховий ринок. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів і доходів від розміщення коштів цих фондів [1]. Страховий ринок є складовою фінансового ринку, головна функція якого полягає в акумуляції та розподілі страхового фонду з метою страхового захисту. Ни-

ні страховий ринок України пропонує широкий асортимент страхових послуг, який формується на тлі фінансової кризи та стрімкого спаду економіки. Стрімке старіння населення зменшує фінансову спроможність держави та громадян, що призводить до низького рівня охорони здоров'я та пенсійного забезпечення. За таких умов усе більшу увагу населення привертає страхування життя, яке має на меті забезпечити щоденний захист та майбутнє кожного застрахованого.

Закон України «Про страхування» характеризує страхування життя як вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі:

- смерті застрахованої особи;
- дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування;
- досягнення застрахованою особою визначеного договором віку;
- у разі нещасного випадку, що стався із застрахованою особою;
- у випадку хвороби застрахованої особи.

Як бачимо, страховим випадком може бути небажана ризикова подія (нешасний випадок, хвороба), очікувана неминуча подія (смерть, закінчення строку дії договору страхування життя) та радісна бажана подія (повноліття, одруження).

Страхування життя має деякі особливості, не властиві видам загального страхування, є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань. Крім того, страхування життя в усьому світі розглядається як один із наймогутніших резервів внутрішніх інвестицій [2].

В Україні, у порівнянні з іншими розвинутими країнами, ринок страхування життя перебуває на етапі формування, що значною мірою зумовлено соціально-економічним станом розвитку та установленими культурно-історичними традиціями суспільства. Загалом страхування життя спрямоване на надання страхувальникам широкого набору страхових послуг ощадного, інвестиційного або гарантійного характеру. Його основними відмінностями є довгостроковість і накопичувальний фінансовий механізм.

З огляду на сутність страхування життя, його основні завдання доцільно розглядати у двох характеристиках: страхового захисту та заощадження коштів.

До соціальних завдань страхування життя можемо віднести:

- захист сім'ї в разі втрати годувальника;
- забезпечення пенсії у старості або у разі хвороби;
- накопичення коштів для надання матеріальної підтримки дітям при досягненні повноліття, одруженні, для оплати їх освіти;
- оплата ритуальних послуг.

Фінансова складова завдань страхування життя передбачає:

- збереження капіталу та отримання інвестиційного доходу;
- збільшення особистих доходів за рахунок надання пільг з оподаткування виплат по страхуванню життя;
- надання фінансових гарантій в іпотечному кредитуванні (страхування життя позичальника);
- захист приватного бізнесу, збереження підприємства у разі смерті партнера по бізнесу.

Основними законодавчими документами, які регулюють відносини у сфері страхування життя в Україні, є Закон України «Про страхування» та Податковий кодекс України, державне регулювання та нагляд за страховою діяльністю здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, яка є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України [3].

Основними чинники, які впливають на організацію і функціонування ринку страхування життя в Україні, є:

- інтеграційні та глобалізаційні процеси;
- взаємозалежність страхового і фінансового ринків;
- рівень законодавства у сфері страхування;
- розвиненість фондового ринку країни;
- залежність національного страхового ринку від іноземного капіталу;
- наявність різних форм фінансових інструментів;
- діяльності фінансових інститутів та наглядових органів;
- нагляд і контроль за злиттями і поглинаннями на страховому ринку;
- фінансово-економічна політика учасників страхового ринку;
- економічна (фінансова), політична ситуація в країні;
- рівень якості життя населення та страхової культури.

Необхідно зазначити, що ринок страхування життя в Україні потребує трансформаційних зрушень відповідно до цих реалій, з якими стикається вітчизняна економіка. Відсутність економічної стабільності призвело до скорочення кількості страхових компаній (рис. 4.21).

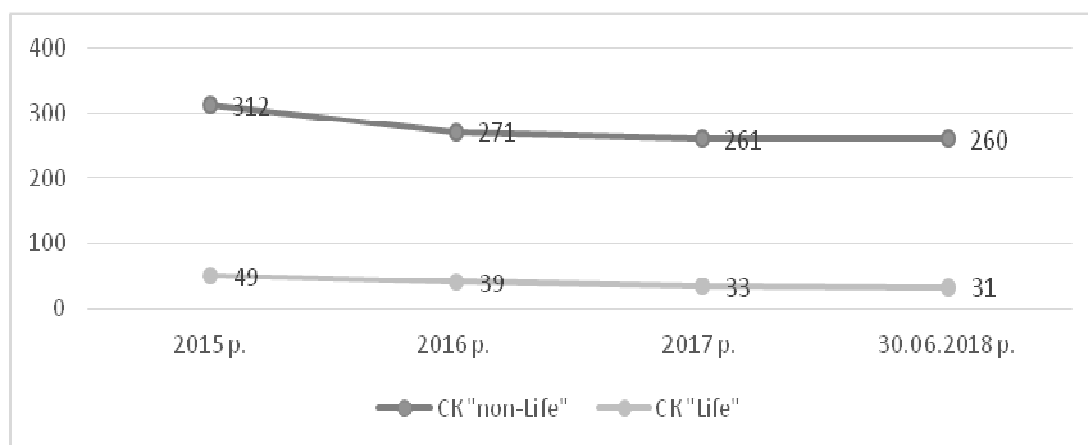


Рис. 4.21. Кількість страхових компаній за 2015–2017 рр. та I півріччя 2018 р.

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, кількість СК «non-life» протягом 2015-2018 років зменшилися на 52 компанії, а СК «life» – на 18 компаній [4].

Аналогічно, спостерігається зменшення кількості укладених договорів із страхування життя на 672,1 тис. од. (із 1087,3 тис. од. у 2015 р. до 301,6 тис. од. станом на 30.06.2018 р.) протягом аналізованого періоду (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Кількість укладених договорів зі страхування життя з фізичними особами

Договори	Рік			Відхилення	30.06.2018
	2015	2016	2017	2017/2015	
Кількість договорів, тис. од.	1087,3	846,4	415,2	672,1	301,6
Кількість застрахованих фізичних осіб, тис.	4 939,0	4 165,0	4 076,7	-862,3	4 079, 1

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Аналіз статистичних даних, що відображений у табл. 4.6, показує, що у 2017 році зменшилася кількість застрахованих на 862,3 тис. осіб у порівнянні з 2015 роком. Однак протягом 2017 року застраховано 1 532 821 фізичних осіб, що на 11,2 %, або на 154 178 осіб більше проти відповідного періоду 2016 року [4]. У I півріччі 2018 року було застраховано 1,27 млн фізичних осіб, що в 1,5 рази більше відповідного періоду 2017 року (було 501 тис. чол.) [5].

Аналіз статичних даних, наведений на рис. 4.22, відображає зростання валових страхових платежів зі страхування життя у 2017 році на 5,7 % проти 2016 року. У I півріччі 2018 року обсяг страхових премій зріс на 39,2 % порівняно з аналогічним періодом 2017 року і становив 1732,8 млн грн.

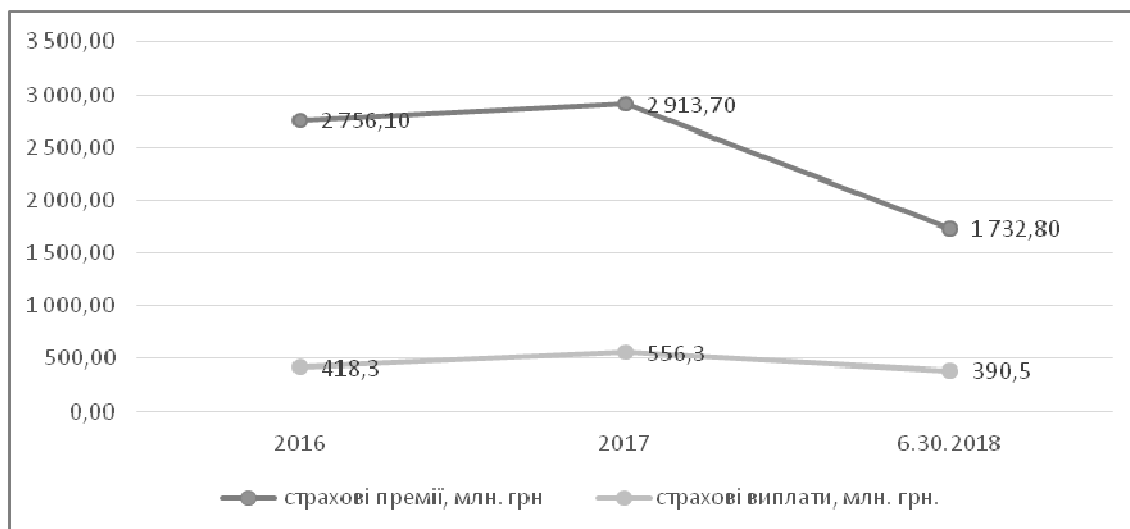


Рис. 4.22. Темпи приросту страхових премій та виплат із страхування життя

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Темп приросту валових страхових виплат зі страхування життя у 2017 році становив 33 % [4]. За підсумками I півріччя 2018 року обсяг валових страхових виплат зі страхування життя зріс на 46,9 % до 391 млн грн [5].

Зростання страхових премій та страхових виплат протягом аналізованого періоду свідчить про підвищення довіри населення до страхових продуктів, які пропонують страхові компанії на ринку страхування життя.

Досвід зарубіжних країн у сфері страхування теж показує зростання в динаміці вхідних премій зі страхування життя. У 2017 році страхові премії зросли на 2,3 % у США; 3,8 % – у Великобританії; 3,7% – в Японії; 2,5% – у Франції та 2,3% в Італії. Найбільший темп приросту страхових премій має Великобританія та Японія [6].

Рівень розвитку ринку страхових послуг визначається часткою страхування життя в загальному обсязі страхових премій та виплат (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Структура чистих страхових премій та чистих страхових виплат

Види страхування	Страхові премії, млн грн			Структура страхових премій, %		
	2016	2017	станом на 30.06.18	2016	2017	станом на 30.06.18
Чисті страхові премії						
Страхування життя	2754,1	2913,7	1732,8	10,4	10,2	10,3
Види страхування, інші, ніж страхування життя	23 709,7	25 580,7	15 014,0	89,6	89,8	89,7
ВСЬОГО (усі види страхування)	26 463,8	28 494,4	16 746,8	100	100	100
Чисті страхові виплати						
Страхування життя	418,3	556,3	390,5	4,9	5,4	6,7
Види страхування, інші, ніж страхування життя	8142,7	9700,5	5472,4	95,1	94,6	93,3
ВСЬОГО (усі види страхування)	8561,0	10 256,8	5862,9	100	100	100

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Питома вага чистих страхових премій зі страхування життя в загальній структурі чистих страхових премій протягом 2016-2018 років не перевищувала 10,4 %. Як показує досвід економічно розвинених країн, страхування життя становить 50–60 % страхового ринку. Однак необхідно зазначити, що у 2004 році, цей показник в Україні становив лише 1,9 % [7]. Збільшення цього показника підтверджує факт розвитку страхування життя в Україні.

Досліджуючи структуру чистих страхових виплат протягом 2016–2017 років спостерігаємо зростання питомої ваги страхових виплат зі страхування життя з 4,9 до 5,4 %, а станом на 30.06.2018 року частка страхових виплат зі страхування життя становила 6,7 %.

У структурі валових страхових премій та виплат зі страхування життя найбільшу питому вагу становлять страхові премії та виплати за договорами накопичувального страхування. Так, частка валових страхових премій за договорами накопичувального страхування в загальній структурі страхових премій зі страхування життя станом на I півріччя 2018 року становила 55,2 %, а частка валових страхових виплат – 90,6 % [4].

Рівень страхових виплат є показником, що показує рентабельність страхування та визначається як відношення страхових виплат до страхових премій. Аналізуючи дані табл. 4.8, можна зробити висновок, що рівень чистих страхових виплат зріс у 2017 році на 3,7 % і становив 36 %.

Станом на 30.06.2018 року цей показник становив 35,0 %, що на 0,8 % більше у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року.

Щодо страхування життя, то рівень чистих страхових виплат протягом аналізованого періоду мав тенденцію до зростання і станом на I півріччя 2018 року становив 22,5 %. Однак у країнах із розвиненим страховим ринком рівень страхових виплат перевищує 70 %.

Рівень страхових виплат

Види страхування	Рівень страхових виплат, %					
	валових			чистих		
	2016	2017	станом на 30.06.18	2016	2017	станом на 30.06.18
Страхування життя	15,2	19,1	22,5	15,2	19,1	22,5
Види страхування, інші, ніж страхування життя	26,0	24,6	26,2	34,3	37,9	36,4
ВСЬОГО (усі види страхування)	25,1	24,3	25,9	32,3	36,0	35,0

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Отже, незважаючи на позитивні зрушення у сфері страхування життя в Україні, цей сегмент фінансового ринку потребує удосконалення через інформаційне забезпечення з метою підвищення рівня страхової культури населення.

Наступним показником, який характеризує рівень розвитку страхового ринку, є обсяг сформованих резервів (рис . 4.23).



Рис. 4.23. Обсяг страхових резервів за 2015-2017 рр.
та I півріччя 2018 р., млн грн

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Обсяг страхових резервів протягом аналізованого періоду мав тенденцію до зростання, що свідчить про платоспроможність та надійність страхових компаній. За підсумками I півріччя 2018 року резерви зі страхування життя становили 8487,5 млн грн, що на 1598,2 млн грн, або на 23 % більше у порівнянні з 2015 роком. Проте, незважаючи на зростання обсягу сформованих резервів протягом досліджуваного періоду, у I півріччі 2018 року 10 СК «Life» отримали від'ємне значення приросту резервів зі страхування життя на загальну суму 158,3 млн грн. На думку експертів-аналітиків, це пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування [4].

Особливої уваги заслуговує аналіз надходжень валових страхових платежів від фізичних та юридичних осіб (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Структура надходжень валових страхових платежів

Страховальники	Рік			
	2015	2016	2017	станом на 30.06.18
Від фізичних осіб, млн грн	2067,1	2636,9	2813,1	1663,1
Структура, %	94,5	95,7	96,6	96
Від юридичних осіб, млн грн	119,5	119,2	100,6	69,7
Структура, %	5,5	4,3	3,4	4

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [4].

Згідно з даними Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, протягом досліджуваного періоду, валові страхові платежі, що надійшли від фізичних осіб, мали тенденцію до зростання. У 2017 році від фізичних осіб отримано страхових платежів у сумі 2813,1 млн грн (або 96,6 %), тоді як від юридичних осіб отримано лише 100,6 млн грн (або 3,4 %). У I півріччі 2018 року від фізичних осіб отримано 1,66 млрд грн премій зі страхування життя, що становить 96 % у загальній структурі валових страхових платежів та 69,7 млн грн від юридичних осіб [4].

Отже, протягом 2015-2018 років спостерігається зростання надходжень страхових платежів від фізичних осіб з одночасним зменшенням таких надходжень від юридичних осіб. Це дає змогу зробити висновок про нерозвиненість корпоративного страхування в Україні. Для прикладу, у Німеччині внески з пенсійного страхування розподіляються між роботодавцем та робітником. Так, розмір внесків з пенсійного страхування становить 20 % щомісячної заробітної плати, з яких половину сплачує роботодавець, а іншу половину – працівник [7, с. 13].

Аналізуючи ринок страхування життя в Україні доцільним є дослідження рейтингу страхових компаній по преміях та виплатах.

За даними журналу «Insurance Top», до трійки лідерів-страховиків по преміях увійшли такі страхові компанії, як МетЛайф, Уніка Життя і ТАС (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

ТОП -10 страховиків зі страхування життя по преміях

№ п/п	Назва компанії	Премії, тис. грн		Темп приросту, %
		I півр. 2017 р.	I півр. 2018 р.	
1	МетЛайф	336 248	432 412	28,6
2	УНІКА Життя	195 732	286 630	46,44
3	ТАС	209 934	235 774	12,31
4	АСКА-Життя	94 016	217 598	131,45
5	PZU Україна Життя	131 424	193 604	47,31
6	АХА Страхування життя	26 508	41 145	55,22
7	Княжа Лайф VIG	26 828	31 237	16,44
8	ІНГО Україна Життя	19 060	20 247	6,22
9	КД-Життя	12 189	15 916	30,58
10	Грінвуд Лайф Іншуранс	1597	10 920	583,93

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [8].

Дані табл. 4.10 засвідчують, що у I півріччі 2017-2018 років страхова компанія MetLife є беззаперечним лідером за обсягом зібраних страхових премій. Темп приросту страхових премій компанії становив 28,6 %. Страхові премії, залучені «ПрАТ «МетЛайф», на 65–70 % більші за показники інших провідних страховиків з ТОП-3 галузевого рейтингу. Крім лідерства за обсягами зібраних страхових премій, ПрАТ «МетЛайф» очолює рейтинги у 2017 році за такими ключовими показниками, як [9]:

- обсяг страхових премій за накопичувальними договорами страхування життя;
- кількість застрахованих осіб за накопичувальними договорами страхування життя;
- загальна кількість застрахованих осіб за всіма типами договорів страхування життя [9].

Проте випереджаючими темпами нарощують страхові премії такі страхові компанії, як Грінвуд Лайф Іншуранс (темп приросту становив 583,93 %), АСКА-Життя (131,45 %), АХА Страхування життя (55,22 %), Уніка Життя (46,44 %) та ін.

Незважаючи на те, що до трійки лідерів за обсягом страхових премій увійшла страхова компанія ТАС, однак за показником темпу приросту вона посідає передостаннє місце серед ТОП-10 страховиків. Найменший обсяг премій у I півріччі 2018 року серед ТОП-10 страховиків зі страхування життя отримала страхова компанія Грінвуд Лайф Іншуранс (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

ТОП-10 страховиків зі страхування життя по виплатах за I півріччя 2018 р.

№ п/п	Назва компанії	Страхові виплати, тис. грн	Викупна сума, тис. грн	Кількість страхових випадків
1	УНІКА Життя	112 426	1987	635
2	ТАС	70 892	26 912	2672
3	МетЛайф	68 579	22 101	3136
4	PZU Україна Життя	28 735	4688	1469
5	АСКА-Життя	13 494	46	1000
6	ІНГО Україна Життя	6779	0	119
7	Княжа Лайф VIG	3243	5803	81
8	КД-Життя	1743	801	87
9	АХА Страхування життя	1252	0	67
10	Грінвуд Лайф Іншуранс	28	1	12

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [8].

Досліджуючи страхову діяльність ТОП-10 страховиків зі страхування життя (табл. 4.11), можна зробити висновок, що за I півріччя 2018 року до трійки лідерів страхового ринку України по виплатах увійшли такі страхові компанії, як УНІКА Життя, ТАС та МетЛайф. Зростання обсягу страхових виплат у динаміці є свідченням високої фінансової надійності компаній.

Таким чином, підводячи підсумок, необхідно відзначити, що страхування життя має служити не тільки інструментом соціального захисту населення, але й інвестиційним інструментом. Так, в Європі та США традиційно розвинене так зване страхування життя з інвестиційною складовою (unit-linked страху-

вання). Завдяки цьому страхова компанія може підвищити свою прибутковість, використовуючи частину портфеля для інвестицій у більш прибуткові, але водночас ризикові інструменти [10].

На жаль, в Україні, в умовах нестабільного фінансового середовища, страхові компанії не пропонують страхові поліси зі страхування життя з інвестиційною складовою через високий ризик втрати інвестиційних коштів.

Проте, підсумовуючи вищевикладене, слід виділити позитивні тенденції в розвитку ринку страхування життя в Україні:

- зростання загального обсягу страхових премій;
- зростання кількості укладених договорів зі страхування життя та кількості застрахованих осіб;
- зростання частки страхування життя у страхових преміях;
- зростання рівня страхових виплат та платоспроможності страхових компаній;
- зростання обсягу страхових резервів та фінансової надійності страхових компаній.

Крім позитивних зрушень, є багато чинників, які прямо чи опосередковано стримують розвиток ринку страхування життя. До таких слід віднести:

- низький рівень економічного розвитку країни;
- нестабільність політичної ситуації;
- невизначеність у соціальній сфері;
- низькі доходи підприємств і населення, що зумовлює відсутність вільних коштів;
- недовіра до страхових компаній, до їхньої платоспроможності та фінансової стійкості в довгостроковій перспективі;
- відсутність твердих гарантій збереження вкладених коштів;
- нестійкість національної валюти, інфляція, за якої довгострокові фінансові вкладення не становлять інтересу;
- недосконалість законодавства та відсутність суттєвих важелів, що стимулювали б потенційних страхувальників укладати договори страхування життя;
- низький рівень страхової культури як страхувальників, так і деяких страховиків та їхніх посередників;
- низька конкуренція за якісною складовою страхових послуг.

Дослідивши сутність, стан та тенденції розвитку ринку страхування життя, можемо зробити такі висновки. Страхування життя є особливою сферою забезпечення стабільності та ефективності економічного й соціального розвитку суспільства, адже дає можливість акумулювати значні фінансові ресурси. Саме тому одним із важливих завдань державної політики в галузі страхування має бути підвищення ролі страхування життя та забезпечення умов для його ефективного розвитку.

Значна кількість виявлених проблем розвитку ринку страхування життя в Україні пов'язана передусім з економіко-політичною ситуацією та менталітетом багатьох людей, які зневірилися в можливості захистити себе в завтрашньому дні, використовуючи важелі вітчизняного страхового ринку.

Для забезпечення подальшого ефективного розвитку ринку страхування життя в Україні, на нашу думку, необхідно вжити відповідних заходів: впорядкувати страхове законодавство, врахувавши стан розвитку економіки та платоспроможність населення; підвищити прозорість діяльності учасників ринку страхування життя; поглибити інтеграцію вітчизняного страхування до європейських страхових структур; вжити заходів для усунення бюрократичних перепон розвитку цього виду страхування; розробити ефективні механізми захисту інтересів суб'єктів страхування.

Як позитивний момент, доцільно вказати, що вітчизняний ринок страхування життя має великий потенціал розвитку, про що свідчить зростання розміру страхових премій, збільшення кількості застрахованих та сум страхових виплат протягом 2017–2018 років, а це дає можливість компаніям зі страхування життя підвищити свою прибутковість та платоспроможність, розширити інвестиційні можливості економіки, забезпечити гідне, безтурботне майбутнє застрахованим особам.

Список використаних джерел

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 5/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Говорушко Т. А., Стецюк В. М. Страхування: навч. посіб. / за ред. Т. А. Говорушко. Київ; Львів: Магнолія 2006, 2014. 328 с.
3. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/.../Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrai>.
5. Понад 4 мільйони українців уже мають альтернативу пенсіям. URL: <http://www.khustnews.in.ua/novini/ukrayina/32226-ponad-4-mlyoni-ukrayincv-uzhe-mayut-alternativu-pensyam.html>.
6. Заволока Л. О., Мороз С. Р., Якимова В. І. Life-страхування на українському страховому ринку: переваги та ризики. Світовий досвід. *Молодий вчений*. 2017. № 5 (45). С. 577–581.
7. Криклій А. С., Пікус Р. В. Ринок страхування життя в Україні: тенденції та європейський досвід. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 13–16.
8. Рейтинг страхових компаній України / Форіншурер страхування. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/18/6/6>.
9. Метлайф в Україні. URL: <http://www.metlife.ua/uk/Individual/Who-We-Are/Locally/index.html>.
10. Березецька Г. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє. *FINANCE.UA*. 2015. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zhevriye>.

4.6. Аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України

Нині досить поширеною проблемою є якісна оцінка фінансового стану банку [1], порівняння його з фінансовим станом інших банків. У такому контексті виникає питання, як фінансовий стан одного банку, всієї банківської системи впливає (або вплине) на відповідний окремий банк на ринку банківських послуг, і яким чином виміряти цей вплив. Це й зумовлює актуальність дослідження взаємозалежності показників фінансової звітності банків України.

Сьогодні банківська установа є досить складною економічною системою, працюючи на одному ринку банки так чи інакше залежать один від одного. Опираючись на попередні дослідження [9], весь банківський сектор можливо поділити на три умовні частини: банки, що практично не мають впливу на ринок (їхня частка менше 2 процентних пунктів); банки, що мають низький вплив на ринок, але істотний вплив на деякі малі банки (від 1 до 5 %); банки, що виділяються за розміром і доходами, які на ринку є практично монополістами й мають істотну частку держави у статутному капіталі (від 10 % і більше).

Відповідно, потрібно зазначити, що банк може мати певний вплив на інші банки, з якими він прямо чи опосередковано взаємодіє, якщо коефіцієнти кореляції між показниками його фінансової звітності та іншими банками досить високі. Далі такий вплив ми будемо називати індексом впливу на локальному ринку (ІВЛР) [9]. У цьому контексті треба зазначити, що банки-лідери та банки-банкроти мають певну модель поведінки, імітуючи поведінку свого банку-лідера, банк-імітатор приймає певну модель поведінки, що приносить йому процвітання або занепад. Визначення точок взаємовпливу між банками дає змогу побудувати портрет процвітаючого банку та банку, що близький до банкрутства.

Для того щоб зрозуміти, наскільки взаємозалежні банки, доцільно визначити сили впливу одних банків на інші шляхом розрахунку коефіцієнтів кореляції між показниками їхньої фінансової звітності.

Розглянемо аналіз взаємозв'язків квартальних показників активів, зобов'язань, власного капіталу та фінансових результатів банків України з 2006 по 2017 рр. [10] на такій вибірці банків: ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Сіті-банк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвест-банк», АТ «Укрексімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «Універсал Банк».

Попередня обробка даних була здійснена шляхом побудови таблиць рядів даних, де перша колонка містить дати спостережень наростаючим підсумком, інші колонки спостереження – об'єкти дослідження. Кожна така таблиця, виражена матрицею (X_i), що представляє окремий фінансовий показник, наведений у звітності банків, наприклад, «Активи», «Фінансовий результат» тощо.

За відповідними кореляційними таблицями був проведений графічний аналіз розсіювання показників кореляції між банками банківського сектору (формула (4.1)):

$$K = \begin{pmatrix} 1 & r_{yx_1} & r_{yx_2} & \dots & r_{yx_m} \\ r_{x_1y} & 1 & r_{x_1x_2} & \dots & r_{x_1x_m} \\ r_{x_2y} & r_{x_2x_1} & 1 & \dots & r_{x_2x_m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{x_my} & r_{x_mx_1} & r_{x_mx_2} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (4.1)$$

Під час дослідження банківських установ були прийняті такі умови:

а) не враховується динаміка утворення-ліквідації банків (не має наслідкування банківських установ);

б) не враховується динаміка зміни форми квартальної звітності банків (не має наслідкування показників), показники будуються за той період, за який вони фактично існують, якщо кількість спостережень менше 20 – ряд даних не досліджується;

в) досліджується тільки вплив найбільших банків на інші банків, де сильний зв'язок (кількість банків лідерів змінюється залежно від їх впливу на банківську систему), коефіцієнти кореляції за показниками ($r_{xy} \in (-1; -0,6) \& (0,6; 1)$).

Проведемо дослідження взаємозв'язку показників власного капіталу між банками, що діють на території України: для виявлення зв'язків між показниками власного капіталу банків України ми відібрали декілька показників, що безпосередньо входять до його структури.

Під час дослідження коефіцієнтів кореляції та формування висновків за визначеними цільовими показниками ми враховували, те, що власний капітал використовують для захисту інтересів вкладників і кредиторів та покриття збитків від банківських операцій. Таким чином, залежність показників власного капіталу банків не може трактуватися як однозначно негативний або позитивний фактор.

Значна залежність власного капіталу одного банку від іншого, може вказати про: незахищеність такого банку від зовнішніх впливів, про надмірні ризики контрагентів, ризики, пов'язані з інсайдерами. Також це може свідчити про надмірну залежність банку від динаміки банківського ринку, вплив банків лідерів на його фінансовий стан.

Крім того, потрібно зазначити, що банк, який діє за моделлю холдингової компанії, коли він скуповує цінні папери інших банків, теж має досить сильні зв'язки зі своїми дочірніми «банками-компаніями», але це не говорить про його слабкість, а скоріше силу впливу на іншу частину банківського ринку.

Цілком доцільно й обґрунтовано можливо сказати і про третій варіант, коли на банківському ринку існує декілька моделей поведінки, що формуються банками-лідерами і копіюються іншими банками. Тоді можна сказати і про збіжність трендів показників фінансової звітності банків-лідерів і банків-наслідувачів. Треті банки, показники звітності яких виділяються із сукупності банків, можна назвати аутсайдерами, які рано чи пізно стають банкрутами, оскільки не можуть вчасно «піймати» тенденції ринку.

Усі ці вищезазначені твердження мають місце і повинні детальніше досліджуватися і піддаватися відповідній перевірці.

Досліджуючи показник «Власний капітал усього», ми можемо виділити декілька лідерів: Приватбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк (рис. 4.24).

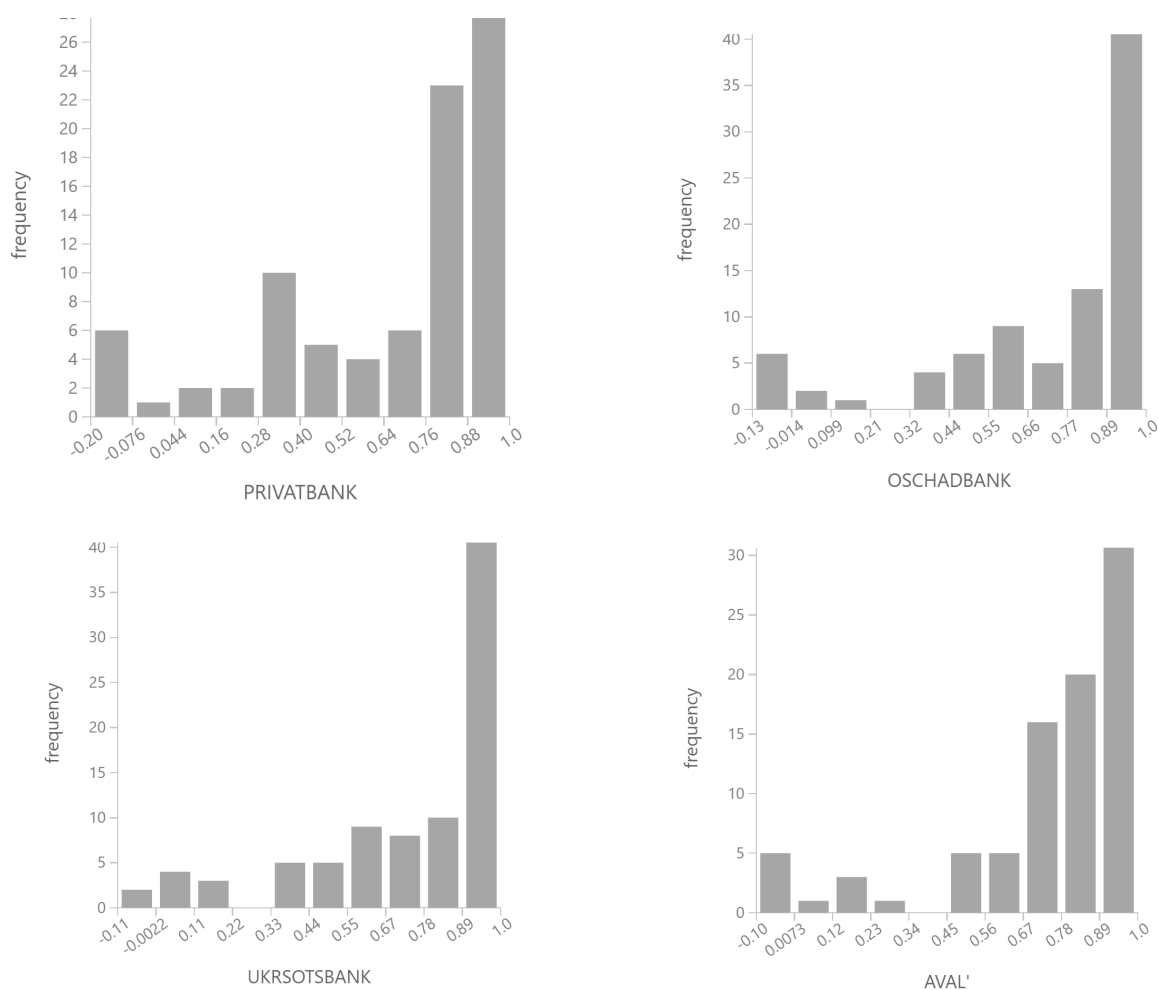


Рис. 4.24. Коефіцієнт кореляції показника «Власний капітал усього» (цифри представляють і-ий банк у сукупності), досліджуваній інтервал 2006–2017 рр. Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 102].

Досліджуючи первинні дані за показником «Власний капітал усього», потрібно зазначити, що існує досить велика кількість істотних коефіцієнтів кореляції, і, крім прямого зв'язку, є досить багато коефіцієнтів кореляції, що характеризують зворотний зв'язок. Це може бути пов'язано з: переливом капіталів з одного банку в інший банк протягом досліджуваного періоду; реорганізацією банків; тісним зв'язком між джерелами фінансування, фінансовий стан одних банків, що впливає на інші через їх близьке співробітництво, динамікою коррахунків.

Відповідно, маємо таку статистику коефіцієнтів кореляції за вищезазначеними банками (табл. 4.12):

Таблиця 4.12

Статистика коефіцієнтів кореляції показника «Власний капітал усього»

Назва банку	Кількість істотних зв'язків	Середньозважений коефіцієнт кореляції
ПАТ КБ «Приватбанк»	51	0.8511
АТ «Ощадбанк»	54	0.8771
ПАТ «Укрсоцбанк»	51	0.8603

Для того щоб зрозуміти причини такого впливу на банки України, проаналізуємо показники, що входять до показника «Власний капітал усього». Наступним показником оберемо показник «Статутний капітал» (рис. 4.25).

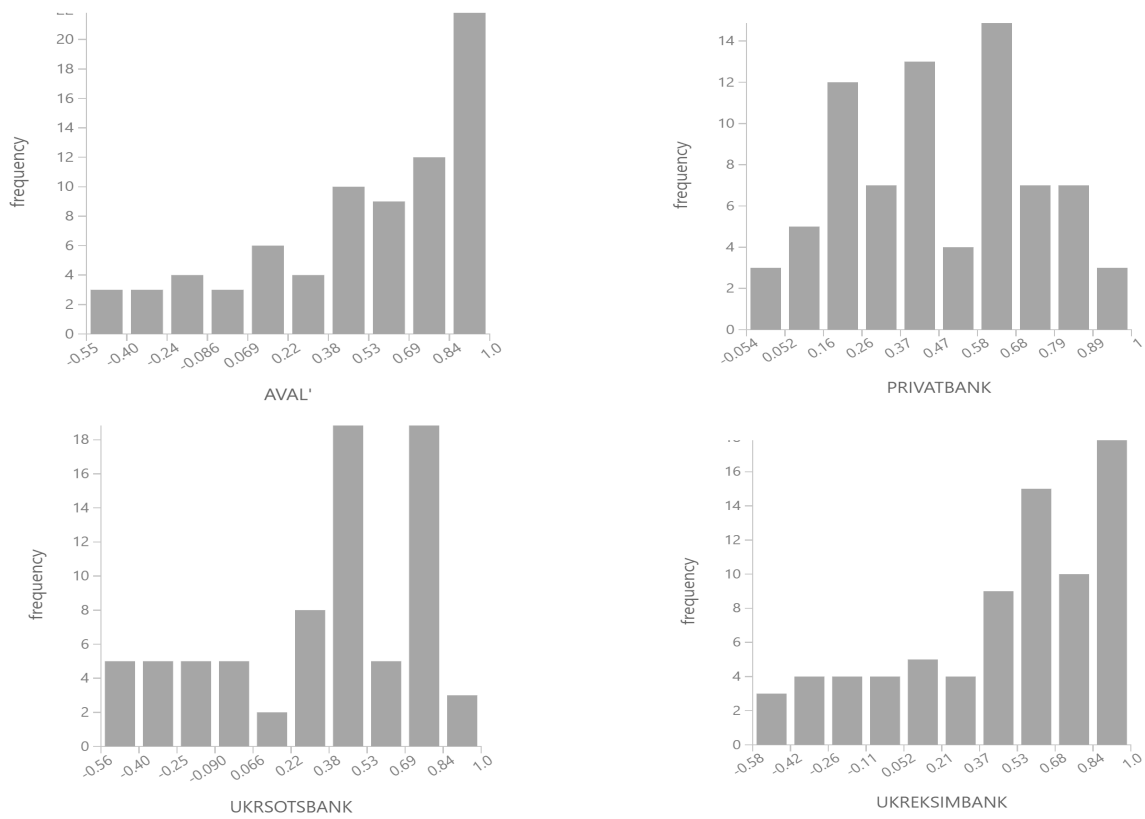


Рис. 4.25. Коефіцієнт кореляції показника «Статутний капітал усього» (цифри представляють і-ий банк у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 103].

Аналізуючи динаміку коефіцієнтів кореляції, потрібно зауважити збільшення кількості і сили зв'язків. Розрахункові дані свідчать про концентрацію капіталу в одних руках, коли інвестор одного банку тісно пов'язаний з інвестором іншого банку, або результати діяльності банків України настільки пов'язані між собою, що можливо констатувати факт сильної концентрації банківських груп в Україні. Якщо підрахувати кількість істотних зв'язків ($Q_{r_{xy}}$), за цим показником виділяються такі банки: ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 17$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 33$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 41$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 32$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 39$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 26$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 41$).

Будь-які резерви банку прирівнюються до його витрат. Коли той чи інший актив втрачає свою вартість, вони виникають на балансі, і впливають на капітал банку у зв'язку зі зміною ринкової кон'юнктури. Це явище може бути притаманне всьому ринку у зв'язку з погіршенням фінансового стану клієнтів банку, або тільки його частини – певному сегменту клієнтів, діяльність яких, наприклад, залежить від величини попиту на їхню продукцію.

Загальний аналіз структури показників резервів балансу банків, їх кореляції дає можливість здійснення комплексного порівняння діяльності банківських установ. Відображаючи рівень ризику, на який наражається банк у процесі своєї діяльності та якість кредитного портфеля банку, за цими показниками можливо здійснити сегментацію банків, відповідно на успішні банки та банки, ймовірність яких виходу з ринку досить висока.

Кількість істотних зв'язків за показником «Резерви переоцінки цінних паперів» для банків, що впливають на банківський сектор: ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 14$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 6$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 6$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 34$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 42$), АТ «Укресімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 9$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 26$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 22$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 27$), ПАТ «Універсал Банк» ($Q_{r_{xy}} = 15$). Як бачимо, безперечними лідерами є АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвестбанк».

Зв'язок показника «Резерви переоцінки цінних паперів» між банками свідчить, що в їхніх портфелях є однакові цінні папери (ЦП), що мають однакову категорію якості, оскільки якщо виникає резерв за портфелем ЦП в одному банку умовної групи, то відповідні резервні кошти виникають і в іншому залежному банку.

За показником «Резерви та капіталізовані дивіденди та інші фонди банку» (рис. 4.26) дуже складно зробити певні висновки через надмірну агрегацію зазначеного показника, що, по суті, представляє і динаміку резервів за кредитами; і динаміку дивідендів, що спрямовані на збільшення статутного капіталу; інші фонди. Виявлений зв'язок між спостережуваними об'єктами свідчить про взаємозалежність грошових потоків цих банків. Суть процесу можливо зрозуміти, звернувшись до теорії грошового мультиплікатора і створення грошової бази. Тут прослідковується певна залежність між депозитними та кредитними коштами відповідних банків.

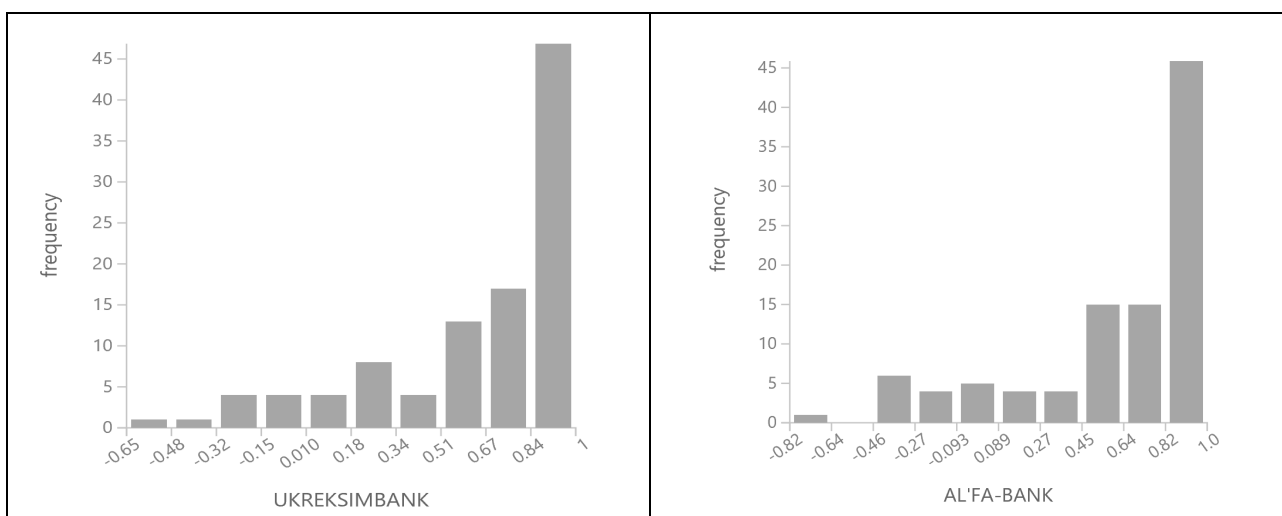


Рис. 4.26. Коефіцієнт кореляції показника «Резерви та капіталізовані дивіденди та інші фонди банку» (цифри представляють і-ий банк у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 103].

Визначимо банки з найбільшою кількістю істотних кореляційних зв'язків: ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 20$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 22$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 57$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 16$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 2$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 68$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 67$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 72$).

Показник «Резерви переоцінки нерухомості» відображає зміну справедливої вартості нерухомості, залежність показників банків за цим параметром може свідчити про спільну інвестиційну участь, інвестиції ті ж самі об'єкти нерухомості. Відсутність домінування впливу за цим показником банків, що ведуть активну кредитну політику фізичних осіб, досить очевидна, оскільки об'єкти нерухомості є предметом не споживчого кредитування, а кредитування юридичних осіб. Яскравим прикладом є відсутність помітного впливу Приватбанку на відміну від Укрексімбанку. Це підтверджують фактичні дані: ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 12$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 32$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 3$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 44$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 44$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 50$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 41$) (рис. 4.27).

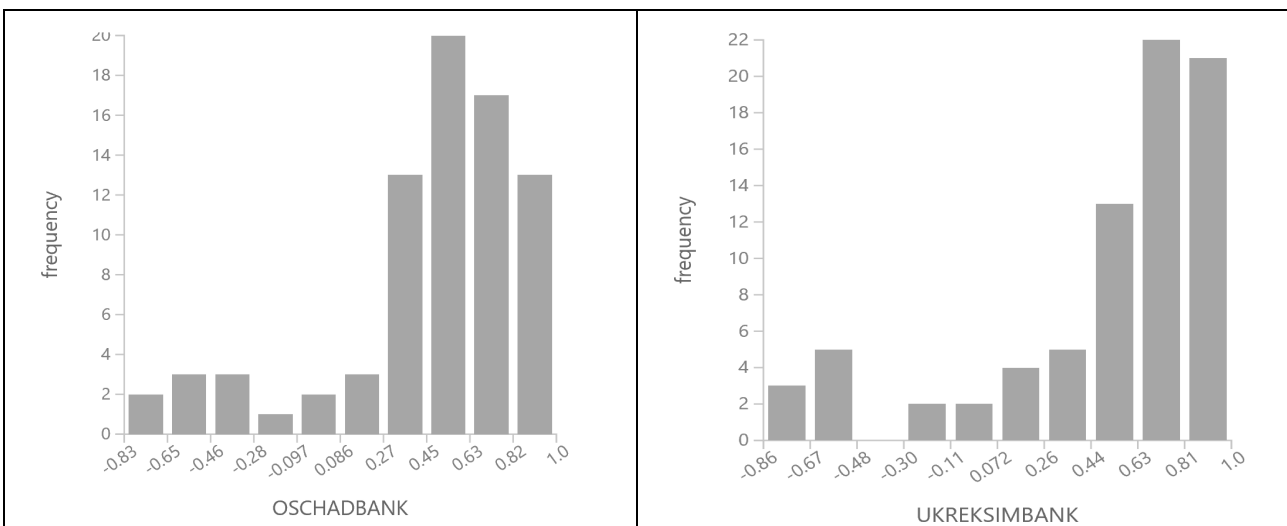


Рис. 4.27. Коефіцієнт кореляції показника «Резерви переоцінки нерухомості» (цифри представляють i -ий банк у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 104].

За показником «Резерви переоцінки необоротних активів» виділяються наступні банки: АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 38$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 51$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 52$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 52$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 55$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 45$) (рис. 4.28).

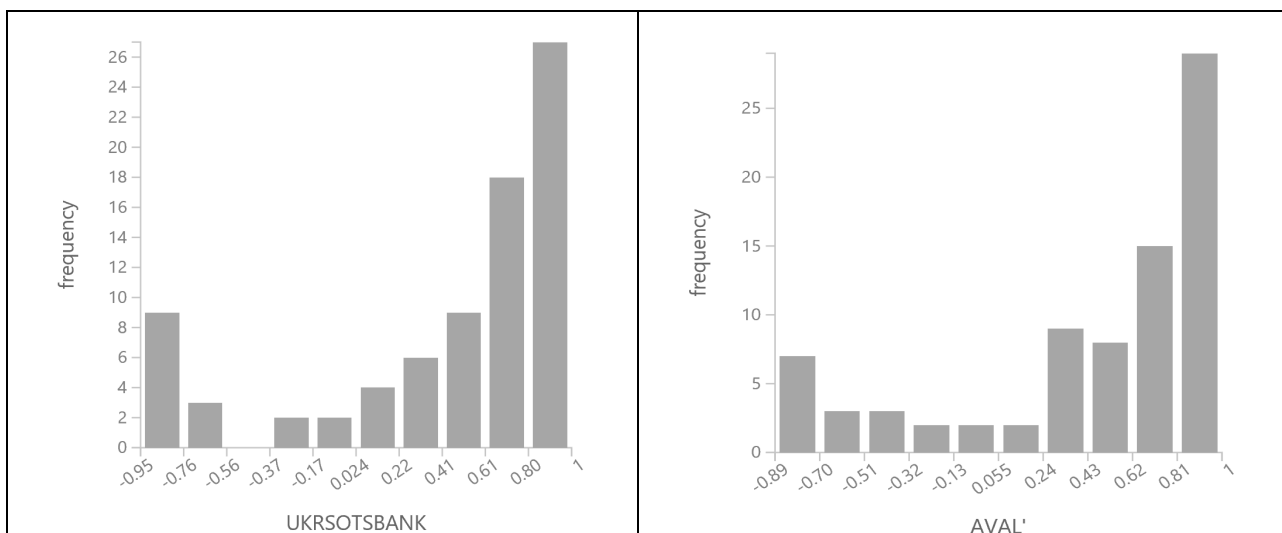


Рис. 4.28. Коефіцієнт кореляції показника «Резерви переоцінки необоротних активів» (цифри представляють і-ий у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 105].

Коефіцієнти кореляції між показниками «Резерви переоцінки необоротних активів» показують залежність між кредитами банків в основні засоби, що можуть виникати на балансі банку в разі прийняття застави на баланс банку у процесі кредитування юридичних осіб.

До показників власного капіталу банку входять також: показник «Прибуток/збиток поточного року», «Прибуток/збиток минулого року» – саме залежність між прибутками і збитками банків може свідчити про: діяльність банків на досить малому ринку, або ринку з великою кількістю банків-конкурентів, у такому випадку, наприклад, кредитування певної галузі економіки; взаємопов’язаність клієнтів банків, діяльність яких впливає на всі банки присутні на цьому сегменті банківського ринку (рис. 4.29).

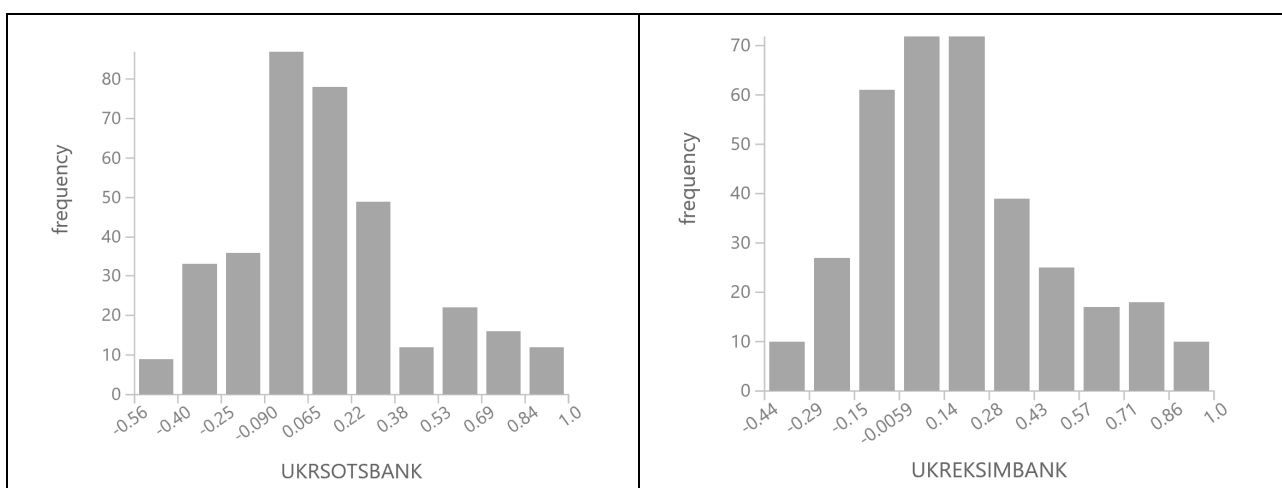


Рис. 4.29. Коефіцієнт кореляції показник «Прибуток/збиток поточного року» (цифри представляють і-ий банк у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

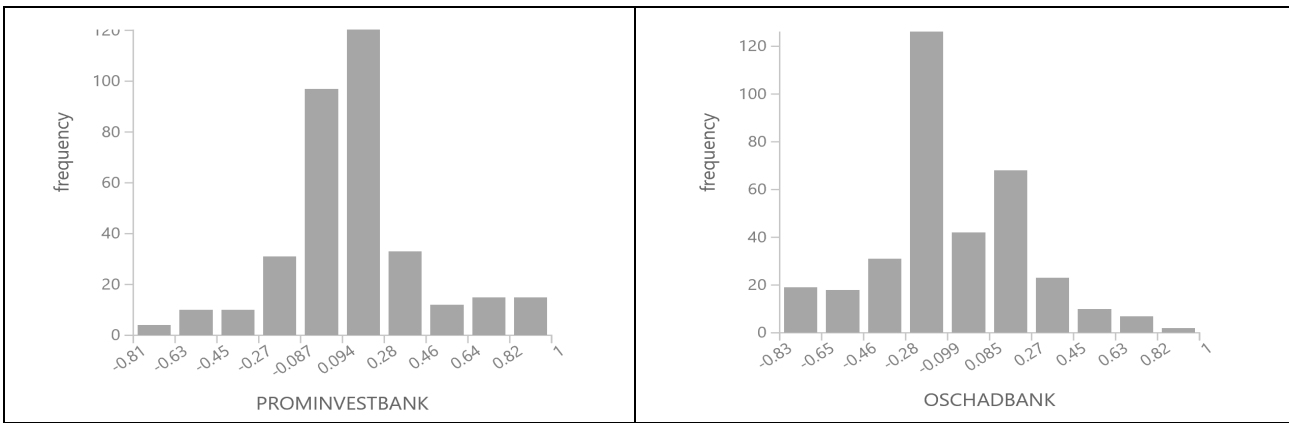


Рис. 4.29. Аркуш 2

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 105].

За показником «Прибуток/збиток поточного року» (рис. 4.30), виділяється ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Укрексімбанк». Якщо порівнювати динаміку кореляції показників (рис. 4.31) «Прибуток збиток минулого року» – вплив ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Укрексімбанк» менший.

Крім того, чітко прослідковується перелив коштів з банку «Надра» до інших банків, кореляція показників фінансової звітності між якими за показниками прибутку/збитку пов'язана з витратами цих банків на придбання активів даного банку і додатковими витратами прийняття даних активів на баланс, або перепродаж (рис. 4.30, рис. 4.31).

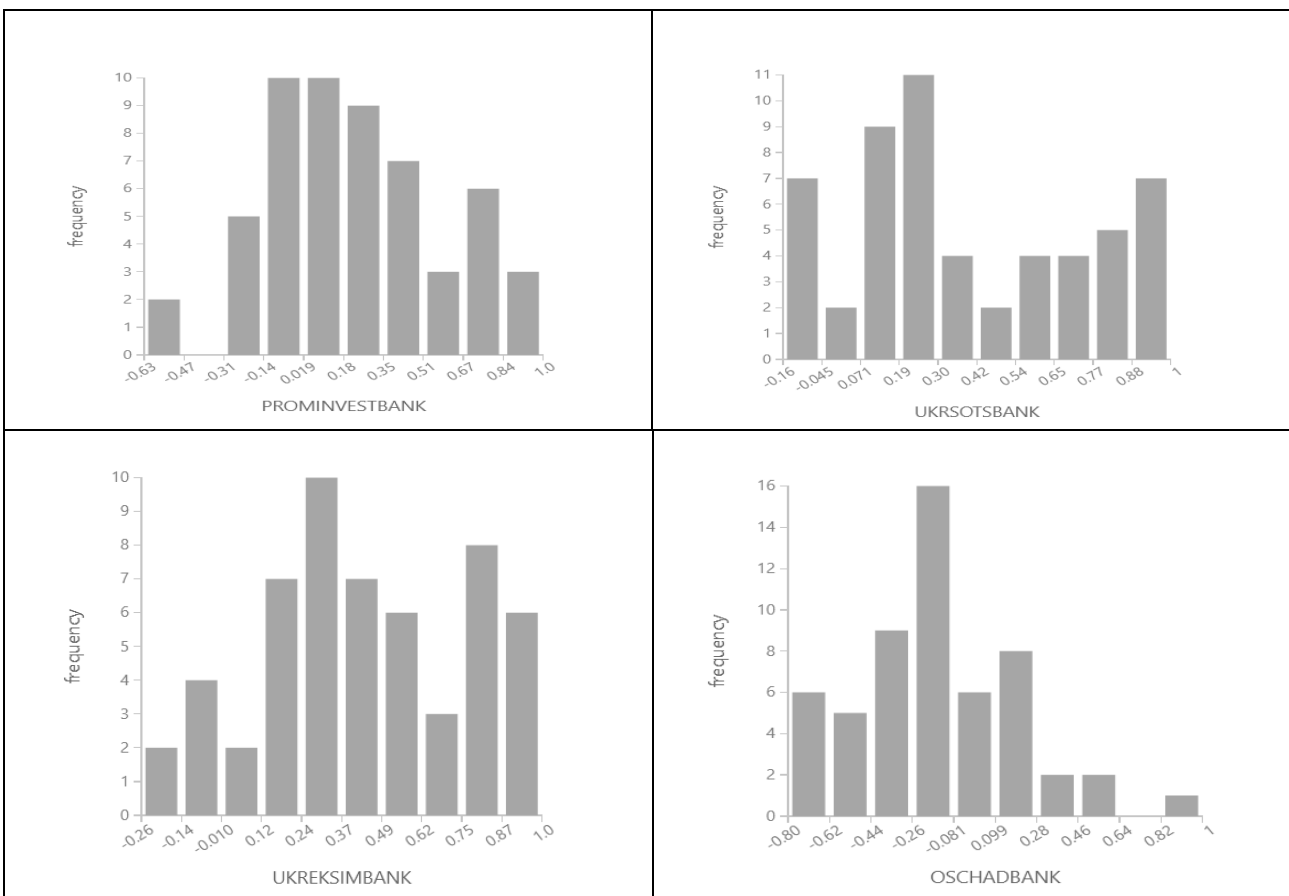


Рис. 4.30. Коефіцієнт кореляції за показником «Чистий прибуток/збиток поточного року»

Джерело: розраховано авторами.

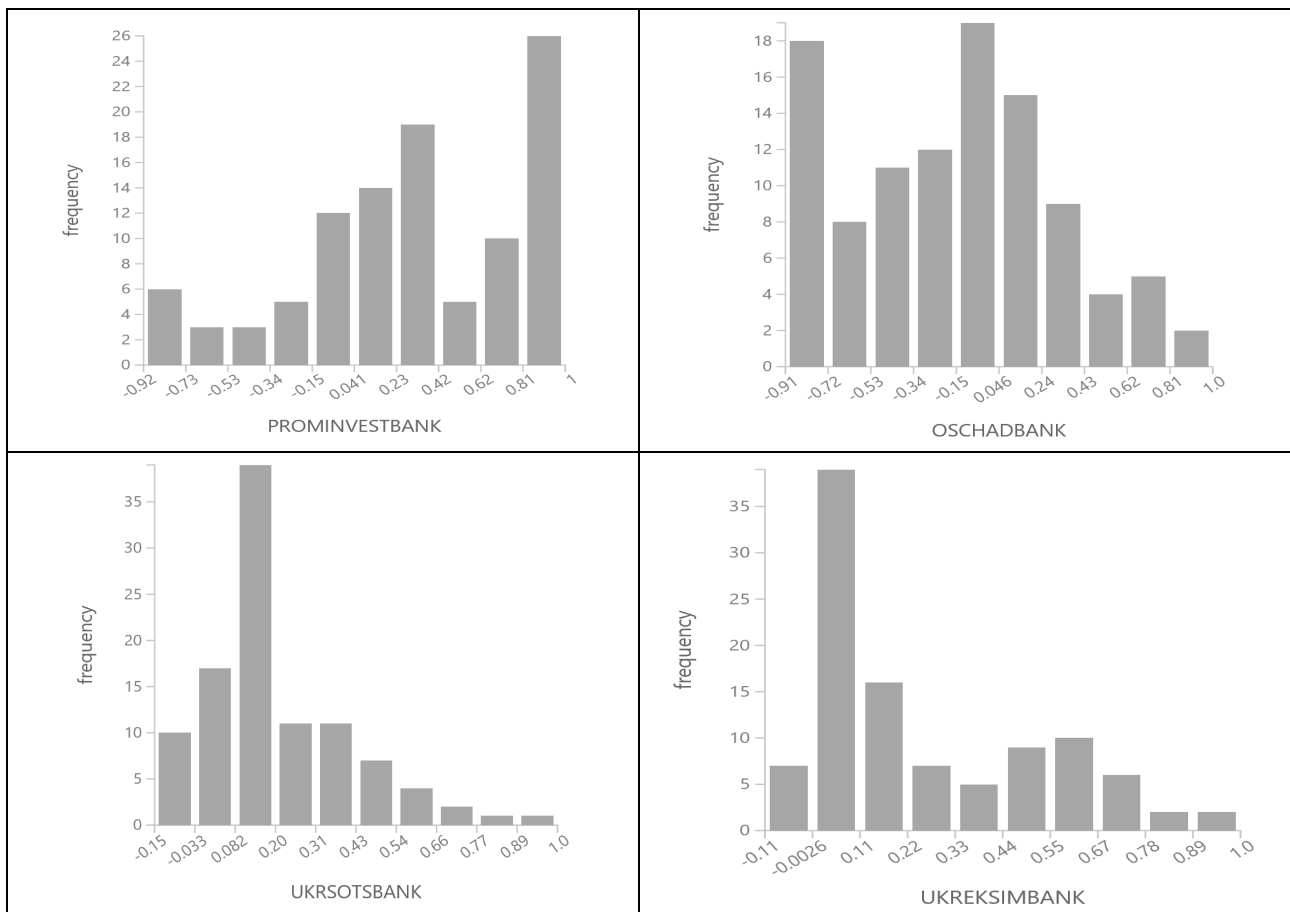


Рис. 4.31. Коефіцієнт кореляції показника «Прибуток/збиток минулого року» (цифри представляють і-ий банк у сукупності), досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами, механізм побудови описаний у [9, с. 105].

Таким чином, за показником «Чистий прибуток збиток поточного року» виділяються такі банки (рис. 4.30): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 4$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 8$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 11$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 16$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 12$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 17$).

Треба зазначити, що показник «Прибуток/збиток минулого року» (рис. 4.31) та показник «Прибуток/збиток поточного року» відображають динаміку залежності відповідних статей балансів банків протягом 40 кварталів з 2006 по 2017 роки. Тому можуть бути використані для відповідного групування банків і подальшого їх дослідження для підтвердження схожості поведінки банків всередині сукупності.

Ці показники засвідчують тісну залежність банків, що діють на одному локально-обмеженому ринку.

ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 19$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 7$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 32$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 42$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 46$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 10$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 4$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 53$).

Досліджуючи взаємозв'язки показників власного капіталу банків України, потрібно зазначити, що незважаючи досить велику кількість істотних взаємозв'язків між банками, необхідним є аналіз інших статей балансу банку.

Відповідне попереднє дослідження коефіцієнтів кореляції показників власного капіталу банків України дає змогу продовжити дослідження і зменшити вибірку банків, до якої можна віднести: ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Сіті-банк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвест-банк», АТ «Укресімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Аль-фа-Банк», ПАТ «Універсал Банк».

Для визначення причин високої кореляції статей балансу показників власного капіталу проведемо дослідженням взаємозв'язку показників фінансових результатів статей балансу банків України. У цьому контексті розглянемо такі показники фінансових результатів банків України: «Комісійні доходи» та загальний результуючий показник – «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)».

Характеристика показника «Комісійні доходи» може виявити банки, що є лідерами на сегменті банківського ринку, що представляє собою комісійні операції (рис. 4.32).

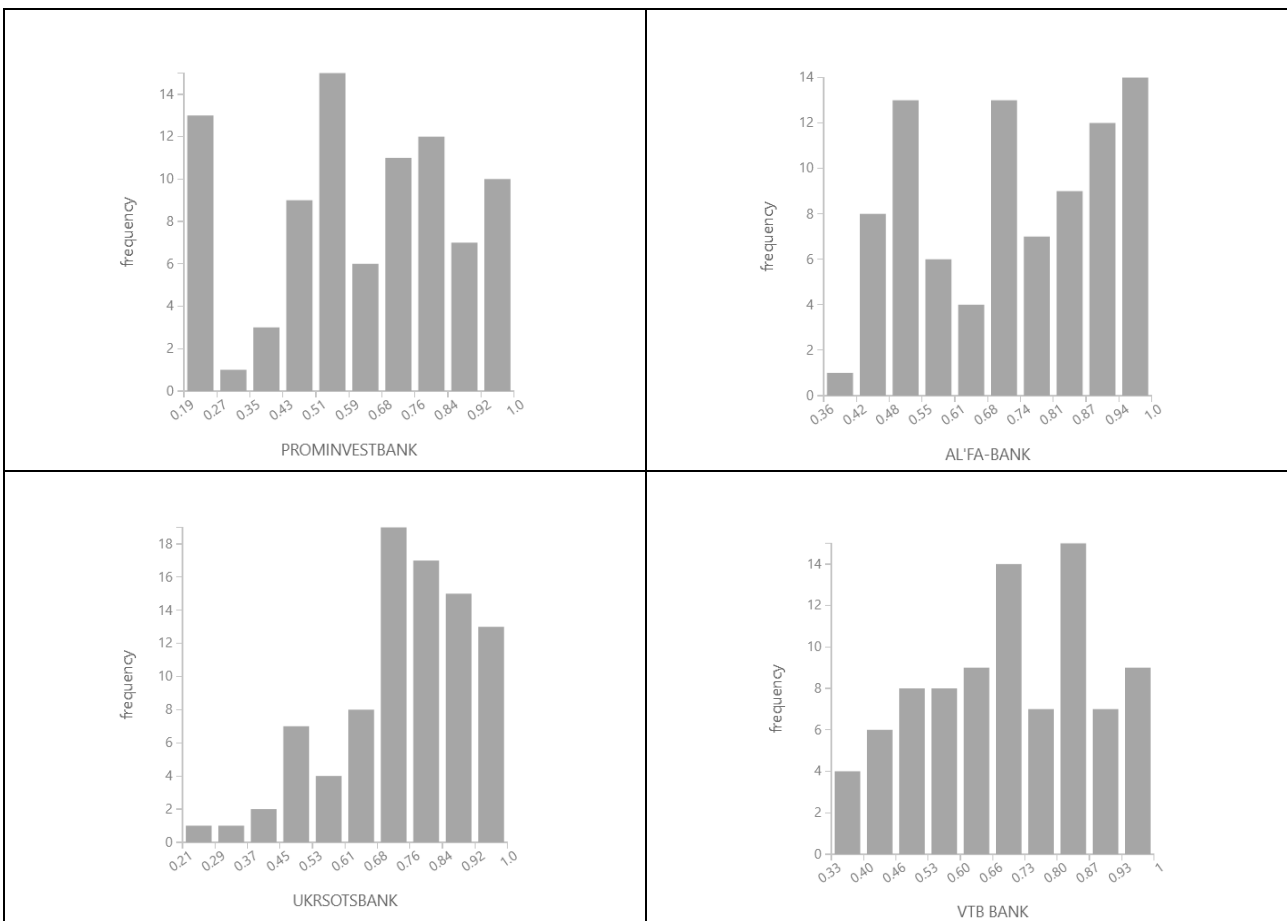


Рис. 4.32. Коефіцієнт кореляції за показником «Комісійні доходи», досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами.

Здебільшого банки, що присутні в Україні, є універсальними і зазвичай надають весь спектр банківських операцій, але в деяких банках комісійні операції переважають над кредитними.

Результати кореляційного аналізу свідчать про чітку сегментацію банківського ринку за цим показником. Так безперечним лідером за комісійними доходами є ПАТ «Укрсоцбанк» (рис. 4.32): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 43$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 43$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 9$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 9$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 40$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 45$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 72$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 61$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 59$), ПАТ «Універсал Банк» ($Q_{r_{xy}} = 47$).

Спостерігається велика кількість істотних зв'язків між цими показниками банків України, причому цей кореляційний зв'язок є досить сильним. Це можливо обґрунтувати загальним збігом трендів зростання комісійних доходів банків України на досліджуваному інтервалі, зрозуміло, що показники лідерів на цьому сегменті будуть мати більшу кількість істотних зв'язків ніж банки-аутсайтери, оскільки вони очолюють цей сегмент ринку банківських послуг. Потрібно зазначити, що така ситуація потребує ще додаткових досліджень для того, щоб виділити причини і фактори впливу такого економічного явища.

Показник «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)» характеризує, наскільки банк є успішним на сегменті комісійних операцій банківського ринку. Разом з тим можливо виявити банки, які надають такий вид послуг, і банки, які зазвичай є покупцями цього виду послуг. Наприклад, комісійні витрати можуть бути викликані веденням кореспондентських рахунків банками: відкриття рахунків ностро, лоро і проведення операцій на міжбанківському ринку; акцепт банківських гарантій у межах документарних операцій тощо.

За даним показником ми маємо таку статистику (рис. 4.33): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 62$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 61$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 61$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 69$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 20$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 64$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 62$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 53$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 25$).

З цієї сукупності банків виділяються: ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Укрексімбанк». Порівнюючи дані з попереднім показником «Комісійні доходи», можна констатувати факт незалежності обсягів комісійних доходів від їх ефективності, банки з меншим впливом за показником комісійних доходів мають істотний вплив за показником «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)».

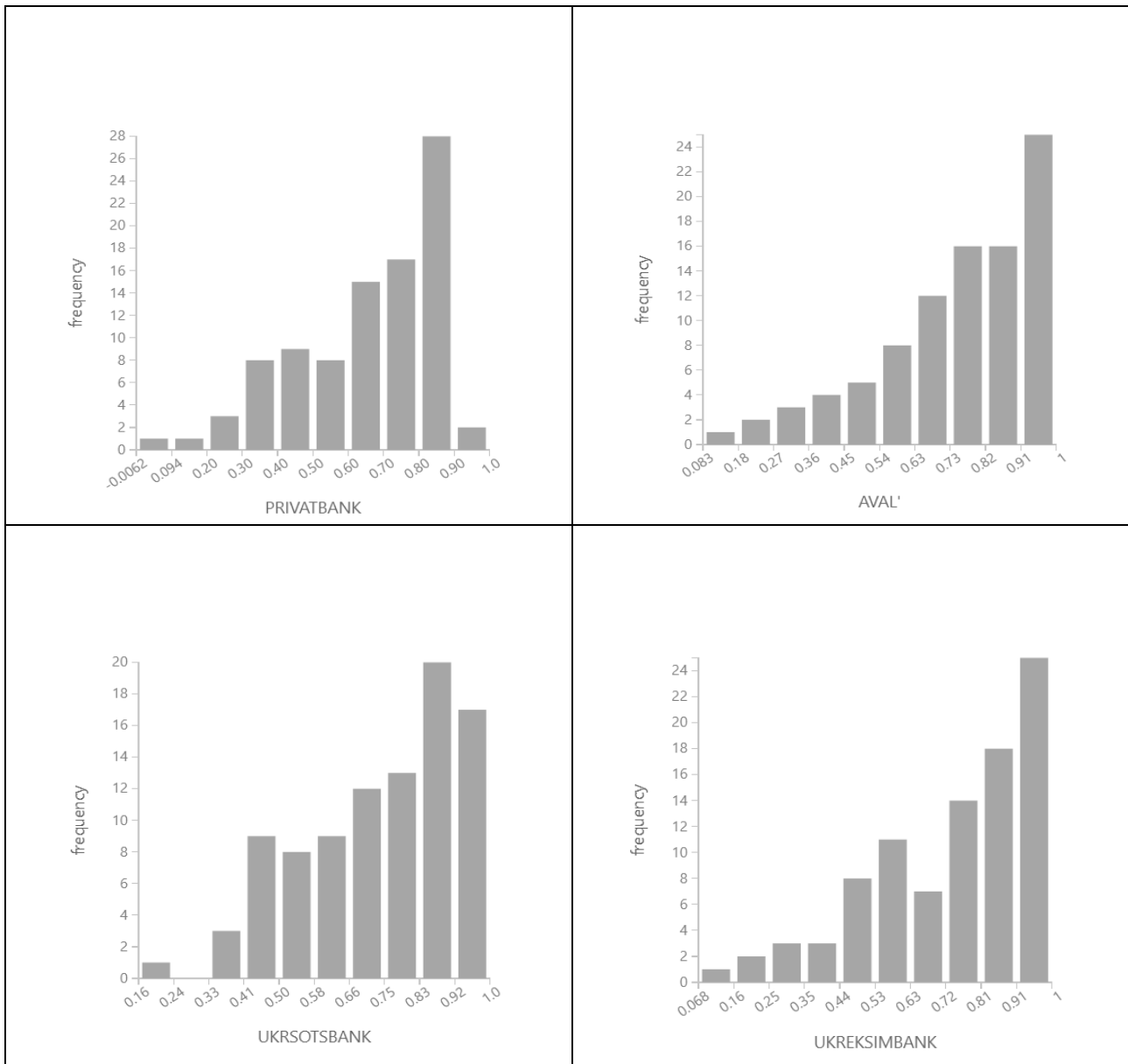


Рис. 4.33. Коефіцієнт кореляції за показником «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)», досліджуваний інтервал 2006 – 2017 рр. Джерело: розраховано авторами.

Для дослідження взаємозв'язку показників активів між банками, що діють на території України визначено такі показники: «Грошові кошти та їх еквіваленти»; «Кошти в інших банках»; «Кредити та заборгованість клієнтів»; «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів».

Показник «Грошові кошти та їх еквіваленти» є основним елементом, що характеризує поточну ліквідність банку. Наявність зв'язків між банками за цим показником свідчить про їх взаємозалежність щодо поточного фінансування – одні банки можуть бути фінансовими донорами, інші постійними фінансовими реципієнтами.

Значна кількість коефіцієнтів кореляції за показником «Грошові кошти та їх еквіваленти» для банку є безперечно позитивним фактором (рис. 4.34): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 65$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 22$), АТ «Ощадбанк»

($Q_{r_{xy}} = 51$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 58$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 34$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 52$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 65$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 73$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 67$).

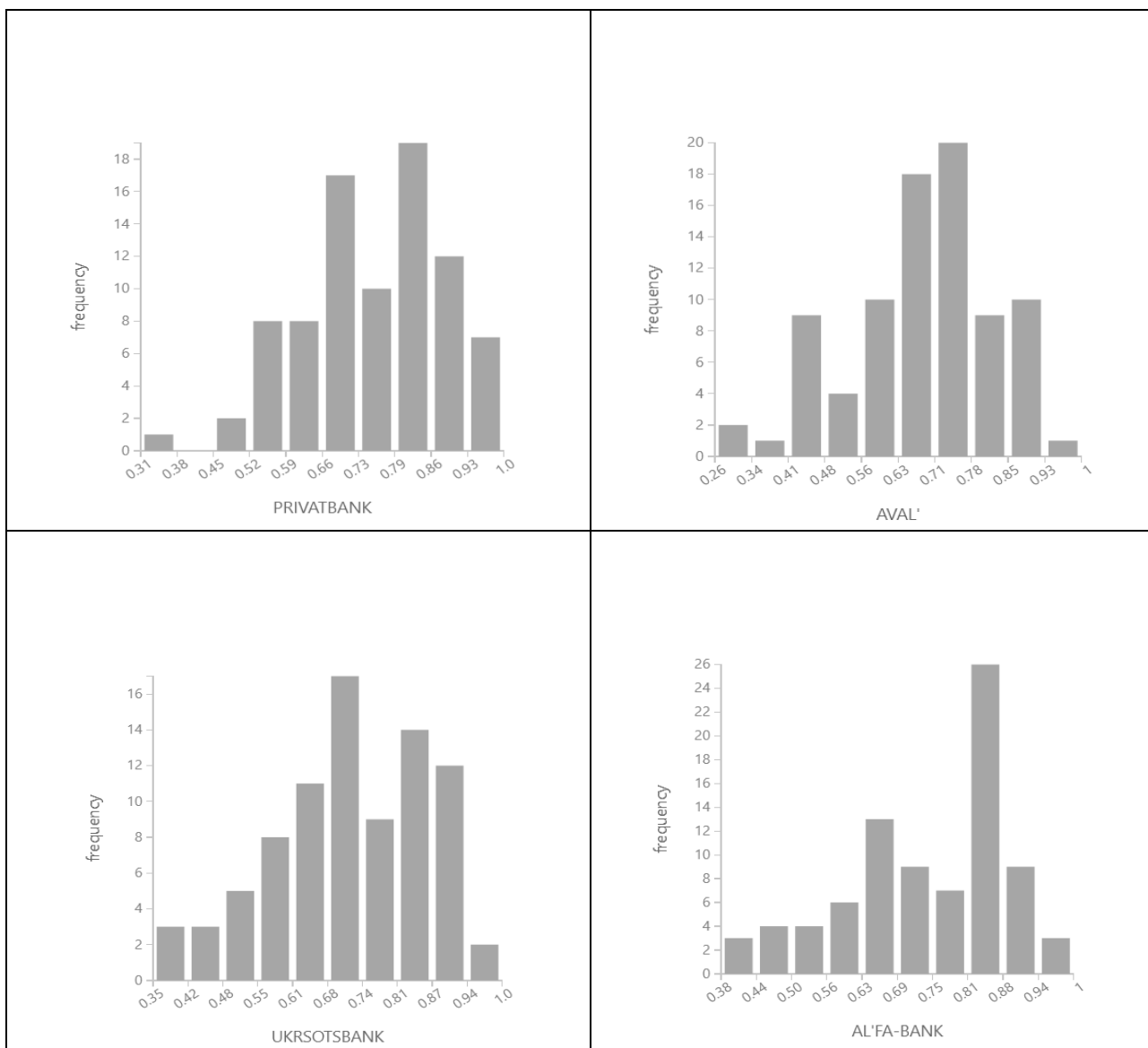


Рис. 4.34. Коефіцієнт кореляції за показником «Грошові кошти та їх еквіваленти», досліджуваний інтервал 2006–2017 рр. Джерело: розраховано авторами.

З рис. 4.35, потрібно виділити ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Альфа-Банк». За показником «Кошти в інших банках», який можливо використовувати для ідентифікації банків-донорів, виділяються такі банки – АТ «Ощадбанк» і ПАТ «ВТБ Банк».

Результати кореляційного аналізу за цим показником: ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 19$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 23$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 35$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 16$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 10$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 32$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 28$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 35$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 30$).

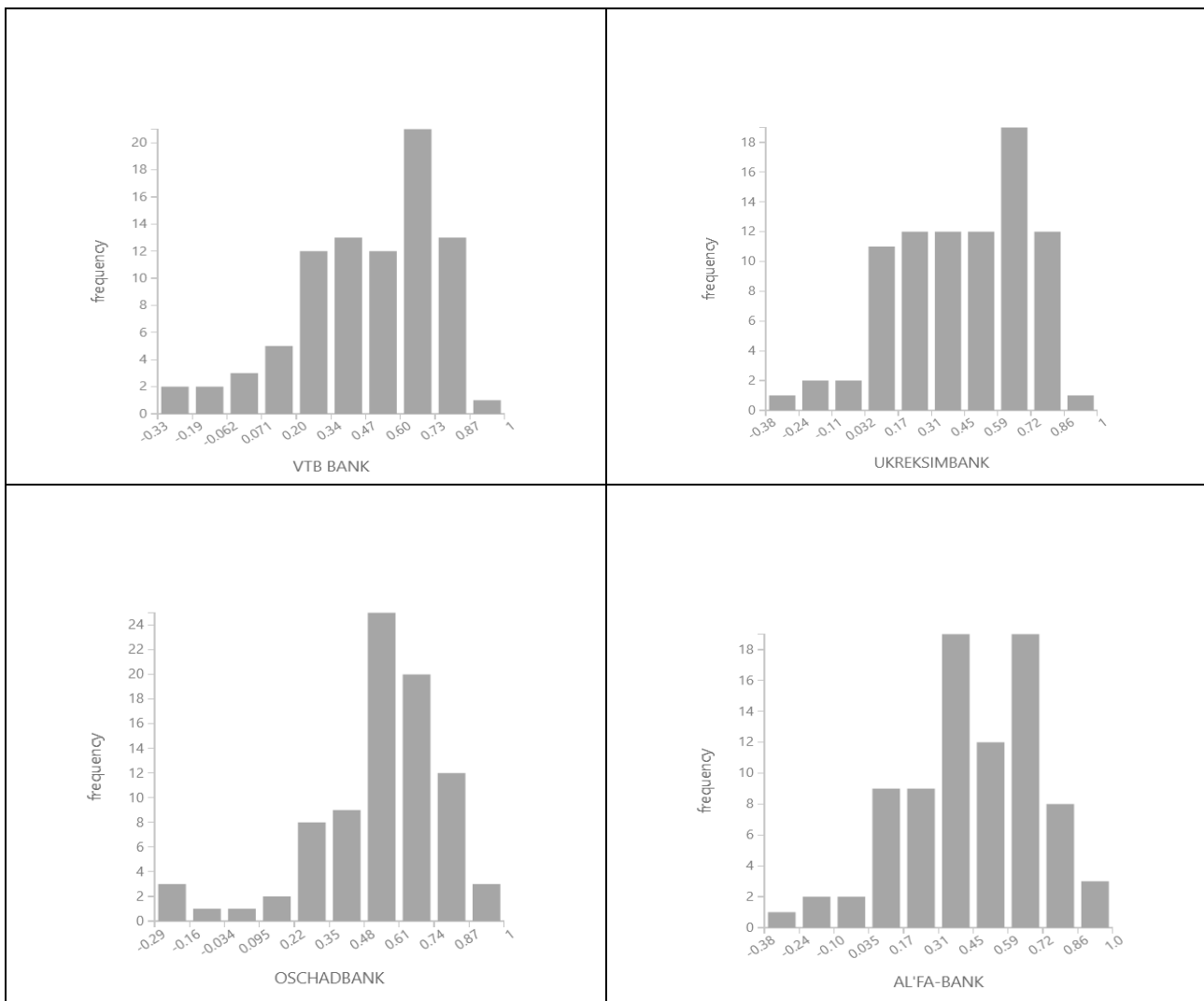


Рис. 4.35. Коефіцієнт кореляції за показником «Кошти в інших банках», досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами.

Показник «Кредити та заборгованість клієнтів» є агрегатом, що загалом говорить про кредити, надані банком та загальний обсяг заборгованості клієнтів. Таким чином, він буде великим у разі екстенсивної політики кредитування в результаті скупчення надмірної проблемної заборгованості клієнтів, або, з іншого боку, якщо банк великий, то його значення може говорити про цілком логічне переважання кредитних операцій у діяльності банку над комісійними у структурі його операційної діяльності.

Кореляційна статистика за агрегатом «Кредити та заборгованість клієнтів» (рис. 4.36): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 60$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 21$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 61$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 22$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 13$), АТ «Укрексімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 49$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 40$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 7$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 29$).

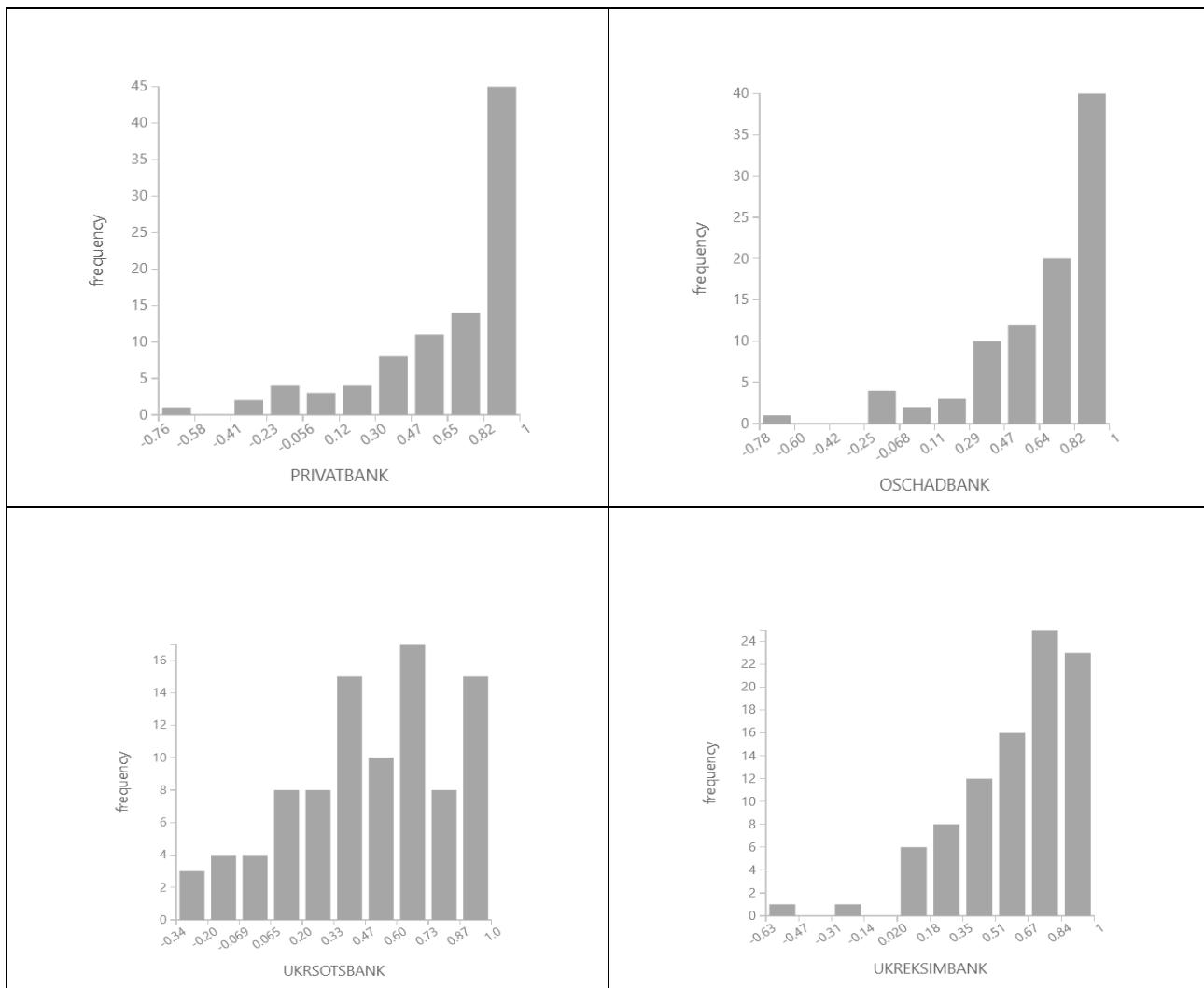


Рис. 4.36. Коефіцієнт кореляції за показником «Кредити та заборгованість клієнтів», досліджуваний інтервал 2006–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами.

Ураховуючи вищезазначене, потрібно зауважити, що показник «Кредити та заборгованість клієнтів» є агрегатом, і однозначну відповідь на питання детермінації причини наявності таких кореляційних зв'язків, досліджуючи тільки цей показник отримати не можна.

Показник «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів» щодо показника «Кредити та заборгованість клієнтів» може дати відповідь на питання якості кредитної політики банку. Чим менше показник «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів» у порівнянні з показником «Кредити та заборгованість клієнтів», тим краща кредитна політика банку. Наявність великої кількості коефіцієнтів кореляції між цим показником банку та аналогічними показниками банків України свідчить про можливу роль «кредитора-позичальника», що відіграє банк на банківському ринку (рис. 4.37).

Роль «кредитора-позичальника» полягає в тому, що банк може або активно кредитувати населення, інші фінансові установи, або активно акумулювати фінансові ресурси на кожну звітну дату для підтримання нормативів ліквідності, що може бути характерним для малих та середніх банків (міжбанківські кредити).

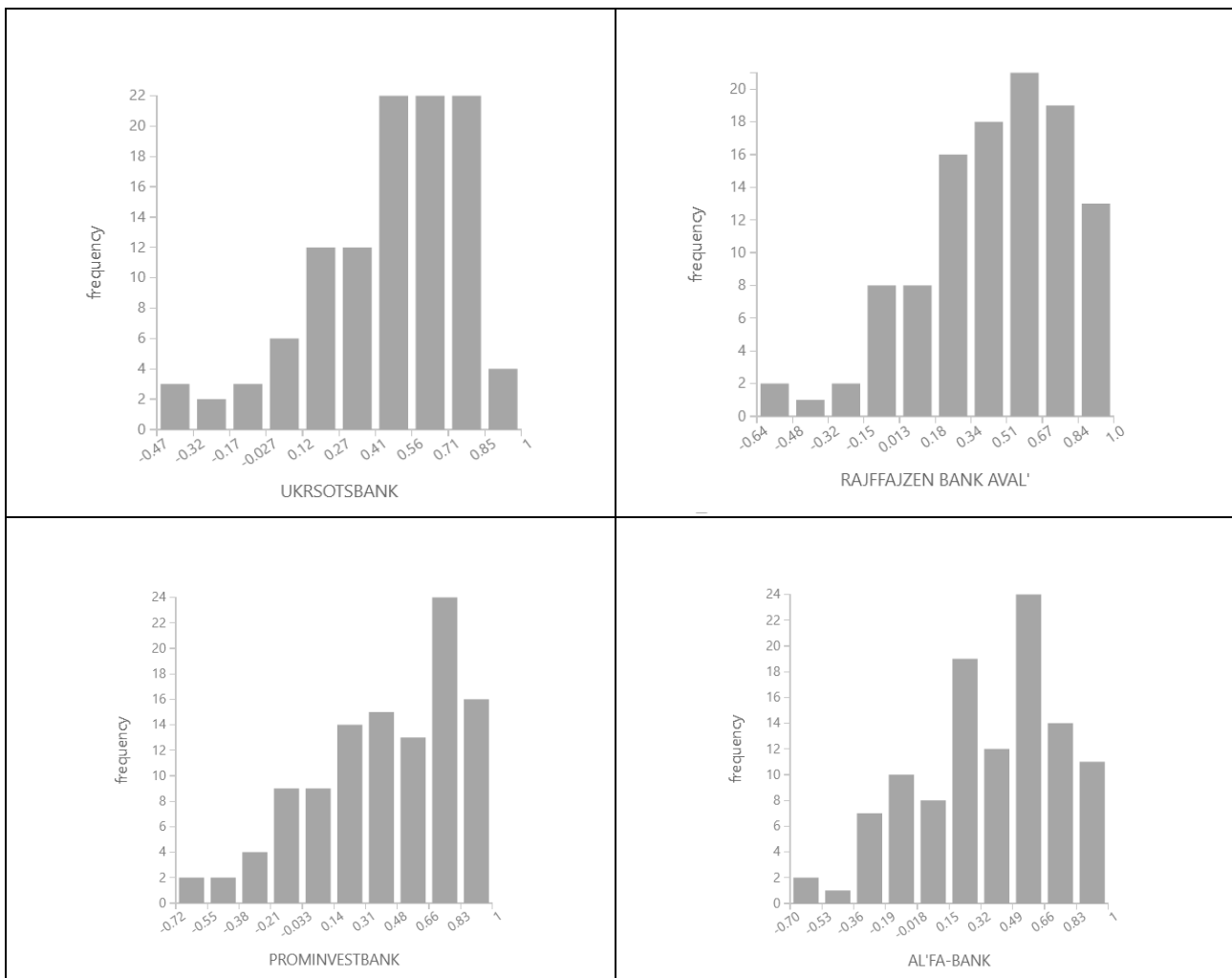


Рис. 4.37. Коефіцієнт кореляції за показником «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів», досліджуваний інтервал 2006–2017 рр. Джерело: розраховано авторами.

Прослідковується чітка залежність між обсягами кредитування одних банків та кредитними операціями інших банків (рис. 4.37): ПАТ КБ «Приватбанк» ($Q_{r_{xy}} = 14$), ПАТ «Сітібанк» ($Q_{r_{xy}} = 6$), АТ «Ощадбанк» ($Q_{r_{xy}} = 6$), АТ «Райффайзен Банк Аваль» ($Q_{r_{xy}} = 34$), ПАТ «Промінвестбанк» ($Q_{r_{xy}} = 42$), АТ «Укресімбанк» ($Q_{r_{xy}} = 9$), ПАТ «Укрсоцбанк» ($Q_{r_{xy}} = 26$), ПАТ «ВТБ Банк» ($Q_{r_{xy}} = 22$), ПАТ «Альфа-Банк» ($Q_{r_{xy}} = 27$), ПАТ «Універсал Банк» ($Q_{r_{xy}} = 15$). З проведеного дослідження можливо виділити АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвестбанк».

Таке економічне явище може бути пояснене грошово-кредитною мультиплікацією, коли витрачені фінансові ресурси одного суб'єкта господарювання стають доходами іншого суб'єкта господарювання, і майбутня пропозиція кредитних грошей, у свою чергу, обмежена тільки ставкою обов'язкових резервів, але з об'єктивного погляду – цей факт потребує подальшого дослідження через достатню відповідну складність механізму грошово-кредитної мультиплікації та складність визначення її безпосереднього впливу на обсяги кредитування, що проводяться банками.

Таким чином, банки, що мають істотну частку на ринку – дійсно впливають на банківський ринок з огляду на проведені дослідження. У даному контексті виникає питання щодо сили такого впливу, впливу окремого банку на банківську систему та на інші банки.

Подальше дослідження кореляції між показниками балансу та фінансових результатів банків доцільно проводити за такою вибіркою показників: X1 – «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»; X2 – «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів»; X3 – «Грошові кошти та їх еквіваленти»; X4 – «Кошти в інших банках»; X5 – «Кредити та заборгованість клієнтів»; X6 – «Комісійні доходи»; X7 – «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)»; X8 – «Прибуток/(збиток) до оподаткування»; X9 – «Інші фінансові активи»; X10 – «Інший сукупний дохід»; X11 – «Інші операційні доходи»; X12 – «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) минулого року»; X13 – «Резерви та інші фонди банку»; X14 – «Резерви під знецінення коштів в інших банках»; X15 – «Резерви під знецінення основних засобів»; X16 – «Резерви під знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж»; X17 – «Резерви за зобов'язаннями»; X18 – «резерви під знецінення необоротних активів»; X19 – «Статутний капітал»; X20 – «Усього зобов'язань»; X21 – «Торговий результат»; X22 – «Цінні папери в портфелі банку на продаж». Кількість істотних взаємозв'язків між і-тим банком за x_i показником наведений в табл. 4.13.

Таблиця 4.13

Кількість істотних взаємозв'язків між і-тим банком за x_i показником

Показник	ПАТ КБ «Приватбанк»	ПАТ «Сітібанк»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	ПАТ «Промінвестбанк»	АТ «Укрексімбанк»	ПАТ «Укрсоцбанк»	ПАТ «ВТБ Банк»	ПАТ «Альфа-Банк»	ПАТ «Універсал Банк»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
X1	4	-	12	8	11	17	16	-	-	--
X2	14	6	6	34	42	9	26	22	27	15
X3	65	22	51	58	34	52	65	73	67	--
X4	19	23	35	16	10	32	28	35	30	--
X5	60	21	61	22	13	49	40	7	29	--
X6	43	43	9	9	40	45	72	61	59	47
X7	62	61	61	69	20	64	62	53	25	--
X8	29	43	40	14	29	30	20	7	11	--
X9	10	6	10	--	2	--	4	15	13	5
X10	11	21	61	71	53	43	44	--	63	--
X11	53	88	47	20	62	63	26	32	48	90
X12	19	7	32	42	46	11	4	--	53	--
X13	20	22	57	16	2	68	67	--	72	--
X14	28	15	19	48	45	46	22	30	14	--
X15	12	--	32	3	44	44	50	--	41	--

Закінчення табл. 4.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
X16	18	1	7	9	11	2	1	--	3	--
X17	11	14	20	31	19	12	19	13	8	22
X18	1	--	38	51	52	52	55	--	45	--
X19	17	--	33	41	32	39	26	--	41	--
X20	77	67	76	54	76	77	57	--	59	--
X21	39	81	79	80	89	90	78	--	71	--
X22	1	4	6	18	1	14	20	11	1	--

Здійснений кореляційний аналіз свідчить про істотну залежність банків України, в тому числі малих від надмірно великих, це підтверджує таблиця 1, де систематизовано кількість істотних зв'язків за обраними показниками цільової вибірки банків. Таким чином, працюючи на одному ринку банки так чи інакше залежать один від одного. Кожен банк має певний вплив на інші банки (з якими він прямо чи опосередковано взаємодіє), винятком є “кишенькові банки”, частка ринку яких не доходить до двох процентних пунктів. Далі такий вплив пропонується називати індексом впливу на локальному ринку (ІВЛР) [9]. Ми пропонуємо розраховувати його за наступною формулою:

$$IBLP = \frac{\sum kv}{n}, \quad (4.3)$$

де, k – коефіцієнт кореляції між досліджуваним та i -тим банком; $v=1$ при $r_{xy} \in (-1;-0,6) \ \& \ (0,6;1)$, або $v=0$ при $r_{xy} \notin (-1;-0,6) \ \& \ (0,6;1)$; n – кількість банків.

Розрахуємо ІВЛР показник, на основі даних табл. 4.14. Загальний ІВЛР є агрегованим показником, що знаходиться за формулою (часткове значення без врахування значень аналогічних показників банків-конкурентів):

$$I_{IBLP} = \frac{IBLP_i}{m}, \quad (4.4)$$

де, m – кількість показників.

Зрозуміло, що дана формула має спрощений вигляд і у разі можливості машинної обробки даних рекомендується використовувати:

$$I_{IBLP} = \frac{\sum_{i=1}^m \sum IBLP_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^m \left(\frac{\sum_{i=1}^m \sum IBLP_i}{m} \right)^2}} \cdot n. \quad (4.5)$$

Використовуючи дані значень ІВЛР з табл. 4.14, розрахуємо I_{IBLP} за формулою (4.3): ПАТ КБ «Приватбанк» (0,28); ПАТ «Сітібанк» (0,25); АТ «Ощадбанк» (0,36); АТ «Райффайзен Банк Аваль» (0,32); ПАТ «Промінвестбанк» (0,33); АТ «Укресімбанк» (0,39); ПАТ «Укрсоцбанк» (0,36); ПАТ «ВТБ Банк» (0,16); ПАТ «Альфа-Банк» (0,35); ПАТ «Універсал Банк» (0,08).

Індекс впливу на локальному ринку (ІВЛР)

Показник	ПАТ КБ «Приватбанк»	ПАТ «Сітібанк»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	ПАТ «Промінвестбанк»	АТ «Укрексімбанк»	ПАТ «Укрсоцбанк»	ПАТ «ВТБ Банк»	ПАТ «Альфа-Банк»	ПАТ «Універсал Банк»
X1	0,04	--	0,12	0,08	0,11	0,17	0,16	--	--	--
X2	0,14	0,06	0,06	0,34	0,42	0,09	0,26	0,22	0,27	0,15
X3	0,65	0,22	0,51	0,58	0,34	0,52	0,65	0,73	0,67	--
X4	0,19	0,23	0,35	0,16	0,1	0,32	0,28	0,35	0,3	--
X5	0,6	0,21	0,61	0,22	0,13	0,49	0,4	0,07	0,29	--
X6	0,43	0,43	0,09	0,09	0,4	0,45	0,72	0,61	0,59	0,47
X7	0,62	0,61	0,61	0,69	0,2	0,64	0,62	0,53	0,25	--
X8	0,29	0,43	0,4	0,14	0,29	0,3	0,2	0,07	0,11	--
X9	0,1	0,06	0,1	--	0,02	--	0,04	0,15	0,13	0,05
X10	0,11	0,21	0,61	0,71	0,53	0,43	0,44	--	0,63	--
X11	0,53	0,88	0,47	0,2	0,62	0,63	0,26	0,32	0,48	0,9
X12	0,19	0,07	0,32	0,42	0,46	0,11	0,04	--	0,53	--
X13	0,2	0,22	0,57	0,16	0,02	0,68	0,67	--	0,72	--
X14	0,28	0,15	0,19	0,48	0,45	0,46	0,22	0,3	0,14	--
X15	0,12	--	0,32	0,03	0,44	0,44	0,5	--	0,41	--
X16	0,18	0,01	0,07	0,09	0,11	0,02	0,01	--	0,03	--
X17	0,11	0,14	0,2	0,31	0,19	0,12	0,19	0,13	0,08	0,22
X18	0,01	--	0,38	0,51	0,52	0,52	0,55	--	0,45	--
X19	0,17	--	0,33	0,41	0,32	0,39	0,26	--	0,41	--
X20	0,77	0,67	0,76	0,54	0,76	0,77	0,57	--	0,59	--
X21	0,39	0,81	0,79	0,8	0,89	0,9	0,78	--	0,71	--
X22	0,01	0,04	0,06	0,18	0,01	0,14	0,2	0,11	0,01	0

де X1 – «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»; X2 – «Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів»; X3 – «Грошові кошти та їх еквіваленти»; X4 – «Кошти в інших банках»; X5 – «Кредити та заборгованість клієнтів»; X6 – «Комісійні доходи»; X7 – «Чистий комісійний дохід/(Чисті комісійні витрати)»; X8 – «Прибуток/(збиток) до оподаткування»; X9 – «Інші фінансові активи»; X10 – «Інший сукупний дохід»; X11 – «Інші операційні доходи»; X12 – «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) минулого року»; X13 – «Резервні та інші фонди банку»; X14 – «Резерви під знецінення коштів в інших банках»; X15 – «Резерви під знецінення основних засобів»; X16 – «Резерви під знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж»; X17 – «Резерви за зобов'язаннями»; X18 – «Резерви під знецінення необоротних активів»; X19 – «Статутний капітал»; X20 – «Усього зобов'язань»; X21 – «Торговий результат»; X22 – «Цінні папери в портфелі банку на продаж».

Ці показники свідчать про істотний вплив на банківський сектор банків з державним капіталом та банків з істотною часткою на банківському ринку. Також, практично схожі за значенням показники банків: ПАТ КБ «Приватбанк» і ПАТ «Сітібанк»; АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Альфа-Банк»; АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвестбанк» і АТ «Укрексімбанк» – свідчать про умовний перетин бізнес-інтересів даних банків (рис. 4.38).

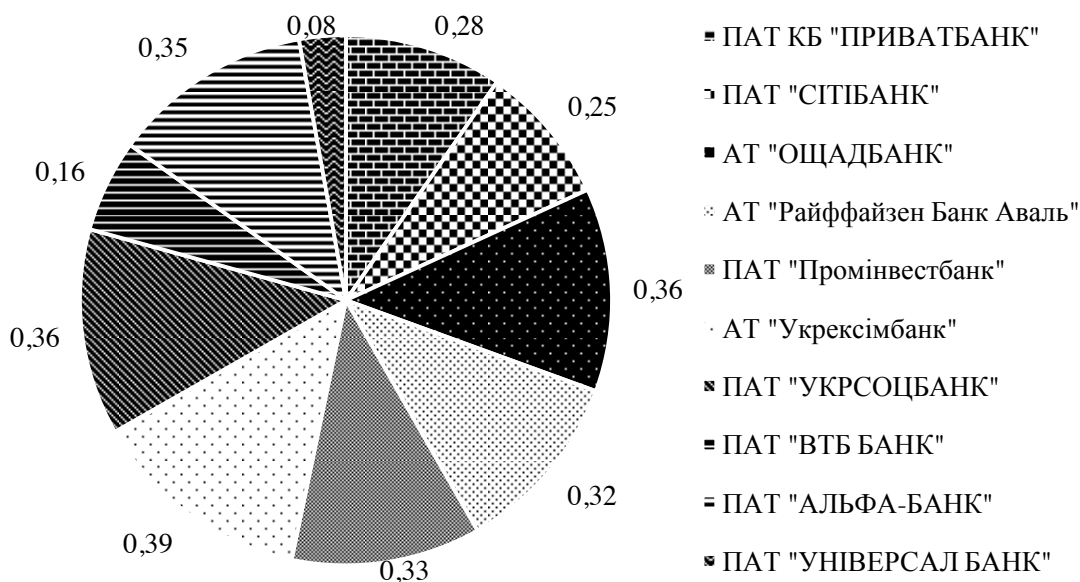


Рис. 4.38. Значення показників ІВЛР для вибірки банків

Джерело: розраховано авторами.

Це дослідження динаміки коефіцієнтів кореляції показників балансу та фінансових результатів банківського сектору підтверджує про переважаючу залежність фінансових показників банків банківського сектору саме від динаміки показників банків-лідерів.

Під час проведення кореляційного дослідження виявилось, що деякі банки надмірно відрізняються від загальної сукупності. У цьому контексті треба зазначити, що банки-лідери та банки-банкроти мають певну модель поведінки, імітуючи поведінку свого банку-лідера, банк-імітатор приймає певну модель поведінки, що приносить йому процвітання або занепад. Відповідно, банки, діяльність яких є девіантною у порівнянні з загальним трендом ринку і мають істотні збитки, або є банкрутами, або близькі до банкрутства.

Таким чином, подальші дослідження слід присвятити визначенню точок взаємовпливу між банками, що дозволить побудувати портрет процвітаючого банку та банку, що близький до банкрутства. Водночас доцільно визначати силу впливу одних банків на інші на постійній основі, що дозволить зрозуміти наскільки взаємозалежні банки в часовій перспективі.

Підсумовуючи вищезазначене, потрібно вказати, що банки, які діють на одному локально-обмеженому територіальному ринку, досить залежні, наслідком чого є висока ймовірність впливу поведінки одних банків на діяльність інших. Банківський ринок України має неоднорідну структуру: разом із невеликою кількістю досить потужних банків, існує велика кількість малих – «кишенькових» банків, які, у свою чергу, не впливають на банківський ринок.

Особливістю банківської системи України є і в тому, що існують великі державні банки, що оперують великим обсягом державних коштів, і їхній вплив на банківський ринок не можна не відзначити. Маючи великі фінансові ресурси і гарантії фінансування бюджетом України, вони мають доступ до тієї частини банківського ринку, до якої доступ обмежений для банків із низьким рівнем власного капіталу.

Як результат, банківська система України є досить спотвореною версією ідеальної банківської системи: банкрутство одних банків не веде до колапсу банківської чи всієї фінансової системи держави. Протягом періоду існування України спостерігається постійне виведення коштів з банків-банкротів та перелив їх в інші фінансові фонди. У результаті ми маємо постійне вичерпання фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів України. Таким чином, система резервування грошових коштів, вимоги до величини регулятивного капіталу не гарантує безпеку вкладників, як результат – банки не відповідають за своїми зобов'язаннями й актуальність якісної сегментації та оцінки діяльності банків у цьому контексті набуває особливої актуальності.

Список використаних джерел

1. Van Greuning, Hennie and Sonja Brajovic Bratanovic (2009). *Analyzing Banking Risk: A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management*, Third Edition. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, D.C. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2618>.
2. Методика для розрахунку групування рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України (з 01.01.2018). *Офіційний веб-портал Національного банку України*. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=65065527>.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного банку України № 361 від 02.08.2004 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04/page>.
4. Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків: Постанова Правління Національного банку України № 863 від 25.12.2014 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14/paran11#n11>.
5. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: Постанова Правління Національного банку України № 373 від 24.10.2011 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.
6. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку: Постанова Правління Національного банку України № 89 від 11.09.2017 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17/paran2#n2>.
7. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління Національного банку України № 315 від 02.06.2009 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>.
8. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: Постанова Правління Національного банку України № 460 від 06.08.2009 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>.
9. Самородов Б. В., Семенцов Р. В. Аналіз взаємозв'язку показників власного капіталу банків України шляхом вивчення коефіцієнтів кореляції та кластерного аналізу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 1 (57). С. 99–107.
10. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України. *Сайт Національного банку України*. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

РОЗДІЛ 5

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЕКОНОМІЦІ

5.1. Форензик у системі консалтингу з безпеки підприємств

Глобалізація бізнесу, збільшення масштабів операційної діяльності, крім позитивних аспектів ведення бізнесу, супроводжується низкою проблемних сфер. Зокрема, тенденції транскордонного ведення бізнесу створює передумови для виникнення шахрайських дій усередині корпорації.

На сучасному етапі розвитку світової економіки доступ до інформація, як ресурсу, може використовуватися будь-яким суб'єктом господарювання з метою отримання незаконних доходів. Доступ до інсайдерської інформації та можливість підробки документів може стати приводом для вчинення шахрайських дій. Очевидно, що власники корпорацій прагнуть максимально убезпечити свій бізнес від незаконного втручання та прямих та непрямих збитків. Швидкість доступу до інформації, можливість її зберегти та використати виступає головною конкурентною перевагою в глобальному світі. Вона може і додатково мобілізуватися завдяки використанню сучасних форм її мобілізації, однією з яких є, по суті, консалтинг.

Термін «форензик» походить від латинського слова “forēnsis”. Його етимологія бере свій початок у Стародавньому Римі, де в процесі суперечки обвинувач і обвинувачений мали навести аргументи на підтримку своєї позиції. Пріоритет віддавався тому, чиї аргументи були найбільш переконливими. Цей термін походить від латинського терміну forensis, що означає «перед форумом» [1]. Праці у сфері причин і факторів виникнення внутрішньокорпоративного шахрайства здебільшого ґрунтуються на роботі Едвіна Сазерленда, який у 1939 році ввів поняття «white collar crime», так зване шахрайство «білих комірців» – незаконні діяння топ-менеджменту найбільших корпорацій із використанням свого службового становища [2, с. 45-59; 3; 4; 5]. Окремі питання проведення форензик діяльності підприємств розглядалися в наукових працях учених-економістів, таких як Т. В. Голден, С. Л. Скалака, М. М. Клайтон. Д. Д. Бартолуччі, Дж. Дж. Френк, Д. Дженсен, Дж. А. Мэннінг.

Шахрайство – це особливість кожної організованої культури у світі. Це впливає на багато організацій, незалежно від розміру, місця розташування або галузі. Відповідно до опитування ACFE у 2004 році американські компанії втратили приблизно 660 мільярдів доларів через професійну діяльність шахраїв та зловживання [6]. Тридцять два відсотки всіх шахрайств здійснюються чоловіками у віці від 41 до 50 років, тоді як найбільша втрата за шахрайство викликана чоловіками у віці 60 років і старше [6]. У сфері матеріальної фінансової звітності – шахрайство у двох дослідженнях, що проводиться з цього питання, як з використанням інформації, отриманої від SEC, зазначалося, що більше 70 % усіх випадків шахрайства у фінансових звітах здійснюються топ-менеджерами корпорації [7].

На основі досліджень, проведених PwC (PwC Economic Crime Survey) та Асоціацією Сертифікованих експертів з питань шахрайства (ACFE), шахрайство є поширеним явищем. В Європі, за даними PwC Global Economic Crime Survey, 42,5 % великих європейських компаній стали жертвами шахрайства у 2000 і 2001 роках. Серед усіх опитаних компаній середня вартість шахрайства становила 6,7 млн євро. Загалом приблизно 40 % великих європейських організацій зазначили, що ризик шахрайства в майбутньому буде принаймні настільки ж високим, як тепер приблизно одна третина з опитаних представників корпорацій вважають, що рівень шахрайства буде ще вище [8]. Кожне сьоме шахрайство розкривається зовсім випадково, близько 8 % злочинів розкривається після надходження скарг від клієнтів і постачальників та кожен десятий злочин розкривається завдяки співробітникам компанії за винагороду.

Серед чинників виникнення шахрайських дій варто згадати про праці американського соціолога Дональда Крессі, який у 1950-х роках ввів поняття трикутника брехні [9] (рис. 5.1). Аналіз запропонованого трикутника знаходимо також у працях Коенена та Велла [10; 11].

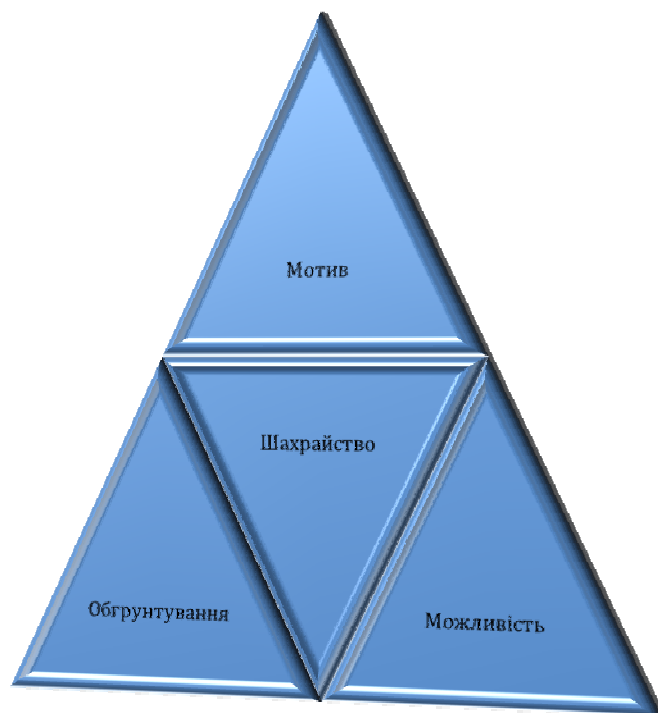


Рис. 5.1. Трикутник шахрайства

Відповідно до класичної теорії, приводом для виникнення шахрайських дій є три умови: мотив (motive), можливість (opportunity) і обґрунтування (rationalization), тобто повинно виконуватися три умови: наявність можливості крадіжки, мотивів для скоєння крадіжки та морального виправдання скоєних злочинів.

Можливість (opportunity). Причини для здійснення шахрайських дій можуть виникати в разі різкого погіршення фінансового стану, термінової потреби у фінансових коштах і відсутності можливості їх отримати в необхідний термін, особистісний «азартно-шахрайський» склад розуму. Можливість зазви-

чай з'являється, якщо відсутній контроль у бізнес-процесах або у разі слабого контролю в перехідних умовах (наприклад, перехід від паперової до комп'ютеризованої системи).

А головне – у відсутності процедур корпоративного управління: відсутність делегування повноважень, дисбалансі повноважень і відповідальності (рішення не закріплені чітко за уповноваженими співробітниками, приймаються безсистемно і хаотично, при цьому немає відповідальності за недбале дії), відсутності процедур контролю за виконанням рішень топ-менеджментом і звітності менеджменту за результати роботи. З практики можна відзначити, що зменшує ризик скоєння шахрайських дій впровадження належних процедур корпоративного управління в компаніях і включення до складу органів управління незалежних директорів, об'єктивного і незалежного контролю з їх боку, виконання Кодексу корпоративного управління і Кодексу етики.

Обґрунтування (rationalization). Зазвичай у нечесності співробітників винні не тільки вони самі, а й компанія, яка не встановила ефективні процеси. Як приклад можна навести підвищення заробітної плати українських професіоналів у розмірі від 50 до 150 доларів у кінці року, в той час як іноземні співробітники отримують підвищення в сотні тисяч доларів. Якщо етична поведінка лише декларується, а реальна поведінка керівників далека від красивих принципів з Збірника Політик і Процедур компанії, не варто очікувати і від співробітників їх виконання.

У сучасному ж розумінні «форензик» являє собою розробку комплексу заходів системи контролю. З одного боку, ці заходи спрямовані на запобігання вчинення протиправних дій, здійснюваних посадовими особами компанії (менеджментом), а також на припинення зловживання службовим становищем. З іншого боку, вони спрямовані на розслідування фактів шахрайства, внаслідок яких репутації компанії було завдано збитків або ж це спричинило за собою істотні фінансові втрати. Весь спектр шахрайських дій доречно класифікувати з метою підвищення ефективної протидії профілактики, виявлення та усунення (рис. 5.2).

Проблемою формування та застосування методик фінансового розслідування займаються багато закордонних теоретики і практики, а також великі аудиторські компанії та громадські організації з бухгалтерського обліку та аудиту. У виданні «A guide to forensic accounting investigation» цілий колектив американських авторитетних фахівців розглядають проблеми проведення незалежного фінансового розслідування. Серед них особливо варто виділити Т. В. Голдена, С. Л. Скалака, М. М. Клайтон. Так, Т. В. Голден зосереджує увагу на тому, що при наданні форензик-послуг необхідно перш ніж досліджувати психологію шахрайства, зрозуміти, яким чином особа приймає рішення про вчинення фінансового злочину і які фактори в організації створюють ґрунт для виникнення ризику зловмисних дій. Т. В. Голден також виявляє потенційні помилки, які можуть здійснювати керівництво й аудитори, підозрюючи співробітників у неправомірних діях. Однією з найважливіших методик форензик, на думку ученого, є проведення інтерв'ю. Крім того, він вважає, що компаніям необхідно оцінювати доцільність передачі матеріалів за результатами розслідування в слідчі органи і формує на основі американської судової практики кри-

терії такої оцінки, оскільки бажання організації, щоб злочинець був переслідуваний за законом, може мати для неї самої негативні наслідки. Наприклад, господарюючий суб'єкт може нести судові витрати, проте винний у шахрайстві може бути виправданий. Американська юридична практика показує, що присяжні часто бувають прихильні до обвинувачених у «білокомірцевих» злочинах, вірячи в те, що втрата роботи і шкода репутації вже є спокутою за провину [12].



Рис. 5.2. Класифікація випадків шахрайства

С. Л. Скалак більшою мірою концентрується на схемах спотворення звітності, підкреслюючи, що знання подібних схем у процесі аналізу фінансової звітності при здійсненні форензік необхідні для виявлення шахрайства [12]. М. М. Клайтон досліджує питання методики форензік та наводить приклад формування плану проведення форензік, методики збору і захисту інформації, а також перераховує основні ознаки підроблених чеків і інвойсів. Автор наголошує на особливостях аналізу звітності в процесі форензік і пропонує методику такого аналізу. Більш того, М. М. Клайтон розглядає аналіз баз даних як невід'ємну технологію фінансового розслідування і пропонує способи тестування даних [12]. Інші автори зачіпають проблеми взаємодії форензік і внутрішнього аудиту (Д. Д. Бартолуччі), а також розкриття фактів шахрайства стосовно виручки і доходів (Дж. Дж. Френк, Д. Дженсен) [13]. Доктор Дж. А. Меннінг, практикуючий фахівець форензік і дослідник шахрайства, у своїй роботі «Financial investigation and forensic accounting», крім вивчення питань застосу-

вання аудиторського та аналітичного методів у форензік, підходить до цієї галузі знань з боку економіки злочинів, маючи на увазі раціональність злочинця і його вибір на користь криміналу [14]. Найбільш цікавим у цій роботі є дослідження впливу організованих злочинних угруповань різних національностей і рекету на вчинення шахрайських дій в економічному суб'єкті. Дж. Меннінг звертає увагу на принципи дії організованої злочинності і порушує питання про способи виявлення її присутності в економічній діяльності при наданні форензік-послуг, а також на основі результатів фінансового розслідування пропонує вживати спеціальних заходів на законодавчому рівні, які дозволять схилити індивіда до законної діяльності. Інструментом, що стримує шахрайство, Дж. А. Меннінг вважає федеральний закон RICO (Racketeer influenced and corrupt organizations act), прийнятий у США в 1970 р. і спрямований на боротьбу з організованою злочинністю і корупцією [14]. Цей акт містить широкий перелік економічних правопорушень і відповідні їм покарання. Основна його особливість полягає в тому, що об'єктом переслідування можуть виступати різні об'єднання, а до злочину з кримінального права штату додається злочин за федеральним кримінального права, тим самим посилюється покарання за протиправне діяння. Більш того, автор у зазначеній роботі докладно зупиняється на таких методах форензік, як перевірка витрат організації з метою виявлення махінацій, а також наявності офшорних схем. Дж. А. Менніг також зазначає, що здійснення форензік щодо економічного суб'єкта неможливе без засобів криміналістики [14]. Професор Марк Дж. Нігріні, фахівець з аудиту і фінансових розслідуваннях, у роботі «Benford's law: applications for forensic accounting, auditing and fraud detection» розкриває сутність математичного моделювання як найважливішого методу форензік [15].

Існують основні ознаки вчинення шахрайських дій, які можна виявити при «погляді зверху» на компанію. Діагностику основних процесів корпоративного управління можна здійснити за допомогою таких процесів, як:

- процес прийняття основних управлінських рішень (у т. ч. проведення засідань органів управління й оформлення результатів);
- процес контролю над виконанням основних управлінських рішень;
- аналіз процедур призначення і винагороди членів Ради Директорів і вищого менеджменту на їх відповідність кращим практикам у сфері корпоративного управління;
- аналіз процедур оцінки Радою Директорів менеджменту;
- процедури самооцінки членів Ради директорів;
- процес розробки бізнес-плану і взаємозв'язок процесу планування з бюджетуванням;
- внутрішній аудит;
- управління ризиками;
- контроль і моніторинг виконання основних бізнес-процесів;
- розкриття інформації.

Якщо ж ми перейдемо в практичну площину, варто відзначити, що здебільшого основним фактором здійснення злочинів співробітниками компанії на підприємствах і у великому корпоративному сегменті є такі фактори:

1. Відсутність нормативно-правової бази, підготовленої відповідно до антикорупційного законодавства.
2. Відсутність системи внутрішнього контролю зловживань на підприємстві.
3. Відсутність системи сповіщення про факти мали недобросовісних характер дій.
4. Відсутність практики проведення щорічного аудиту фінансової звітності.
5. Незалученість власника підприємства в операційне управління компанією.
6. Наявність слабкої мотиваційної політики та низького рівня зарплат на підприємстві.
7. Створення кодексу корпоративної етики (система нетерпимості до недобросовісних фактами протиправних дій); зокрема, останніми роками, відштовхуючись від статистичних даних, основним фактором виникнення шахрайський дій став фактор наявності можливості крадіжки.

У середньому, статистика говорить про те, що крадуть і будуть красти на більшості підприємств, питання полягає лише в мінімізації цих розмірів. Більш того, з роками схеми незаконного відчуження активів на підприємствах стають усе більш витонченими і продуманими. Виявлення фактів крадіжок займає все більше і більше часу, більше того, ранжуються за географічною ознакою. Наприклад, розкриття фактів шахрайства в країнах Азії займає найбільш тривалий термін.

Деякі ознаки шахрайства з боку співробітників:

- небажання співробітника йти у відпустку й надавати необхідну для компанії інформацію (закритість стилю роботи) – проявляється в поведінці виконавчого директора, який не хворів і ніколи не йшов у відпустку;
- підписання порожніх бланків (особливо суворої звітності);
- нібито випадкові помилки у звітних або фінансових документах;
- заплутаність у документах;
- надання копій, а не оригіналів документів;
- незрозумілі розбіжності у фізичних характеристиках (у наведеному прикладі це невідповідність кількості фактично здійснених операцій із даними виставлених рахунків);
- виправлення в документах;
- факти злочинства вантажів за наявності декількох контрольних пунктів обох партнерів спільного підприємства.

Деякі ознаки шахрайства з боку керівників / менеджерів:

- нечесна або неетична поведінка на роботі (гра в «кульки» і низький рівень оплати співробітників);
- наявність зв'язків із контрагентами (максимальні знижки і перевищення максимальних знижок на послуги для «друзів-контрагентів»);
- фінансове благополуччя тісно пов'язане з успішною діяльністю цієї компанії (отримуючи високу винагороду, генеральний директор зізнався, що на Батьківщині він довго був без роботи, і що таку оплату там знайти дуже складно);

- відсутність формалізованої організаційної структури компанії; заплутаність структури, зайві зв'язки та неефективні лінії підпорядкування;
- плинність управлінських кадрів (у наведеному прикладі плинність директорів зумовлена специфічно створюваними для них умовами, за яких вони ефективно працювати далі не могли або не хотіли);
- наявність труднощів у стягненні дебіторської заборгованості та інші проблеми, пов'язані з рухом фінансових коштів (були подолані після комп'ютеризації системи виставлення рахунків і процедури претензійно-позовної роботи).

Деякі ознаки шахрайства, які пов'язані з проблемою організаційної структури та штатного розпису компанії:

- ускладнена або нелогічна організаційна структура;
- відсутність ефективно працюючого підрозділу внутрішньофірмового аудиту (в нашому випадку – тиск бухгалтерії на службу економічного аналізу при спробах здійснити контрольні заходи);
- часті зміни в рядах вищої ланки управління і директорів;
- відсутність можливих «наступників»;
- наявність близьких родичів у процесах, які повинні бути розділені (виконання і контроль).

Ознаки шахрайства, пов'язані зі слабким внутрішнім контролем:

- відсутність поділу обов'язків (виставлення рахунків економістом-родичем виконавчого директора; виконавчому директору підпорядковується відділ обліку операцій і IT-відділ, який відповідає за нормальну роботу системи комп'ютеризації операцій);
- неефективна фізична охорона;
- відсутність відповідних повноважень (у директора відділу економічного аналізу не було реальних важелів впливу на бухгалтерію);
- відсутність відповідних документів і записів (пропажа документів, нібито «викрадених» економістами);
- недотримання наявних правил (етика тільки як декларація на папері);
- відсутність чіткої процедури надання знижок (хаотичність у застосуванні знижок, відсутність необхідної обґрунтованості надання знижок і економічного розрахунку упущеної вигоди).

Ознаки шахрайства з фінансовими документами:

- виправлення в реєстрах бухгалтерського обліку;
- відсутність оригіналів документів, що підтверджують здійснення угоди;
- пропажі окремих документів і необґрунтована їх відсутність (документи «в тривалому шляху»);
- велика кількість знижок, у т. ч. певним категоріям клієнтів;
- збільшення кількості прострочених рахунків;
- збільшення кількості виправлених документів;
- відсутність копій документів.

Ознаки шахрайства у звітних документах:

- відсутність затвердженого бюджету капітальних витрат;
- незрозумілі й недосить репрезентативні документи на здійснення капітальних ремонтів і поточних ремонтів;

– тенденція до «аврального» характеру здійснення ремонтів, відсутність проведення тендерів та відповідної документації.

Тобто форензік є невід’ємною частиною внутрішньокорпоративного моніторингу. До переліку проблем, які можна вирішити за допомогою цього інструменту, прийнято відносити питання протизаконного привласнення активів, махінації із фінансовою звітністю, корупцію та операції з пов’язаними особами та ін.

Перелік проблем можна розширювати залежно від ситуації та потреби власника. Зважаючи на власний досвід, зауважимо, нерідко компанії потребують перевірки витрачання коштів при здійсненні будівельних робіт, оцінці ефективності використання активів компанії, правильності проведення тендерів та централізованих закупівель.

Іноді справа доходить і до проведення так званої «ділової розвідки» - впровадження під виглядом нового співробітника в компанії замовника для здійснення різних завдань, у тому числі й з метою розкриття схем із виведення грошей з організації, відстеження руху активів, а також для збору й аналізу документів, які зберігаються на серверах і комп’ютерах.

Контроль і регулярна перевірка даних кластерів бізнесу гарантує мінімізацію втрат для великих корпоративних структур, власники яких не займаються безпосереднім управлінням компанією.

З огляду на те, що розкрадання відбуваються дуже часто, стверджувати, що якісь галузі більше схильні до прояву шахрайських операцій, не можна. На жаль, крадіжки характерні абсолютно всім сегментам, починаючи від аграрного, де крадуть урожай, ГСМ і здійснюють операції по трейдингу, у своїх особистих інтересах, алкогольного, де крадуть безпосередньо на виробництві товар, реалізуючи його потім за кеш, до будівельного, де завищуються норми робіт при зведенні об’єктів. Крадіжки відбуваються абсолютно в усіх компаніях – як у SME (Small medium size business) бізнесі, так і в LCS (Large corporate structures).

До шахрайства особливо схильні ті організації, де немає комплексу заходів, спрямованих на протидію шахрайству, а саме розробленої внутрішньої політики компанії систем внутрішнього контролю.

Під час проведення форензік у корпорації першочергово необхідно звернути увагу на аномалії, зміни тенденцій, кластеризацію даних, граничні значення статистичних даних та неочевидні кореляції.

Процес проведення форензік-процедур фінансової діяльності (камерально) складається з декількох етапів, зокрема на початку створюються копії бази даних 1С та її передача на зашифрованому носії співробітникам консалтингової компанії із форензік-офісу (зазвичай цей етап виконується ІТ-фахівцями клієнта). Потім відбувається процес відновлення даних із наданою копією та вивантаження всієї необхідної інформації з 1С на захищений сервер компанії. Після проведення попереднього аналізу даних є ймовірність виникнення необхідності запиту додаткових масивів з інших додаткових інформаційних джерел. На наступному етапі, коли в розпорядженні консалтингової компанії наявні всі необхідні дані, починається процес проведення автоматизованого аналізу відповідно до існуючого протоколу тестів і створення звіту у форматі Excel. На заключному етапі реалізується поглиблений аналіз отриманих результатів і написання короткого письмового звіту.

В Україні попит на форензік також зростає, і не тільки з боку великих компаній. За останній рік за фінансовими розслідуваннями звернулися майже 400 малих і середніх фермерів, які недоотримали прибуток. Саме недоотриманий прибуток є ознакою шахрайських дій персоналу. Поки обсяг недостачі не перевищує 15 %, проблеми для власника не очевидні. Та українські менеджери на цьому не зупиняються. Вони перетворюють прибуткові компанії на збиткові. Здавалося б, таке складно не помітити. Але фінансова інформація спотворюється, за підсумками року у звітності показується прибуток. Власнику навіть платять дивіденди. Але не з операційного прибутку, а за рахунок кредитних коштів, відсотки за якими ніхто не відміняв.

Консалтингові компанії пропонують широкий спектр послуг у сфері проведення форензік-перевірок, зокрема власне послуги із розслідування шахрайства, організація створення «гарячої лінії», перевірка дотримання умов договорів, сприяння в судових спорах, послуги у сфері протидії корупції, корпоративна розвідка, ринкові дослідження, консультування будівельних проєктів, послуги форензік за системою FATCA і CRS для банків, форензік ІТ та автоматизована перевірка контрагентів.

Список використаних джерел

1. Shorter Oxford English Dictionary (6th ed.), Oxford University Press, 2007.
2. Сатерленд Э. Х. Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями? *Социология преступности. Современные буржуазные теории: Сборник статей = The sociology of crime and delinquency*: пер. с англ. / под ред.: Никифоров Б. С.; пер.: Никифоров А. С., Яковлев А. М.; вступ. ст.: Кудрявцев В. Н., Никифоров Б. С. Москва: Прогресс, 1966. 368 с.
3. Sutherland, Edwin H. *White Collar Crime* / Foreword by Donald R. Cressey. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1983. 272 p.
4. Is «White Collar Crime» Crime? *American Sociological Review*. 1945. Issue 10. P. 132–139.
5. *White Collar Crime*. New York: Dryden Press, 1949. 272 p.
6. Association of Certified Fraud Examiners, 2004 Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse (Austin, Tex.: Association of Certified Fraud Examiners, 2004). URL: <http://www.cfenet.com/pdfs/2004RttN.pdf>.
7. Charles Cullinan and Steve Sutton, “Defrauding the Public Interest: A Critical Examination of Reengineered Audit Processes and the Likelihood of Detecting Fraud,” *Critical Perspectives on Accounting*, 13 (2002), 297–310 (fix format). See also Mark S. Beasley, et al., *Fraudulent Financial Reporting 1987–1997: An Analysis of U.S. Public Companies* (New York: The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 1999).
8. PricewaterhouseCoopers, *European Crime Survey 2001*, 1. URL: http://www.pwcglobal.com/cz/eng/ins-sol/publ/Euro_fraudsurvey_2001.pdf.
9. Cressey, D. R. (1953). *Other People’s Money*. Montclair, NJ: Patterson Smith, P. 1-300.
10. Coenen, T. L. (2008). *Essentials of corporate fraud* (4a. ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
11. Wells, J. T. (2011). *Corporate fraud handbook: prevention and detection* (3a. ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

12. Golden T.W., Skalak S.L., Clayton M.M. A guide to forensic accounting investigation. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2006. 565 p.
13. Forensic accounting: litigation support. URL: <http://www.forensicaccounting.com>.
14. Manning G. A. Financial investigation and forensic accounting. Second edition. Broken Sound Pkwy NW Boca Raton, Florida: CRC Press, 2011. 601 p.
15. Nigrini M. J. Benford's law: applications for forensic accounting, auditing and fraud detection. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2012. 320 p.

5.2. Стрес-тестування як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень усе більше науковців починають вивчати проблеми фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Це зумовлено такими процесами, по-перше, високий рівень фінансової безпеки є найважливішою умовою життєздатності підприємства, яка забезпечує фінансову стійкість та сприяє розвитку фінансово-кредитного сектору загалом; по-друге, фінансова безпека суб'єктів господарювання відіграє провідну роль у системі безпеки національної економіки, шляхом виконання таких функцій: забезпечення реального економічного зростання, зміцнення фінансового потенціалу економіки, поповнення бюджетів усіх рівнів.

Також фінансова безпека є головною частиною економічної безпеки підприємства. Це зумовлено тим, що досягнення найбільш ефективного використання всіх видів ресурсів можливе лише при достатньому рівні фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Саме тому актуальним інструментом забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання є стрес-тестування як один із методів, що дозволяє не тільки оцінити можливі втрати, а також дає змогу завчасно підготуватися до потенційно кризових ситуацій.

Проблеми стрес-тестування висвітлюватися у зарубіжній науковій літературі в працях таких науковців, як Л. Засхіна, Ж. Лопеза, Д. Пейна, М. Сорге, С. Соренса, Г. Хоггарта, А. Виноградова, П. Ковальова, Б. Мойсеєва, І. Пашковської, Є. Самойлова.

Теоретичні дослідження теорії та методики стрес-тестування в Україні здійснювали такі вітчизняні науковці, як А. М. Єрмошенко, П. Є. Житний, В. В. Коваленко, Т. Д. Косова, І. Г. Лук'яненко, О. О. Сергєєва, Г. Тлуста, В. Б. Шморгай, С. М. Шаповалова, В. В. Фоцан, Т. Р. Яхина та інші.

Серед вітчизняних науковців також слід відзначити праці В. Бобиля, Н. Іваненка, Р. Лисенка, В. Міщенко, С. Міщенко, С. Науменкової, М. Сугоняки, які розглядають стрес-тестування як метод оцінки сучасного стану фінансової або банківської системи чи окремого банку, а також можливість його зміни внаслідок виникнення певних непередбачуваних, але доволі ймовірних ситуацій чи загроз.

Широке коло питань, пов'язаних із проведенням стрес-тестування страхових компаній, розглядаються в працях таких науковців, як А. Б. Каменський, Д. В. Кондратенко, М. Г. Кудрявцева, М. А. Рогов та інші.

Незважаючи на вагомий внесок наукових досліджень щодо проведення стрес-тестування, які можуть бути застосовані різними суб'єктами господарювання (більшість науковців приділяє свою увагу стрес-тестуванню в банківській та фінансовій сфері), залишаються невирішеними питання щодо особливостей застосування методики стрес-тестів у діяльності підприємств різних форм власності.

Метою дослідження є вивчення сутності поняття «стрес-тестування», здійснення класифікації стрес-тестів та особливостей застосування їх для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у більшості регіонів в Україні є низьким. Про це свідчать: незадовільні показники фінансового стану та ефективності функціонування підприємств, використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо кількості діючих і новостворюваних підприємств та обсягів їх господарської діяльності; збільшення кількості кримінальних посягань; рейдерства; корупційних та дискримінаційних дій на підприємців; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їхньої інноваційної активності тощо [4]. Тому одним із дієвих інструментів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства чи організації є використання методу стрес-тестування.

У науковій літературі існує декілька визначень дефініції «стрес-тестування»:

1) стрес-тестування – це інструмент перспективного аналізу фінансової системи підприємства, оскільки його завдання – оцінити наслідки можливих макроекономічних подій, ймовірність яких точно не відома і тому вони не можуть бути враховані при моделюванні [1];

2) стрес-тестування – це тестування чутливості або сценарне тестування з метою оцінки готовності страховика до можливих кризових ситуацій [2; 13];

3) стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [14];

4) стрес-тестування являє собою метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини перевищення зобов'язань над активами та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – попиту на страхування, конкуренції між страховиками, валютного курсу, процентної ставки [6];

5) стрес-тестування – це загальний термін, який об'єднує групу методів оцінки впливу на фінансове положення організації несприятливих подій, що визначаються як «виключні, але можливі» [8].

Фахівці Міжнародного валютного фонду визначають стрес-тестування як «метод оцінки чутливості портфеля до суттєвих змін макроекономічних показників або до виняткових, але можливих подій» [21].

Банк Міжнародних Розрахунків визначає стрес-тестування як «різноманітні методи, які використовуються фінансовими інститутами для оцінки власної уразливості до надзвичайних, але можливих подій» [25].

Базельський комітет з питань банківського нагляду, надаючи конкретні рекомендації щодо процедур стрес-тестінгу, наголошує, що банкам і органам нагляду рекомендується звернути увагу на спрямованість стрес-тестів на подолання головних невизначеностей (таких як оцінка ставок дефолту або ймовірності різних факторів ризику) за допомогою складання конкретних економічних сценаріїв, незалежно від імовірності настання таких подій [22]. Тому на сьогодні Базельський комітет вимагає від банківських регуляторів використовувати стрес-тести, спираючись на фундаментальний принцип ефективного банківського нагляду (принцип № 7) «Процес ризик-менеджменту», який проголошує, що «...наглядний орган зобов'язує банки проводити стрес-тестування, орієнтоване на перспективу, в якому будуть виявлятися потенційні події або зміни у ринкових умовах, які мають негативний вплив на банк» [24].

Отже, стрес-тестування, на наш погляд, є інструментом забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання, який дозволяє виявити та проаналізувати загрози зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінити можливі втрати та визначити спроможність протистояти таким загрозам, які виникають в економічному секторі.

Під фінансово-економічною безпекою підприємства розуміють такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [9; 15].

Умови забезпечення фінансової безпеки підприємства такі [5]:

- високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами навколишнього середовища та інтересами його персоналу;
- наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію: фінансових інтересів, місії і завдань;
- збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві;
- постійний і динамічний розвиток фінансової системи (підсистеми) підприємства.

Сучасний стан економіки України характеризується швидкими змінами умов функціонування підприємства, загрозами його фінансовим інтересам з боку окремих суб'єктів господарювання, високим рівнем фінансових ризиків. Тому важливим завданням щодо забезпечення життєздатності підприємства є гарантування його фінансово-економічної безпеки.

Одним із таких методів, який дозволяє проводити ефективний аналіз рівня ризиків і стійкості підприємства до стресових явищ у економіці, можна вважати стрес-тестування. Використання стрес-тестування на підприємствах нефінансового сектору потребує розробки детальних методик і алгоритмів.

Головною перевагою проведення стрес-тестування є можливість кількісно оцінити негативний вплив критичних факторів ризику на фінансовий стан підприємства та розробити заходи протидії щодо мінімізації втрат. Стрес-тестування як метод оцінки ризиків у банківському секторі вперше запропоновано використовувати Міжнародним валютним фондом (МВФ), який разом із регуляторами і фінансовими інститутами різних країн проводив роботу з розвитку інструментів аналізу фінансової стабільності. Міжнародні органи, які регулюють банківську діяльність (Базельський комітет з банківського нагляду (Базель II), Банк Міжнародних Розрахунків, і Національний банк України розробили рекомендації та методики щодо проведення стрес-тестування в банківському секторі, з метою визначення підходів для здійснення «оцінки стабільності банківської системи або окремого банку за межами нормального операційного процесу та встановлення ступеня витривалості в разі виникнення екстремальних подій» [18].

Незважаючи на широке застосування методик стрес-тестування в банківській сфері, застосування таких тестів для оцінки ступеня схильності до ризику суб'єктів господарювання не набуло широкого застосування. Хоча проведення стрес-тестування в умовах кризових процесів у економіці є досить доцільним, особливо на етапі затвердження нових інвестиційних проектів, чи стратегічних планів підприємства з метою мінімізації загроз стратегічної фінансової безпеки.

Метою стрес-тестування є оцінка фінансової стійкості підприємства до значних змін макроекономічного характеру й «екстремальним» подіям – малоймовірним, але все ж можливим кризовим ситуаціям, що важко піддаються прогнозуванню і в силу цього здатні призвести до аномально великих збитків (або прибутків) та негативно вплинути на рівень фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Результати, отримані в процесі проведення процедури стрес-тестування суб'єкта господарювання, дозволяють підготувати упереджувальні стратегічні і тактичні заходи, які дадуть змогу вирішити проблемні або напружені ситуації, що можуть виникнути в майбутньому, та послабити вплив різних ризиків на діяльність суб'єкта господарювання.

Загальний алгоритм проведення стрес-тестування суб'єктів господарювання в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки наведено на рис. 5.3.

Отже, послідовність проведення стрес-тестування включає такі основні складові:

I Етап. Збір попередньої інформації для проведення стрес-тестування.

На цьому етапі здійснюється пошук інформації, на основі якої буде проводитися стрес-тестування.

Основними інформаційними джерелами виступають фінансова та бухгалтерська звітність, висновки попередніх перевірок (як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами) та ін. При підборі інформації важливо користуватися тільки перевіреними джерелами, а також брати інформацію за декілька років за для відслідковування динаміки змін тих чи інших показників.

II Етап. Виявлення найбільш істотних ризиків, які можуть мати негативний вплив на фінансовий стан підприємства.

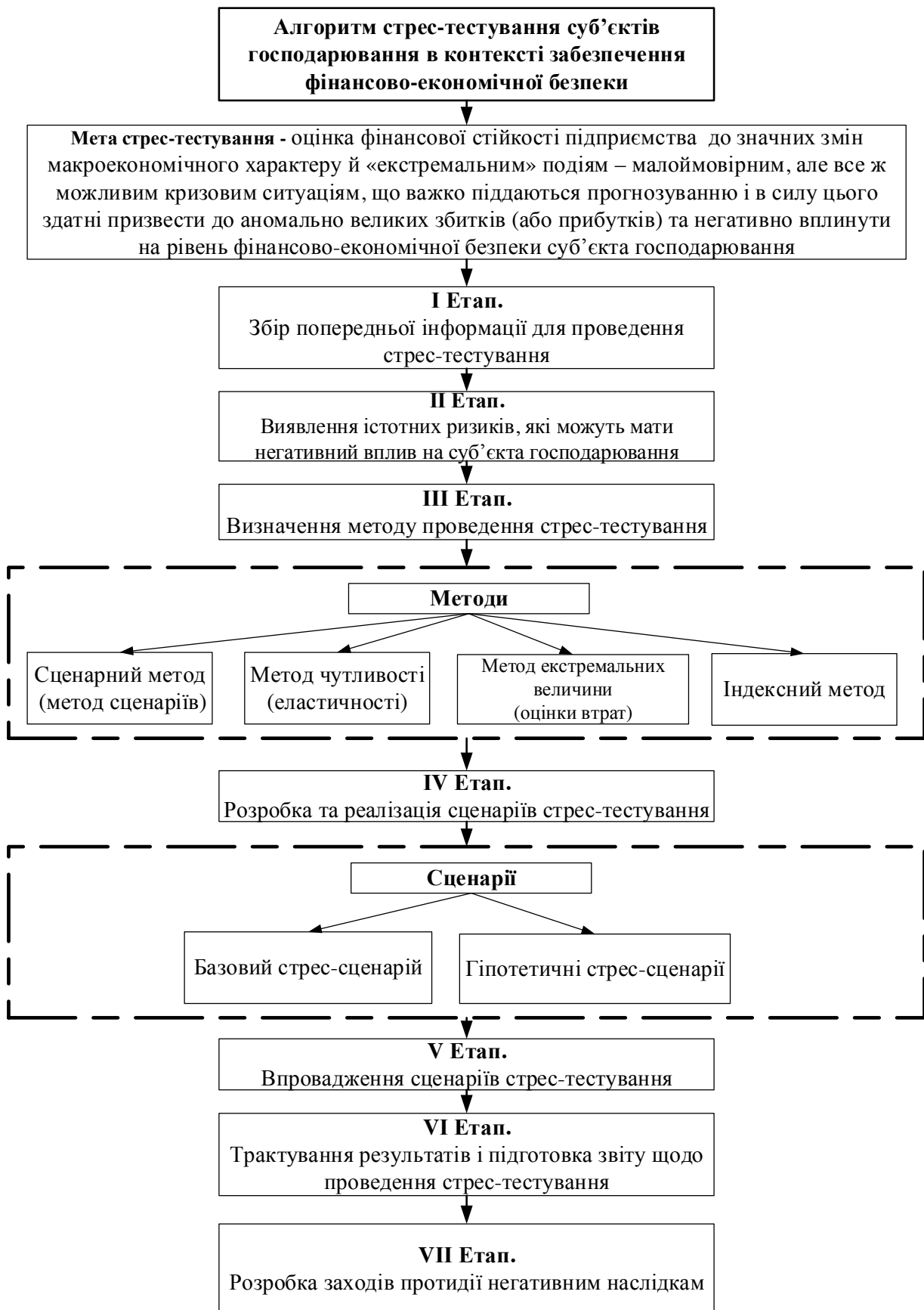


Рис. 5.3. Алгоритм проведення стрес-тестування суб'єктів господарювання в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки
Джерело: складено авторами на основі: [7; 11; 18].

Для ідентифікації ризиків здійснюються детальний аналіз структури балансу, доходів і витрат, ключових показників діяльності, у процесі якого виявляються основні фактори ризику, що безпосередньо впливають на зміну фінансового стану підприємства.

Серед факторів ризику базовими можна визначити такі [9; 23]:

1) макроекономічні категорії:

- стан існуючої економічної ситуації в країні;
- стан банківської, грошової, фінансово-кредитної системи;
- фіскальна політика держави;
- сальдо платіжного балансу;
- економічні кризи;
- стан фінансового ринку (відтік або приплив фінансових ресурсів);
- рівень розвиненості ринків капіталу та їх інфраструктури;
- стабільність національної валюти;
- рівень інфляції;
- забезпечення нормальних платежів, виплат заробітної плати, пенсійних виплат;
- рівень зайнятості, грошові доходи домогосподарств, наявність і доступність кредитних коштів, співвідношення попиту і пропозиції на галузевому ринку, рівень процентних ставок на капітал;
- зменшення обсягів або скасування пільгового кредитування виробників;
- скасування пільгового оподаткування; збільшення податкового тягаря; наявність і характер державних програм підтримки підприємництва, інструменти впливу на діяльність підприємств, заходи регулювання; підтримка підприємства (існуючі пільги та субсидії);
- втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв та готової продукції; коливання цін на сировину, матеріали, комплектуючі, енергоносії;
- зниження обсягів держзамовлень;
- економічна політика держави щодо імпорту сировини та експорту продукції;
- розширення імпорту і збільшення імпортних квот поза зв'язком з обсягом національного виробництва;
- руйнування системи відтворення промислового потенціалу (в першу чергу, його активної частини) внаслідок низької інвестиційної активності;
- відсутність нормального інвестиційного клімату в реальному секторі економіки;
- надання переваги поточним витратам над капітальними;
- невиконання державою зобов'язань по виплаті внутрішніх та зовнішніх боргів;
- недосконалість механізмів формування фінансової й економічної політики держави;
- превалювання заборонних принципів регулювання економіки над стимулюючими;
- втрата державою контролю над природними монополіями, послаблення регулюючої функції держави в їх ціновій політиці;
- перерозподіл власності і націоналізація приватних підприємств та ін.

- 2) мікроекономічні категорії:
- стан конкурентів;
 - платоспроможність дебіторів;
 - надійність партнерів, покупців і постачальників (контрагентів);
 - порушення виробничих зв'язків;
 - проблеми у взаєминах з реальними і потенційними партнерами (аж до втрати важливих контрактів);
 - хронічна фінансова неспроможність або раптове банкрутство вітчизняних чи зарубіжних партнерів;
 - зависання грошей на рахунках обслуговуючих банків, що збанкрутували;
 - характер дій з боку конкурентів та інших зацікавлених осіб;
 - переманювання конкурентами кваліфікованих кадрів підприємства;
 - переманювання покупців конкурентами; зрив угод конкурентами;
 - скупка контрольного або великого пакету акцій конкуруючою фірмою;
 - скупка боргів підприємства конкурентами та небажаними партнерами;
 - активність кредиторів щодо стягування боргів; наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як позикових коштів, так і заборгованостей підприємству);
 - наявність ефективних ділових відносин підприємства з фінансово-промисловою системою (можливість залучати кредитні ресурси за мінімально можливою ціною).

Здійснюють аналіз динаміки факторів ризику, що склалася, шляхом визначення зміни їх значень на заданих відрізках часу.

III Етап. Визначення методу проведення стрес-тестування.

При виборі методу проведення стрес-тестування в залежності від поставленої мети визначають тип стрес-тесту, який будуть використовувати (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Класифікація стрес-тестів

Найменування групи	Види стрес-тестів
1	2
За характером ризик-факторів	– внутрішні; – зовнішні.
За кількістю факторів ризику, що тестуються	– однофакторні (аналіз чутливості); – багатофакторні (сценарні).
За критерієм змін у часі	– статичні; – динамічні.
За способом проведення	– прямі; – інверсійні.
За способом агрегування ризиків	– системні; – несистемні.
За характером узагальнення сценаріїв	– дискретні; – комбіновані.
За рівнем стандартизації	– стандартизовані; – нестандартизовані.
За характером результатів оцінювання	– точкові; – розподільні.

Закінчення табл. 5.1

1	2
За охопленням факторів	<ul style="list-style-type: none"> — комплексні; — з ігноруванням периферійних факторів.
За методом побудови сценарію	<ul style="list-style-type: none"> — історичні; — гіпотетичні (несистематичні: найгірші, суб'єктивні; систематичні: статистичні, сценарії максимальних втрат, теорія екстремальних значень); — змішані.
За видами ризику, що тестується	<ul style="list-style-type: none"> — ризик зниження фінансової стійкості; — ризик неплатоспроможності; — ціновий ризик; — інфляційний ризик; — відсотковий ризик; — валютний ризик; — операційний ризик; — комплексний.
За характером симуляції	<ul style="list-style-type: none"> — на основі історичної симуляції; — на основі експертної симуляції; — на основі параметричної симуляції; — на основі стохастичної симуляції; — на основі гібридної симуляції.

Джерело: складено авторами з використанням: [7; 12; 17; 18].

Найбільш поширеними методами здійснення стрес-тестування є сценарний аналіз (метод сценаріїв), аналіз чутливості, метод екстремальних величини та індексний метод [14].

Найбільше практичне застосування має *метод сценаріїв (або сценарний аналіз)*. Цей метод підготовки та прийняття господарського рішення можна визначити як низку прогнозів із кожного розглянутого рішення щодо його реалізації, а також можливих позитивних чи негативних наслідків. Цей метод є теж свого роду методом експертної оцінки, але водночас він є більш комплексним і охоплює більшу перспективу і наслідки господарського рішення, що мають бути ухваленими [10].

Отже, сценарій стрес-тестування – це побудова моделі можливого розвитку подій під впливом різних факторів ризику. Сценарії стрес-тестування повинні охоплювати всі передумови, виникнення яких може завдати серйозних ударів по фінансовій стабільності підприємства та вплинути на стан фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання.

У процесі розроблення сценарію необхідно особливу увагу приділяти використанню факторів із максимально негативним впливом, що можуть призвести до подій, унаслідок яких підприємство може зазнати найбільших втрат та опрацювати варіанти найгіршого розвитку подій.

У роботі над розробкою та узгодженістю сценарію повинні брати участь експерти – керівники та співробітники підрозділів, які прогнозують фактори ризику. А сам процес розробки сценарію стрес-тестування рівня фінансово-економічної безпеки підприємства складається з низки взаємопов'язаних етапів, зміст яких наведено в табл. 5.2.

Етапи розробки сценарію та їхній зміст

№ з/п	Назва етапу	Зміст
1	Опис завдання	Визначення мети, ситуації та проблеми, які необхідно вирішити
2	Робота над варіантами сценарію	Розробка декількох варіантів вирішення проблеми, можливого проходження рішення й передбачуваних результатів, а також реакції на ці результати зацікавлених осіб
3	Аналіз запропонованих варіантів сценарію	Обговорення сценарію, результатом якої може бути будь-який із трьох можливих варіантів: 1) схвалення сценарію і затвердження технології розробки й реалізації господарського рішення; 2) внесення коректив у сценарій, затвердження технології розробки і реалізації господарського рішення; 3) очевидна незгода й переробка сценарію
4	Складання остаточного варіанта сценарію	Після внесення певних коректив та усунення неточностей затверджується остаточний варіант сценарію, який є обов'язковим до виконання

Джерело: складено авторами на основі [10; 18; 20].

Ефективність сценарного аналізу залежить від обізнаності, професіоналізму та підготовки експертів. Питання кадрового забезпечення передбачає відповідність освітньо-кваліфікаційних якостей працівників посаді, яку посідає експерт. Фахівець високого рівня сприяє економії часу при прийнятті рішень і укладанні угод, реалізації нових проектів, зростанні прибутку та зниженню витрат підприємства, одночасно забезпечуючи фінансову безпеку суб'єкта підприємництва.

Експертні припущення та судження є суб'єктивними, однак дуже вагомими складовими сценарію. У зв'язку з багатогранністю та складністю економічних процесів спеціалісти змушені оперувати загальними закономірностями та тенденціями з урахуванням історичних взаємозв'язків і спиратися на власні спостереження та досвід [14].

Кожне підприємство залежно від галузі, діє в конкретному правовому полі, яке само по собі різноманітне. Внутрішнє поле складають організаційно-установчі документи, що визначають загальні напрямки розвитку, роботи підприємства, засади, організації облікової політики тощо. Зовнішнє коло законодавчого забезпечення складають нормативно-правові акти, положення та інструкції Верховної Ради, міністерств і відомств. Від можливості їх своєчасного інтерпретування, від їх сприяння підприємству можлива реалізація першої перешкоди викривленням фінансової інформації та економічним зловживанням, що ставлять під сумнів конкретний фінансовий результат.

Стрес-тестування може базуватися на історичних сценаріях із використанням варіантів подій, що мали місце в минулому, або на гіпотетичних сценаріях, з використанням варіантів подій, які не відбувалися, але теоретично можуть статися.

Історичні сценарії не враховують усіх змін економічного середовища, які відбуваються з часом. За наявності певного ряду історичних даних можна розраховувати вірогідний діапазон можливих змін за допомогою методу математичної статистики [7].

Якщо історичних даних немає, то ймовірність змін доцільно визначати гіпотетично, відносно складових показника фінансово-економічної безпеки підприємства (табл. 5.3). Перевагами такого виду сценаріїв є можливості гнучкішого формулювання можливих криз, що дозволяє оптимізувати управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання.

Таблиця 5.3

Складові показника фінансово-економічної безпеки підприємства

<i>Категорія, визначення, показники</i>
Рівень фінансово-економічної безпеки підприємства на основі бальних оцінок , коли в основі визначення рівня безпеки лежать граничні значення показників та їх рейтинг. Якщо значення показника є вищим від нормативного, йому присвоюють перший клас; нижче від нормативного, але вище за критичне – другий; нижче від критичного – третій. Рейтинг показника визначається залежно від мети дослідження і важливості показника для обраного напрямку дослідження: $B = \sum_{i=1}^n P_i \cdot K_i,$ де B – сума балів; P_i – рейтинг i -го показника, $i = 1, n$; K_i – клас i -го показника.
Фінансова гнучкість – здатність підприємства змінювати обсяг і структуру фінансування, а також напрямки вкладання фінансових ресурсів відповідно до внутрішніх обставин, що змінилися зовнішніми. Є якісною характеристикою, пропонується використовувати для її оцінки наявність управлінських опціонів у підприємства
Фінансова стабільність – визначається сталістю оптимальних або наближених до них значень показників. Як показник фінансової стабільності пропонується використовувати значення середньоквадратичного відхилення (σ), розрахованого на основі відхилень фактичних значень показника від оптимальних. Тоді підприємство буде фінансово стабільним, якщо виконується така умова: $K_{opt.} = K_{факт.} \pm \sigma,$ де $K_{opt.}$, $K_{факт.}$ – оптимальні й фактичні значення фінансових коефіцієнтів; σ – середньоквадратичне відхилення
Фінансова рівновага – характеризує збалансованість розвитку підприємства, тобто досягається оптимальною комбінацією прибутковості й ризику.

Джерело: складено авторами на основі [18; 19].

Під час проведення стрес-тестування з використанням як базових (історичних), так і гіпотетичних сценаріїв доцільне застосування різних ступенів впливу факторів ризиків: помірному, середнього, значного.

Сценарії стрес-тестування є ефективними, якщо вони: передбачають тільки суттєві зміни факторів; під час розрахунку результативних показників ураховують більшість базових факторів ризику; дозволяють отримати правдоподібні, на думку експертів, прогнозовані події із заданою ймовірністю їх виникнення.

Стрес-тестування чутливості полягає в дослідженні впливу на діяльність підприємства одного або кількох взаємопов'язаних факторів ризику. В разі використання цього підходу стрес-тестування здійснюють оцінку впливу миттєвої зміни одного фактора ризику, тоді як інші базові умови залишаються незмінними.

Доцільність застосування цього методу зумовлена можливістю оцінки значних зрушень без конкретних пояснень причин цих зрушень.

Показник чутливості визначає ступінь впливу окремого фактора ризику на діяльність підприємства залежно від змін, спричинених цим фактором. Чим вища чутливість, тим більше вплив цього фактора.

Хоча цьому методу бракує історичного й економічного змісту, що в свою чергу може обмежувати його корисність для прийняття стратегічних рішень, тестування чутливості є важливим методом проведення оперативного стрес-тестування, результати якого важко переоцінити під час підготовки певних заходів щодо зменшення рівня ризику [14].

Прикладом стрес-тестування чутливості можуть служити негативні зміни відсоткових ставок за кредитами та/або депозитами на певну кількість базисних пунктів або падіння рівня цін на продукцію чи товар.

Стрес-тести із застосуванням екстремальних величин, які ще можуть мати назву сценарію максимальних витрат або максимального шоку. Вони базуються на оцінці реалізації найгіршого варіанта розгортання подій чи комбінації факторів ризику, внаслідок чого підприємство може понести максимальні збитки [1].

Індексний метод визначає динаміку встановлених за результатами стрес-тесту значень індексів і залежить від сукупності впливу основних ризиків, які нині вважаються суттєвими і впливають на стабільність [7].

IV Етап. Розробка та реалізації сценаріїв стрес-тестування.

На цьому етапі відбувається побудова можливих сценаріїв розвитку подій. З метою досягнення максимальної ефективності процесу, стрес-тестування доцільно здійснювати за кількома альтернативними сценаріями розвитку подій: позитивний, негативний, критичний.

Переважно для прогнозу ситуації характерне існування певної кількості ймовірних варіантів розвитку. Тому прогноз зазвичай містить у собі кілька сценаріїв. Здебільшого це три сценарії [3]:

- оптимістичний;
- песимістичний;
- середній (найбільш імовірний, очікуваний, базовий).

Найкращий, або оптимістичний, сценарій відображає уявлення експерта про те, наскільки поліпшуються умови реалізації проекту в тому випадку, коли всі обставини будуть більш сприятливими, ніж заплановано. Однак усі ці зміни повинні бути реалістичними. Фактично експертна підготовка оптимістичного сценарію проводиться з погляду найбільш сприятливого оточення підприємства.

Найгірший, або песимістичний, сценарій показує, наскільки невдалим виявиться проект, якщо умови його реалізації будуть набагато гіршими, ніж передбачається. Реалістичність набору подій базується на інформації, наскільки поганими є справи в проекті, якщо підприємству не поталанить. Ці два додаткових сценарії повинні бути внутрішньо послідовними [16].

V Етап. Впровадження сценаріїв стрес-тестування.

На цьому етапі після застосування стрес-тестів необхідно розробити план дій для мінімізації виявлених ризиків (зокрема, здійснювати контроль за найбільшими покупцями, які не дотримуються платіжної дисципліни, вчасно не виконують умови договорів, або запроваджувати інструменти реагування на погіршення своєї кредитоспроможності на ранніх стадіях).

VI Етап. Трактування результатів і підготовка звіту щодо проведення стрес-тестування.

На цьому етапі важливо ґрунтовно підійти до підготовки звіту після проведення стрес-тестування, описати всі ключові проблеми, які є на підприємстві, ідентифікувати всі фактори, які можуть негативно вплинути на подальшу діяльність.

Результати стрес-тестування виносять на розгляд колегіальних органів управління підприємством з метою вибору методів та інструментів оптимізації (або мінімізації) ризиків і створення резервів під можливі втрати.

Аналіз результатів стрес-тестування є важливим не тільки з погляду визначення рівня схильності до ризику підприємства, а і з практичної можливості спостереження й контролю рівня ризиків, які наражають підприємство на небезпеку, та ідентифікації найбільш серйозних загроз.

Під час здійснення аналізу необхідно враховувати, що стрес-тести не можуть охопити повний спектр і взаємодію ризиків, особливо це стосується операційного ризику і ризику, пов'язаного з порушенням законодавства.

Огляд результатів стрес-тестів можна здійснювати шляхом групування сукупного впливу стрес-тестів за видами ризиків та/або сценаріїв. Для підсумовування основних результатів (наприклад, відношення до капіталу або доходу) може бути використана структура очікуваних втрат.

Висновки щодо результатів стрес-тестування мають включати:

- короткий огляд ситуації щодо загального рівня фінансового стану підприємства;
- основні фактори ризику та припущення;
- результати стрес-тестування із зазначенням порушень установлених параметрів (показників і критеріїв);
- аналіз адекватності політики підприємства щодо управління та зменшення рівня ризику;
- рекомендації щодо прийняття управлінських рішень стосовно стратегічних чи оперативних планів підприємства в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки.

VII Етап. Розробка заходів протидії негативним наслідкам.

Ключовим і завершальним етапом процесу стрес-тестування є розроблення заходів протидії в разі переходу негативних явищ і екстремальних подій із гіпотетичних до тих, що реально сталися. Розроблені заходи мають бути адекватнішими до рівня загрози й розміру потенційних збитків для підприємства. Особливо це стосується тих напрямів діяльності, де здійснення контролю за рівнем ризиків звичайними заходами ускладнюється. Ефективність розроблених заходів залежить від чіткого визначення умов, за яких вони повинні застосовуватися.

Таким чином, стрес-тестування – це інструмент аналітичного характеру, за допомогою якого можливо виявити підвищений ризик у діяльності різних суб'єктів господарювання в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки. При цьому розроблені сценарії являють собою модель ймовірного розвитку подій під впливом різних факторів ризику, що охоплює всі передумови,

виникнення яких може завдати значних збитків фінансовій та економічній стабільності бізнесу, а також вплинути на рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Зважаючи на вищенаведене, можна зазначити, що стрес-тестування на підприємствах має стати одним із найголовніших етапів проведення перевірки, оскільки під час його проведення не тільки виявляються негативні риси в діяльності підприємства, а й пропонуються можливі стратегії поведінки, які, як результат, формують готовність підприємства до різних кризових ситуацій.

Отже, метод стрес-тестування є важливим чинником забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Баландіна В. П. Стрес-тестування як інструмент оцінювання фінансової стійкості підприємства. URL: <http://intkonf.org/balandina-vp-stres-testuvannya-yak-instrument-otsinyuvannyaafi-nansovoyi-stiykosti-pidpriemstva>.
2. Внукова Н. М., Смоляк В. А., Ачкасова С. А. Особливості стрес-тестування страхових компаній. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2009. Вип. 113-114. С. 56–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2009_113-114_18.
3. Громико Н. К. Сценарний підхід у стратегічному плануванні соціально-економічного розвитку регіону. *Моделювання регіональної економіки*. 2011. № 1. С. 329–337. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2011_1_42.
4. Живко З. Б., Живко М. О. Стрес-тестування для бізнесових структур як чинник економічної безпеки. *Системи обробки інформації*. 2010. Вип. 3. С. 115–116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2010_3_42.
5. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9 (135). С. 115–124.
6. Кондратенко Д. В. Регулювання страхової діяльності на онові оцінки ризиків: автореф дис. ... канд. екон. наук / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. Харків, 2006. 20 с. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
7. Кошельок Г. В. Методика проведення стрес-тестування ризиків грошових потоків підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/7090>.
8. Кудрявцева М. Г. Что тестирует стресс-тест? *Рынок ценных бумаг*. 2006. № 2. С. 55.
9. Лавров Р. В., Садчикова І. В., Штирхун Х. І. Вплив ризиків та загроз на фінансово-економічну безпеку підприємства. *Стратегія та механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки: колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука*. Чернігів: ЧНТУ, 2017. С. 245–260.
10. Логвінова О. П., Семененко І. М. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навчальний посібник. Харків: Лідер, 2015. 370 с. URL: https://pidruchniki.com/86343/ekonomika/obgruntuvannya_gospodarskih_rishen_i_otsinyuvannya_rizikiv.
11. Лук'яненко І. Г. Методи стрес-тестування фінансової стійкості підприємств України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 57–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_10.
12. Манжос С. Б. Стрес-тестування банків: огляд методології. *Фінанси, учет, банки*. 2014. Вип. 1. С. 188–195. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_27.

13. Методичні рекомендації щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 05.12.2006 № 6496. URL: http://www.uazakon.com/documents/date_8u/pg_grwksy.htm.

14. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: Постанова НБУ від 06.08.2009 № 460. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>.

15. Мулик Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки*. 2013. № 3 (80). С. 195–206.

16. Проектний аналіз. URL: <http://ubooks.com.ua/books/000237/inx27.php>.

17. Ребрик М. А. Методологічне забезпечення стрес-тестування ринкових ризиків банку. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/275-rebrik-m-a-metodichne-zabezpechennya-stres-testuvannya-rinkovikh-rizikiv-banku>.

18. Стратегічне управління суб'єктами господарювання: проблеми теорії та практики: монографія / авт. кол. О. Л. Яременко, Г. В. Строкович та ін. Харків : Вид-во НУА, 2013. 504 с.

19. Черняк Г. М. Оцінювання рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 159–166. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_26.

20. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с. URL: <https://buklib.net/books/21968>.

21. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience: IMF Working Paper. 2001.

22. Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications 1999. URL: www.bis.org/publ/bebs49.htm.

23. Lavrov R., Sadchykova I., Shtyrkhun Kh. Identification of the factors of influence on the financial and economic security of an enterprise and methods of their neutralization. *Economic and Law Paradigm of Modern Society*. 2018. № 1. P. 30–38.

24. Principles for sound stress testing practices and supervision. Basel Committee on Banking Supervision, may, 2009. URL: www.bis.org/publ/bebs49.htm.

25. Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues”, BIS, 2000 Blaschke. URL: www.bis.org/publ/bebs49.htm.

5.3. Застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства

Масштабні трансформаційні процеси в економіці України, які супроводжуються глибокими структурними зрушеннями і є важливим фактором динамічного і стабільного розвитку, потребують пошуку та впровадження нових теоретичних і практичних підходів до забезпечення результативного управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств, шляхом створення динамічної системи інформаційно-аналітичного забезпечення всієї сукупності складових внутрішнього потенціалу та ідентифікації зовнішніх тенденцій. Особливої гостроти ця проблема набуває в епоху інформатизації (автоматизації) управлінських процесів.

У сучасних умовах господарювання особливо гостро стоїть питання обґрунтування захисту економічних інтересів українських підприємств, а також прийнятих стратегічних рішень. Євроінтеграційні процеси висувають низку вимог до підприємств України, які змушені адаптуватися до зростання рівня конкуренції та шукати адекватні рішення найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєї діяльності, зумовлені невизначеністю та ризиками. На жаль, сучасні наукові економічні дослідження діяльності національних підприємств, а особливо агропромислового комплексу, не дають цілісного уявлення про безпеку діяльності бізнесу. Зокрема, практично відсутнє уявлення про характер функціонування системи в агресивному середовищі та забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції та глобалізації бізнесу загалом. У нинішніх умовах господарювання постає проблема забезпечення економічної безпеки підприємств, оскільки від її вирішення залежить економічне зростання національної економіки.

Дослідженням питань системи економічної безпеки держави присвячені праці таких вчених, як П. Друкер, К. Мак-Коннелл, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін. Система економічної безпеки досліджується в працях таких вітчизняних науковців, як В. Андрійчук, О. Барановський, А. Гальчинський, Т. Клебанова, О. Малиновська, В. Марнасова, А. Мокій, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко та ін.

Однак, незважаючи на значний внесок науковців та практиків у теорію економічної безпеки підприємства та враховуючи сучасні реалії економічних відносин, залишається низка невирішених раніше питань та проблем, обумовлених сьогоденням.

Ґрунтуючись на теорії Н. Вінера, який доводив, що концептуальні схеми, які визначають поведінку біологічних систем, ідентичні до схем, які реалізуються у складних технічних системах, а отже, їх можна використовувати в соціальному та економічному управлінні, аналізувати на основі тих самих загальних положень теорії управління системами, які створені людьми [1]. Основна ідея, закладена Н. Віннером, полягає в тому, що всесвіт складається із систем, які взаємодіють між собою на основі зворотного зв'язку. Життєздатність системи зумовлюється, здатністю системи сприймати інформацію й адекватно реагувати на отриману інформацію. Йдеться про поняття стійкості системи, а отже, про здатність системи повертатися в рівноважний стан після припинення дії внутрішніх і зовнішніх збурень.

Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій. Під поняттям «стійкість» в економічній літературі більшість науковців та практиків розуміють здатність системи досягати своєї мети, враховуючи зміну внутрішніх та зовнішніх факторів, що призводить, як прав здебільшого до удосконалення її структурного та функціонального змісту.

Одним із важливих питань будь-якої теорії є термінологія та формулювання визначень і категорій. Визначення понять, категорій та дефініцій, що покладені в основу міркувань, логічних побудов, безпосередньо впливають на їх кінцевий результат. Досліджуючи те чи інше явище або процес, важливим є формування категорійного апарату, який ґрунтується на певній методології та системі поглядів, адже саме на цій фазі закладаються основи теорії.

У словнику української мови безпека визначається як «стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує» [2, с. 137].

Г. Л. Вербицька визначає безпеку як заходи або дії, що забезпечують недопущення і оперативне реагування на відповідні загрози заради безпечного функціонування [3].

Ю. М. Великий трактує безпеку як здатність об'єкта, явища, процесу зберегти свою сутність і основну характеристику в умовах цілеспрямованого, руйнівного впливу зовні або в самому об'єкті, явищі, процесі; захист від небезпек на системному рівні; захищеність життєво важливих інтересів об'єкта від загроз (як внутрішніх, так і зовнішніх) [4].

Також зустрічаються визначення безпеки як стану складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування і розвитку. Безпека – стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства, організації, підприємства від потенційно і реально існуючих загроз, або відсутність таких загроз.

Проблеми економічної безпеки підприємства порушено в численних працях вітчизняних і закордонних практиків та теоретиків. Аналіз літературних джерел дає змогу стверджувати, що є багато поглядів на визначення поняття «економічна безпека підприємства» (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Визначення економічної безпеки підприємства науковцями та практиками

Автор	Визначення поняття
Капустін Н. [5, с. 12]	сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізаційних факторів
Судоплатов А. [6, с. 3]	стан правових, економічних і виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних і інформаційних ресурсів, який виражає здатність підприємства до стабільного функціонування
Бендіков М. [7, с. 8]	захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих або непрямих загроз
Сумець О. [8, с. 15]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз
Іхваненков С. [9, с. 45]	сукупність умов та чинників, які забезпечують незалежність підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення
Ковальов Д. [10, с. 49]	захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різні загрози або пристосуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності
Покропивний С. [11]	стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей

Аналізуючи визначення поняття економічної безпеки підприємства, можна зазначити наступне:

- застосування понять «система» та «стан системи»;
- використання поняття загрози;
- визначення безпеки, базується на економічних поняттях досягнення мети, функціонування підприємства;
- одночасне використання поняття загрози та економічних показників функціонування підприємства.

Отже, можна визначити спільне:

- існує система (підприємство), яка спрямована на досягнення певної мети (життєво важливих інтересів), має відповідну структуру, взаємозв'язки, перебуває в певному стані, який визначений відповідними параметрами;

- наявність загроз цим параметрам, які мають імовірнісний характер (ризик);

- система характеризується цілісністю – здатністю досягати своєї мети під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів та умов зовнішнього середовища.

Метою забезпечення економічної безпеки підприємства має стати система протидії потенційним і реальним загрозам, розробка превентивних заходів щодо усунення чи мінімізація яких має забезпечувати суб'єкту господарювання успішність функціонування в нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

При цьому безпека підприємства повинна забезпечуватися за такими основними напрямками: економічна, науково-технічна, інформаційна, кадрова, соціальна, екологічна, фізична тощо.

Прорив інформаційних технологій наприкінці ХХ початку – ХХІ сторіччя викликав у світі значні системні перетворення, що дали можливість сформуватись і розвинутись принципово новим й невід'ємним глобальним субстанціям – інформаційному простору та інформаційному суспільству, які мають нині практично необмежений потенціал і відіграють суттєву роль в економічному та соціальному розвитку будь-якої країни світу.

Неконтрольоване поширення та необмежене застосування провідними країнами світу інформаційного простору, як арени дій у процесі сучасного інформаційного протиборства, у свою чергу, поступово призвело до уразливості інформаційної сфери цих країн від впливу внутрішніх і зовнішніх кібернетичних втручань та загроз навмисного, випадкового, природного або штучного характеру тощо [12].

При цьому дедалі очевиднішою стає залежність загального рівня економічної безпеки держави і підприємства від її інформаційної складової.

Можливості, які компанії отримують завдяки впровадженню нових інформаційних технологій, колосальні й охоплюють широкий діапазон. Автоматизовані інформаційні системи здатні забезпечити тісніший взаємозв'язок структурних підрозділів компанії і пристроїв, а ефективне використання даних і аналітики забезпечать більш високу продуктивність і більш індивідуалізовані клієнтські пропозиції. При цьому, вважається, що безпека підвищиться завдяки мінімізації людського фактора, який на сьогодні вважається однією з основних причин збитків у багатьох галузях, шляхом автоматизації завдань, а постійний моніторинг стану та використання аналітики великих масивів даних можуть значно підвищити якість ризик-менеджменту, забезпечуючи високий рівень зменшення і запобігання ризикам, адекватне планування методів і заходів і їх реалізацію у разі реалізації ризиків.

Але ідеалізувати використання автоматизованих інформаційних систем є дуже небезпечним. Як приклад, слід навести діяльність авіакомпаній США:

- липень 2016, комп'ютерний збій в Southwest Airlines ¹ призводить до скасування та затримки рейсів на чотири дні, у результаті відмінено близько 800 рейсів. Як пояснила адміністрація компанії: «причиною слугувала технічна несправність у нашій мережі, яка сталася на кількох системах і платформах»;

- серпень 2016 року збій у комп'ютерній системі компанії Delta Airlines ², компанії довелося скасувати 451 рейс приблизно з 6000, у процесі ліквідації виходу з ладу комп'ютерної системи було скасовано ще 2300 рейсів з 8000.

Важко уявити, до яких збитків призвели ці інциденти.

Все вищеперелічене вимагає переходу до нових методів інформаційно-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємств, використання автоматизованих систем управління та сучасних інформаційних технологій.

В останні роки розуміння впливу інформаційного забезпечення на прийняття управлінських рішень, виводить інформацію на новий рівень – як ресурс, що володіє певною цінністю. Інформація стає найважливішим стратегічним ресурсом будь-якого підприємства, її формування та споживання, стає важливою основою ефективного функціонування і розвитку різних сфер суспільної та економічної діяльності [13].

У висновках сьомого щорічного дослідження корпоративних ризиків «Барометр ризиків Allianz 2018» ³ (у межах якого було опитано понад 1911 ризик-менеджерів і страхових експертів з 80 країн), зазначено, що головним ризиком для підприємств на глобальному рівні шостий рік поспіль залишається перериви у виробництві й ланцюзі поставок. Однак більшість компаній стурбовані, що втрати понесені в результаті переривів у виробництві, які зазвичай наступають унаслідок шкоди майну, в майбутньому будуть усе частіше обумовлюватися кібератаками, технічними збоями та геополітичною нестабільністю.

Стурбованість бізнесу викликає й інша глобальна сфера – це інциденти в кіберпросторі, що включають кіберзлочини або злом баз даних, а також технічні збої в ІТ-системах.

Ще шість років тому в першому дослідженні «Барометр ризиків Allianz» тільки 1 % респондентів розглядав кіберінциденти як ризик, у 2018 цей ризик посідає другу позицію в рейтингу (табл. 5.5, 5.6).

Загрози можуть змінюватися, але результат залишається тим самим. Перериви у виробництві (включаючи розрив ланцюга поставок) є найбільш значущим ризиком для компаній уже шостий рік поспіль, згідно з даними Барометра ризиків Allianz. Цей ризик вказано в числі трьох найбільш важливих ризиків, що стоять перед компаніями в 2018 році, у 42 % відповідей, на другому місці – кіберінциденти (40 %), на третьому – природні катастрофи (30 %).

¹ Final Update and Apology on Systemwide Outages. URL: <https://www.southwestaircommunity.com/t5/Southwest-Stories/Final-Update-and-Apology-on-Systemwide-Outages/ba-p/46203>.

² Delta computers crash, causing delays and cancellations. Experts say it shouldn't have happened. URL: https://www.washingtonpost.com/local/trafficandcommuting/delta-airlines-computer-systems-crash-causing-flight-delays-and-cancellations/2016/08/08/7d5e8fa0-5d72-11e6-af8e-54aa2e849447_story.html?noredirect=on&utm_term=.b9182a13ece1.

³ ALLIANZ РИСК БАРОМЕТР. Главные риски для бизнеса на 2018 г. URL: <https://www.allianz.ru/ru/stuff/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA%20%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%202018.pdf>.

Таблиця 5.5

Найбільш значущі ризики для підприємств Європи ⁴

Ризики	Місце в рейтингу 2015 р.	Рейтинг 2016 р., %	Рейтинг 2017 р., %	Рейтинг 2018 р., %
Перерва у виробництві та постачанні	1	53	37	42
Ринкові зміни (волатильність, посилення конкуренції, стагнація)	нове	52	31	22
Кіберінциденти (кіберзлочини, витік даних, збої IT)	5	40	30	40
Зміни в законодавстві та регулюванні (економічні санкції, протекціонізм)	4	39	24	21
Макроекономічні зміни (жорстка економія, зростання цін, інфляція)	нове	31	-	-
Природні катастрофи (гроза, повінь, землетрус)	2	31	24	30
Втрата репутації або вартості бренду	7	29	13	13
Пожежа, вибух	3	22	16	20
Нові технології та інновації	нове	19	12	15
Політичні ризики (війна, тероризм, заворушення)	8	17	14	11

Таблиця 5.6

Найбільш значимі ризики для підприємств України

Ризики	Рейтинг 2016 р., %	Місце в рейтингу 2015 р.
Політичні ризики (війна, тероризм, заворушення)	65	1
Розкрадання, шахрайство і корупція	39	2
Тероризм	35	4
Пожежа, вибух	27	3
Перерва у виробництві та постачанні	23	5
Природні катастрофи	15	7
Макроекономічні зміни (жорстка економія, зростання цін, інфляція)	15	8
Єдиний соціальний внесок ринку	15	9
Кіберінциденти (кібератаки, витік даних, збої IT)	15	нове
Зміни в законодавстві та регулюванні (протекціонізм)	12	10

Примітка. Рейтинг складений експертами Редакції Форіншурер <http://forinsurer.com/news/16/01/28/33453>.

⁴ Сьомий Барометр ризиків Allianz є самим масштабним на сьогодні, він складений на основі думок 1911 експертів з 80 країн. Також були опитані консультанти з ризиків, андерайтери, старші керівники та експерти з врегулювання збитків у корпоративному сегменті бізнесу як Allianz Global Corporate & Specialty, так і інших структурних одиниць Allianz. Респонденти опитувались у жовтні – листопаді 2017 року. Респондентів просили вибрати галузі, в яких вони розбираються краще за все, і назвати не більше трьох ризиків, які, на їхню думку, є найбільш важливими. Оскільки можна було відповісти як по одній, так і по двох галузях, і для кожної називати кілька ризиків, було отримано 2376 відповідей, в яких згадувалися 6472 ризики (тому загальна сума не дорівнює 100 %). Більшість відповідей (1257,53 % від загального числа) прийшлося на великі підприємства (з річними надходженнями понад 500 млн €). Середні підприємства (з річними надходженнями від 250 млн € до 500 млн €) подали 516 відповідей (22 %), а малі (з річними надходженнями менше 250 млн €) – 603 відповіді (25 %). В опитуванні брали участь експерти з ризиків із 22 галузей економіки. Зміни в рейтингу Барометра ризиків Allianz визначаються тим, яке місце посідає той чи інший ризик у порівнянні з попереднім роком, а не тим, як змінився відсоток респондентів, що його визначили.

Серед основних причин переривів у виробництві визначені: кіберінциденти – 42 %; пожежі, вибухи – 40 %; стихійні лиха – 39 %; відмови постачальників – 30 %; поломка машин та обладнання – 23 %.

Згідно з даними дослідження, компанії все більше турбує зростаюча витонченість кібератак. Атаки хакерів стають усе більш цілеспрямованими, тривалими і можуть серйозно вплинути на внутрішню діяльність компанії. У міру того як частота і серйозність кібератак зростають, компанії не повинні недооцінювати впливу таких загроз для здійснення діяльності підприємств. Експерти⁵ зазначають три основні наслідки кіберінцидентів: перериви у виробництві та порушення ланцюга поставок – 67 %; репутаційні збитки – 52 %; позови про притягнення до відповідальності внаслідок порушення цілісності даних – 45 %.

Можливість зовнішнього і внутрішнього втручання в інформаційну систему підприємства, може вплинути на викривлення таких параметрів інформації, як конфіденційність, цілісність, доступність, достовірність та ін. Це, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків у діяльності підприємства [14]:

- збоїв у функціонуванні систем управління технологічними та управлінськими процесами;

- розголошення відомостей, що становлять комерційну та інші види таємниць;

- порушення достовірності фінансової звітності;

- несанкціонованого доступу до бази даних підприємства;

- викривлення публічної інформації.

Результатом викривлення інформації про діяльність підприємства можуть стати:

- зменшення вартості капіталу підприємства;

- труднощі залучення інвестицій;

- розрив (або погіршення) ділових відносин із партнерами;

- зрив переговорів, втрата вигідних контрактів;

- невиконання договірних зобов'язань;

- відмова від рішень, які стали неефективними через розголос інформації;

- втрата можливості запатентувати результат науково-технічної діяльності або продати ліцензію;

- зниження цін або обсягів реалізації;

- завдання шкоди авторитету та діловій репутації фірми;

- більш жорсткі умови отримання кредитів;

- труднощі в постачанні та придбанні устаткування і т. ін.

У певних ситуаціях нехтування питаннями захисту інформації може призвести і до повної втрати бізнесу.

У сьогоденних умовах не можна думати про створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств без наукового перегляду фундаментальних основ проце-

⁵ Джерело: Allianz Global Corporate & Specialty. Цифри показують відсоток відповідей, в яких названо цей ризик, від загальної кількості відповідей опитаних (857). Цифри не дають у сумі 100 %, оскільки можливо було вибрати до трьох ризиків.

сів управління, реформування яких не може обмежитися деякими оновленням і реконструкцією. На сьогодні потрібна нова парадигма управління як безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами, так і їхньою економічною безпекою, параметри якої відповідають умовам і перспективам використання сучасних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема точне землеробство.

Практики і науковці більше ста років розробляють інформаційно-аналітичні інструменти і методи їх використання в практиці прийняття управлінських рішень. Найбільш поширеною сьогодні є концепція пріоритетності значення звітних і прогнозних фінансово-економічних показників, що характеризують ключові аспекти фінансово-господарської діяльності над судженнями про важливість, соціальної й екологічної значущості, що відбуваються в економіці підприємств та в економіці країни.

Перші моделі оцінки результатів діяльності підприємств, що з'явилися в 1920-х роках будуються винятково з фінансових показників, наприклад, мультиплікативна модель Дюпона чи показник рентабельності капіталу ROI.

Перша система фінансових і нефінансових показників оцінки діяльності підприємств, в якій взаємопов'язані інтереси різних зацікавлених сторін (керівників, робітників, постачальників, споживачів та ін.), була сформульована в 1984 р. Р. Фріменом як система показників відповідальності (Accountably Scorecard – ASC) [15]. Ця система знайшла подальший розвиток у концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC), розробленої Р. Капланом і Д. Нортонем [16] у 1990 р., яка стала продовженням концепції технології управління за цілями, сформульованої П. Друкером [17].

Суть концепції інформаційно-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств повинна формуватися відповідно до застосовуваних методів і способів агрегування інформації, методики побудови показників і їх аналітичної інтерпретації місцезнаходження в системі управління, враховуючи пріоритетність та сукупність факторів, що впливають на успішність реалізації управлінського рішення.

Зростаючий і еволюційний характер кібератак і загроз у комп'ютерних інформаційних системах привели до необхідності пошуку нових підходів і методів захисту інформації. У 1995 році була опублікована стаття керівника дослідницького підрозділу ПВС США Мика Єндслі (Mica Endsley) [18], де було наведено загальне визначення поняття обізнаності про ситуацію, яка описується таким чином: сприйняття елементів середовища в обсязі часу і простору, розуміння їх значення і проектування їхнього стану на майбутнє. Застосування цієї концепції може визивати багато суперечок у сфері управління економічною безпекою, але одним з основних аспектів ситуаційної обізнаності є її динамічність, тобто здатність своєчасно реагувати на нові й мінливі моделі загроз, що прямо суперечать парадигмі класичної економічної безпеки.

Традиційна система економічної безпеки використовує в управлінні ризиками стандартний набір елементів управління для досягнення базового рівня безпеки. Однак у динамічних умовах виникнення загроз слід шукати нові способи і методи моделювання захисту економічних інтересів суб'єктів господа-

рювання, що враховують швидку зміну загроз. Очевидно, що використання концепції «Кібер-усвідомлення ситуації», «Кібер-ситуаційна обізнаність» (Cyber situation awareness) можливе в управлінні економічною безпекою на всіх рівнях економіки.

Сприйняття, розуміння, проекція поточної ситуації та оцінка можливих наслідків і відповідного реагування не може відбутися без людей - аналітики, адміністратори, оператори тощо.

У моделі М. Єндслі представлені три рівня усвідомлення ситуації, сприйняття, розуміння і проекція, пізніше, враховуючи людський фактор і використання концепції ситуаційної обізнаності, Б. Макгінес [19] та С. Онвубіка (С. Onwubiko) и Т. Оуэнс [20] виділили четвертий рівень – дозвіл. Адаптуючи цю концепцію до управління економічною безпекою підприємства, можна виділити такі рівні усвідомлення ситуації.

Рівень 1. Сприйняття. На цьому рівні аналітики економічної безпеки виявляють можливі вразливі місця в діяльності підприємства та системі управління, це передбачає використання індивідуальних і незалежних інструментаріїв для моніторингу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. На рівні сприйняття, інформація про статус, атрибути й динаміку відповідних загроз як з боку внутрішнього, так і зовнішнього середовища, дозволяє розширити класифікацію загроз у значущі уявлення, які є основою для наступних рівнів: розуміння, проекції і дозволу.

Рівень 2. Розуміння. На цьому рівні аналітики економічної безпеки використовують відповідні інструменти, методи для агрегування, аналізу, узагальнення й зіставлення окремих частин інформаційно-аналітичного забезпечення з метою визначення ризиків та імовірності їх настання. Таким чином, розуміння являє собою сценарій поточної ситуації, який реалізується шляхом визначення значущості отриманих доказів ризиків та загроз, що підлягають моніторингу.

Рівень 3. Проекція. На цьому рівні експерти з питань економічної безпеки прогнозують можливі сценарії розвитку подій. Здатність аналітика зробити точний прогноз на майбутнє може бути підвищена через використання потужних систем моніторингу і технологій, які здатні виявити і передбачити закономірності виникнення майбутніх подій, як приклад, використання системи раннього попередження, що дозволить поліпшити планування і використання профілактичного контролю для запобігання можливих ситуацій.

Рівень 4. Дозвіл. На цьому рівні фахівці з економічної безпеки можуть рекомендувати і здійснювати адекватний контроль і вживати відповідних контрзаходів, необхідні для зменшення чи усунення ризиків, пов'язаних із функціонуванням підприємства.

У новій парадигмі економічна безпека може бути представлена як ситуаційна обізнаність про навколишнє середовище й адекватне реагування на рівень виявленої загрози.

Ситуаційна обізнаність в Economic Security є не який-небудь один продукт – це філософія, яка повинна бути реалізована шляхом розумного використання методів і процесів, які охоплюють економіку підприємства.

Список використаних джерел

1. Виннер Н. Кибернетика и общество. Москва: Издательство иностранной литературы, 1958. 200 с.
2. Словник української мови: в 11 томах. Київ: Наукова думка, 1970. Т. 1: А–В. 799 с.
3. Вербицька Г. Л. Управління економічним ризиком. *Фінанси України*. 2004. № 4. С. 34–41.
4. Великий Ю. М., Проскура О. Ю. Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки. *Фінанси України*. 2002. № 10. С. 29–34.
5. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы. *Бизнес Информ*. 1999. № 11. С. 12.
6. Судоплатов А. П., Пекарев С. В. Безопасность предпринимательской деятельности. Москва: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. 384 с.
7. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект). *Консультант директора*: зб. наук. праць. 2000. № 2. С. 7-13.
8. Сумець О. М., Тумар Б. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека: навч. посіб. Київ: Хай- ТекПрес, 2008. 400 с.
9. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. Вид. 4-те, перероб. та доп. Київ: Знання, 2008. 343 с.
10. Ковальов Д., Сухорукова Т. Економічна безпека підприємства. *Економіка України*. 1998. № 11. С. 48–52.
11. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Київ: КНЕУ 2000. 526 с.
12. Бурячок В. Л., Гулак Г. М., Толубко В. Б. Інформаційний та кіберпростори: проблеми безпеки, методи та засоби боротьби: підручник. Київ: ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2015. 449 с.
13. Nekhai V., Skiter I., Trunova E. Protection of Computer Information Systems of Agricultural Enterprises. *Information Models and Analyses*. 2016. Vol. 5, Number 3, P. 246–255.
14. Нехай В. А., Нехай В. В. Інформаційна безпека як складова економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 24. С. 137–141.
15. Freeman R. E. Stakeholder Management: A Stakeholder Approach. Marshfield, MA: Pitman Publishing, 1984.
16. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 214 с.
17. Друкер П. Эффективное управление. Москва: Астрель, 2004. 288 с.
18. Endsley, M.R. Toward a Theory of Situation Awareness in Dynamic Systems. *Human Factors Journal*. 1995. № 37(1). P. 32–64.
19. McGuinness B. and Foy L. A Subjective Measure of SA: The Crew Awareness Rating Scale (CARS). Proc. of the First Human Performance, Situation Awareness and Automation Conference, Savannah, Georgia, 2000.
20. Onwubiko, C. & Owens T.J. Review of Situational Awareness for Computer Network Defense. In C. Onwubiko and T.J. Owens (Eds.) Situational Awareness in Computer Network Defense: Principles, Methods and Applications. 2011.

5.4. Концептуальні засади ідентифікації і систематизації ризиків ринку органічної продукції

Виробництво та реалізація органічної продукції, з одного боку, є прибутковим видом бізнесу, а з іншого – супроводжується підвищеним ризиком на кожному етапі життєвого циклу продукції у зв'язку зі специфікою галузі. Для того щоб зменшити негативний вплив ризиків на діяльність підприємств, що займаються вирощуванням, переробкою, транспортуванням, реалізацією органічної продукції тощо та на ефективність функціонування ринку органічної продукції загалом, необхідно ідентифікувати ці ризики. Однак спочатку пропонуємо проаналізувати сутність поняття «ризик» на ринку органічної продукції. Дослідженням сутності поняття «ризик на ринку органічної продукції» серед вітчизняних науковців не було приділено належної уваги, тому що цей напрям досліджень є новим для української наукової спільноти.

Якщо розглядати поняття «ризик» загалом, то науковці доходять єдиного висновку, що ризик – це ймовірність настання непередбачених подій, які можуть призвести до збитків або шкоди. Ризик суб'єкта господарювання у сфері АПК – це «загроза недоотримання доходу, перевищення видатків чи витрат ресурсів у результаті виконання конкретних видів виробничої, збутової чи фінансової діяльності» [1, с. 42].

На нашу думку, ризик на ринку органічної продукції – це ймовірність настання непередбачених обставин зовнішнього або внутрішнього характеру, які можуть виникнути на всіх етапах життєвого циклу продукції, а саме виробництво, переробка, зберігання, транспортування, реалізація та пов'язані з можливістю нанесення шкоди та збитку суб'єктам ринку органічної продукції.

Ризики на ринку органічної продукції мають невизначеність у часі, більшою мірою пов'язані з погодними умовами, економічною ситуацією у країні, державним регулюванням та доброчесністю суб'єктів, що здійснюють її виробництво, переробку, сертифікацію, транспортування, реалізацію тощо. Тому підготовка та реалізація ефективних управлінських рішень вимагають певної класифікації ризиків для їх уникнення або зменшення збитків (рис. 5.4).

Основними критеріями класифікації ризиків на ринку органічної продукції: походження ризику; об'єкт ризику; суб'єкт ризику; схожість ризиків, які супроводжують виробництво органічної продукції, та традиційними ризиками сільського господарства; етап життєвого циклу органічної продукції; джерело виникнення ризику; можливість передбачення ризику; можливий рівень економічних втрат від ризику; можливість страхування ризику.

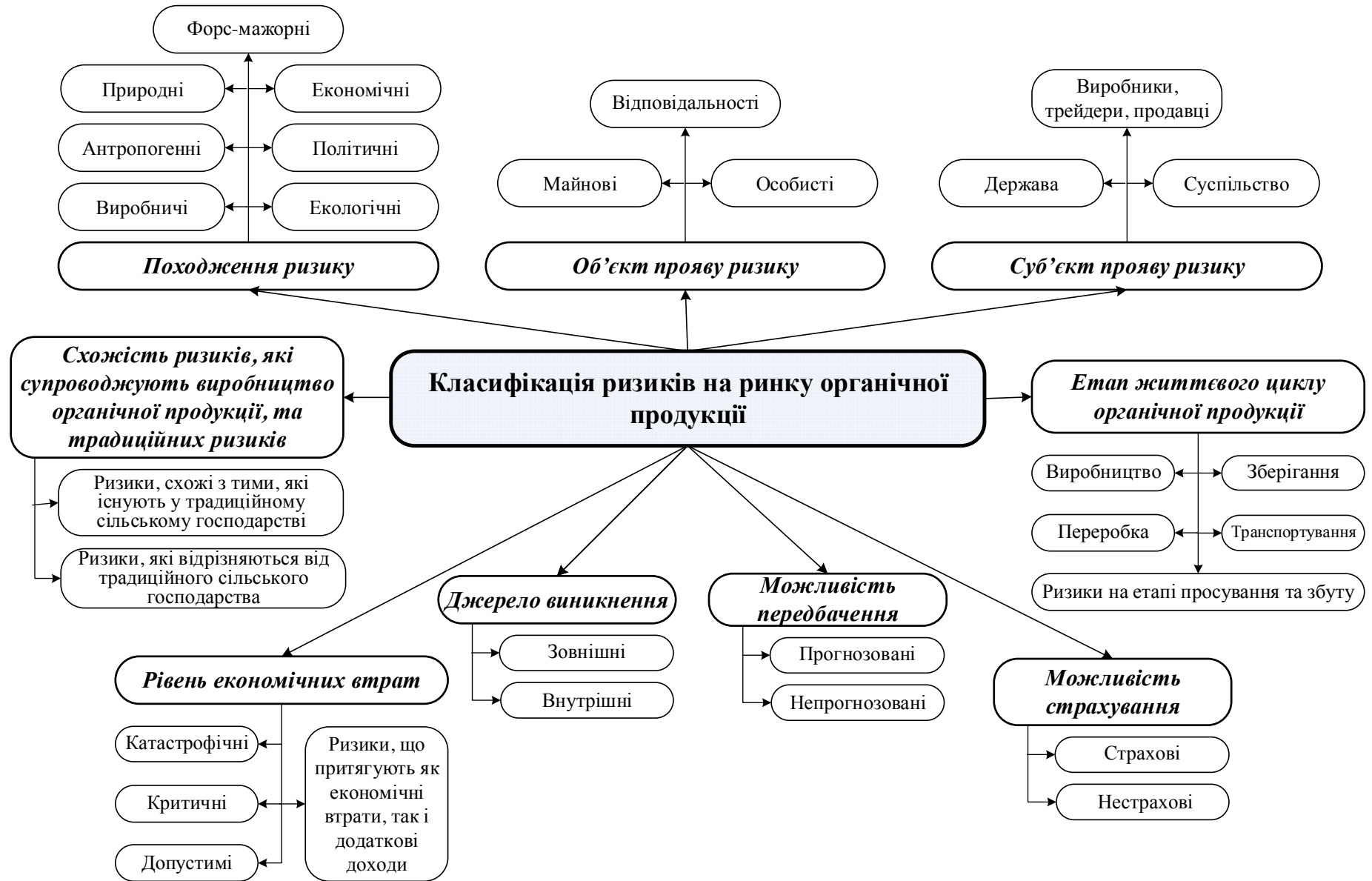


Рис. 5.4. Класифікація ризиків на ринку органічної продукції

Джерело: систематизовано на основі власних досліджень автора та [1; 6-10].

Розглянемо наведену вище класифікацію ризиків на ринку органічної продукції.

1. За походженням ризику виділимо такі їх види:

а) природні ризики, що не залежать від діяльності людини:

- шторм, злива, ураган, буря, град, удар блискавки, циклон;
- снігопад, льодоутворення, заморозки;
- посуха;
- шкідники, хвороби рослин та тварин тощо;

б) антропогенні ризики – це ризики, які залежать від діяльності людини:

– *персональні ризики* – пов'язані із забезпеченістю організації трудовими ресурсами відповідної якості та ефективністю праці: невідповідність потреб сільськогосподарського підприємства в робочій силі фактичній її наявності; проблеми зі здоров'ям працівників – травми, погане самопочуття; недостатня кваліфікація та недобросовісне ставлення працівників до виробництва продукції; відсутність мотивації та плинність кадрів; міжособистісні стосунки, які можуть вплинути на фермерський бізнес;

– *протиправні дії третіх осіб* (пограбування, розбій, умисне знищення або пошкодження приміщень, обладнання, майна, посівної площі, рослин, тварин, готової продукції, включаючи підпал) тощо;

в) виробничі ризики – виражаються у зміні характеристик засобів виробництва, взаємодії чинників виробництва, отриманій продукції, розглядаються у зв'язку з результатами виробничого процесу (кількість та якість виробленої сільгосппродукції) та включають:

– фізичний знос – природне старіння обладнання тощо;

– втрати робочого часу – імовірність неефективного використання робочого часу, виникнення простоїв, браку, випадків травм і захворювань персоналу, сезонність робіт, особливо в рослинництві, коли нераціональна організація використання робочої сили веде до нерівномірного використання трудового потенціалу протягом року;

– тривалий період виробництва – рішення щодо виробництва приймається за рік, а то й більше до моменту реалізації. Протягом цього часу ситуація на ринку може значно змінитися в несприятливий для підприємства бік, тому що контракти на всю сільськогосподарську продукцію не укладаються до початку її виробництва;

– невідповідність якості органічної продукції певним вимогам у результаті відхилення від технології, стандартів виробництва;

– відхилення фактично отриманої кількості продукції від запланованого рівня;

г) економічні ризики складаються з таких видів ризиків:

– *цінові ризики* – здійснюють вплив, що спричиняє відхилення витрат виробництва і вартості реалізованої продукції:

- сезонність (цінова невизначеність на сільськогосподарську продукцію);
- підвищення цін на органічну продукцію;
- конкуренція із закордонними виробниками органічної продукції;
- зменшення попиту клієнтів через низьку платоспроможність населення;
- зниження зовнішньоекономічної активності країни;

- *маркетингові ризики* включають такі види ризиків:
 - імовірність недоотримання доходу через неспроможність реалізувати продукцію;
 - проблеми упаковки, зберігання та доставки також є чинниками, що зумовлюють маркетингові проблеми сільгоспвиробників;
 - нерозвиненість ринкової інфраструктури, яка не відповідає наявними потребам галузі;
 - відсутність ефективних ринкових інструментів, неможливість планувати свою діяльність;

– *кредитні ризики* пов'язані з нагромадженням капіталу та фінансуванням підприємств. Кредитний ризик в органічному сільському господарстві високий у зв'язку з тим, що сільськогосподарські підприємства капіталоемні, а виробництво має сезонний характер, тому виникає потреба в залученні сезонних кредитів. До кредитних ризиків належать: зміни ставок кредитування по запозиченому капіталу та розмірів акціонерного капіталу; труднощі з грошовим потоком, якщо у фермера не вистачає коштів для погашення кредитів;

– *податкові ризики* – ймовірність введення нових видів податків і зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливість збільшення рівня ставок діючих податків і зборів; зміна термінів і умов здійснення окремих податкових платежів; вірогідність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства;

– *інвестиційні ризики* – можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Високий рівень правового ризику і стан економіки України знижують інвестиційну привабливість галузі для закордонних інвесторів. Наприклад, для тваринництва, здебільшого, потрібні регулярні інвестиції у корм та обладнання, які можуть не приносити дохід протягом декількох місяців або навіть років;

– *валютні ризики* – полягають у зміні курсу національної валюти та супроводжують зовнішньоекономічну діяльність підприємства при імпорті паливно-мастильних матеріалів, техніки, сировини, засобів захисту рослин і тварин, напівфабрикатів та експорті готової продукції;

д) політичні ризики пов'язані з законодавством та змінами в державній політиці:

- зміна законодавства;
- неналежна нормативно-правова база та державна підтримка;
- обмеження вільної торгівлі;
- події в інших країнах;
- міждержавні конфлікти;
- зміни економічної політики держави на аграрних ринках;
- тероризм тощо;

е) екологічні ризики несуть загрозу природного або техногенного характеру, що призводить до:

- ерозії ґрунту;
- забруднення агроландшафтів;

- виснаження земель та нестачі в них основних елементів мінерального живлення рослин, підвищення кислотності ґрунтів;
- недоотримання вимог землекористування при розробці родовищ корисних копалин;

ж) форс-мажорні ризики мають непередбачуваний характер (ризик стихійних лих, пожежа та інші), які можуть призвести не тільки до втрати доходу, який передбачається, але й частини активів підприємства.

2. За об'єктом прояву можна виділити такі види ризиків:

а) майнові ризики, об'єктом прояву яких є пошкодження майна. До основних об'єктів майнових ризиків на ринку органічної продукції відносяться:

- рухоме і нерухоме майно (обладнання, будинки, споруди), грошові кошти;
- посівна площа, рослини, тварини, готова продукція;
- очікуваний прибуток;
- заробітна плата, інші винагороди суб'єктів ринку;
- майнові інтереси кредиторів, тобто інтереси банків та інших кредиторів, які видають кредити тощо;

б) особисті ризики, які пов'язані з нанесенням шкоди життю та здоров'ю працівників, співробітників, агрономів, фермерів через індивідуальні особливості працівників або настання нещасних випадків (хвороба та втрата працездатності);

в) ризики виникнення відповідальності виробника органічної продукції перед споживачами, суспільством (у випадку шахрайських дій у частині представлення неорганічної продукції за органічну), відповідальності власника підприємства перед найманим персоналом.

3. За суб'єктом прояву:

а) держава (уповноважені органи державної влади й управління та органи місцевого самоврядування) – зміна законодавства, політика уряду, пасивність у стимулюванні розвитку ринку органічної продукції;

б) суспільство – недовіра до особливих властивостей органічної продукції та маркування продукції як органічної, низький попит на продукцію, низька платоспроможність населення;

в) виробники, трейдери, продавці тощо – недобросовісна поведінка суб'єктів, шахрайство, представлення неорганічної продукції як органічної.

4. Залежно від схожості ризиків, які супроводжують виробництво органічної продукції, та традиційними ризиками сільського господарства:

а) ризики, схожі з тими, які існують у традиційному сільському господарстві – втрата врожаю через несприятливі кліматичні умови, доступу до виробничих ресурсів, кращих страхових полісів;

б) ризики, які відрізняються від традиційного сільського господарства – тимчасове зниження врожайності сільськогосподарських культур у результаті переходу на застосування біологічно безпечних засобів захисту від шкідників та органічні добрива, проблема збуту продукції в період виходу на нові ринки, імовірність шахрайства з боку виробників та реалізаторів продукції.

5. За етапами життєвого циклу органічної продукції ризику можна поділити на:

а) ризику, які супроводжують процес виробництва – виникають у процесі забезпечення виробництва матеріальними ресурсами, його причинами можуть виступати зміни цін, порушення договорів постачань, загальна нестабільність ринку, зміна кількості доступних ресурсів коливання на суміжних ринках (ринки матеріальних ресурсів, енергоносіїв, ринки збуту), зміни конкурентного середовища тощо; обмежені потужності по сортуванню й упаковці; відсутність системи сертифікації підприємств та контролю дотримання світових стандартів якості й норм безпеки продукції;

б) ризику, які супроводжують процес переробки – виникають у процесі недотримання технологій виробництва для забезпечення стандартів якості продукції;

в) ризику, які супроводжують процес зберігання – значна частка витрат на маркетинг у порівнянні з традиційною продукцією, оскільки зовнішній вигляд натурально вирощеної продукції дещо поступається звичайній та строки її зберігання зменшуються;

г) ризику, які супроводжують процес транспортування – виникає в момент переходу права власності на матеріальні цінності до контрагента організації, є виразом цінових коливань, доступністю ринків або їхніх сегментів, дотримання договорів продажу, у зв'язку з віддаленістю господарств від ринків збуту виникає проблема транспортування готової продукції, що викликає додаткові витрати і втрати;

д) ризику, які супроводжують процес просування та збуту – низький рівень обізнаності населення щодо переваг органічної продукції та недовіра щодо її високої якості викликають ризик зменшення обсягів продажу цього виду продукції.

6. За джерелами виникнення:

а) зовнішні ризику – не залежать від діяльності підприємства та виникають у разі зміни окремих стадій економічного циклу, зміни кон'юнктури ринку. До цієї групи ризиків належать економічні, природні, політичні тощо;

б) внутрішні ризику – залежать від діяльності окремого підприємства та пов'язані з нераціональним менеджментом, неефективною структурою активів і капіталу, несправністю техніки та обладнання, невідповідністю кадрового складу потребам підприємства та інше.

7. За можливістю передбачення:

а) прогнозовані ризику – шкідники та хвороби, зміна кон'юнктури ринку, інфляція, конкуренція і т. ін.;

б) непрогнозовані ризику – характеризуються непередбачуваністю прояву, виникають раптово та відбуваються на будь-якій частині території, вони охоплюють велику частину виробництва (наприклад, сарана у великій кількості, посуха в рослинництві у зв'язку зі зміною клімату) [7].

8. За рівнем економічних втрат:

а) катастрофічні ризику – обставини, які спричиняють пошкодження або знищення більше ніж 30 % площ рослинницької продукції, завдають збитки у значних розмірах, спричинені негативним впливом стихійних сил природи та діяльності людини в процесі створення матеріальних благ;

б) критичні ризики – це ризики, які є менш економічно відчутними в порівнянні з катастрофічними, але імовірність їх виникнення є вищою, тому що вони завдають великих збитків, які значно перевищують середній рівень збитків та можуть призвести до:

- тілесних ушкоджень людини;
- втрати частини сировини, продукції;
- пошкодження обладнання, будівель, споруд тощо;

в) допустимі ризики – ризики, що можуть призвести до незначних збитків;

г) ризики, що притягують як економічні втрати, так і додаткові доходи, наприклад, високий урожай за певних обставин призводить до зменшення прибутків або навіть до збитків сільськогосподарських товаровиробників; низький урожай може, у свою чергу, призвести до підвищення цін і зростання доходів. Особливо це може стосуватися тих підприємств, які експортують органічну продукцію за кордон, попит на яку є високим.

9. За можливістю страхування:

– **страхові ризики** – ризики, які можна оцінити з погляду ймовірності настання страхового випадку та розмірів його можливого збитку. Для того щоб ризик можна було застрахувати, він обов'язково повинен мати кількісну оцінку та випадковий характер, тобто настання страхових подій не може бути викликане цілеспрямованим впливом зацікавленої особи;

– **нестрахові ризики** – ризики, не включені в договір страхування, а також ті ризики, рівень допустимих збитків яких важко визначити (наприклад, збитки, що сталися внаслідок навмисних дій страхувальника, від природних властивостей товару, війна, арешт тощо).

Забезпечення захисту на ринку органічної продукції з кожним роком стає все більше необхідним, оскільки існує безліч ризиків, кожен з яких має свою особисту природу та свою специфіку. Вони можуть негативно впливати на функціонування ринку органічної продукції та призвести до значних збитків. Тому на основі зарубіжного досвіду та вітчизняних систем управління ризиками необхідно розробити систему управління вищенаведеними ризиками на основі наведеної класифікації.

Під управлінням ризиком розуміють процес ідентифікації ризику, його оцінювання та розроблення стратегії ефективного впливу на нього, перешкодження його виникненню або мінімізації у випадку настання при одночасному досягненні прийняттого рівня фінансової діяльності.

Управління ризиком дозволяє керівникам підприємств більш ефективно вести бізнес, що супроводжується різними видами ризику, та забезпечує кращі можливості для:

- ідентифікації, оцінки ризиків та встановлення прийняттого рівня ризику без значної шкоди для підприємства відповідно до поставлених цілей;
- обрання найбільш прийняттого для конкретного підприємства методу реагування на ризик;
- передбачення обставин, які можуть призвести до втрати коштів;
- розуміння того, що ризики можуть мати як негативні наслідки, так і ті, які створюють додаткові можливості для підприємства [9].

Залежно від виду ризиків у теорії управління ризиками виділяють загальні стратегії їх управління або попередження, серед яких: страхування, самострахування, уникнення ризику, передача ризику третім сторонам, зменшення ризику, прийняття ризику, диверсифікація та сегментація виробництва, хеджування, використання ф'ючерсів тощо.

Наведемо методи управління ризиками для кожного з визначених видів ризиків на ринку органічної продукції.

1. За походженням ризику.

а) природні ризики переважно відносяться до форс-мажорних, тому мінімувати їх вплив можна за допомогою страхування; крім того, можна запровадити науково обґрунтовані технології зерновиробництва, проводити диференціацію виробництва [4];

б) антропогенні ризики:

– *персональні ризики* можна попередити шляхом проведення та взяття участі в додаткових освітніх заходах для персоналу, обміну досвідом з українськими та іноземними організаціями, забезпечення працівників добрими умовами праці, запровадження системи стимулювання працівників; добір кадрів відповідно до необхідної кваліфікації та потреб підприємства; створення на підприємстві Положення про моральне і матеріальне заохочення працівників;

– *протиправні дії третіх осіб* – суб'єктивний фактор, який може бути результатом конкуренції та конфліктів між учасниками ринку органічної продукції, тому вони підлягають страхуванню;

в) виробничі ризики – деякі виробничі ризики можна попередити, використовуючи сівозмінні та шляхом диверсифікації культур, що вирощуються, для захисту рослин від можливих низьких врожаїв для менш стійких до холоду рослин, а також у разі, якщо ціни на один вид сільськогосподарських культур зменшаться. Крім цього, необхідно чітко дотримуватись технологій вирощування органічних тварин, наприклад, вигул тварин на достатній для них території, застосування біологічних добавок (наприклад, пробіотиків) для попередження хвороб. До того ж треба проводити контроль якості продукції на кожному етапі виробництва, застосовувати енергозберігаючі технології;

г) економічні ризики складаються з таких видів ризиків:

– *цінові ризики* – мінімізуються шляхом диверсифікації виробництва та клієнтської бази, виробництва власного органічного насіння, прогнозування зміни цін постачальниками, моніторинг цін конкурентів та своєчасне корегування цін, проведення маркетингових досліджень контактних аудиторій, надання знижок постійним покупцям. Важливо складати прогнози змін кон'юнктури ринку та фінансових результатів підприємства: дохід від реалізації продукції, очікувані витрати, зростання обсягів виробництва, враховуючи можливості підприємства, зовнішні фактори (наприклад, щорічну інфляцію) та ризик настання непередбачуваних подій, створюючи страхові фонди на підприємстві [9];

– *маркетингові ризики* можна попередити або мінімізувати завдяки таким заходам:

– у сфері планування: розробка прогнозів; формування цінової політики та політики просування; вибір місця розташування торговельної точки; створення товарного асортименту продукції; попереднє укладання договорів на поставку органічної продукції;

– у сфері транспортування продукції: дотримання правил щодо перевезення органічної продукції (дотримання необхідної температури, не перевозити разом із виготовленою традиційно); зменшення довжини каналів постачання товарів для забезпечення доступних цін;

– у сфері просування та реалізації продукції: проведення активної маркетингової комунікативної політики з наявними клієнтами та потенційними споживачами органічної продукції (благодійних акцій, фестивалів для популяризації органічної продукції); забезпечення нових приємних вражень для споживачів у місцях продажу, консультування щодо продукції в точках її продажу, надання супутніх послуг у місцях продажу (наприклад, безкоштовна доставка продукції до дому клієнта); розвиток персональних інтерактивних контактів зі споживачами (поширення інформації в соціальних мережах, наявність власного сайту, продаж продукції через Інтернет та за допомогою мобільних додатків) [2, с. 544–553; 3].

– *кредитними ризиками* можна управляти шляхом їх поділу, об'єднуючись в асоціації. Органічне виробництво визначено пріоритетним напрямом у сільському господарстві України, тому державна фінансова підтримка, яка вже поступово реалізується в Україні, дає можливість виробникам органічної продукції отримати кредитно-фінансового забезпечення та знизити фінансовий ризик;

– *податкові ризики* – при введенні нових податкових та інших платежів підприємства повинні пристосуватись до цих змін, бо вони мають зовнішній характер виникнення;

– *інвестиційні ризики* – найпоширенішим методом управління інвестиційним ризиком є диверсифікація, тобто вкладення капіталу в декілька напрямів, замість концентрації всіх капіталовкладень лише в одному з них. Крім того, необхідно проводити постійний контролінг за витратами коштів та резервувати кошти на покриття непередбачених витрат;

– до методів управління *валютними ризиками* належать: прогнозування динаміки валютного курсу; аналіз та прогнозування міжнародних валютних ризиків; розподіл валютного ризику через укладання форвардів, свопів, опціонів;

д) управляти *політичними ризиками* досить складно, адже вони мають зовнішній характер. Зазвичай до них треба пристосовуватись, тому підприємство має бути гнучким. Нині є актуальним питання щодо вдосконалення та імплементації законодавства у сфері регулювання ринку органічної продукції, тому участь учасників ринку органічної продукції в цьому процесі є надзвичайно важливою;

е) *екологічні ризики* можна попередити за допомогою чіткого дотримання технологій виробництва органічної продукції;

ж) для попередження *форс-мажорних ризиків* застосовують страхування та самострахування.

2. За об'єктом прояву можна виділити такі види ризиків:

а) *майнові ризики* попереджаються шляхом постійного моніторингу ситуації на ринку органічної продукції та в країні загалом, страхування та створення резервних фондів;

б) особисті ризики мінімізуються за допомогою дотримання техніки безпеки на виробництві;

в) ризики виникнення відповідальності можна запобігти, застосовуючи внутрішній та зовнішній контроль процесу виробництва органічної продукції на кожному етапі.

3. Управління ризиками залежно від того, який суб'єкт може провокувати виникнення ризиків:

а) держава – здійснюється на основі пристосування до змін законодавства та шляхом співпраці з органами влади;

б) суспільство – паблік рилейшнз (завоювання довіри до торгової марки, популяризація органічної продукції, проведення маркетингового дослідження щодо потреб населення щодо товарного асортименту та цінової політики);

в) виробники, трейдери, продавці тощо – дотримання принципів, що відповідають соціально відповідальному бізнесу, тобто дотримання вимог до виробництва, реалізації продукції, прозорість у партнерських відносинах.

4. Залежно від схожості ризиків, які супроводжують виробництво органічної продукції, та традиційними ризиками сільського господарства:

а) ризики, схожі з тими, які існують у традиційному сільському господарстві – прийняття ризику, страхування та створення резервних фондів на підприємствах;

б) ризики, які відрізняються від традиційного сільського господарства – підтримка держави в перехідний період, просуванні продукції, участь у тренінгах для ефективного ведення органічного господарства, участь вітчизняних виробників у міжнародних форумах, виставках для укладання договорів із новими клієнтами, розробка нових інструментів управління ризиками.

5. За етапами життєвого циклу органічної продукції виділяють:

а) ризики, які супроводжують процес виробництва – застосування багаторічних схем чергування культур у сівозміні; використання лише сертифікованого органічного насіння та посадкового матеріалу; розроблення плану заходів щодо поліпшення ґрунту; постійний аналіз сучасного стану підприємства, обсягів урожайності, виробництва та реалізації продукції, її якості та розробка планів господарської діяльності в майбутньому; дотримання правил виробництва органічної продукції відповідно до законодавства (доступ до відкритих пасовищ для тварин, відмова від утримання тварин на прив'язі; утримання органічних тварин окремо від тих, які вирощуються відповідно до традиційного методу виробництва; репродукція тварин – переважно природним методом; підбір персоналу, який володіє необхідними знаннями щодо належного утримання тварин та спроможний мінімізувати стресу тварин [5];

б) ризики, які супроводжують процес переробки – контроль на кожній стадії виробництва, підвищення кваліфікації персоналу щодо покращення якості продукції на стадії переробки органічної продукції, налагодження контактів із лідерами органічного руху, у тому числі й закордонними;

в) ризики, які супроводжують процес зберігання – дотримання вимог законодавства у сфері виробництва та обігу органічної продукції, а саме у процесі зберігання продукції повинні забезпечуватися ідентифікація такої продукції, її партій та запобігання будь-якому змішуванню або обміну з неорганічною продукцією [5];

г) *ризиками, які супроводжують процес транспортування* – чітке дотримання вимог щодо транспортування органічної продукції відповідно до законодавства (транспортувати органічну продукцію у відповідній упаковці, контейнері або транспортних засобах, окремо від неорганічної, дотримуючись необхідного температурного режиму; час транспортування тварин повинен зводитися до мінімуму);

д) управління *ризиками, які супроводжують процес просування та збуту*, відбувається на основі розроблення чіткої схеми просування та реалізації готової органічної продукції для того, щоб зменшити строки її реалізації і вчасно забезпечити споживачів свіжою та якісною продукцією; обов'язкове проходження сертифікації продукції та нанесення відповідного маркування, заборона використання напису «органічний продукт» у випадку, якщо він таким не є.

6. За джерелами виникнення:

а) *зовнішні ризики* – виробники органічної продукції мають швидко реагувати на ці ризики та пристосовуватись до них;

б) *внутрішні ризики* – для уникнення або мінімізації внутрішніх ризиків розробляються спеціальні системи управління ризиками, які включають у себе тактику та стратегію управління ризиком.

7. За можливістю передбачення:

а) *прогнозовані ризики* – можна подолати, використовуючи прості методи захисту (наприклад, зі шкідниками та хворобами можна боротися за допомогою засобів захисту рослин) та пристосуватися до них (зміна кон'юнктури ринку, інфляція, конкуренція і т. ін.);

б) *непрогнозовані ризики* – створення страхових фондів на підприємстві.

8. Залежно від рівня економічних втрат можна запропонувати різні підходи до попередження ризику, основним з яких є страхування.

9. За можливістю страхування:

– *страхові ризики* – якщо ризик мав випадковий характер та був включений у договір страхування, то він підлягає відшкодуванню та отриманню потепілою стороною страхових виплат;

– *нестрахові ризики* – підлягають відшкодуванню за рахунок власних фондів підприємства (створення внутрішніх страхових фондів).

Зазначимо, що сільськогосподарське страхування досить дороге, адже імовірність настання страхового випадку достатньо висока. З огляду на це експерти стверджують, що витратити на нього кошти необхідно при вирощуванні стратегічних культур.

Страхування органічної продукції в Україні ще не знайшло значного поширення в Україні. Багато страхових компаній не здійснюють страхування органічних сільськогосподарських культур та тварин.

Існують деякі аспекти в підходах до страхування, які відрізняють процес страхування в Україні та в розвинутих країнах:

1. Рівень розвитку страхування:

– в Україні страхові компанії пропонують фіксовані програми та продукти із суто формальними ризиками, які неповною мірою відповідають потребам сільгоспвиробників;

– у добре розвинутих країнах системи сільськогосподарського страхування досягли певного балансу та регулюються державою.

2. Процес страхування та отримання виплат у разі настання страхового випадку:

– в Україні відносно легко застрахуватися через існування багатьох страхових компаній, які конкурують між собою та зацікавлені в нових та уже наявних клієнтах, пропонуючи їм дисконти. З іншого боку, отримати страхове відшкодування дуже важко, тому що оцінювання пошкодженого застрахованого майна та інші процеси, що передують виплаті страхових відшкодувань клієнту, займають багато часу, а іноді – неможливо, тому що страхові компанії не зацікавлені у страхових виплатах;

– за кордоном важко застрахуватися (тому що необхідно зібрати значний обсяг чіткої інформації для того, щоб її проаналізувати та домовитись про певний тариф), але досить легко отримати страхове відшкодування. Крім цього, представники страхових компаній надають допомогу лише зі страхуванням, а й поради щодо ведення бізнесу [7].

Взагалі, дуже важливою умовою для управління ризиками є постійне володіння інформацією про внутрішнє та зовнішнє середовище, в якому функціонує підприємство. Тому необхідно вступати в діалог із заінтересованими сторонами відносно управління ризиками, яке гарантує отримання максимального обсягу інформації, врахування інтересів усіх сторін та розуміння ними приймати відповідні дії щодо управління ризиками.

Список використаних джерел

1. Жмурко І. Ризики в аграрному секторі та необхідність їх страхування. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 1. С. 42–49.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг. Менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 816 с.
3. Лабурцева О. І. Управління маркетинговими ризиками торговельних підприємств. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 79–91.
4. Нікішина О. В. Оцінка та управління природними ризиками як інструмент цінової стабільності на зерновому ринку України. *Економіка харчової промисловості*. 2011. № 1. С. 50–56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2011_1_12.
5. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425–VII (із змінами, внесеними згідно із Законом № 191–VIII від 12.02.2015). *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 21. Ст. 133.
6. Резніченко Д. В. Ризики у сільськогосподарському виробництві та методи управління ними. URL: <http://www.rusnauka.com>.
7. Сосенко О. Рятувати й захищати: як управляти агроризиками. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ratuvati-j-zahisati-ak-upravlati-agrorizikami>.
8. Шишкіна О. В. Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. № 4. С. 238–246. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_4_37.pdf.
9. Як фермеру управляти ризиками? URL: <http://carefield.com.ua/blog/id/jak-fermeru-upravljati-rizikami-137>.
10. Shyshkina O. The methods of minimization and neutralization of financial risks: theoretical and practical aspects. *Problems and prospects of economics and management: scientific journal*. 2016. № 4 (8). P. 176–181.

5.5. Фінансові інструменти запобігання ризиків на туристичному ринку України

Впродовж останніх семи років на туристичному ринку України з'явилася негативна тенденція оголошення про неплатоспроможність туристичних операторів. Це своєю чергою призводить до порушення прав туристів, знижує рівень довіри до інших українських туристичних операторів та становить загрозу для туристичного іміджу України загалом. Ситуація погіршується тим фактором, що українське законодавство не містить дієвих інструментів захисту прав туристів, виконавча влада не створила дієвого механізму вчасного виявлення та запобігання неплатоспроможності туристичних компаній, а вітчизняна наукова спільнота проводить недостатньо глибоких досліджень цієї проблеми для вчасного реагування на виклики туристичного ринку. Тож дослідження причин, тенденцій та інструментів запобігання фінансовим ризикам є дуже актуальним для сталого розвитку туристичної індустрії країни.

Тією чи іншою мірою дослідженням питання фінансової стабільності туристичних операторів займаються такі українські вчені, як В. О. Василенко, С. С. Гаркавенко, В. К. Кіптенко, В. Я. Павлоцький, Ю. М. Правик, І. О. Сидоренко, К. В. Сіренко, С. М. Шкарлет та інші.

Серед науковців із Російської Федерації, які досліджують цю тему, можна відзначити А. Ю. Гаврилова, К. О. Лебедева, Н. Г. Новікову, О. О. Федуліна.

На Заході значний внесок у вивчення питання фінансової надійності туристичних організацій здійснили Дж. Гентас, Д. Гілберт, Ш. Жаклін, С. Кері, Д. Леслі, К. Шварц та П. Дж. Шелдон.

Зокрема, щороку публікуються рейтинги туристичних компаній, які здебільшого створені приватними комерційними структурами. Ці рейтинги не містять обґрунтованої методологічної бази дослідження та ранжування туристичних операторів, тому їх не можна вважати достовірними.

У зв'язку з цим важливим та актуальним завданням сьогодення є досконалий аналіз та окреслення проблем функціонування сучасного ринку вітчизняних туристичних підприємств, розробка теоретико-методологічних засад щодо формування адекватних механізмів управління фінансовими ризиками туристичних підприємств, зважаючи на специфічні особливості політики дерегуляції в державі, але разом з тим – необхідності забезпечення національної безпеки та привабливого туристичного іміджу.

Основною метою цього дослідження є знаходження ефективних механізмів управління ризиками на туристичному ринку України у контексті формування дієвих інструментів вчасного виявлення та запобігання неплатоспроможності туристичних підприємств.

Передбачається розробка рекомендацій для державного регулятора туристичної сфери України щодо ефективного управління фінансовими ризиками у вітчизняному туристичному секторі та вчасного реагування на негативні тенденції.

В Україні станом на 31.01.2017 р. зареєстровано 2666 туристичних операторів. Згідно з чинним Законом України «Про туризм» *туристичні оператори* – це юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виклю-

чною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність [1]. Туроператори залежно від споживача туристичного продукту/послуг поділяються на виїзних (імпорт послуг), в'їзних (експорт послуг) та внутрішніх (внутрішнє споживання).

Станом на лютий 2018 року розподіл ліцензованих туристичних операторів за видами господарської діяльності здійснювався таким чином, як представлено на рис. 5.5.

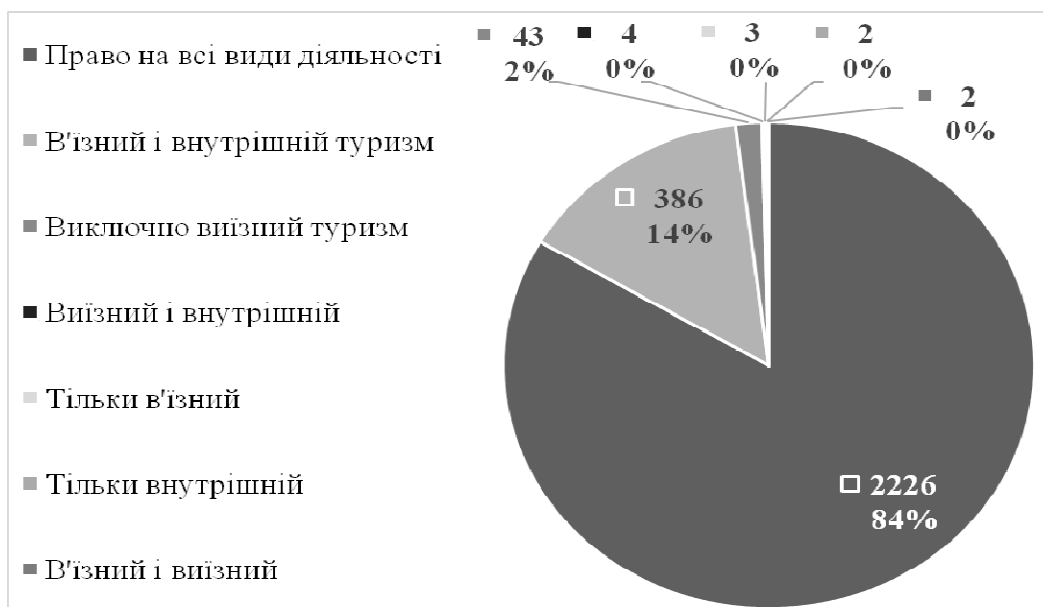


Рис. 5.5. Розподіл українських туристичних операторів за організаційними формами туризму

Джерело: [2].

За українським законодавством туроператорська діяльність входить до переліку таких, які підлягають обов'язковому ліцензуванню. Проте умови отримання ліцензії доволі нескладні, враховуючи реалії української банківської системи. Зокрема, щоб отримати ліцензію туроператора треба мати банківську гарантію на суму в 20 000 євро. Але механізмів призупинення банківської гарантії у випадку неплатоспроможності банку, а також призупинення та позбавлення ліцензії туроператора – також не передбачено.

Наприклад, лише 567 із зареєстрованих туроператорів мають діюче фінансове забезпечення (21 % від загальної кількості), а ще менша кількість – 431 туроператор (16 % від загальної кількості) – в повному обсязі виконали всі ліцензійні умови, а саме: кадрові, організаційні, технологічні [3]. Також обов'язкову звітність до профільного Міністерства економічного розвитку та торгівлі в 2016 році з 2506 зареєстрованих туроператорів подали 679 туристичних операторів, тобто лише 27 % від загальної кількості [2].

Крім того, до Всеукраїнської асоціації туристичних операторів станом на лютий 2017 р. входило лише 30 туроператорів, що становило 1,1 % від зареєстрованої кількості [4].

Це дає право стверджувати, що більшість українських туроператорів існують лише формально, не здійснюючи практичної діяльності, тому для уникнення ризиків мають бути визначені чіткі критерії, що дозволяють позбавити ліцензії та виключити з переліку туроператорів.

Про нескладність отримання туроператорської ліцензії та її формальність яскраво свідчить також той факт, що незважаючи на різке зменшення туристичної активності в Україні за останні три роки, кількість ліцензованих туроператорів, навпаки, невинно зростає: зокрема у 2015 р. – зареєстровано 2506 туроператорів, 2016 р. – 2581, 2017 р. – 2661 (рис. 5.6).

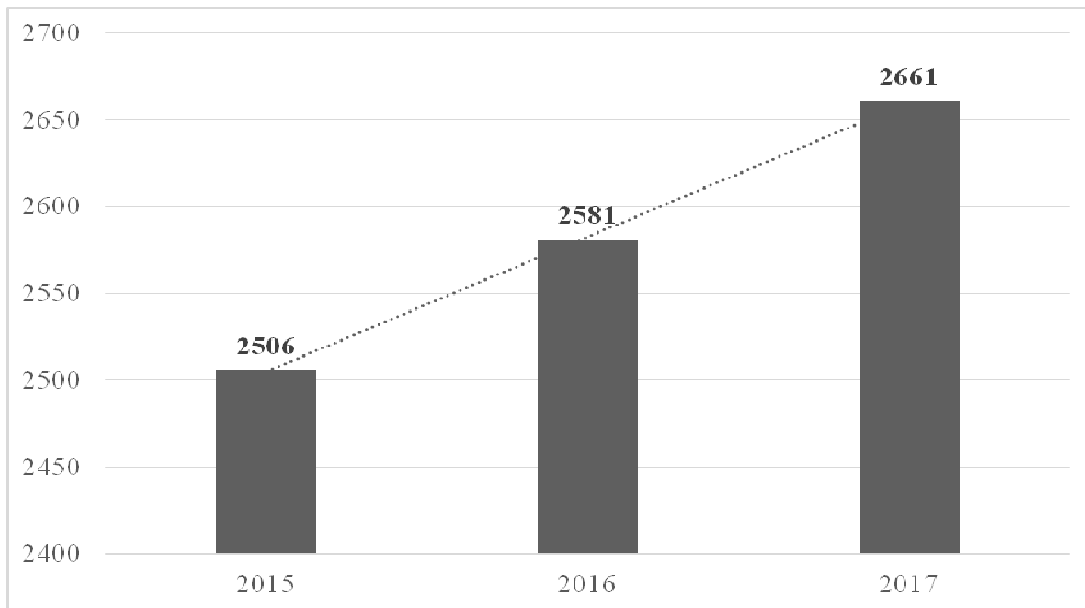


Рис. 5.6. Динаміка створення туроператорів в Україні

Джерело: [2].

Ця обставина, з одного боку, свідчить про відкритість та динамічність української туристичної сфери, прості умови входження на ринок, але, з іншого боку, потребує пильного контролю з боку держави здатності суб'єктів туристичної діяльності організувати належний рівень безпеки та сервісу для туристів, а також аналізу міжнародної діяльності великої кількості туроператорів на предмет національної безпеки. Впродовж 2010–2017 рр. про свою неплатоспроможність оголосили шість туроператорів українського ринку, зокрема ними стали [5]: «Karya Tour», «Анекс Тур Україна», «Горячие туры», «Idriska Tour», «News Travel», «Travel Dreams» (табл. 5.7).

Наслідками цієї ситуації стало те, що клієнти цих компаній не отримали послуг, передбачених за договором, а державні інституції України, зокрема посольства та консульства за кордоном, отримали випробовування у вигляді повернення вже відправлених туристів із закордону додому. Крім того, при міжнародному розголосі ситуації невиконання зобов'язань українськими туроператорами перед клієнтами, різко погіршується туристичний імідж України, що негативно впливає на обсяг як виїзних, так і в'їзних туристичних потоків.

Особливості припинення діяльності українських туристичних компаній

Назва компанії	Дата припинення діяльності	Офіційний статус фінансової неспроможності	Причина
«Karyu Tour»	Липень 2010	Банкрутство	Турецький партнер туроператор Sunspot не забезпечив послуги проживання, трансферів та іншого обслуговування туристів у Туреччині на суму близько 2 млн \$
«Анекс Тур Україна»	Травень 2011	Банкрутство	«Анекс Тур Україна» відмовився оплатити рахунки великому туроператору Tez Tour Ukraine за надані послуги з перевезення туристів
«Горячие туры»	Літо 2015	Банкрутство	Фінансові проблеми та судові процеси через маніпуляції власника з коштами, сплаченими за тури. Борги оцінювались 1,5-2 млн \$
News Travel	Зима 2015	Компанія банкрутом себе не оголошувала, але була виставлена на продаж	Падіння попиту та купівельної спроможності у зв'язку різким зростанням курсу валют на політичною ситуацією (за версією туроператора)
Idriska Tour	Серпень 2017	Компанія в процесі врегулювання претензій, заявлених споживачами, судові процеси	Туроператор не здійснив оплату за рейси авіаперевізнику
Travel Dreams	Липень 2017	Банкрутство	Неможливість виконати зобов'язання перед клієнтами за договорами

Джерело: складено автором на основі [5].

Складності управління ризиками в туристичній сфері додають такі *особливості настання неплатоспроможності туроператорів*:

– неплатоспроможними виявляються навіть ті туроператори, які очолювали рейтинги найстабільніших операторів (наприклад, у 2011 році туроператор News Travel було визнано одним із найбільш стабільних туроператорів [6], а у 2017 році він виявився неплатоспроможним (табл. 5.7);

– невиконання зобов'язань перед клієнтами можуть здійснювати великі гравці туристичного ринку (наприклад, туроператор «Anex tour Ukraine» та мережа агентств «Горячие туры» були одними з найбільших суб'єктів виїзного туризму до визнання неплатоспроможними [7]);

– здебільшого туроператори не оголошують про банкрутство, а оголошують про неплатоспроможність (це пов'язано з бажанням уникнути відповідальності, яка настає у випадку банкрутства);

– відсутність законодавчих механізмів призупинення та позбавлення ліцензії туроператора, як це передбачено директивами ЄС [8];

– конкурентна боротьба туристичних операторів в умовах економічної кризи та зниження попиту на туризм і подорожі проявляється не в удосконаленні маркетингових підходів, а в політиці неадекватного демпінгування, коли ціни на турпакет іноді роблять нижчими за його собівартість.

Причини оголошення неплатоспроможності туристичного оператора:

1) реальна нестача грошових активів, необхідних для здійснення зобов'язань перед клієнтами;

2) оголошення про неплатоспроможність як корупційний спосіб виведення грошових активів;

3) штучна паніка на ринку туроператорів як метод недобросовісної конкуренції.

Досвід зарубіжних країн. Наприклад, у Росії запроваджено механізм на основі створення фонду Асоціації «Об'єднання туроператорів у сфері виїзного туризму «Турдопомога»», який закріплений на законодавчому рівні та існує за рахунок обов'язкових внесків туроператорів, які продають тури закордон. Крім того, діє Постанова Уряду РФ від 31.12.2009 р. № 1177 «Про затвердження Правил надання субсидій з федерального бюджету авіаційним перевізникам для відшкодування недоотриманих ними доходів у зв'язку із забезпеченням перевезення пасажирів, які уклали договір повітряного перевезення з авіаційним перевізником, стосовно якої прийнято рішення про призупинення дії сертифіката експлуатанта». На практиці це означає, що якщо клієнт придбав авіаквитки в авіаперевізника, якого позбавили сертифіката, то його однаково мають доставити до місця призначення іншим перевізником, якому держава компенсує збитки [9].

У Литві департамент туризму в будь-який момент може призупинити ліцензію або взагалі відізвати, якщо у держави виникли сумніви в платоспроможності туроператора [10].

Держави-члени ЄС повинні забезпечити, щоб туроператори, зареєстровані на їхній території, здійснювали захист та відшкодування всіх витрат туристів, в обсязі невиконаних послуг як наслідок неплатоспроможності туроператора. Якщо в договір про реалізацію пакетного туру включено перевезення пасажирів, то туроператори також здійснюють повернення туристів на Батьківщину [8].

Отже, існує реальна потреба знайти оптимальну систему визначення надійності туристичного туроператора, яка би давала змогу вчасно виявити ризик неплатоспроможності. Розробимо наступну *адекватну систему вчасного виявлення ризику неплатоспроможності туристичного оператора* на основі методу багатofакторного аналізу за такими критеріями (факторами), кожен з яких треба оцінити за питомою вагою в межах максимальної питомої ваги ризику:

– банківська гарантія взята у банку, який входить до списку ненадійних та/або оголосив себе неплатоспроможним (max 6);

– неподання фінансової та статистичної звітностей до уповноважених державних органів влади (max 6);

– заборгованість перед закладами розміщення (max 6);

– заборгованість перед авіакомпаніями (max 6);

– недозавантаження авіарейсів (max 4);

– збитковий результат фінансової діяльності підприємства за останній рік (max 5);

– несвоєчасність виплати зарплати співробітникам (max 4);

– наявність кримінального провадження, пов'язаного з несплатою або мінімізацією податків туристичною компанією (max 4);

- якщо кількість порушених судових справ клієнтів проти компанії сягає більше 1 % туристів, обслугованих компанією (max 6);
- наявність порушених кримінальних справ проти власників туристичної компанії (max 5).

Наведемо формулу для визначення індексу ризику туристичного підприємства (1)

$$R_t = \sum_{i=1}^n S_i, \quad (1)$$

де R_t – коефіцієнт ризику туристичного підприємства;

S – бали за кожним критерієм, але в межах максимального значення (max);

i – кількість балів;

n – кількість оцінених факторів.

Тепер пропонуємо використовувати таку оцінку ризиків:

- якщо $R_t \leq 4$ балів – мінімальний ризик;
- якщо $5 \leq R_t \leq 12$ балів – середній ризик;
- якщо $R_t \geq 12$ балів – високий ризик.

Державному органу виконавчої влади, який виступає регулятором туристичної сфери, рекомендується призупиняти туроператорську ліцензію в разі виявлених обставин, які становлять середній ризик, та анулювати – при високому ризику.

Такий аналіз використовується як метод експертних оцінок, але, враховуючи велику кількість туроператорів, доцільно автоматизувати процес.

Крім того, пропонується внести зміни до чинного Закону України «Про туризм», що надасть можливість реально захистити споживача послуг у випадку неплатоспроможності туроператора, а також визначити умови анулювання туроператорської ліцензії, що підвищить відповідальність туристичних підприємств.

З метою забезпечення прав та законних інтересів громадян – споживачів туристичних послуг – туроператор зобов'язаний здійснити фінансове забезпечення своєї цивільної відповідальності перед туристами. Для покриття відповідальності за збитки, що можуть бути заподіяні споживачу туристичних послуг в результаті ненадання послуг чи їх частини туроператором за договором на туристичне обслуговування, в тому числі в разі виникнення обставин його неплатоспроможності, суб'єктами туристичної діяльності здійснюється фінансове забезпечення такої відповідальності одним із таких способів:

- отриманням банківської гарантії;
- укладенням договору страхування цивільної відповідальності туроператора перед туристами.

Розмір фінансового забезпечення туроператора визначається як розмір банківської гарантії або розмір страхової суми за договором страхування цивільної відповідальності туроператора. Сума банківської гарантії або страхова сума за договором страхування цивільної відповідальності туроператора має бути не меншою за 5 % від запланованої суми грошових коштів, отриманих від туристів за туристичні послуги. Якщо запланована сума грошових коштів, отриманих від туристів за туристичні послуги, менша, ніж сума грошових коштів, отриманих

від туристів за туристичні послуги за попередній рік, то сума за договором страхування цивільної відповідальності туроператора не може бути меншою за 5 % від суми грошових коштів, отриманих від туристів за туристичні послуги, за попередній рік.

У випадку, коли заплановані обсяги продажу корегуються туроператором після сплати страхової премії, допускається здійснення перерахунку страхової суми, але не частіше ніж раз у квартал. Для новоствореного туроператора або такого, що не провадив діяльність у попередньому році, мінімальний розмір фінансового забезпечення має становити еквівалент 50 000 євро. При цьому юридична особа вважатиметься новоствореним туроператором лише за відсутності фактичних даних про реалізацію туристичного продукту в попередньому році під його торговою назвою іншими юридичними особами.

Надане фінансове забезпечення для туроператора має передбачати, що у випадку ненадання туристу туроператором туристичних послуг чи їх частини за договором на туристичне обслуговування щодо:

- повернення до України туриста, який перебуває поза межами України, та його проживання до такого повернення;
- повернення туристу оплаченої ним вартості турпродукту (авансових платежів) у випадку ненадання такого турпродукту, якщо подорож так і не розпочалася;
- повернення різниці між оплаченою вартістю і вартістю фактично наданих послуг, якщо подорож почалася, але послуги надані частково.

Вжиття установою, що надала фінансове забезпечення, заходів із виконання забезпеченого зобов'язання туроператора щодо повернення до України туриста, який перебуває поза межами України, та його проживання до такого повернення має починатися не пізніше 24 годин після звернення туроператора про неспроможність забезпечити проживання туриста, який перебуває поза межами України та/або звернення туриста, який перебуває поза межами України, про неможливість зв'язатися з туроператором, який не забезпечив проживання та/або повернення туриста до України.

У випадках ненадання послуг чи їх значної частини туроператором за договором на туристичне обслуговування перед споживачем туристичних послуг та наявності підстав для виплати страхового відшкодування споживач туристичних послуг має право в межах суми фінансового забезпечення пред'явити письмову вимогу про виплату страхового відшкодування або про сплату грошової суми безпосередньо організації, що надала фінансове забезпечення.

Відшкодування збитків, заподіяних споживачу туристичних послуг унаслідок ненадання послуг чи їх значної частини туроператором за договором на туристичне обслуговування, у тому числі в разі виникнення обставин неплатоспроможності туроператора чи внаслідок порушення процесу про визнання його банкрутом, здійснюється відповідною установою на підставі заяви туриста, договору на туристичне обслуговування (ваучера) та документів, що підтверджують невиконання туроператором договірних зобов'язань.

Страховик або гарант зобов'язаний задовольнити вимогу споживача туристичних послуг про виплату страхового відшкодування за договором страхування цивільної відповідальності або про сплату грошової суми по гарантії не пізніше 30 календарних днів після дня отримання зазначеної вимоги.

Строк дії фінансового забезпечення (банківської гарантії) не може бути більшим ніж один рік. Фінансове забезпечення на новий термін повинно бути отримано не пізніше одного місяця до закінчення терміну дії діючого фінансового забезпечення. Інформація про наявність у туроператора фінансового забезпечення на новий термін подається до центрального органу, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері туризму та курортів не пізніше одного місяця до закінчення строку дії діючого фінансового забезпечення.

Ліцензія на туроператорську діяльність суб'єкту підприємницької діяльності із торговою назвою, тотожною назві іншого суб'єкта підприємницької діяльності, якому ліцензія видана раніше, може бути видана лише за письмовою згодою такого суб'єкта підприємницької діяльності.

Для вчасного виявлення та запобігання фінансовим ризикам туристичного сектору України запропоновано дієву систему моніторингу фінансової стабільності туристичного оператора, а також створено законодавчі механізми забезпечення фінансових гарантій прав туристів та визначено відповідальність неплатоспроможних туроператорів, зокрема виписані умови припинення та ануляції туроператорської ліцензії.

Органам регулювання та нагляду у сфері туризму та курортів використання запропонованої системи дозволить:

- підтвердити фінансову стійкість туристичної компанії або групи;
- виявити вразливі місця господарської діяльності туристичного підприємства і визначити необхідність вжиття заходів щодо нього;
- виявити взаємовплив ризикових факторів на туристичний ринок загалом;
- оцінити адекватність резервів страхового бізнесу.

Запропонований механізм оцінки ризиків туристичних підприємств містить якісний та кількісний аспекти. Якісний полягає у виявленні можливих ризикових сценаріїв, а також у пропозиції можливих запобіжних заходів, а кількісний – в оцінці впливу можливих сценаріїв на туристичний ринок, ліквідності, прибутковості тощо.

Список використаних джерел

1. Про туризм» Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 31. Ст. 241. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/324/95-вр>.
2. Департамент туризму та курортів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=4268f55c-fec7-4d63-b4d3-1a0311a7297b&tag=Turizm>.
3. Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 991. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/991-2015-%D0%BF>.
4. Всеукраїнська Асоціація Туристичних операторів. URL: <http://www.hamalia.ua/About/honors>.

5. Туристичні мильні бульбашки: як банкрутіли туроператори України. URL: https://tsn.ua/ukrayina/turistichni-milni-bulbashki-yak-bankrutili-turooperatori-ukrayini-984358.html?_ga=2.4817015.57258593.1517483516-1761977476.1477404326.

6. Рейтинг туроператорів України. Хто є хто. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/companies/1267047-rejting-turooperatoriv-ukrayini-hto-e-hto>.

7. Топ-25 туроператоров-2016. URL: <http://turprofi.com.ua/rejtingi/1665-top-25-turooperatorov-2016>.

8. Directive (EU) 2015/2302 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on package travel and linked travel arrangements, amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 90/314/EEC. *Council of the European Union, European Parliament*. 2015. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d9dbbde8-9fd7-11e5-8781-01aa75ed71a1/language-en>.

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2009 № 1177. URL: <http://sbornik-zakonov.ru/30974.html>.

10. Временно приостановлено действие лицензии у литовского туроператора Travelonline Baltics. URL: <http://www.baltic-course.com/rus/tourism/?doc=136827>.

5.6. Страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній

Головним завданням формування страхового механізму фінансово-економічної безпеки залізничного транспорту є захист діяльності суб'єктів залізничного бізнесу для підвищення рівня транспортного обслуговування суспільного виробництва та населення. Забезпечення внутрішньої фінансової стабільності та збалансування інтересів залізниць і споживачів послуг транспортних підприємств за рахунок використання страхових інструментів, сприяє створенню та підтримці конкурентного середовища на залізничному транспорті та формуванню інвестиційно-привабливого сектору вітчизняної економіки. Тому оптимальний страховий портфель для суб'єктів залізничного бізнесу є стратегічно важливим елементом забезпечення їхньої фінансово-економічної безпеки.

Важливою складовою убезпечення пасажирських залізничних компаній є особисте страхування пасажирів від нещасних випадків (НВ) на залізничному транспорті, основною метою якого є відшкодування шкоди, нанесеної здоров'ю та життю застрахованої особи або компенсація втрачених доходів при тимчасовій або постійній втраті працездатності в результаті дії несподіваних і короткочасних зовнішніх факторів або виникнення непередбачених обставин, наприклад, залізничних аварій.

Проте репутація цього виду страхування на залізничному транспорті є неоднозначною, оскільки вважається, що механізм убезпечення пасажирів від НВ на залізничних шляхах сполучення неефективний та відрізняється значною корумпованістю. Тому в умовах реформування залізничного транспорту та відкриття для приватних перевізників, на правах операторів інфраструктури, доступу до залізничних об'єктів, актуальним є детальний розгляд особливостей та проблем страхового захисту пасажирів на залізничному транспорті для визначення напрямків його удосконалення.

У процесі реформування залізничного транспорту та вдосконалення механізму забезпечення його фінансово-економічної безпеки, є потреба в дослідженні механізму страхового захисту пасажирів та визначенні проблем його реалізації, що дозволить сформувати збалансовану систему захисту пасажирських залізничних перевезень, яка відповідає сучасним вимогам і включає такі страхові послуги, які не суперечать одна одній та сприяють підвищенню рівня економічного розвитку як суб'єктів залізничного бізнесу, так і країни загалом через забезпечення стабільності залізничних перевезень.

Страховий захист пасажирів залізничного транспорту здійснюється відповідно до Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків (НВ) на транспорті, яке затверджено Постановою КМУ від 14 серпня 1996 р. № 959.

Відповідно до чинного Положення застрахованими вважаються пасажирі з моменту оголошення посадки в поїзд до моменту завершення поїздки за наявності квитка або страхового сертифіката, а також працівники залізничних підприємств тільки на час обслуговування поїздки.

Страховими випадками є:

- загибель або смерть застрахованої особи, що сталася внаслідок НВ на залізничному транспорті;
- отримання застрахованою особою травми внаслідок НВ на залізничному транспорті при встановленні йому інвалідності;
- тимчасова втрата застрахованою особою працездатності внаслідок НВ на залізничному транспорті [3].

Отже, обов'язкове особисте страхування від НВ на залізничному транспорті насамперед спрямоване на захист *пасажирів залізничного транспорту* під час поїздки або перебування на вокзалі. При цьому страховий платіж утримується з *пасажирів* залізничним перевізником, який діє від імені страховика за винагороду та на підставі *договору доручення*. Згідно з цим договором суб'єкт залізничного бізнесу здійснює страхування пасажирів, шляхом включення вартості страховки у вартість проїзду.

Таким чином, залізничний перевізник, який виступає агентом страховика, кожному застрахованому пасажирі повинен видати страховий поліс. Оскільки документом, що підтверджує страхування пасажирів під час здійснення перевезень залізничним транспортом, є квиток, то він автоматично перетворюється на страховий поліс, в якому, крім виду страхування, найменування, адреси, телефону страховика, розміру страхового платежу та страхової суми, повинні зазначатись прізвище, ім'я та по батькові застрахованої особи. Тому необхідною умовою організації страхового захисту є видача залізничних квитків з обов'язковою ідентифікацією пасажирів.

Також слід враховувати, що пасажирі, які мають право на безкоштовний проїзд відповідно до чинного законодавства та підлягають обов'язковому особистому страхуванню без сплати страхового платежу, теж повинні мати не тільки документ, який підтверджує право на пільговий проїзд, а і квиток з усіма необхідними атрибутами страхового полісу.

Згідно з чинним Положення обов'язковому особистому страхуванню від НВ на транспорті підлягають не тільки *пасажирів*, а і *працівники залізничних підприємств* незалежно від форм власності, які безпосередньо зайняті на залізничних перевезеннях, а саме:

- машиністи та помічники машиністів поїздів (електровозів, тепловозів, дизель-поїздів);
- провідники пасажирських вагонів, начальники (бригадири) поїздів;
- поїзні електромонтери;
- кондуктори;
- працівники вагонів-ресторанів, водії дрезин та інших одиниць рухомого складу;
- механіки (начальники) рефрижераторних секцій (поїздів) [3].

При цьому страхувальниками *залізничних працівників* є підприємства – власники рухомого складу або ті, що його експлуатують і уклали зі страховиком договори страхування.

Але треба враховувати, що працівники підприємств залізничного транспорту також є застрахованими і за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням від нещасних випадків на виробництві. Отже, залізничні працівники, які застраховані залізничними підприємствами відповідно до чинного Положення, підлягають подвійному страховому захисту, оскільки відповідно до умов обов'язкового особистого страхування від НВ на транспорті страхова сума виплачується незалежно від виплат за державним соціальним страхуванням.

Таким чином, специфіка формування сукупності відносин у процесі організації обов'язкового страхового захисту від НВ на залізничному транспорті полягає в тому, що між підприємствами залізничного транспорту та страховими компаніями укладаються як *договори страхування*, так і *договори доручення*, а залізничне підприємство одночасно може виступати як страхувальником, так і посередником – страховим агентом (рис. 5.7, 5.8).

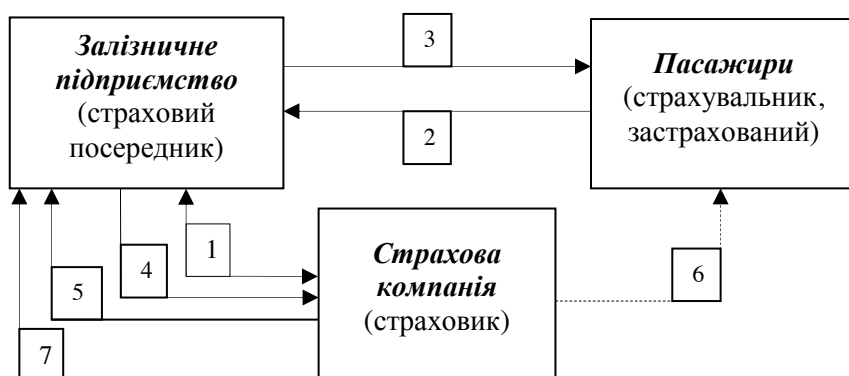


Рис. 5.7. Схема організації страхового захисту пасажирів залізничного транспорту відповідно до умов обов'язкового страхування від НВ на транспорті:
 1 – укладання договору доручення; 2 – оплата залізничного квитка та страхової премії; 3 – надання залізничного квитка та страхового полісу; 4 – перерахування коштів страховій компанії; 5 – виплата комісійної винагороди страховому посереднику; 6 – виплата страхового відшкодування, в разі настання страхового випадку; 7 – відрахування частини коштів на превентивні заходи
 Джерело: розроблено автором.

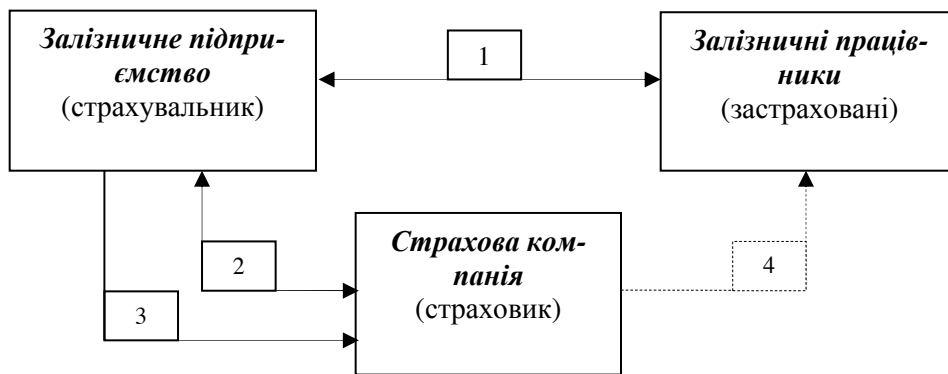


Рис. 5.8. Схема організації страхового захисту залізничних працівників відповідно до умов обов'язкового страхування від НВ на транспорті
 1 – укладання трудового договору; 2 – укладання договору страхування; 3 – сплата страхового внеску; 4 – виплата страхового відшкодування, у разі настання страхового випадку

Джерело: розроблено автором.

У процесі організації страхового захисту пасажирів залізничного транспорту розмір страхового внеску залежить від вартості проїзду та розміру тарифної ставки, яка встановлюється окремо за кожним маршрутом сполучення (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Розміри страхових тарифів

Маршрут	Тарифна ставка, %
Міжобласне сполучення	до 1,5
Міжміське сполучення в межах однієї області	до 1,5
Приміське сполучення	до 3,0
Міжнародне сполучення	до 2,0

Джерело: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 серпня 1996 № 959.

Страховий тариф за обов'язковим особовим страхуванням працівників залізничного транспорту визначається у розмірі до 0,18% страхової суми за кожного застрахованого [3].

Важливою особливістю є те, що чинним Положенням передбачаються нефіксовані значення тарифних ставок, а вказується діапазон, у межах якого вони можуть встановлюватись. Це дає змогу в процесі підписання договору доручення між страховою компанією та залізничним підприємством домовлятися про зменшення розміру тарифної ставки.

Страхові платежі, отримані від пасажирів, перераховуються залізничними підприємствами страховикам, з якими укладено договір доручення.

У разі перевищення обсягів страхових платежів над страховими виплатами, страховик відраховує залізничному підприємству до 50 % зазначених сум згідно з укладеними з ними договорами для фінансування превентивних заходів, спрямованих на зменшення кількості нещасних випадків [3].

Так, суми відрахувань страхових компаній у фонди залізниць становили у 2014 р. – 41,0 млн грн, у 2015 р. – 7,3 млн грн [7].

Страхова сума для кожного застрахованого встановлена в розмірі 6000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, що становить 102 тис. грн. Розміри виплат постраждалим на залізничному транспорті залежать від страхового випадку, який з ними відбувся (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

*Розмір страхової виплати з обов'язкового особистого страхування
від НВ на залізничному транспорті*

Страховий випадок	Розмір страхової виплати
а) загибель або смерть застрахованого внаслідок нещасного випадку на залізничному транспорті	100 % страхової суми
б) у разі одержання застрахованим травми внаслідок нещасного випадку на залізничному транспорті при встановленні йому інвалідності:	
І групи	90 % страхової суми
II групи	75 % страхової суми
III групи	50 % страхової суми
в) у разі тимчасової втрати застрахованим працездатності за кожну добу	0,2 % страхової суми, але не більше ніж 50 % страхової суми

Джерело: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 серпня 1996 № 959.

Якщо ці випадки сталися внаслідок неправомірних або навмисних дій застрахованого, вони не вважаються страховими, і страхова сума при цьому не виплачується.

Враховуючи те, що Положенням передбачається страховий захист як пасажирів, так залізничних працівників, то в разі настання нещасного випадку на залізничному транспорті складається *акт про нещасний випадок на виробництві*, що стався із застрахованим працівником залізничного транспорту, за встановленою формою або *акт про нещасний випадок із пасажирами* галузевого зразка та видається довідка потерпілому. страхова виплата застрахованому здійснюється страховиком на підставі:

- заяви застрахованого про страхову виплату;
- акта про нещасний випадок;
- листа непрацездатності;
- у разі смерті застрахованого – копії свідоцтва про смерть і страхового поліса.

Перелік документів, які подаються у страхову компанію для отримання страхової виплати не містить страхового полісу (залізничного квитка), а подається тільки акт про нещасний випадок галузевого зразка, який складається працівниками залізниці, що може використовуватись для формування шахрайських схем.

Таким чином, на основі аналізу умов обов'язкового особистого страхування від НВ на залізничному транспорті можна зробити висновок, що залізничні підприємства, які здійснюють пасажирські перевезення, повинні постійно інформувати пасажирів про порядок та умови його здійснення та одержання страхової виплати в разі нещасного випадку.

Важливою особливістю реалізації обов'язкового особистого страхування від НВ на залізничному транспорті є те, що страхові компанії, які надають страховий захист визначаються на основі відкритого конкурсу. Проведення тендера здійснюється на основі як законодавчої бази, яка регулює страховий ринок, так і нормативно-правових документів, які є основою залізнично-транспортного обслуговування пасажирів – це Порядок обслуговування громадян залізничним транспортом, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 19 березня 1997 р. N 252, Постанова Кабінету Міністрів України від 18.12.1996 р.

№ 1523 «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками», Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.1994 р. № 358 «Про удосконалення механізму державного регулювання тарифів у сфері страхування» та ін.

Тендер проводиться у вигляді відкритого конкурсу для відбору страхової компанії, яка надаватиме послуги обов'язкового особистого страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті. Умови проведення конкурсу оприлюднюються, тому з ними можна ознайомитись на сайті «Вісник державних закупівель» і на сайті відповідної залізниці.

Отже, учасниками конкурсу можуть бути страхові компанії, які одержали в установленому порядку ліцензію на право здійснення відповідного виду страхування як страховики-резиденти, так і постійні представництва у формі філій іноземних страхових компаній.

Учасники конкурсу мають право подавати лише на одну конкурсну пропозицію. За результатами конкурсу укладаються *окремо договори доручення* про здійснення:

1) обов'язкового особистого страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті на *маршрутах міжобласного, міжміського та міжнародного сполучення*;

2) обов'язкового особистого страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті на *маршрутах приміського сполучення*.

Для участі в конкурсі висуваються кваліфікаційні критерії та вимоги до учасників, які підтверджуються відповідними документами. Тому страхові компанії – учасники тендера, повинні надати таку інформацію про свою діяльність:

- завірену копію ліцензії на здійснення страхової діяльності;
- завірені копії ліцензій на здійснення страхової діяльності за 5 років для підтвердження досвіду роботи страхової компанії;
- копії фінансової звітності, оригінал довідки банку про відсутність заборгованості за кредитами, оригінал довідки від банку, в якому відкрито рахунок, а також копію аудиторського висновку для підтвердження фінансової платоспроможності страховика;
- довідку, що підтверджує відсутність у страхової компанії заборгованості з податків, зборів, платежів;
- довідку Нацкомфінпослуг, що підтверджує відсутність у страхової компанії невиконаних приписів;
- довідку-розрахунок від страхової компанії для підтвердження того, що сума чистих активів страхової компанії більша за її статутний капітал на останню звітну дату.

Крім того, страховики повинні надати загальноприйняті документи: копію статуту; витяг з єдиного державного реєстру юридичних осіб; довідку про те, що не було порушено справу про банкрутство страховика; довідку з Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні правопорушення, що свідчить про відсутність відомостей у Реєстрі.

У процесі проведення тендера також встановлюються вимоги до оформлення конкурсної пропозиції, яка містить документи, що підтверджують відповідність страховика кваліфікаційним критеріям та вимогам. Оцінювання про-

водиться за кожною конкурсною пропозицією окремо згідно з встановленою методикою. Наприклад, критерії оцінки та їх вага, що використовуються в діючій методиці, представлені в табл. 5.10.

Таблиця 5.10

Критерії оцінки учасників тендеру та їх вага

Найменування критерію	Вага критерію
1. Страхувальний платіж, % вартості проїзду	50 балів
2. Розмір комісійної (агентської) винагороди, (%) від страхових платежів	10 балів
3. Премія за високий стан безпеки перевезень, (%) від страхових платежів	10 балів
4. Розмір суми, яка буде виділена на фінансування запобіжних заходів, спрямованих на зменшення травматизму на транспорті, (%) суми перевищення обсягів страхових платежів над страховими виплатами	30 балів
УСЬОГО:	100 балів

Джерело: результати конкурсного відбору. URL: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/342287.html>.

За результатами тендерів, протягом 2015 р. та частини 2016 р. страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті здійснювали страхові компанії «Брокбізнес», «Домінанта», «Інтер-Поліс» і «Раритет». Обов'язкове особисте страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті протягом іншої частини 2016 р. та 2017 р. здійснювали дві страхові компанії: на маршрутах міжобласного, міжміського та міжнародного сполучення – СК «Арсенал Страхування»; на маршрутах приміського сполучення та на маршрутах швидкісних потягів – «Інтер-Поліс» [2].

Розміри тарифних ставок, які були визначені за результатами відкритого конкурсу наведені в табл. 5.11.

Таблиця 5.11

Розміри страхових ставок за обов'язковим особистим страхуванням від нещасних випадків на залізничному транспорті за результатами відкритого конкурсу

Маршрут	Тарифна ставка згідно з законодавством	Тарифна ставка визначена в результаті відкритого конкурсу в 2016 р.
<i>На маршрутах міжобласного, міжміського й міжнародного сполучення</i>	до 1,5 % до 2 %	0,17 % вартості проїзду
комісійна винагорода регіональних філій	–	15 % страхового внеску
премія за високий стан безпеки перевезень	–	10 % страхового внеску
фінансування запобіжних заходів	–	50 % страхового внеску
<i>На маршрутах приміського сполучення</i>	до 3 %	0,16 % вартості проїзду
комісійна винагорода регіональних філій	–	15 % страхового внеску
премія за високий стан безпеки перевезень	–	15 % страхового внеску
фінансування запобіжних заходів	–	50 % страхового внеску
<i>На маршрутах швидкісних потягів</i>	до 3 %	0,12 % вартості проїзду
комісійна винагорода регіональних філій	–	15 % страхового внеску
премія за високий стан безпеки перевезень	–	15 % страхового внеску
фінансування запобіжних заходів	–	50 % страхового внеску

Джерело: результати конкурсного відбору. URL: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/342287.html>.

Як свідчать результати конкурсного відбору, встановлені тарифні ставки значно менші ніж ті, що містяться в Положенні, а залізничні підприємства отримують від 75 до 80 % від страхового внеску, який сплачують пасажери. Це означає, що в результаті тендера необхідно обрати таку страхову компанію, яка погодиться на такі умови.

Інформаційна база, яка формується на страховому ринку не містить статистичних даних по страхуванню від НВ на залізничному транспорті, оскільки відсутній поділ звітності цього виду страхування в розрізі видів транспорту. Оцінити обсяги коштів, які обертаються у сфері страхування від НВ на залізничному транспорті, можна тільки на основі кількості перевезених пасажирів і даних ПАТ «Укрзалізниця». Тому розрахунок динаміки показників, які характеризують сучасний стан страхування від НВ на залізничному транспорті, має обмежений та фрагментарний характер.

Якщо аналізувати сучасний стан страхування від НВ на транспорті загалом, то можна зробити висновок, що у структурі кількості договорів страхування протягом 2015-2017 рр. відбулись суттєві зміни. У 2015 р. кількість договорів, укладених за іншими видами страхування, перевищувала кількість договорів за страхуванням від НВ на транспорті на 17 %, а вже у 2016 р. кількість договорів за страхуванням від НВ на транспорті перевищила загальну кількість договорів, укладених за іншими видами страхування на 93 %, а у 2017 р. – на 63 %. Отже, страхування від НВ на транспорті – це вид страхового захисту, який найбільш поширений на вітчизняному страховому ринку та за яким укладається найбільша кількість договорів страхування. Слід зазначити, що близько 90 % договорів страхування укладається зі страховальниками – фізичними особами. У 2017 р. спостерігається ситуація, коли приріст загальної кількості договорів обов'язкового страхування від НВ на транспорті зменшується на -2,9 %, а приріст кількості договорів за цим же видом страхування укладених зі страховальниками – фізичними особами збільшується на +6,1 % (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

Динаміка кількості договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті

Показник	Рік				Темп приросту, %			
	2015	Питома вага, %	2016	Питома вага, %	2017	Питома вага, %	2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду	202 429,3	100	179 474,2	100	185 482,9	100	-11,3	+3,4
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, крім договорів обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од., у т. ч.:	109 106,8	54	61 272,8	34	70 658,2	38	-43,8	+15,3

Закінчення табл. 5.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
зі страхувальника-ми-фізичними особами	106 321,2	-	42 534,6	-	66 915,2	-	-60	+57,3
Кількість <i>договорів обов'язкового страхування</i> від нещасних випадків на транспорті, тис. од., у т. ч.:	93 322,5	46	118 198,4	66	114 824,7	62	+26,7	-2,9
зі страхувальника-ми-фізичними особами	86 265,3	-	93 770,4	-	99 523,4	-	+8,7	+6,1

Джерело: Консолідовані звітні дані Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

Динаміка показників страхового ринку свідчить про зменшення обсягів страхових премій зі страхування від НВ на транспорті, тоді як загалом за обов'язковими видами страхування страхові премії зростають. При цьому обсяги чистих страхових премій зі страхування від НВ на залізничному транспорті займають незначну частину в загальній сумі надходжень страховиків від страхування від НВ на транспорті та протягом досліджуваного періоду коливаються у діапазоні від 12,4 до 14,3 %.

Така питома вага чистих страхових премій за особистим страхуванням на цьому виді транспорту пояснюється не тільки загальним попитом на транспортні послуги, а й невеликими страховими тарифами, які були встановлені в результаті проведення конкурсного відбору та використовувались для визначення розміру страхових внесків (табл. 5.13).

Таблиця 5.13

Динаміка обсягів чистих страхових премій за обов'язковим особистим страхуванням від НВ на залізничному транспорті

Вид страхування	Чисті страхові премії, млн грн			Темп приросту страхових премій, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:					
<i>страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті</i>	10,2	10,5	10,9	102,9	103,8
Питома вага, %	14,3	12,4	14,3	-	-
Усього за обов'язковими видами страхування	4575,3	5260,0	5860,0	115,0	11,4

Джерело: Консолідовані звітні дані Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

Обсяги страхових виплат зі страхування від НВ на залізничному транспорті залишаються практично незмінними протягом досліджуваного періоду, але їхня питома вага у виплатах за особистим страхуванням від НВ на транспорті поступово зменшується й у 2017 р. становила 6,4 % (табл. 5.14).

Таблиця 5.14

Динаміка обсягів страхових виплат за обов'язковим особистим страхуванням від НВ на залізничному транспорті

Вид страхування	Чисті страхові виплати, млн грн			Темп росту страхових виплат, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	4,4	4,8	4,7	109	98
<i>страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті</i>	0,31	0,30	0,30	97	100
Питома вага, %	7,0	6,3	6,4	90	102
Усього за обов'язковими видами страхування	1333,6	1757,9	2232,1	131	127

Джерело: Консолідовані звітні дані Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

Аналіз рівня страхових виплат за особистим страхуванням від НВ на залізничному транспорті свідчить про низьке його значення, навіть у порівнянні з рівнем страхових виплат за всіма видами транспорту. Так, у 2015 р. показник страхових виплат становив тільки 3,0 %, у 2016-2017 рр. спостерігається зменшення до 2,8 %. Тоді як у цілому за особистим страхуванням від НВ на транспорті рівень страхових виплат у 2017 р. залишається на рівні 6,2 %. При цьому слід зазначити, що за всіма обов'язковими видами страхування рівень страхових виплат зростає і за період 2015-2017 рр. збільшився з 29,1 до 38,1 %, (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Динаміка рівня страхових виплат за обов'язковим особистим страхуванням від НВ на залізничному транспорті

Вид страхування	Рівень страхових виплат, млн грн			Темп росту рівня страхових виплат, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	6,2	5,7	6,2	91,9	108,8
<i>страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті</i>	3,0	2,9	2,8	96,7	96,6
Питома вага, %	48,4	50,9	45,2	105,2	88,8
Усього за обов'язковими видами страхування	29,1	33,4	38,1	114,8	114,1

Джерело: Консолідовані звітні дані Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

За результатами детального розгляду умов обов'язкового особистого страхування від НВ на залізничному транспорті та аналізу показників його реалізації можна зробити такі висновки:

1. Страховий захист пасажирів від НВ на залізничному транспорті був введений для забезпечення захисту пасажирів, які користуються цим видом транспорту. Важливим завданням було забезпечити всеохоплюючий характер цього виду страхування та простоту його застосування, тому страховим полісом і виступає залізничний квиток.

За таких умов, *застрахованими* та *страхувальниками* при страхуванні від НВ на залізничному транспорті є *пасажир*, які самостійно себе убезпечують на випадок нанесення шкоди їх життю, здоров'ю та працездатності протягом поїздки залізницею. Залізничні підприємства виступають у ролі посередників і отримують не тільки комісійну винагороду, а і премію за високий стан безпеки перевезень та кошти для фінансування запобіжних заходів (табл. 5.11). Отже, за рахунок пасажирів страхові компанії фінансують проведення системи заходів із забезпечення безпеки перевезень на залізничному транспорті. Але такий механізм формування залізнично-страхових відносин сприяє формуванню шахрайських схем і використанню не за призначенням коштів, отриманих залізничними підприємствами.

2. У процесі реалізації страхування пасажирів від НВ на залізничному транспорті, перевізники зацікавлені в укладанні все більшої кількості страхових договорів і видачі страхових полісів (квитків). Зацікавленість залізничних підприємств зростає тому, що частина внесків повертається залізничним підприємствам і чим менше буде страхових випадків на залізничному транспорті, тим більшу суму вони отримують. Таким чином, інтереси залізничних перевізників переважають над інтересами пасажирів, і тому обов'язкове страхування від НВ на залізничному транспорті не завжди забезпечує відповідного та гарантованого відшкодування шкоди, заподіяної при перевезенні пасажирів.

3. За результатами порівняння обсягів страхових внесків та рівня страхових виплат із страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті, можна зробити висновок, що цей вид страхування більше використовується не для захисту пасажирів, а для отримання прибутку.

4. Механізм конкурсного відбору страхових компаній для забезпечення страхового захисту пасажирів на залізничному транспорті теж відрізняється непрозорістю та сприяє монополізації страхування обмеженою кількістю страхових компаній. Також непрозорим є використання коштів, які акумулюються в результаті організації особистого страхування на залізничному транспорті.

5. Виникають проблеми з можливістю відшкодування страхових виплат пасажирам, які мають право на безкоштовний проїзд без сплати страхового платежу та без отримання ними страхового полісу, оскільки страхові виплати здійснюються тільки при наявності квитка на проїзд. За відсутності на залізничному квитку прізвища застрахованої особи можуть породжуватись шахрайські схеми для отримання страхових виплат за участю працівників залізниць.

6. Страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті передбачає убезпечення не тільки пасажирів, а і працівників залізничних підприємств, що дублює загальнообов'язкове державне соціальне страхування від НВ випадків на виробництві. Тому підприємства залізничного транспорту можуть не використовувати таку можливість убезпечення працівників, оскільки в такому випадку в системі залізнично-страхових вони виступають страхувальниками і повинні сплачувати страхові внески.

Враховуючи всі недоліки використання особистого страхування для убезпечення пасажирів на залізничному транспорті, пропонується використовувати страхування відповідальності перевізника за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю пасажирів та третіх осіб як надійний та реальний механізм захисту.

Міністерством інфраструктури розроблено проект Закону № 3732 «Про внесення змін до деяких законів України щодо обов'язкового страхування відповідальності перевізника за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю пасажирів і третіх осіб» та зареєстрований у Верховній Раді від 28 грудня 2015 р.

У закордонній практиці законодавством закріплено обов'язкове страхування цивільної відповідальності перевізника за нанесення шкоди життю, здоров'ю та майну пасажирів. Міжнародний досвід показує, що запровадження цього виду страхування забезпечує своєчасну та адекватну компенсацію шкоди постраждалим пасажирам і збереження фінансової стабільності перевізників. У країнах Європи та пострадянського простору в останні роки прийняті закони про обов'язкове страхування відповідальності перевізника перед пасажирами.

Вважається, що обов'язкове страхування цивільної відповідальності залізничного перевізника перед пасажирами є більш ефективним механізмом, ніж існуюче обов'язкове особисте страхування пасажирів на залізничному транспорті. Страхування відповідальності перевізників забезпечує дієвий страховий захист інтересів залізничних підприємств у випадку, коли необхідно компенсувати шкоду, заподіяну потерпілим – пасажирам і третім особам. Такий підхід підвищує соціальну відповідальність підприємств залізничного транспорту перед пасажирами та іншими постраждалими особами. Упровадження нового механізму страхування відповідальності перевізника повинно створити умови за яких не буде можливості формувати схеми, оскільки залізничні підприємства в системі страхових відносинах є страхувальниками та зацікавлені в надійності та відповідальності страховиків.

Список використаних джерел

1. Дикань В., Кондратенко Д. Аналіз сучасного стану розвитку обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 86–90.

2. Пасажирів Укрзалізниці у 2016 р. страхуватимуть СК «Інтер-Поліс» та «Арсенал Страхування». URL: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/342287.html>.

3. Про затвердження Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 серпня 1996 р. № 959. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-96-p>.

4. Розмір виплати застрахованим пасажирам залізничного транспорту встановлений постановою КМУ і не залежить від суми страхового збору в квитку. URL: http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/454438.

5. Сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.htm>.

6. Укрзалізниця для страхування пасажирів вибрала офшор. URL: <http://ukranews.com/ua/news/427628-ukrzaliznycya-dlya-strakhuvannya-pasazhyriv-vybrala-ofshor-zmi>.

7. Укрзалізниця проводить конкурс з відбору страховика для страхування пасажирів. URL: http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/424247.

8. «Укрзалізниця» оприлюднила список компаній-претендентів на страхування пасажирів. URL: <https://economics.unian.ua/transport/993395-ukrzaliznitsya-oprilyudnila-spisok-kompaniy-pretendentiv-na-strakhuvannya-pasajiriv.html>.

5.7. Трансдисциплінарна методологія дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації

У сучасних геополітичних умовах стало очевидним, що питання національної економічної безпеки пов'язані не стільки з впливом внутрішніх факторів, скільки із зовнішніми чинниками. В умовах глобалізації та вирування пристрастей на геополітичній арені основними загрозами формування достатнього рівня економічної безпеки країни стали саме зовнішні виклики. До останніх належать нерівномірність економічного розвитку глобального економічного простору, зростаючий тиск транснаціоналізації світового господарства, диктат міжнародних регулюючих структур, низький рівень конкурентоспроможності національної економіки тощо.

Саме тому пріоритетним напрямом сучасної науки повинно стати дослідження глобалізаційних аспектів гарантування економічної безпеки держави. Особливо доцільним вважаємо культивування *трансдисциплінарних наукових досліджень* (термін запропоновано у 1970 р. Жаном Піаже) у цій площині. Трансдисциплінарність передбачає сферу досліджень, яка формується за межами дисциплінарних відмінностей (або над ними), враховує специфіку сучасного й постсучасного продукування знань як цілісного, комплексного процесу.

Слід зауважити, що в методології сучасних досліджень, у тому числі економічних, стало вже загальноприйнятим впровадження *міждисциплінарності*. Проте це більш вузький «коридор» світосприйняття, який ставить перед собою завдання інтеграції знань і методів кількох дисциплін для вирішення окремо визначеної проблеми. За умов проходження такого «коридору» напруженість методологічних запозичень та загального інструментарію дослідження зазвичай зберігається, тобто не формується новий, інтегрований погляд, який і в подальшому буде залишатися конструктивним. Впровадження трансдисциплінарного методологічного підходу відкриває перспективи визначення факторів формування позитивних або негативних явищ під впливом глобалізації на державному та міжнародному рівні та систему відповідних заходів реагування щодо гарантування національної економічної безпеки.

Загалом ми поділяємо позицію науковців, які вважають, що поняття національної економічної безпеки країни передбачає відповідність достатньо прозору колу критеріїв її досягнення:

- **високий рівень самодостатності економіки** – забезпеченість її природними, фінансовими, інвестиційними, інноваційними ресурсами та відповідний рівень розвитку та ступінь адаптивності людського капіталу;

- **економічну самостійність і незалежність**, яка насамперед повинна проявлятися в можливості здійснення контролю над власними ресурсами, спроможності залучати й утримувати міжнародний капітал на власній території з обов'язковим висуненням інвестиційних умов щодо суголосності інтересів закордонних інвесторів і національних економічних інтересів, а також у максимально можливому використанні конкурентних переваг у міжнародному середовищі;

- **стабільність і стійкість економіки**, тобто надійність усіх елементів економічної системи, як загалом, так і окремих її компонентів, створення гарантій підприємницької діяльності, інституціонально забезпеченої системи стримування впливу дестабілізуючих факторів;

- **потенційні можливості та мобільну готовність до стратегічного інноваційного розвитку**, що передбачає створення умов для здійснення постійної модернізації виробництва, реалізації ефективної інвестиційної та інноваційної політики з урахуванням кон'юнктури міжнародного економічного середовища [1; 2].

В умовах глобалізаційних викликів найгостріше питання для вибору моделі національної економічної безпеки – це вибір пріоритетів розвитку. Багатогранність проблем економічної безпеки в умовах глобалізації вимагає комбінування якісних та кількісних методів. Зокрема, великі проекти, присвячені вибору економічних пріоритетів в умовах глобалізації, потребують нових підходів, які забезпечують отримання об'єктивних оцінок, заснованих на кількісному аналізі емпіричних даних – статистичних індикаторів, патентної статистики, бібліометричної інформації.

Щодо трансдисциплінарності методології дослідження проблем національної економічної безпеки за умов глобального взаємовпливу чинників розвитку господарських систем, яскраво кристалізуються переваги методу «Форсайт». Як відомо із сучасної методології наукових досліджень, сутність методу «Форсайт» (від англ. Foresight — «погляд у майбутнє») полягає в систематизованій спробі зазирнути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки та суспільства з метою ідентифікації зон стратегічних досліджень та появи нових високих технологій, що подають надії приносити найбільші суттєві ефекти. Методологія «Форсайт» активно використовується для довгострокового прогнозування розвитку науки та технологій у розвинених країнах. Уже не викликає сумнівів, що метод «Форсайт» зарекомендував себе як найефективніший інструмент для визначення пріоритетів у галузі науки та технологій як драйверів розвитку національної економіки.

Треба зауважити, що у 2015 р. під керівництвом ректора Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», академіка НАН України М. Згуровського на основі проведеного колективом науковців інституту дослідження із залученням зовнішніх експертів та за участі Міжнародної ради з науки, Комітету із системного аналізу при Президії НАН України, Інституту прикладного системного аналізу НАН України і МОН України, Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку розроблено **«Форсайт економіки України на середньостроковому (до 2020 року) та довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах»** [3].

Підкреслимо, що вказані розробки для України засновані на аналізі позицій України в глобальному середовищі, які надаються міжнародними експертами. Найпопулярнішими дослідженнями, які використовують кількісні та якісні методи оцінювання конкурентоспроможності країн, є Щорічник світової конкурентоспроможності Інституту менеджменту й розвитку та Доповідь про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, які й

використані у проекті КПІ. Оскільки вказаний вище «Форсайт» для України складався, орієнтуючись на рейтинг 2014–2015 рр., ми порівняємо наведені у розробці параметри з новітніми даними 2017–2018 рр.

Отже, традиційно Всесвітнім економічним форумом складається рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 (The Global Competitiveness Index). Нагадаємо, що Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал»), які об'єднані трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення».

За даними 2017–2018 рр., рейтинг традиційно очолила Швейцарія. До десятки найконкурентоспроможніших країн, як і в попередньому рейтингу, увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія. Україна цього року посіла 81-е місце серед 137 країн світу (проти 85-го у 2017 р.). Узагальнено за рубриками: інституції – 118-е місце, інфраструктура – 78-е, макроекономічне середовище – 121-е, охорона здоров'я та початкова освіта – 78-е, розвиток фінансово ринку – 120-е, ефективність ринку товарів – 101-е, відповідність бізнесу сучасним умовам – 90-е [4]. Більш детально й систематизовано позиції України в зазначеному рейтингу відображено в табл. 5.16 та 5.17.

Почнемо з позитивних оцінок нашої країни на міжнародній арені. Оптимістичним є той факт, що основні конкурентні переваги України відносяться до якості людського капіталу (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

*Оцінка якості людського капіталу України
як основної конкурентної переваги, 2018 р.*

№ з/п	Параметр оцінки	Місце у світовому рейтингу (WEF)	
		2014-2015	2017-2018
1	Якість освітньої системи	72	56
2	Якість фундаментальної математичної та природничої підготовки	30	27
3	Рівень вищої освіти (зарахування)	13	16
4	Рівень середньої освіти (зарахування)	41	51
5	Рівень початкової освіти (зарахування)	31	62
6	Якість початкової освіти	40	42
7	Доступ до Інтернету в навчальних закладах	67	44
8	Здатність до інновацій	82	51
9	Якість науково-дослідних інститутів	67	60
10	Наявність учених та інженерів	48	25

Джерело: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

Отже, викликає певний оптимізм, що незважаючи на всі труднощі трансформаційного періоду, Україна залишає за собою досить міцні конкурентні позиції за показниками якості людського капіталу (табл. 5.16).

Цікавість, до речі, викликає той факт, що незважаючи на те, що за рейтингом МВФ (опублікованого восени 2018 року) наша країна посіла лише 133-є місце у світі за рівнем виробництва ВВП на душу населення (2,300 дол. на 1 особу), за показниками *розміру внутрішнього ринку* ми посідаємо 48-е місце (у 2014-2015 рр. – на 37-е), за показниками розміру іноземного ринку ми обіймаємо 39-у позицію. Такі дані слабо корелюються між собою з економічного погляду і, на наш погляд, тільки засвідчують високий рівень тінізації господарства.

Викликає дуже велике занепокоєння, що згідно з оцінкою міжнародних експертів, найбільш серйозні загрози конкурентоспроможності країни в сучасних умовах пов'язані (прямо чи опосередковано) із системою державного управління. Так, найбільш слабкі позиції України демонструють інституції (насамперед державні установи), стан фінансової системи, рівень довіри до банків, демотивуючий стан податкової системи, здатність держави залучати та утримувати талановитих особистостей тощо (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

*Найбільш слабкі позиції України в рейтингу
глобальної конкурентоспроможності, 2018 р.*

№ з/п	Параметр оцінки	Місце у світовому рейтингу (WEF)	
		2014-2015 рр. (144 країни)	2017-2018 рр. (137 країн)
1	Етика й корупція (державні установи)	135	128
2	Право власності (державні установи)	120	117
3	Зловживання впливом (державні установи)	131	129
4	Безпека (рівень злочинності)	124	106
5	Підзвітність приватних установ	127	111
6	Якість доріг	139	130
7	Інфляція, зміна за рік, %	75	129
8	Державний борг, % від ВВП	66	112
9	Конкуренція	125	109
10	Вплив оподаткування на стимули до роботи	135	124
11	Здатність країни утримувати таланти	132	129
12	Здатність країни залучати таланти	130	106
13	Доступність фінансових послуг	123	120
14	Міцність банків	138	135
15	Наявність новітніх технологій	114	111
16	Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	96

Джерело: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

Отже, на жаль, незважаючи на незначні покращення, у 2018 році Україна має найгірші позиції за оцінкою (табл. 5.17) міцності банків (130-е місце), за регулюванням фондових бірж (134-е місце), за якістю доріг (130-е місце), за інфляційними змінами та за здатністю країни утримувати таланти (129-е місце), за захистом права власності (128-е місце). Негативними факторами для

ведення бізнесу визначено (у порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, високий рівень державної бюрократії, неефективне регулювання валютного ринку, погану етику робочої сили, недостатню державну підтримку інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я [4].

Тільки за 2018 рік згідно з даними дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (-13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, причому в торішньому наша держава погіршила за ним свої позиції аж на 17 пунктів. Також Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу (-9 пунктів), інфраструктурної (-3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку (-2 пункти).

Отже, ми розглянули ті сильні й слабкі позиції України, які зазначені в рейтингах Всесвітнього економічного форуму та були включені до кола проблем вказаного вище «Форсайту України» [3]. Ми дуже поважаємо позицію колективу науковців КПП (не в усьому її поділяючи), проте детально не описуємо використаний ними алгоритм «Форсайту», зважаючи на досить креативне його подання на сайті, посилання на який зроблено в цьому дослідженні. Однак сам підхід до вже визнаної науковим товариством ідеї «трикутника Форсайт» (креативність, експертиза, взаємовигідність), як своєрідної альтернативи класичному прогнозуванню, використаний у вказаному дослідженні, у сучасних умовах нарощування впливу факторів глобалізації на національні економічні системи теж зазнає суттєвих змін [5; 6]. Ще у роботах Р. Поппера запропоновано доповнити «трикутник» ще однією вершиною – доказовість, перетворивши його на «ромб», що в інтерпретованому автором вигляді візуально представлено на рис. 5.9 (Foresight Diamond) [7; 8; 9].

Основою методологічного каркаса «Форсайт-проектів» є:

- 1) сканування – детальний аналіз основних проблем по конкретній темі дослідження;
- 2) метод Дельфі – масштабне дослідження з метою оцінки ймовірності появи й можливого ефекту факторів, виявлених у процесі сканування;
- 3) Wild-cards – семінар із визначення можливих подій, які можуть радикально змінити ймовірний перебіг подій;
- 4) панелі громадян – виявлення найважливіших проблем з погляду суспільства;
- 5) експертні панелі – вузькі групи експертів обговорюють варіанти майбутнього на основі результатів, отриманих на попередніх стадіях;
- 6) SWOT – синтез результатів проекту в термінах наявних сильних і слабких сторін і майбутніх можливостей і загроз.

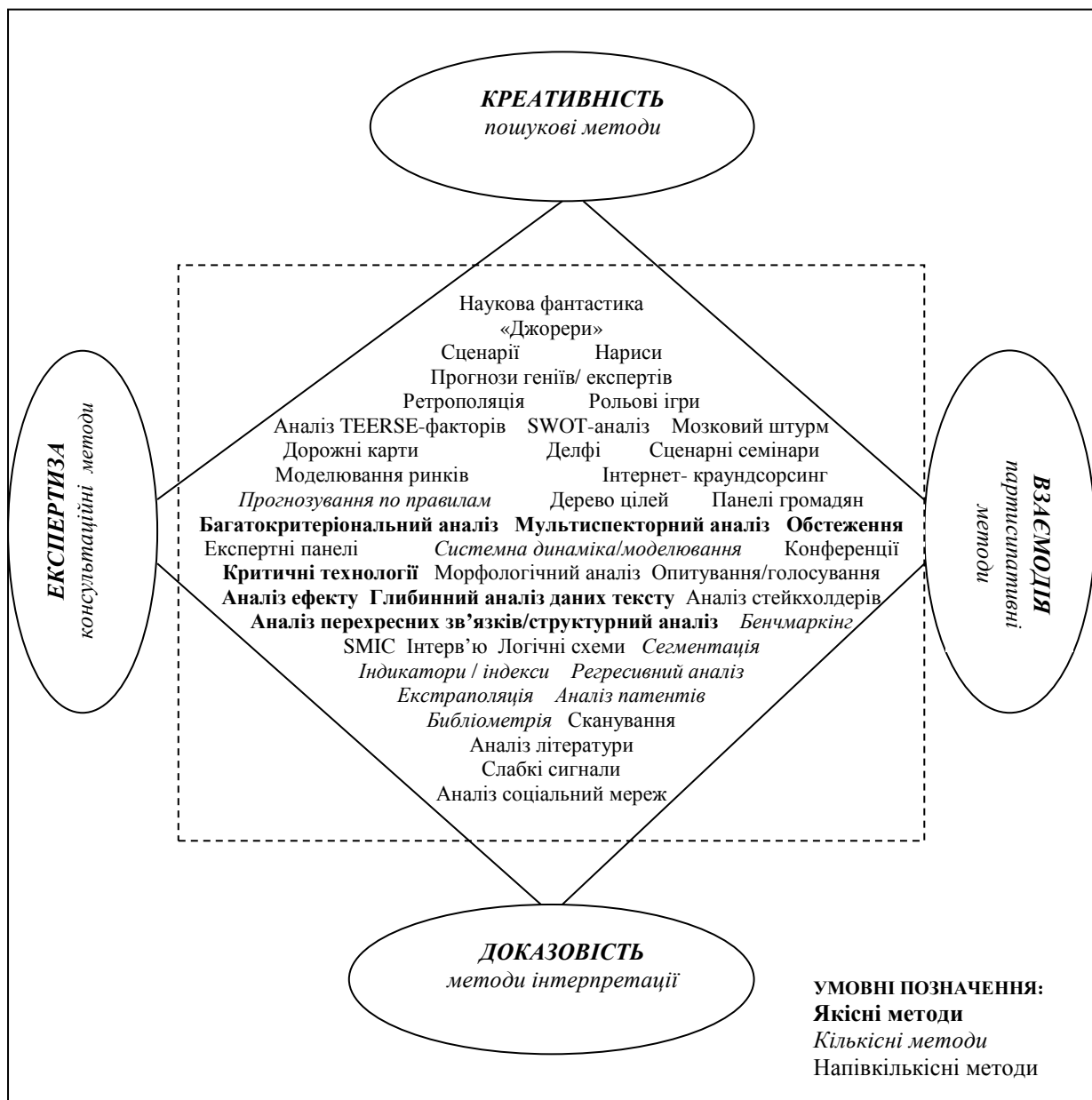


Рис. 5.9. Графічна інтерпретація концепції «Ромб-Форсайт» Р. Поттера

Основна перевага методу «Форсайт» у його трансдисциплінарності, що дозволяє руйнувати стереотипи тієї чи іншої галузі знання. Цей метод дає змогу втілити на практиці взаємодію громадськості, науки, бізнесу та влади у визначенні стратегічних орієнтирів вирішення найбільш гострих проблем місцевого, регіонального національного розвитку, а також галузевих та секторальних проблем.

Кожен із методів, включених до «ромба» (рис. 5.9) тією чи іншою мірою «тяжіє» до одного чи іншого кута ромба, що символізує одне з чотирьох джерел знань: творчість (*creativity*), знання та досвід залучених фахівців (*expertise*), взаємодія (*interaction*) і доказові дані (*evidence*). Кожен із типів методик має свої переваги та обмеження.

Зокрема, застосування *творчих інструментів* вимагає оригінального мислення й певної уяви. *Емпіричні методи* ґрунтуються на знаннях і компетенціях фахівців у тих чи інших предметних сферах. *Інтерактивні методика* ви-

користуються для отримання додаткової інформації від осіб, які не є експертами. Застосовують сценарні семінари, голосування та опитування, панелі населення й аналіз стейкхолдерів. *Доказові механізми* є фундаментальними інструментами сканування, пояснення та прогнозування явищ, оцінки фактичного стану наукових проблем, ефектів технологій. У цій категорії найбільш поширені бенчмаркінг, бібліометрія, глибинний аналіз інформації, інтерпретація статистичних індикаторів. Важливим принципом вибору методів для конкретного Форсайт-проекту є наявність усіх зазначених аспектів у межах одного проекту, при цьому послідовність застосування обраних методів може бути різною. Нині суттєво зростає роль «доказових» методів, що забезпечують об'єктивність оцінок, заснованих на кількісному аналізі емпіричних даних – статистичних індикаторів, патентної статистики, бібліометричної інформації та ін.

Досвід розвинених країн показує, що не існує універсальної методики «Форсайт», вона не є статичною процедурою, а перебуває в постійному розвитку. Оскільки у «Форсайті» найбільше значення має процес, а не остаточний результат, то й відсутні чіткі показники його ефективності. Кожна країна адаптує цей підхід до своїх умов з урахуванням національних інтересів, використовуючи різні методики прогнозування майбутнього. Необхідно орієнтуватися на те, що прогноз – це певний крок від минулого до майбутнього. А «Форсайт» навпаки – рух майбутнього до сьогодення. Тобто драйвери сьогодення не є визначальними у виборі шляхів розвитку. Йдеться про активний пошук альтернативних шляхів розвитку. Справедливо констатувати, що в такий спосіб задіяні всі важелі ідеології економічного поступу певної територіальної локалізації (країни, регіону, групи країн, що складають макрорегіон світу).

Тобто прогнозування виходить з наявного стану певної системи. Тоді як завдання «Форсайту» – передбачити майбутнє, зважаючи на розуміння діапазону функцій та потенціалу системи, що є об'єктом проектування. Тут важко не погодитись із фундаторами й адептами методології «Форсайт», які вважають її ідеологічною. Адже йдеться про «цільове» бачення майбутнього, яке формується на основі узгодження позицій осіб, які приймають рішення з компетентними експертами з метою відповіді на актуальні виклики сучасності для досягнення поставлених цілей.

Вивчення трансдисциплінарного інструменту «Форсайт» та його подальше впровадження особливо важливе для економіки України, оскільки допомагає визначити передумови не тільки для пристосування до умов майбутнього, на чому зосереджені інші методи прогнозування, а й передбачає можливість цільового впливу на економічні тенденції для досягнення чи запобігання певних майбутніх процесів та явищ.

Доречно ще раз підкреслити, що в 90-х роках уряди Великобританії, США, Японії, Німеччині та Австралії почали активно застосовувати «Форсайт», а уже на початку XXI сторіччя кількість держав, які застосовували цю методику, перевищила 40 країн. Нині в країнах Європи витрачається до 500 млн євро на проведення таких досліджень. Важливим є те, що «Форсайт» набуває поширення не тільки у високорозвинених країнах, але й у постсоціалістичних країнах Східної Європи (в Угорщині, Чехії, Польщі) [10; 11]. Причому ці-

каво, що успішно складений «Форсайт» сприяє вирішенню проблем моделювання майбутнього як на локальному, так і на макроекономічному рівні, у тому числі в процесі реформування інституціональної сфери.

Отже, з огляду на найбільш поширене в науковій літературі розуміння сутності «Форсайту» за авторством британського вченого Бена Мартіна, який трактує такий методичний підхід як систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки й суспільства, щоб визначити **стратегічні напрями досліджень і нові технології, які здатні принести найбільші соціально-економічні блага**, загострюється увага до інституціональних аспектів забезпечення поступу країни. Адже довгострокові перспективи розвитку науки, технологій і суспільства взагалі не можуть бути реалізовані без участі та фінансової підтримки держави.

У цьому плані вважаємо за доцільне навести такі міркування. Ми поділяємо переконання тих науковців, які вважають суттєвою помилкою України (як і інших пострадянських республік), що в початковий трансформаційний період була абсолютизація ринкових важелів впливу та майже повне ігнорування ролі держави як інституту. Проте згодом, після катастрофічних провалів задекларованих реформ, розрахованих на «всесилля» ринкових регуляторів, держава знову перетворилася на інститут, що продукує імпульси трансформацій. Більше того, стало спостерігатися надмірне втручання держави за допомогою так званого «ручного управління» в уже складену ринкову систему – недосконалу, багато в чому викривлену, але загалом побудовану на інституті приватної власності [1–3].

Складність формування сучасної системи інститутів ринково-державної інфраструктури багато в чому пояснює слабкі конкурентні позиції України на світовій арені. Саме слабкість таких інститутів призводить до хибних рішень щодо вибору траєкторій розвитку в несприятливі періоди кон'юнктури світових фінансових ринків, що неминуче відбивається на національних економіках усіх країн, задіяних у глобальній економічній взаємодії. Так, в азійських країнах фінансова криза 1997–1998 рр. спровокувала масштабні інституціональні реформи, спрямовані на усунення проблем, що виникли. Україна, як засвідчують фахівці, у цьому випадку скористалася рецептами та ідеологією МВФ, що у своїх рекомендаціях уникає навіть згадки про інституціоналізм та інституціональні чинники перетворень [1].

Ми поділяємо позицію науковців, які вважають, що антикризовий імунітет держави можуть забезпечити два основних блоки: 1) фінансові інститути, що забезпечують фінансування довгострокових інноваційних проєктів; 2) інститути трансформації «коротких» грошей у «довгі», завдяки підвищенню рівня довіри населення до ринку фінансових послуг та налагодженню системної взаємодії фінансових посередників інвестиційних, страхових та пенсійних фондів, а також банківського сектору, які загалом формують механізм самозабезпечення та саморегуляції фінансових потоків в економіці [1; 12]. Тільки на цій основі можливо забезпечити становлення національної інноваційної системи, яка здатна інтегруватися у світовий технологічний простір, пам'ятаючи, що нестійкість глобальної економіки, як ніколи, актуалізує проблему економічної безпеки.

Корисно звернення до позиції японської школи Сабуро Окіти, який розглядав економічну безпеку значно ширше, ніж сучасні західні теорії, роблячи акценти саме на інституціональних аспектах. Зокрема економічна безпека розглядається як система інструментів пом'якшення суперечностей між суб'єктами економічної діяльності. Нагадаємо, що С. Окіта вважається батьком японського економічного дива, був розробником плану подвоєння національного доходу японської економіки («Плану Ікеда»), в якому було посилено розвиток соціального капіталу, форсовано зростання виробництва, насамперед, експортноорієнтованих галузей і технологічного прогресу, збереження соціальної стабільності та подолання дуальності економіки [13].

Нині України має багато суперечностей: між інститутами держави та інститутами ринку; між національними товаровиробниками, в умовах встановлення атмосфери нездорової конкуренції, яку нерідко провокує сама держава, лобіюючи інтереси тих чи інших олігархічних кланів; між національними товаровиробниками та закордонними інвесторами, що діють в економіці України (у тому числі ТНК). І тому стратегічні цілі інноваційного розвитку як основного чинника досягнення глобальної конкурентоспроможності країни та забезпечення її економічної безпеки просто відсуваються на другий план. Проте сучасний конкурентний стан країни визначають не тільки за кількісними показниками, але й за якісними параметрами соціально-економічного розвитку. Зростаючого значення для національної економічної безпеки набуває саме міжнародна конкурентоспроможність країни, її інноваційний і технологічний потенціал, здатність вирішувати регіональні проблеми та адекватно реагувати на виклики глобалізованого світу. Поступ у цьому напрямі актуалізує необхідність створення інститутів детермінованого стратегічного «Форсайту». Адже, щоб рухатись вперед, потрібні чітко окреслені та науково обґрунтовані сценарії майбутнього, причому ці сценарії повинні мати трансдисциплінарну основу, залучення неупереджених експертів та широке поле зацікавлених сторін, включених до обговорення стратегічних перспектив розвитку країни та гарантування її економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція. Нові явища, тенденції та чинники розвитку. Київ: КНЕУ, 2008. 223 с.

2. Дудка Ю. П. Конкурентоспроможність економіки та економічна безпека України: проблеми взаємодії та взаємозв'язку у форматі неоліберальної парадигми глобалізації. *Вісник ХНУ*. 2009. Т. 3, № 4. С. 177–182.

3. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. URL: <https://www.slideshare.net/dlubkin/20152030>.

4. Індекс глобальної конкурентоспроможності України. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

5. Федулова Л. І. Форсайт: сучасна методологія технологічного прогнозування. *Економіка і прогнозування*. 2008. № 3. С. 106–120.

6. Третьяк В. П. Форсайт как технология предвидения. *Экономические стратегии*. 2009. № 8. С. 52–59. URL: http://www.inesnet.ru/wp-content/mag_archive/2009_08/ES2009-08-tretyak.pdf.
7. Popper R. Methodology Common Foresight Practices & Tools. *International Handbook of Foresight and Science Policy: Theory and Practice*. Edward Elgar, 2007.
8. Поппер Р. Мониторинг исследований будущего. *Форсайт*. 2012. Т. 6, № 2. С. 56–74.
9. Дунда С. П., Ковтун О. С. Технологія Форсайт як інструмент стратегічного менеджменту. *Молодий вчений*. 2017. №12(52). С. 612–616.
10. Кравець Р. А. Іноземний досвід макроекономічного моделювання економічних процесів. *Збірник тез: „Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення”*. Тернопіль: Тайп, 2014. № 1. С. 43–45.
11. Кравець Р. А. Іноземний та вітчизняний досвід застосування форсайт-досліджень як засобу інноваційного розвитку фінансово-економічних систем. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 50–62.
12. Дубина М. В. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: теорія, методологія, практика: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 667 с.
13. Япония, открытая миру / рук. проекта Э. В. Молодякова. Москва: АИРО–XXI, 2007. 308 с.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ	
1.1. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування)	<p style="text-align: center;"><i>Ільчук Валерій Петрович,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p style="text-align: center;"><i>Шпомер Тетяна Олександрівна,</i> асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.2. Теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища	<p style="text-align: center;"><i>Шишкіна Олена Вікторівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.3 Науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні	<p style="text-align: center;"><i>Парубець Олена Миколаївна,</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p style="text-align: center;"><i>Сугоняко Дмитро Олександрович,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.4. Концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем	<p style="text-align: center;"><i>Дерій Жанна Володимирівна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.5. Баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління	<p style="text-align: center;"><i>Грущинська Наталія Миколаївна,</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування Навчально-наукового інституту неперервної освіти Національного авіаційного університету</p>
1.6. Теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами	<p style="text-align: center;"><i>Ус Марина Ігорівна,</i> кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця</p>
1.7. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції	<p style="text-align: center;"><i>Акименко Олена Юріївна,</i> кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.8. Теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформаційних зрушень	<p style="text-align: center;"><i>Крищенко Світлана Олександрівна,</i> старший викладач кафедри економіки, маркетингу та бізнес-адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій</p>
1.9. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України	<p style="text-align: center;"><i>Холявко Наталія Іванівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету</p>

РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	
2.1. Зміст та роль фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки	<i>Кальченко Ольга Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету
2.2. Механізм формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання	<i>Селіверстова Людмила Сергіївна,</i> доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ <i>Пархацька Ольга Миколаївна,</i> здобувач Чернігівського національного технологічного університету
2.3. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України	<i>Педченко Наталія Сергіївна,</i> доктор економічних наук, професор, перший проректор ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» <i>Стрілець Вікторія Юріївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
2.4. Системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку	<i>Овчарук Вадим Володимирович,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка» <i>Вівчар Олександра Йосипівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
2.5. Інструментарій та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках	<i>Сергієнко Олена Андріанівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри комерційної, торговельної та підприємницької діяльності Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» <i>Горошко Алла Сергіївна,</i> кандидат економічних наук, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ УБС
2.6. Концептуальні засади реінновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку	<i>Лівінський Анатолій Іванович,</i> кандидат сільськогосподарських наук, доцент, доцент кафедри генетики, розведення та годівлі сільськогосподарських тварин Одеського державного аграрного університету
2.7. Еколого-економічна оцінка ефектів від розвитку відновлюваної енергетики	<i>Рязанова Наталія Олексіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку та банківської справи ДЗ «Луганський національний університет ім. Т. Шевченка»

<p>2.8. Прикладні рішення ефективного розвитку морегосподарського комплексу України</p>	<p><i>Вдовенко Наталія Михайлівна,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p> <p><i>Павленко Марина Миколаївна,</i> асистент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ</p>	
<p>3.1 Роль науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу</p>	<p><i>Товстиженко Олена В'ячеславівна</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Сіренко Крістіна Юріївна</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін Академії державної пенітенціарної служби</p>
<p>3.2 Фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації</p>	<p><i>Шуплат Олена Михайлівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри корпоративних фінансів та контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»</p>
<p>3.3 Дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області)</p>	<p><i>Педченко Наталія Сергіївна,</i> доктор економічних наук, професор, перший проректор ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»</p> <p><i>Кімуржій Марія Іванівна,</i> заступник директора з навчальної та навчально-виробничої роботи Білгород-Дністровського економіко-правового коледжу Полтавського університету економіки і торгівлі</p>
<p>3.4 Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств</p>	<p><i>Ковальчук Віктор Анатолійович,</i> доктор технічних наук, професор, професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького національного університету</p> <p><i>Бондарчук Ольга Михайлівна,</i> кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького національного університету</p> <p><i>Ковальчук Тамара Михайлівна,</i> кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри вищої математики Криворізького національного університету</p> <p><i>Лашкун Ганна Анатоліївна,</i> асистент кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького національного університету</p>

3.5 Матрична модель вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств	<p><i>Сорочак Олег Зіновійович,</i> кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій національного університету «Львівська політехніка»</p> <p><i>Квак Світлана Анатоліївна,</i> асистент кафедри статистики Львівського національного університету імені Івана Франка</p>
3.6 Аналітичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю	<p><i>Барабаш Наталія Степанівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету</p> <p><i>Мищенко Анна Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансового аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету</p> <p><i>Ріпа Тетяна Вікторівна,</i> викладач циклової комісії облікових дисциплін та маркетингу Торговельно-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету</p>
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
4.1. Структура та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку	<p><i>Гернего Юлія Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»</p>
4.2. Науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні	<p><i>Дубина Максим Вікторович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, доцент банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Тарасенко Артем Валерійович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Тарасенко Олена Олександрівна,</i> асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
4.3. Теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг	<p><i>Жаворонок Артур Віталійович,</i> кандидат економічних наук, асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p>
4.4. Підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку	<p><i>Федишин Майя Пилипівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича</p>

<p>4.5. Стан та тенденції розвитку ринку страхування життя</p>	<p><i>Гембарська Наталія Євгеніївна</i> кандидат економічних наук старший викладач кафедри фінансів, обліку та аналізу Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»</p> <p><i>Фаринович Ірина Володимирівна</i>, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, обліку та аналізу Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»</p>
<p>4.6. Аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України</p>	<p><i>Самородов Борис Вадимович</i>, доктор економічних наук, професор, директор Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»</p> <p><i>Семенцов Руслан Володимирович</i>, здобувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»</p>
<p>РОЗДІЛ 5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ</p>	
<p>5.1. Форензик у системі консалтингу з безпеки підприємств</p>	<p><i>Примостка Олена Олександрівна</i>, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана</p>
<p>5.2. Стрес-тестування як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання</p>	<p><i>Садчикова Ірина Володимирівна</i>, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Лавров Руслан Валерійович</i>, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>5.3. Застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства</p>	<p><i>Нехай Валентин Анатолійович</i>, кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Нехай Валентин Валентинович</i>, асистент кафедри інформаційних технологій та програмної інженерії Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>5.4. Концептуальні засади ідентифікації та систематизації ризиків ринку органічної продукції</p>	<p><i>Штирхун Христина Ігорівна</i>, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>

<p>5.5. Фінансові інструменти запобігання ризиків на туристичному ринку України</p>	<p><i>Романова Анна Анатоліївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Чернігівського національного технологічного університету, народний депутат України</p>
<p>5.6. Страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній</p>	<p><i>Панченко Олена Іванівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>5.7. Трансдисциплінарна методологія дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації</p>	<p><i>Гонта Олена Іванівна,</i> доктор економічних наук, професор, директор навчально- наукового інституту економіки Чернігівського національного технологічного університету</p>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора
Ільчука Валерія Петровича*

Коректор
Комп'ютерна верстка і макетування

О. С. Смєлова
Т. М. Колот

Підписано до друку 27.11.2018. Формат 60×84/16.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. – 25,11.
Тираж 300 пр. Замовлення № 441/18.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14035, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.