



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ**
імені Михайла Туган-Барановського

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Слободянюк Наталі Олександрівни

Кривий Ріг - 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського



**Теоретико-методологічні засади розвитку
фінансової системи України на основі
інноваційно-інвестиційних стратегій**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора
Слободянюк Наталі Олександрівни*

Кривий Ріг - 2020

УДК [001.11:336(477)]:005.21-029: (001.895+330.32)

С 48

Рекомендовано до друку вченою радою Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (протокол № 17 від 28.05.2020 р.)

Авторський колектив:

Балинська О.В., Брежнева-Єрмоленко О.В., Бурак П.В., Гончар В.В., Горохова Т.В., Гудзь Ю.Ф., Дереза В.М., Дядюра К.В., Калінін О.В., Коновалова М.В., Куртяник М.С., Маматова Л.Ш., Пріхно І.М., Самойлик Ю.В., Сіраш С.С., Слободянюк Н.О., Степаненко В.О., Тимофєєва Л.Ю., Хаджинова О.В., Черната Т.М., Штик Ю.В., Юнацький М.О., Яворська О.Г., Янковський В.А., Ящишина І.В.

Редакційна колегія:

Чернега Оксана Богданівна – в.о. ректора ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., професор, головний редактор

Кожухова Тетяна Валеріївна – проректор з науково-педагогічної діяльності, міжнародних зв'язків та розвитку ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент

Слободянюк Наталя Олександрівна – завідувач кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., професор, керівник теми, заступник головного редактора

Хаджинова Олена Вікторівна – декан економічного факультету ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, д.е.н., професор

Стеблянюк Ірина Олегівна – завідувач кафедри економіки та управління національним господарством Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, д.е.н., доцент

Шумков Андрій Юрійович – керуючий портфелем середнього бізнесу Бізнес-центру четвертого регіонального управління м. Київ АТ «УКРСИББАНК»

Неізнана Олена Володимирівна – директор навчально-наукового інституту економіки, управління та адміністрування ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.е.н., доцент

Гудзь Юрій Федорович – доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент

Юнацький Мар'ян Олегович – доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.е.н., відповідальний виконавець теми

Янковський В.А. – асистент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, технічний секретар

Рецензенти:

Манжура Александр Васильович – проректор з науково-педагогічної роботи, Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі", д.е.н., доцент

Ярошевська Оксана Володимирівна – професор кафедри економіки Інституту економіки Класичного приватного університету, д.е.н., доцент

Горіна Ганна Олександрівна – завідувач кафедри туризму та країнознавства ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент

С 48

Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій : колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Н. О. Слободянюк. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2020. – 208 с.

ISBN 978-617-7784-44-8

Колективна монографія підготовлена в межах держбюджетної науково-дослідницької роботи «Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій» (№ держреєстрації 0118U003859) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, студентів, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти.

ISBN 978-617-7784-44-8

© Колектив авторів, 2020
©ДонНУЕТ імені Михайла Туган – Барановського, 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
РОЗДІЛ 1	
ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	
Брежнєва-Єрмоленко О.В. <i>Бюджетний моніторинг показників зведеного бюджету України в контексті збалансованої бюджетної політики.....</i>	9
L.Y. Timofeyeva <i>Some problems of taxation in economic crisis: Criminal Law context.....</i>	18
РОЗДІЛ 2	
ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Самойлик Ю.В. <i>Стратегія розвитку фінансово-кредитних відносин в органічному напрямі агробізнесу.....</i>	33
Яцишина І.В., Коновалова М.В. <i>Інвестиції соціального впливу: теоретичні та прикладні підходи.....</i>	48
РОЗДІЛ 3	
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Пріхно І.М. <i>Напрями досягнення оптимального рівня фінансової безпеки в Україні</i>	64
РОЗДІЛ 4	
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ГАЛУЗЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ	
Хаджинова О.В., Бурак П.В. <i>Дослідження фінансової стійкості промислових підприємств України в сучасних умовах.....</i>	76
Черната Т.М., Балинська О.В. <i>Аналіз показників фінансово – економічної безпеки ТОВ «ІНГАЗ».....</i>	89
Яворська О.Г. <i>Методологічні проблеми та перспективи оцінки інтелектуального капіталу підприємства за сучасних викликів нової економіки.....</i>	100
РОЗДІЛ 5	
СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Дереза В.М. <i>Стан резервів суб'єктів господарювання та механізм їх формування.....</i>	118
Куртяник М.С. <i>Стратегія управління фінансовою безпекою підприємства: особливості процесу формування, розробки та її впровадження.....</i>	125

РОЗДІЛ 6
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ПІДПРИЄМСТВ

Слободянюк Н.О., Янковський В.А. <i>Інституційні засади економічної безпеки підприємств з інноваційно-технологічним розвитком: сутність та шляхи до забезпечення</i>	135
---	-----

РОЗДІЛ 7
ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УМОВАХ КРИЗИ: БАНКИ,
СТРАХОВІ, КОМПАНІЇ, ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО
ІНВЕСТУВАННЯ

I.F. Gudz <i>Problems of development of the insurance market of Ukraine in modern conditions</i>	145
---	-----

РОЗДІЛ 8
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В СИСТЕМІ
ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Горохова Т.В., Маматова Л.Ш. <i>Діджиталізація управління бізнес-процесами як фактор оптимізації економічних систем під час кризи</i>	160
Калінін О.В., Гончар В.В. <i>Інвестиційний маркетинг сучасних компаній в умовах глобальних перетворень</i>	170

РОЗДІЛ 9
ЕФЕКТИВНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ
СУЧАСНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Штик Ю.В., Степаненко В.О. <i>Методичні підходи до оцінки управління міжнародною конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури</i>	181
Юнацький М.О., Сіраш С.С., Дядюра К.В. <i>Вплив інфляційного таргетування НБУ на показники банківської системи України</i>	192
ПІСЛЯМОВА	203
АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ	206

ПЕРЕДМОВА

Розвиток національної економіки відбувається в умовах загострення й дії ризиків екзогенного та ендогенного характеру, а відтак оздоровлення економіки потребує нівелювання дії соціально-політичних та фінансово-економічних криз, а її конкурентоспроможність на пряму залежить від синхронності інвестиційних потоків в реальний сектор.

Актуальним постає не тільки пошук додаткових джерел фінансування та ефективних інструментів залучення приватних інвестицій, створення симбіозу капіталу з метою підвищення ефективності його впровадження, але й головним залишається формування розгалуженої інноваційної інфраструктури задля реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Розвиток фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій відбувається в умовах перманентної нестачі податкових джерел забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності, відсутності державної політики щодо залучення інвестиційних ресурсів, недосконалості вітчизняного законодавства в сфері інновацій та інвестицій, нерозвинутості концесійних механізмів, відсутності механізму інвестиційного мультиплікатору задля підтримки високоефективних інвестиційних проектів, недовіри бюджетної дисципліни щодо перерозподілу інвестиційних ресурсів, нерозвиненості інфраструктури фондового ринку, відсутності імплементації стандартів GIPS страховими компаніями задля реалізації інвестиційної політики, відсутності дієвих механізмів страхування реальних інвестицій тощо.

Колективна монографія складається із дев'яти розділів та є результатом виконання держбюджетної науково-дослідницької роботи «Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій» (номер державної реєстрації 0118U003859) Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг).

Перший розділ «Податково-бюджетні механізми антикризового управління національною економікою» (автори *к.е.н, доц. Брежнєва-Єрмоленко О.В., к.ю.н, доц. Тимофєєва Л.Ю.*) розкриває питання щодо:

- бюджетного моніторингу показників зведеного бюджету України в контексті збалансованої бюджетної політики;
- визначення рівня децентралізації бюджетних ресурсів через показники бюджетної децентралізації доходів, витрат та сумарного показника бюджетної децентралізації на основі статистичних даних відповідно до прийнятої методики;
- заходів бюджетної консолідації, котрі спрямовані на зниження показників дефіциту та боргового навантаження на бюджет;
- правового обґрунтування ключових проблем оподаткування в умовах економічної кризи;
- дослідження основних змін вітчизняного законодавства та їх наслідків для економіки в умовах пандемії COVID-19.

Другий розділ «Фінансово-інвестиційні стратегії розвитку національної економіки» (автори *д.е.н, доц. Самойлик Ю.В., д.е.н., проф. Яцишина І.В., к.держ.упр., доц. Коновалова М.В.*) містить наукові результати щодо:

- стратегії розвитку фінансово-кредитних відносин в органічному напрямі агробізнесу;
- розробки моделі функціонування кредитного сільськогосподарського кооперативу;
- теоретико-прикладних основ дослідження інвестицій соціального впливу;
- складових та каналів реалізації імпаکت-інвестування.

Третій розділ «Фінансова безпека національної економіки» (автори *д.е.н., проф. Прихно І.М.*) присвячено науковому дослідженню:

- основних напрямів досягнення оптимального рівня фінансової безпеки в Україні;
- аналізу показників банківської безпеки та показників безпеки небанківського фінансового сектора, показників боргової, валютної, бюджетної, грошово-кредитної безпеки України відповідно до прийнятої методики.

У четвертому розділі «Проблеми фінансової діяльності суб'єктів господарювання за галузями національної економіки в умовах кризи» (автори *д.е.н., проф. Хаджинова О.В., асистент Бурак П.В., к.е.н, доц. Черната Т.М., магістр Балінська О.В., к.е.н., доц. Яворська О.Г.*) наведено наукові результати з:

- дослідження фінансової стійкості промислових підприємств України в сучасних умовах;
- аналізу показників фінансово – економічної безпеки на прикладі ТОВ «ІНГАЗ»;
- методологічних проблем та перспектив оцінки інтелектуального капіталу підприємства за сучасних викликів нової економіки.

П'ятий розділ «Стратегія формування та розвитку фінансового потенціалу підприємства» (автори *к.е.н, доц. Дереза В.М., аспірант Куртяник М.С*) дозволяє поглибити знання щодо:

- стану резервів суб'єктів господарювання та механізму їх формування;
- стратегії управління фінансовою безпекою підприємства з урахуванням особливостей процесу її формування, розробки та впровадження.

Шостий розділ «Інноваційні технології фінансового менеджменту підприємств» (автори *д.е.н, проф. Слободянюк Н.О., аспірант Янковський В.А.*) містить наукові результати з методики визначення інституційних засад економічної безпеки підприємств з інноваційно-технологічним розвитком, а також ілюстративні рекомендації щодо моделювання механізму забезпечення економічної безпеки підприємств з метою його практичного впровадження.

Сьомий розділ «Фінансове посередництво в умовах кризи: банки, страхові, компанії, інститути спільного інвестування» (автори *д.е.н, доц. Гудзь Ю.Ф.*) висвітлює ключові питання щодо основних проблем розвитку ринку страхування України в сучасних умовах.

Восьмий розділ «Сучасні проблеми бізнес - адміністрування в системі фінансових відносин» (автори *к.е.н, доц. Горохова Т.В., к.е.н. Маматова Л.Ш., д.е.н., проф. Гончар В.В., к.е.н, доц. Калінін О.В.*) вирішує основні наукові задачі щодо:

- діджиталізації управління бізнес-процесами як фактору оптимізації економічних систем під час кризи;
- дослідження інвестиційного маркетингу сучасних компаній в умовах глобалізаційних перетворень.

Розділ 9 «Ефективні фінансові інструменти управління сучасними бізнес-процесами» (автори *к.е.н, доц. Штик Ю.В., аспірант Степаненко В.О., к.е.н. Юнацький М.О., асистент Сіраш С.С., здобувач вищої освіти Дядюра К.В.*) зосереджений на:

- методичних підходах до оцінки управління міжнародною конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури;
- оцінки впливу інфляційного таргетування НБУ на показники банківської системи України.

Наукова новизна очікуваних результатів полягає в розробці теоретико-методичних основ формування механізмів управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій, що мають практичну цінність.

Основні положення, котрі відображають наукову новизну дослідження, полягають у наступному:

розроблено алгоритм бюджетного моніторингу щодо визначення напрямів бюджетної політики задля коригування бюджетної діяльності для досягнення мети;

складено рейтинг банків за найпривабливішими умовами для кредитування аграрного сектору економіки;

розроблено модель функціонування кредитного сільськогосподарського кооперативу;

розвинуто методичні засади здійснення імпаکت-інвестування;

систематизовано термінологічний апарат дефініції «фінансова безпека»;

уточнено ієрархічну підпорядкованість і складові фінансової безпеки;

розроблено реструктуризовану систему фінансової безпеки України;

визначено вплив виробничих, фінансово-економічних та соціальних показників підприємства на рівень його економічної безпеки;

розвинуто методичні засади оцінки інтелектуального капіталу підприємства в умовах Smart-економіки;

систематизовано основні моделі інтелектуального капіталу підприємства вітчизняних та зарубіжних дослідників;

обґрунтовано теоретико-методичні основи щодо механізму формування та використання резервів суб'єктами господарювання;

дістали подальшого розвитку теоретичні основи щодо стратегії управління фінансовою безпекою підприємства;

уточнено складові механізму економічної безпеки підприємства;

розвинуто методичні інституційні засади економічної безпеки підприємств з

інноваційно-технологічним розвитком;

уточнено основні категорії бізнес-процесів підприємства, сутність, склад та життєвий цикл BPM;

розроблено модель можливостей BPM для бізнесу в епоху цифровізації;

обґрунтовано матрицю визначень нового центру генерації прибутків підприємств;

обґрунтовано формування інтегрованого підходу до оцінки управління конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури;

визначено вплив інфляційного таргетування НБУ на показники банківської системи України.

Колективна монографія розрахована на широке коло читачів, які досліджують питання активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, фінансування інновацій та інвестицій, вдосконалення механізму управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій.

Це спеціалісти-практики: державні службовці, податківці, фінансові менеджери, фахівці банківських установ, страхових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів тощо.

Монографія розрахована на науковців, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти.

РОЗДІЛ 1

ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Брежнєва-Єрмоленко О.В.,

к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів та обліку

Дніпровський державний технічний університет

БЮДЖЕТНИЙ МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Поглиблення процесів фінансової децентралізації обумовлюють необхідність подальшого вдосконалення бюджетної політики на рівні держави та регіонів. Виклики ХХІ століття актуалізують потребу формування відповідних механізмів подолання впливу негативних факторів пандемії, стабілізації динаміки зростання зовнішнього та внутрішнього боргу держави та забезпечення соціально-орієнтованого бюджету в умовах інституційних змін.

Роль бюджетної системи у соціально-економічному розвитку територіальних громад, регіонів та держави є багатоплановою. Кожна із сфер бюджетної системи, зокрема формування доходів бюджету, планування та виконання державних видатків та визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, взаємодоповнюють одна одну.

«Основним викликом для бюджетної політики є збалансування бюджету, яке має здійснюватися шляхом забезпечення місцевих органів необхідними умовами та стимулами, які б сприяли розвитку бюджетного потенціалу території та зменшенню залежності від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету» [1].

Актуальні цілі бюджетної політики можливо досягнути лише за умови обґрунтованого бюджетного моніторингу показників, що характеризують бюджетні відносини та створюють необхідні умови для подальшої бюджетної децентралізації в Україні. Поглиблення емпіричного бюджетного моніторингу за умов децентралізації бюджетних ресурсів, підвищення рівня теоретико-методологічних досліджень бюджетних відносин, урахування вітчизняного й закордонного досвіду для розробки інноваційних напрямів бюджетної політики, посилюють результативність державного управління фінансами.

Бюджетний моніторинг – це «систематичне спостереження та аналіз бюджетної політики з метою вивчення реального стану відповідного бюджету на основі даних обліку та звітності для виявлення резервів його поповнення й недопущення неефективного використання бюджетних ресурсів. На відміну від ревізії, перевірки чи аудиту, моніторинг не є разовим контрольним заходом, який здійснюється у певний проміжок часу» [1, с.324].

Моніторинг виконання показників бюджетної системи в сучасних умовах модернізації законодавства включає аналіз доходів та видатків

Зведеного бюджету України з визначенням їх структури, зіставлення планових та фактичних значень, розгляду динаміки та темпів зміни. Дані табл. 2.1 свідчать, що Зведений бюджет України формується, переважно коштом державного бюджету, в той час як частка місцевих бюджетів становить близько 20%. Щодо видаткової частини, то різниця у частках видатків державного та місцевих бюджетів становила менш як 10%, що свідчить про високий ступінь фінансування суспільних благ як на рівні держави, так і на рівні органів місцевого самоврядування.

Таблиця 1 – Структура Зведеного бюджету України за 2010 – 2018 рр., %

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Зведений бюджет: доходи									
зведений бюджет	100	100	100	100	100	100	100	100	100
державний бюджет	74,4	78,3	77,4	76,2	77,8	81,5	78,2	77,4	77,8
місцеві бюджети*	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2	18,5	21,8	22,6	22,2
Зведений бюджет: видатки									
зведений бюджет	100	100	100	100	100	100	100	100	100
державний бюджет*	57,7	56,6	54,8	56,5	56,9	58,8	58,6	53,6	54,9
місцеві бюджети*	42,3	43,4	45,2	43,5	43,1	41,2	41,4	46,4	45,1

*Без урахування міжбюджетних трансфертів.

«Механізм формування обсягу та структури доходів і видатків бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання для забезпечення всебічного розвитку суспільства. Особливо важливим є вирішення цього завдання для транзитивних економік, які відзначаються неоднорідністю та динамізмом суспільного середовища, тому необхідні підвищення ролі бюджетної політики у системі державного регулювання та розробка концептуальних засад побудови її ефективної моделі. Бюджетна політика є дієвим інструментом впливу на рівень розвитку економічної системи та повинні підтримувати фінансові стимули активної економічної діяльності. Бюджетне регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на стійкість і збалансованість фінансової системи. Основним завданням бюджетної політики є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак водночас важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи» [2].

В умовах децентралізації бюджетних повноважень зростає роль місцевих бюджетів у процесі збалансування зведеного бюджету. Позитивні ефекти фінансової децентралізації проявляються в тому, що частка загальних доходів держави, які передаються органам місцевого самоврядування, у період з 2014 по 2018 роки збільшилася з 34% до 41%, що робить Україну однією з найбільш децентралізованих країн Європи. За той самий період доходи бюджетів місцевого рівня зросли з 441 до 569 млрд грн (29%) після коригування з огляду на інфляцію. Зростання як частки, так і реальної величини доходів місцевого самоврядування демонструє рішучість центрального уряду щодо належного

фінансування органів місцевого самоврядування в умовах економічної рецесії та війни.

«Експерти з питань бюджетної децентралізації зазначили, що «протягом 2018 року надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів України (доходи без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 234,1 млрд грн, що на 41,4 млрд грн або на 21,5% більше, у порівнянні з 2017 роком. З початку фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів стрімко зростають: якщо у 2014 році їх обсяг становив 68,6 млрд грн, то за п'ять років, очікується, що зростуть майже в 4 рази та за підсумками 2019 року складатимуть 267 млрд грн» [3].

Тому варто здійснити моніторинг показників доходів та видатків місцевих бюджетів та їх частку у Зведеного бюджеті України, а також визначити рівень децентралізації бюджетних ресурсів через показники бюджетної децентралізації доходів, витрат та сумарного показника бюджетної децентралізації (табл. 2).

Таблиця 2 – Показники рівня бюджетної децентралізації в Україні у 2010 – 2018 рр.

Показники \ Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Зведений бюджет України (ЗБУ) – доходи, млрд. грн.	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,7	1016,8	1184,3
Місцеві бюджети України (МБУ) – доходи*, млрд грн.	80,5	86,7	100,8	105,2	101,1	120,5	170,6	229,5	263,5
Рівень бюджетної децентралізації доходів (РБДд) – частка доходів МБУ у доходах ЗБУ, %	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2	18,5	21,8	22,5	22,2
ЗБУ - видатки, млрд. грн.	377,8	416,9	492,5	505,8	523,1	679,8	835,6	1056,9	1250,2
МБУ - видатки, млрд. грн.	159,8	181,0	222,6	219,8	225,6	280,1	350,4	496,1	570,6
Рівень бюджетної децентралізації видатків (РБДв) – частка видатків МБУ у видатках ЗБУ, %	42,3	43,4	45,2	43,5	43,1	41,2	41,9	47	45,6
Частка покриття видатків доходами МБУ, %	50,4	47,9	45,3	47,9	44,8	43,0	48,7	46,3	48,0
Сумарний показник бюджетної децентралізації ПБДс = (РБДд + РБДв) / 2, %	34,0	32,6	33,9	33,6	32,7	29,8	31,9	34,8	33,9

*Без урахування міжбюджетних трансфертів

Дані табл. 2 показують, що концентрація доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України утримується на рівні близько 20%, що

вказує на нестачу власних фінансових ресурсів для здійснення усіх повноважень місцевими органами влади, оскільки частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті за позитивної динаміки зовсім скоро досягне 50%. З одного боку, це свідчить про позитивні результати бюджетної децентралізації, а з іншого ставить місцеві бюджети у залежність від міжбюджетних трансфертів.

Показник покриття місцевих видатків доходами місцевих бюджетів в останні роки утримується майже на одному рівні: максимальний рівень зафіксовано у 2010 р. - 50,4%, а в наступні роки середнє значення показника становило 45,6%, найменший рівень показника – 43,0% спостерігається у 2015 році. Значення показника на такому рівні свідчить, що неможливо ефективно здійснювати місцеве самоврядування без дотацій та субвенцій. Разом з тим, рівень децентралізації фінансових ресурсів в Україні до 2015 р. характеризувався спадною тенденцією, що свідчило про посилення фінансової централізації. Значно покращився цей показник у 2016 р., що пов'язано із програмою децентралізації, яку проводив уряд.

Обсяги міжбюджетних трансфертів щорічно затверджуються законом і надаються місцевим бюджетам на рівні області, міст обласного значення, районів та об'єднаних територіальних громад. У 2019 р. взаємовідносини з державним бюджетом мали 1403 бюджети (без непідконтрольних територій – 34), у тому числі обласні бюджети - 24, 148 бюджетів міст обласного значення, бюджет м. Києва, 449 районних бюджетів, 782 - бюджети об'єднаних територіальних громад.

За розрахунками Міністерства фінансів України «базова дотація з державного бюджету у 2018 році місцевим бюджетам перерахована в сумі 8,18 млрд грн, що на 2367,2 млрд грн, або на 40,7 % більше у порівнянні з 2017 роком. У межах фактичних зареєстрованих фінансових зобов'язань із загального фонду державного бюджету за 2018 рік місцевим бюджетам перераховано:

- субвенції на забезпечення соціального захисту населення у 2018 році у сумі 125,2 млрд грн. Питома вага вищезазначених субвенцій у загальній сумі всіх трансфертів загального фонду державного бюджету – 43,9 %;
- медичну субвенцію у сумі 61,6 млрд грн, питома вага якої у загальній сумі всіх трансфертів загального фонду державного бюджету – 21,6 %;
- освітню субвенцію у сумі 60,4 млрд грн, питома вага якої у загальній сумі всіх трансфертів загального фонду державного бюджету – 21,2 %.

Крім того, «у 2018 році забезпечено 100-відсоткове виконання планових показників за субвенціями:

- на соціально-економічний розвиток окремих територій – 4,99 млрд грн;
- на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад – 1,9 млрд грн;
- на загальну середню освіту «Нова українська школа» – 1,1 млрд грн;
- на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань – 1,07 млрд грн;
- на охорону здоров'я у сільській місцевості – 1,0 млрд грн;
- на житло особам, які захищали Україну, – 0,59 млрд грн;
- на соціальне житло для дітей-сиріт – 0,5 млрд грн» [4].

З одного боку, забезпечення органів місцевого самоврядування субвенціями впливає на те, що зникають стимули до нарощування власних надходжень та пошуку альтернативних джерел формування ресурсної бази місцевих бюджетів. З іншого боку, основна частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів України є загальноприйнятою практикою сьогодення.

Окрім державного та місцевих бюджетів, вагомий вплив на рівень збалансованості зведеного бюджету мають також надходження та видатки позабюджетних фондів. Як свідчать дані Державної служби статистики України, Пенсійний фонд України (ПФУ) та фонди соціального страхування не забезпечені повною мірою власними надходженнями, дефіцити яких покриваються, переважно, із Державного бюджету України. Надходження до ПФУ та фондів соціального страхування у 2016 р. зменшилися на 9,8 млрд грн або на 3,7% у порівнянні із 2015 р. Це відбулося шляхом зниження надходжень від ЄСВ на 58,2 млрд грн або на 34,3%, частка якого у 2016 р. становила менше ніж 50%. Це спричинено зниженням ставки ЄСВ до 22% від фонду заробітної плати та відміною нарахувань на заробітну плату в розмірі 3,6%. Зростання дефіциту ПФУ та фондів соціального страхування становило 45,4 млрд грн або 47,9%. Цей дефіцит був профінансований із державного бюджету з урахуванням погашення позики 47,8 млрд грн або на 50,4% більше, ніж у 2015 р.

Окрім зниження ставки ЄСВ, перед урядом постає проблема «старіння населення» та збільшення частки людей, які отримують пенсії. Збільшення кількості пенсіонерів та зменшення кількості зайнятих утворює дефіцит ПФУ та доводить необхідність трансформації системи пенсійного забезпечення України в частині зміни структури надання пенсій.

«Міністерство соціальної політики України дало роз'яснення, що «для української солідарної пенсійної системи демографічна ситуація є вкрай несприятливою, і значного покращення не буде: сьогодні в країні на 1 пенсіонера приблизно припадає лише 1 працівник, за якого сплачують внески до ПФУ. Зокрема, до 2060 р. частка людей віком 60+ зросте з теперішніх 22% до 34%, а їх співвідношення з чисельністю населення віком 18-59 років зросте майже вдвічі (до 70%). Співвідношення пенсіонерів до платників внесків зросте з 95% у 2016 році до 104% у 2045 році та 118,8% — у 2060 році. За такого демографічного навантаження на тих, що працюють, соціальних внесків на державне пенсійне страхування буде недостатньо для виплати гідних пенсій із солідарної системи. До пенсійної системи надходить лише частина (83,8449%) від сплачуваного єдиного соціального внеску (на сьогодні ставка ЄСВ складає 22%)» [5, с. 94].

До цього часу актуальною є система управлінських рішень, розроблена авторами Захожаєм В.Б., Захожаєм К.В, щодо урахуванням результатів статистичного аналізу бюджетних показників. «Передумовою формування аналітичної бази для прийняття стратегічних рішень і визначення напрямів бюджетного розвитку в умовах трансформації економіки є здійснення бюджетного моніторингу показників для визначення структурних взаємозв'язків елементів стратегічного управління, діагностики стану та визначення

відповідності можливостей встановленим стратегічним завданням щодо структурних змін Зведеного бюджету України» [6].

У табл. 3 наведено напрями бюджетної політики на основі результатів бюджетного моніторингу показників Зведеного бюджету України.

Таблиця 3 – Алгоритм бюджетного моніторингу щодо визначення напрямів бюджетної політики

Методи бюджетного моніторингу	Результати бюджетного моніторингу	Система управлінських рішень на основі результатів бюджетного моніторингу
1. Формування статистичної інформації за різними рівнями бюджетів для відповідних органів оперативного управління бюджетом	Оцінка рівня досягнення планових показників та виконання фактичних	Формування системи моніторингу Зведеного бюджету України учасниками бюджетних відносин
2. Визначення індексів ключових показників, що впливають на реалізацію бюджетної політики, факторний аналіз	Оцінка структури та динаміки	Вибір пріоритетних сфер розвитку бюджетної системи та засобів реалізації цілей бюджетної політики
3. Визначення тісноти взаємозв'язку між макроекономічними і бюджетними показниками	Оцінка впливу екзогенних та ендогенних чинників на зміну макроструктури з урахуванням наявних ресурсів і суспільних потреб	Прогнозування можливих структурних змін у зведеному бюджеті під впливом чинників та умов розвитку економіки
4. Моделювання зміни доходів, видатків, державного боргу й дефіциту бюджету, прогнозування на середньострокову перспективу	Оцінка відхилень реальних бюджетних показників від орієнтованої моделі за критеріями відповідності	Упередження негативних факторів впливу на основні бюджетні показники, визначення необхідного ресурсного забезпечення.

Результати бюджетного моніторингу бюджетної системи України дають можливість визначити відхилення фактичного стану від визначеної бюджетної політики й на цій основі – способи коригування бюджетної діяльності для досягнення мети, обраної бюджетною політикою. Система управлінських рішень щодо доходів і видатків Зведеного бюджету України, яка розроблена на основі бюджетного моніторингу показників бюджетної системи України, має на меті досягнення відповідності між обсягами бюджетних ресурсів того чи іншого рівня бюджету та обсягами завдань й обов'язків, які на нього покладаються, а також формування бюджетів з урахуванням середньострокового прогнозу основних параметрів бюджетної системи.

У табл. 4 представлена система управлінських рішень щодо основних складових Зведеного бюджету України – його доходів і видатків.

**Таблиця 4 – Система управлінських рішень щодо доходів і видатків
Зведеного бюджету України**

Результати бюджетного моніторингу	Система управлінських рішень відповідно до результатів бюджетного моніторингу
Державний бюджет: аналіз структури і динаміки доходної й видаткової частин бюджету	Збалансування доходів і видатків державного бюджету з проекцією на впорядкування й досягнення чіткої, узгодженої роботи всіх ланок бюджетної системи, раціональної організації зв'язків між ними.
Місцеві бюджети: аналіз структури і динаміки доходної й видаткової частин бюджету	Забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави, регіонів та об'єднаних територіальних громад.
Зведений бюджет: аналіз структури і динаміки доходної й видаткової частин бюджету	Досягнення відповідності між обсягами бюджетних ресурсів того чи іншого рівня бюджету та обсягами завдань й обов'язків, які на нього покладаються; формування бюджетів з урахуванням середньострокового прогнозу основних параметрів бюджетної системи.

На результатах бюджетного моніторингу Державного бюджету України базуються виявлення й оцінка кризових ситуацій в економіці держави. Для розроблення управлінських рішень щодо подолання кризових ситуацій останні класифікують за такими ознаками:

- рівень виникнення (світові, державні, регіональні, галузеві);
- сфера виникнення (соціально-політичні, адміністративно-законодавчі, виробничі, комерційні, фінансові, природно-екологічні, демографічні тощо);
- причини виникнення, можливості прогнозування, ступінь реалізації (ті, що реалізовані, або не реалізовані), вплив на діяльність суб'єкта управління (руйнує повністю, частково або не впливає), наявність рішень щодо антикризового управління [7].

Докладний статистичний аналіз оцінювання Державного бюджету України дає змогу обґрунтувати сутність та динаміку кризових ситуацій, здійснити аналіз причин кризового стану та зв'язків між ними.

Аналіз причин виникнення бюджетного дефіциту в Україні, вказує на політичні, військові та економічні чинники. Але найближчим часом їх буде важко усунути, оскільки для бюджету з'явилася інша проблема - уповільнення економіки через поширення коронавірусу та карантин. Мова йде не лише про промисловість, падіння якої привернуло увагу наприкінці минулого року, під загрозою опинилися такі галузі, як сфера послуг та торгівля. ВВП України почало падіння ще у січні 2020 року через скорочення промисловості. Пандемія коронавірусу лише погіршила цей процес. Українські експерти прогнозують падіння у першому кварталі близько на 3,5% ВВП. В офісі Президента вважають, що за результатами усього 2020 року падіння може становити 5% ВВП [8].

Не можемо не погодитися з думкою Пасічного М.Д., що «доцільність використання дефіцитного фінансування економіки внаслідок нарощування бюджетних видатків актуалізується на етапах ідентифікації економічної рецесії.

Реалізація державних програм щодо активізації зайнятості, здійснення інвестицій в інфраструктуру, соціальної підтримки населення є стандартними заходами політики стимулювання економіки ще з часів Великої депресії. Водночас, необхідно усвідомлювати, що підходи до використання інструментів бюджетно-податкової політики пройшли суттєву трансформацію внаслідок прояву негативних ефектів фіскального стимулювання для довгострокового економічного зростання. Це стосується і ефекту витіснення приватних інвестицій, зростання співвідношення державного боргу до валового внутрішнього продукту, результативності відповідних видатків, лагової дії фіскальних інструментів, потреби збільшення податкового навантаження у майбутньому» [9].

Рис. 1 ілюструє динаміку зміни обсягів Державного та зовнішнього боргу країни за останні роки. Так, показник відношення загального обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП на кінець 2019 року становить 50,3 % проти 60,9 % на кінець 2018 року, при цьому відношення державного боргу до ВВП – 44,3 % проти 52,3 % на кінець 2018 року. Завдяки запровадженню фіскальної консолідації та виваженій борговій політиці відношення боргу до ВВП суттєво скорочується. [10].

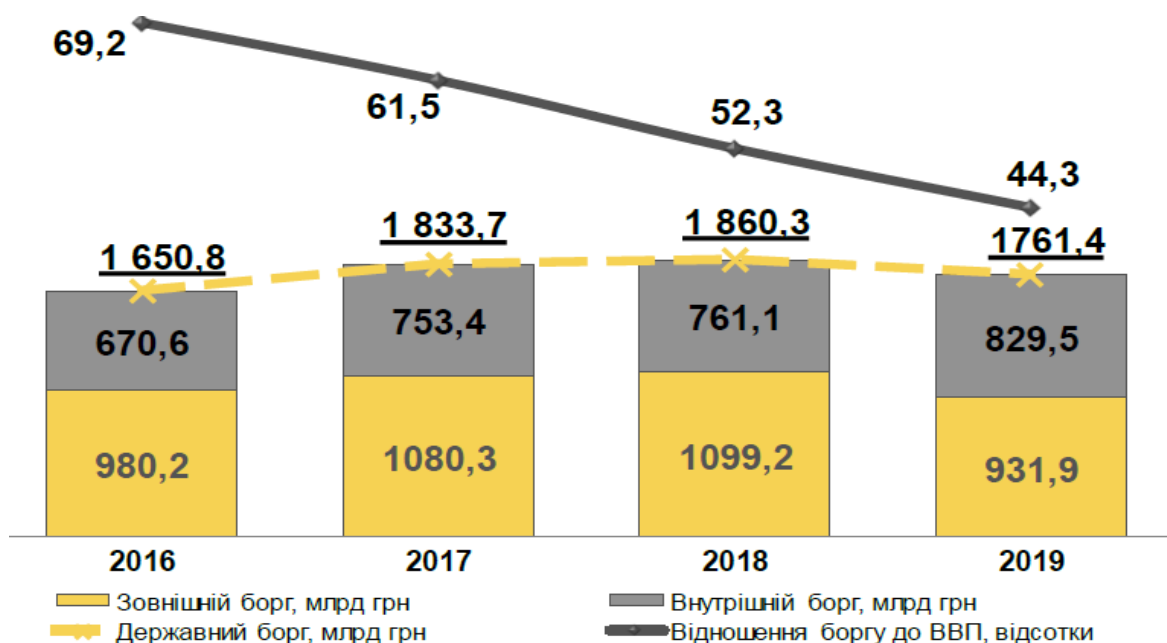


Рис. 1 – Динаміка Державного, внутрішнього та зовнішнього боргу України за період 2016-2019 рр., млрд грн.

Протягом 2019 року кредитні рейтинги України були покращені. Так, кредитне рейтингове агентство Standard&Poor's підвищило рейтинг України з В-до В, агентство Fitch підвищило рейтинг України з В-до В та покращило прогноз зі стабільного на позитивний, агентство Moody's покращило прогноз зі стабільного на позитивний, а японське агентство Rating and Investment Information (R&I) підвищило суверенний кредитний рейтинг України одразу на дві позиції з CCC+ до В.

Аналіз причин кризи та сильних і слабких місць у Зведеному бюджеті

України виявляється на основі наступних чинників: повноти врахування всіх причин та фактів, що призвели до даної ситуації; правильність використання методів ідентифікації причин економічної кризи; тривалість чинників кризи; вид і фаза фінансової кризи; систематизація причин кризи; чинники, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві планові показники Держбюджету України; систематизація “сильних” і “слабких” місць.

Проведений бюджетний моніторинг показників Зведеного бюджету України показав, що у бюджетній системі існує багато проблем, пов'язаних з розподілом обмежених бюджетних ресурсів, що впливає на збалансованість і стійкість бюджетної системи. Наразі основною проблемою формування та виконання бюджетів залишається ефективне та результативне використання бюджетних коштів, що виводить на перший план удосконалення системи управління видатками бюджету, зокрема підвищення результативності їх розподілу.

До основних першочергових завдань, які постають перед урядом країни в рамках досягнення цілей бюджетної політики, слід віднести:

- розподіл бюджетних ресурсів за визначеними пріоритетними сферами економіки, застосування бюджетного прогнозування і моделювання;
- удосконалення методології бюджетного моніторингу результативності бюджетних програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів;
- впровадження системи контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів.

«Проведення збалансованої бюджетної політики потребує узгодження соціальних потреб розвитку суспільства з можливостями їх фінансового забезпечення» [7].

На процес бюджетної децентралізації в Україні впливає комплекс дестабілізуючих факторів, які мають військово-політичне, соціально-економічне та адміністративно-правове спрямування. Якщо донедавна найбільш впливовими факторами негативного впливу на показник зовнішнього державного боргу були анексія Криму та збройні дії на Сході України, то сьогодні спалах епідемії COVID-2019 став, без перебільшення, ще одним викликом, який здійснює прямий та опосередкований дестабілізуючий вплив як на процес децентралізації, так і на економіку країни в цілому. Тому заходи бюджетної консолідації, спрямовані на зниження показників дефіциту та боргового навантаження на бюджет, повинні бути переглянуті.

Список використаної літератури

1. Дем'янишин В. Г., Погріщук Г. Б. Бюджетний менеджмент: підруч. Тернопіль: Крок, 2015. 522 с.
2. Чугунов І. Я. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія. Київ: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
3. Фінансова децентралізація: експерти розповіли про результати 2018 року та перспективи 2019. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10670?page=4>

4. Формування місцевих бюджетів на 2018 рік: міжбюджетні трансферти. URL: <http://old.decentralization.gov.ua/news/item/id/6571>

5. Остропольська Є. В., Ашиткова Я. В., Черенкова В. Е., Гоптар Я. П. Недержавні пенсійні фонди як суб'єкти фінансового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 92-95.

6. Захожай В. Б., Захожай К. В. Система управлінських рішень за результатами статистичного аналізу держбюджету України. *Європейські перспективи*. 2014. № 6. С. 14-21.

7. Захожай В. Б., Братусь Г. А. Особливості прийняття управлінських рішень у макромаркетингу на основі аналізу маркетингової інформації. *Університетські наукові записки*. 2017. № 1. С. 81-92.

8. Коронавірусна криза: як знижується економіка країн світу і хто втрачає найбільше. URL: <https://tsn.ua/groshi/koronavirusna-kriza-yak-znizhuyetsya-ekonomika-krayin-svitu-i-hto-vtrachaye-naybilshe-1523979.html>

9. Пасічний М. Д. Бюджетна політика за умов економічної кризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 19. С. 28-32.

10. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2019 рік. Офіційний веб-сайт Державної Казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2019-rik>

Timofeyeva L.Y.,

PhD, Associate Professor, Department of Criminal Law
National University «Odessa Law Academy»

SOME PROBLEMS OF TAXATION IN ECONOMIC CRISIS: CRIMINAL LAW CONTEXT

Issues regarding taxation in Ukraine occur on different subjects of management. Later it affects the state budget, be compulsory payments and financial security of every citizen of Ukraine.

Tax evasion has become a kind of «Ukrainian sport». Tax evaders are engaged in trading business, providing services, to lease apartments. However, the issue of bringing them to justice, and even more so the settlement of this issue remains open.

Some issues of criminal liability for tax evasion were researched by: L.P. Brich, O.O. Dudorov, V.S. Koshevsky, D.Yu. Stepanenko, M.I. Khavroniuk, P.P. Andrushko, L.P. Brich, N.O. Gutorova, V.R. Mosik, V.O. Navrotsky, V.O. Ostanin, A.I. Perepelytsya, E.L. Streltsov, V.O. Tuliakov and others.

Especially the problem of tax evasion is evident in times of crisis. Currently, due to the unpredictable Coronavirus of Ukraine and the whole world, an economic crisis is awaiting. Therefore, such studies are relevant.

The purpose of the paper is to reflect on certain problems of criminal liability for tax evasion, as well as to provide specific suggestions for their solution.

Criminal liability for evasion of taxes (duty compulsory payments) is provided by Art. 212 of the Criminal Code of Ukraine.

Pursuant to the above article, deliberate tax evasion, fees (compulsory payments) included in the tax system, introduced in accordance with the procedure established by law, committed by an official of an enterprise, institution, organization, regardless of ownership or entrepreneurial person activities without the creation of a legal entity or any other person obliged to pay them, if those actions resulted in the actual non-receipt of significant amounts of funds in the budgets or state trust funds punishment fine of 3000-5000 untaxed minimum incomes, or deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for up to three years.

Qualified warehouses of this crime are connected with committing it by prior conspiracy by a group of persons previously convicted of tax evasion, fees (compulsory payments), or if they led to the actual non-receipt of large or particularly large budgets or state trust funds a large sizes.

It should be noted that in accordance with Part 4 of Art. 212 of the Criminal Code a person who has committed the acts provided for in parts one, two, or the actions provided for in part three (if they led to the actual non-receipt of budgets or state trust funds in particularly large amounts) of this article shall be exempt from criminal liability if it to prosecute paid taxes (duty compulsory payments) and compensated the damage caused to the state by late payment (financial penalties, penalty).

This article is with material corpus delicty. That responsibility is in case of the effects that required necessarily be set, ie non-receipt of budget funds in certain sizes. This article with special subject.

Article 212 of the Criminal Code has been amended 5 times. The amendments were made in accordance with Laws No. 270-VI of April 15, 2008, No. 2756-VI of December 2, 2010, No. 4025-VI of November 15, 2011, No. 63-VIII of January 25, 2014, No. 101-IX of September 18, 2019.

Legislation act of Ukraine «On Amendments to the Criminal and Criminal Procedural Codes of Ukraine on the humanization of criminal responsibility» № 270-VI of 15.04.2008. In the title, in the first paragraph of parts one and three of Article 212 of the word «collection along with other required compulsory payments «replaced by the words fees (required compulsory payments)» [1].

According to the Legislation act of Ukraine «On amendments to some legislative acts of Ukraine in connection with the adoption of the Tax Code of Ukraine» number 2756-VI of 02.12.2010. Part 4. 212 of the Criminal Code is worded as follows: «4. A person who has committed acts provided for in parts one, two, or actions provided for in part three (if they have led to the actual non-receipt of budgets or state trust funds in particularly large amounts) of this article shall be exempted from criminal liability if he is brought to justice. Criminal liability paid taxes, fees (required compulsory payments) and reimbursed damages caused to the state by late payment (financial penalties, penalty)» [2]. Penalty began to influence a person's criminal responsibility.

The changes also concerned the sanction of the article. In the first edition (2001) the sanction of Part 1 of Art. 212 of the Criminal Code of Ukraine provided for the

punishment of a fine of 300-500 untaxed minimum incomes¹, or deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for up to three years. Part 2 of Art. 212 of the Criminal Code of Ukraine provided for the punishment of a fine of claim 500-2000 non-taxable minimum incomes of citizens or correctional labor for up to two years, or imprisonment for up to 5 years with deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for up to three years. Part 3 of Art. 212 of the Criminal Code of Ukraine provided for punishment of imprisonment for a term of 5-10 years with deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for up to three years with confiscation of property.

In the note under considerable size means understood the amount of taxes, fees and other required compulsory payments of a thousand and more times exceed the established law non-taxable minimum incomes, in large size means understood taxes, fees and other required compulsory payments which three thousand and more times exceed the legislation non-taxable minimum incomes of citizens, in particular large size means understood taxes, fees, other required compulsory payments which five thousand or more times higher than prescribed by law non-taxable minimum incomes.

According to the Legislation act of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on the Humanization of Responsibility for Offenses in the Field of Economic Activity» No. 4025-VI of November 15, 2011, the sanctions have changed as follows. And the paragraph of the second part of the first, the paragraph of the second part of the second and the paragraph of the second part of the third article 212 shall be read as follows: «shall be punishable by a fine of 1000-2000 non-taxable minimum incomes, or by deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for a term up to three years»; «punishable by a fine of two thousand to three thousand non-taxable minimum incomes of citizens with deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for a term up to three years»; «punishable by a fine of claim 15000-25000 untaxed minimum incomes, with disqualification to hold certain positions or engage in certain activities for up to 3 years with confiscation of property» [3].

According to the Legislation act of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine on features refinement tax obligations commitments from corporate income tax and value added tax in the case of a tax compromise» number 63-VIII of 25.12.2014 Article 212 of the Criminal Code of Ukraine was supplemented part 5 as follows: «5. Acts provided by parts 1-3 of this article are not considered intentional evasion of taxes (duty compulsory payments) if the taxpayer the tax compromise reached under subsection 9-2 of section XX «Transitional Provisions» Tax Code of Ukraine» [4].

According to the Law of Ukraine «On Amendments to the Criminal Code of Ukraine and the Criminal Procedure Code of Ukraine on Reducing Pressure on Business» No. 101-IX of 18.09.2019, the decriminalization of Art. 205 of the Criminal Code. Article 212 of the Criminal Code amended the sanctions. The second paragraph of the first part is worded as follows: «shall be punishable by a fine of 3000-5000 non-taxable minimum incomes, or deprivation of the right to hold certain positions or

¹ Untaxed minimum incomes for qualification is calculated as the minimum social privilege. According to the Tax Code, it is half the subsistence level for the current year.

engage in certain activities for a term up to three years»; in the second part of the second paragraph read as follows: «shall be punishable by a fine of 5000-7000 non-taxable minimum incomes of citizens with deprivation of the right to hold certain positions or engage in certain activities for a term up to three year»; in the note, the words «one thousand», «three thousand» and «five thousand» are replaced respectively by the words «three thousand», «five thousand» and «seven thousand» [5].

That is, most of the changes concerned sanctions and other negative consequences for the person who committed such a crime.

According to the resolution of the plenum of the Supreme Court of Ukraine of 08.10.2004, No 15 «On some questions of the law on liability for evasion of taxes, fees and other required compulsory payments» liability under Art. 212 of the Criminal Code can only come under a set of mandatory conditions when: unpaid taxes, fees, other mandatory payments are included in the tax system and are entered in the manner prescribed by law; the object of taxation is provided by the relevant law; taxpayer, other obligatory payment is defined as such by the relevant law; the mechanism of taxation and fees (compulsory payments), their rates and tax benefits are determined by tax laws [6].

The content of Art. 212 of the Criminal Code, responsibility for tax evasion, fees, and other obligatory payments arises only if this act is intentional. The motive for qualification does not matter. This article provides for criminal liability not for the fact of failure to pay taxes, fees and other obligatory payments in due time, but for deliberate evasion. In this connection, the court must establish that the person intended not to pay any taxes, fees, other obligatory payments in full or in part.

The existence of intent to evade taxes, fees, and other mandatory payments may indicate, for example: the absence of tax accounting or its maintenance in violation of the established procedure; misrepresentation in accounting or reporting documentation; non-payment of cash received for works or services; double (official and unofficial) accounting; use of bank accounts that have not been reported by state tax authorities; overestimation of the actual costs included in the cost of sales, etc.

There must be a distinction between mandatory payment evasion and late payment in the absence of intent to pay. A person who did not intend to evade these payments, and did not pay them for other reasons, can only be held liable for tax violations related to the calculation and payment of these payments. According to the taxation legislation, the said act is a financial (tax) offense, the liability for which may arise, in particular, under sub-clause 17.1.1.17 of the Legislation act of Ukraine 21 December 2000 N 2181-III «On the procedure for repayment of taxpayers obligations to the budgets and state trust funds» (Law N 2181-III) – in case the non-payment is related to the non-payment by the taxpayer declarations within the time limits specified by law, or under item 11 of Part 1 of Art. 11 of the Law of December 4, 1990 N 509-XII «On the State Tax Service in Ukraine» (Law N 509-XII) – if the non-payment is caused by the lack of tax accounting, its maintenance in violation of the established procedure, failure to submit or late submission of payment orders for the transfer of taxes and fees due (mandatory payments) and other violations of tax legislation, the liability for which is provided by this paragraph of the said article of Law N 509-XII. If the tax return is filed and taxes are not paid on time due to lack of funds in the payer's

account, then these obligatory payments are considered as tax debt (arrears) and are charged with penalties (penalty) and penalties in accordance with Law N 2181-III.

The taxpayer's assets may be forcibly recovered at the expense of the payment of his tax debt solely by court decision. Where the norm of a law or other normative legal act, or a rule of different laws or regulations, imply ambiguous (multiple) interpretation of the rights and obligations of taxpayers or controlling bodies, that is, a «conflict of interest», the decision is made in accordance with Clause 4.4.1 clause 4.4 Art. 4 of Law N 2181-III in favor of the taxpayer.

It should be borne in mind that financial liability may be higher than criminal liability. However, criminal procedural safeguards are not respected in this case.

In the wording of Article 2001, Part 3, Art. 212 of the Criminal Code established criminal liability for tax evasion committed by a person previously convicted of tax evasion, fees, other compulsory payments, or if they led to the actual non-receipt of particularly large budgets or state trust funds. The sanction of the article provided for a sentence of imprisonment for a term of five to ten years, with deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activity for a term of up to three years with confiscation of property.

For a person under Part 4 of Art. 212 of the Criminal Code set the choice: compensation of arrears and damages or imprisonment. Imprisonment is quite unusual, it can be compared to the punishment for murder. Moreover, this extremely harsh sanction was included in arrears of less than 3,000 euros. The idea of 10 years in prison for 3,000 euros is a disproportionate and «unusual» punishment. This «unusual» punishment is forbidden by the Convention in the same way as torture. In the case of *Ziliberberg v Moldova*, the ECtHR refers to the conversion of an unpaid administrative fine to a prison term of 10 days for several euros. The Ukrainian version of punishment is very similar. A punishment that is not comparable to the substance of the crime violates Art. 7 of the Convention (*Gestur Jónsson and Ragnar Halldór Hall v. Iceland 94*) [15].

Oddly enough, the alternative between paying arrears and jail time is not a liberal norm, but a gross violation of human rights. The unpredictability of punishment is a violation of human rights. Indeed, in the Ukrainian case, there is no problem of discretion: the offender decides for himself whether to pay him a fine or go to prison. But Brennan's fourth criterion remains: «A cruel punishment that is clearly not required». Violation of the fourth criterion consisted of a 10-year prison term for a default of 3,000 euros.

There is a violation of the Convention at the time of the agreement: the right to choose between a fine and a prison exists only before arraignment. That is, choosing a payment, the person waives the right to hear their case by a court. He pays, technically being innocent. The justice agreement is not in itself a stranger to European law. The problem begins when a person is forced to enter into an agreement under the imminent threat of enormous damage. The state's demand is not covered by anything. The person does not choose the agreement because he admits his mistake: otherwise he would still have paid the arrears and the fine. He chooses the deal and not because the court found him guilty: the case has not yet come to court. The only reason to choose a deal is to fear the imminent impeachment sentence.

We compare the situations of the two accused. One has a real chance of proving his innocence. During trial, he is at large, has access to money and lawyers. His case is being heard by a fair court. His choice between payment and payment is relatively free. By choosing to pay, he indeed voluntarily waives his right to a court case. Such an agreement is admissible. By the way, even such agreements are widespread in the United States, where they are being coerced, making the consequences of refusing a catastrophic one through huge deadlines.

Another defendant will immediately close the business after depriving of the deal, deprive him of sources of income. Such an agreement is contrary to the Convention (*Deweer v Belgium*). The ECtHR assumes that the consequences of refusing an agreement are inevitable and catastrophic, resulting in the transaction becoming a demand for money from the state [15].

In the current wording of Part 3 of Art. 212 of the Criminal Code provides for a fine of fifteen thousand to twenty-five thousand non-taxable minimum incomes of citizens with deprivation of the right to occupy certain positions or engage in certain activities for a term up to three years with confiscation of property. In this case, the threat of confiscation of all property is no better alternative than imprisonment.

According to V.S. Koshevsky, analysis of the experience of EU and US countries convincingly shows that compelling compulsory state social insurance legislation under the criminal responsibility is a very strong incentive for the payers of compulsory insurance contributions and their proper behavior. The increasing number of crimes committed in this area and the budget deficit of the Pension Fund of Ukraine in recent years, as well as the integration processes taking place in our country and the desire of Ukraine to join the European Community, indicate the need to introduce foreign experience in the legislation on criminal liability of Ukraine crime in this area [13, p. 16].

Attention should also be paid to Art. 212-1 of the Criminal Code, which provides for criminal liability for evasion of payment of a single contribution to compulsory state social insurance and insurance contributions to compulsory state pension insurance. Criminal liability for this article shall be conditional on the fact that such action has led to the actual non-receipt of funds of compulsory state social insurance funds in significant amounts. According to the note to Art. 212-1 the large amount of funds should be understood as the sums of the single contribution to compulsory state social insurance or insurance contributions to compulsory state pension insurance, which exceed the statutory minimum taxable income of citizens by a thousand or more times; the amount of the single contribution to the compulsory state social insurance, which exceeds the taxable minimum income of citizens by statutory minimum three thousand times or especially large size funds should understand the amount of single fee for obligatory state social insurance or insurance premiums on obligatory state pension insurance, five thousand or more times greater than the statutory income tax exemption. The Criminal Code was supplemented by Article 212-1 in accordance with Law No. 3108-IV of 17.11.2005. It was also amended by Laws No. 2464-VI of 08.07.2010; No. 4025-VI of November 15, 2011, No. 77-VIII of December 28, 2014.

According to O.O. Dudorov, the use of the term «evasion» in the dispositions of Art. Art. 212 and 212-1 of the Criminal Code leads to the impossibility of a clear

distinction between criminal and non-criminal behavior (in particular, in the part of lawful optimization of taxation), contradicts the principle of legality as one of the basic principles of legal responsibility, does not agree with Art. 57 of the Constitution of Ukraine, according to which everyone is guaranteed the right to know, in particular, their duties, substantially complicates the execution of a criminal law task, such as crime prevention, because the potential offender does not have clear information about the essence of criminal conduct [11, p. 8]. S.G. Pepelyaev calls the uncertainty of the composition of tax crimes and the tendency in interpreting their signs by manifesting the ideology of violence, the primacy of the state over a person, arranging a social experiment, for which the range of criminalized actions is unknown in advance, and the legislator just in case does not restrict the enforcement with [17, p. 202].

In practice, the ECtHR has also repeatedly pointed to the inadmissibility of ambiguity in criminal law.

Art. 212-1 of the Criminal Code of Ukraine appeared not in the Criminal Code of Ukraine as a result of the criminalization of certain socially dangerous acts, but as a means of eliminating the gap created in the criminal law matter after the entry into force of the Law on Compulsory State Pension Insurance. In other words, Articles 212 and 212-1 of the Criminal Code of Ukraine have a single historical beginning, describe very similar in content, nature and social danger to the crime, and therefore must remain very close to each other, in some way correspond with each other. This also applies to the parts of the fourth articles 212 and 212-1 of the Criminal Code of Ukraine, which describe the special types of exemption from criminal liability for tax evasion, fees (compulsory payments), as well as for the evasion of the single payment for compulsory state social insurance and insurance contributions for compulsory state pension insurance [18; 19, p. 190-191].

The current unequal approach to determining the terms of criminal prosecution of perpetrators of crimes under Articles 212 and 212-1 of the Criminal Code of Ukraine is illogical and incorrect, since its implementation has led to a breach of objectively existing and historically conditioned communication between measures of criminal protection of the tax system of Ukraine and measures of criminal protection of the system of compulsory social insurance of Ukraine. Similar considerations were expressed by the experts of the Main Scientific and Expert Management Department of the Verkhovna Rada of Ukraine in their opinion on the draft Tax code of Ukraine dated September 30, 2010 [9], and O.O. Dudorov [10; 14, p. 516].

In this regard, we consider that parts four of Articles 212 and 212-1 of the Criminal Code of Ukraine should provide for the same conditions of criminal prosecution of persons who have committed the crimes provided for in Articles 212 and 212-1 of the Criminal Code of Ukraine, and therefore require coordination among themselves.

These norms are blank and in order to understand the meaning of criminal responsibility, it is necessary to refer to a sufficiently large list of legal acts.

Particular attention should be paid to the taxation of lawyers. According to the Law on Advocacy, a lawyer can conduct his / her activity as a self-employed person or as a member of a legal association and must pay an ECU. The lawyer, as a self-

employed person, pays the single social contribution independently. The lawyer's association pays for the lawyer's association.

According to Part 12 of Art. 9 of the Law of Ukraine of July 8, 2010 No. 2464-VI «On Collection and Accounting of the Single Contribution to Compulsory State Social Insurance» with changes and additions the single social security is payable regardless of the payer's financial status.

In the event of late payment or not the full amount of the single social contribution, financial penalties are applied to the payer and the officials guilty of violating the laws on the collection and maintenance of the single social contribution have disciplinary, administrative, civil or criminal liability under the law (part 11. 9 of Law No. 2464).

According to paragraph 6 of part one of Art. 1 of Law No. 2464, the amounts of the single social contribution not timely accrued and / or not paid within the time limits set by Law No. 2464 are arrears.

A fine of 20 percent of unpaid or late payments of the single social contribution is imposed for non-payment (non-transfer) or late payment (late transfer) of the single social contribution (paragraph 2 of Part 11 of Article 25 of Law No. 2464).

For non-payment, incomplete payment or late payment of the amount of the single social contribution at the same time as the issuance of the sums of payments to which the single social contribution (advance payments) are charged, a fine of 10 percent of such arrears or late payments (paragraph 6 of part 11 of Article 2564) is imposed. A fine of 0.1 percent of the amount of the underpayment for each day of delay is accrued for the amount of arrears (part ten of Article 25 of Law No. 2464).

In addition, the officials of the payers of the single social contribution bear administrative responsibility for violation of the procedure for accrual, calculation and payment terms of the single social contribution (paragraph two of the first part of Article 26 of Law No. 2464).

According to Art. 165-1 of the Code of Ukraine on Administrative Offenses of Violation of the Procedure for Accruing a Single Contribution to Compulsory State Social Insurance, Insurance Contributions to Compulsory State Pension Insurance, Non-filing, Delayed Filing, Submission of a Non-Comprehensive Uniform Contribution Report social insurance, insurance contributions to compulsory state pension insurance or filing of false information used in the State Register of General compulsory state social insurance, other reporting and information provided by the laws of Ukraine «On the collection and accounting of a single contribution to compulsory state social insurance» and «On compulsory state pension insurance», violation of the established procedure for the use and operation of funds operations Of the Pension Fund of Ukraine, entailing the imposition of a fine on the officials of enterprises, institutions and organizations irrespective of the form of ownership, an individual – an entrepreneur or a person providing with work by yourself, from thirty to forty tax-free minimum incomes.

The same actions committed by a person who during the year was subject to administrative penalties for one of the offenses referred to in paragraph 1 of this Article, entail the imposition of a fine on officials of enterprises, institutions and organizations

irrespective of ownership, natural person – entrepreneur or person, which provides self-employment, from forty to fifty tax-free minimum incomes.

Non-payment or late payment of a single contribution to the compulsory state social insurance, insurance contributions to the compulsory state pension insurance, including advance payments, in an amount not exceeding three hundred tax-free minimums for the income of individuals enterprises, institutions and organizations, regardless of ownership, individual entrepreneur or self-employed person, from forty to eighty tax-free minimums of citizens.

Non-payment or late payment of a single contribution to compulsory state social insurance, insurance contributions to compulsory state pension insurance, including advance payments, in the amount of more than three hundred non-taxable minimum incomes of individuals, entails a fine on the establishment of the fine organizations regardless of ownership, entrepreneur or self-employed person, from eighty to one hundred twenty tax-free minimums citizens.

The actions provided for in paragraphs 3 or 4 of this Article, committed by a person who has been subjected to administrative penalties for the same violations during the year, entail the imposition of a fine on officials of enterprises, institutions and organizations irrespective of the form of ownership, natural person – entrepreneur or person, which provides self-employment, from one hundred and fifty to three hundred tax-free minimum incomes.

The Code of Ukraine on Administrative Offenses was supplemented by Article 165-1 in accordance with Law No. 2704-12 of 10/16/91; in the wording of Law No. 305/95-BP dated 13 July 2005; as amended in accordance with Laws No. 55/97-BP of 7 February 1997, No. 429-IV of 16 January 2003; in the wording of Laws No. 3108-IV of 17.11.2005, No. 1074-VI of 05.03.2009; as amended by Laws No. 2464-VI of 8 July 2010, No. 3668-VI of July 8, 2011, No. 77-VIII of December 28, 2014.

That is, a person who fails to pay the single social contribution on time, for whatever reason, is subject to administrative liability. It should be noted that the imposition of such a penalty is essentially criminal, but for the individual there are no proper criminal procedural guarantees for protection. The costs of litigation will be greater than the amount of the fine and arrears. Therefore, such decisions are often not contested.

The causes and consequences of this state of affairs are quite diverse. Among them: low income, large number of taxes and their large size, inability to control taxes, mistrust of the state, misunderstanding of the norm due to its uncertainty and embarrassment.

The person pays various types of taxes, some of them several times. For example, a lawyer as a self-employed person pays the single social contribution. If the lawyer works at the company, the state also pays the single social contribution for it. At the same time, his pension does not get bigger.

Tax evaders are also taxpayers who have a real ability to pay them. However, because of the desire to get rich and earn more, they come up with evasion schemes.

Among the consequences are the following: lack of budget funds, insufficient funds for social and public debt payments to foreign countries, inflation processes, price increases.

The national and world economy needs to plan and forecast certain events that may affect it. However, there are situations that were impossible to predict or difficult to predict. This applies in particular to the Coronavirus epidemic in China and its spread to other countries in 2020.

Nobody anticipated this event. But even when the situation arose, they did not anticipate that it would be so widespread and what consequences it could lead to. It is also too early to talk about its effects, as it is spreading and the consequences will be. However, there are consequences that have already arisen, in particular for the world economy and the threat to the national economy and taxation. In this connection, research related to the impact of the Coronavirus on the world and national economy, including taxation, as well as issues of criminal protection of the economy and economic activity of business entities are relevant.

It should be noted that this is not the first situation that has affected the world economy.

Unforeseen situations² arise and have certain consequences. In particular, one should mention the economic crisis of 2008, which was considered to be the worst crisis since the Great Depression. The crisis clearly emerged in September 2008 during the bankruptcy, merger or cancellation of several major US financial firms. The causes of this crisis were reported in business journals months before September, along with comments on the financial stability of the leading US, European and mortgage-backed investment banks, insurance firms and mortgage banks. That is, the crisis was triggered by the mortgage crisis and is an acute phase of the 2007-2008 financial crisis. Starting with the bankruptcy of major US financial institutions, it has grown rapidly into a global crisis that has led to the bankruptcy of several European banks and the fall of various stock indices and a significant fall in the value of stocks and commodities around the world. The crisis has led to liquidity problems and deregulation of financial institutions in the US and Europe, which has further exacerbated the liquidity crisis.

Similar effects begin to be traced back to Coronavirus. The price of the dollar is rising, the price of bitcoin is falling, the price of stocks is falling, the price of food is rising, and so on. All this affects the world and national economy and can lead to increased unemployment, inflation, shortage of goods in the market, the rise of self-serving crime, etc.

Effects of Coronavirus in the World. On 09 March 2020 reported that the US plans to quarantine all dollars from Asia through a coronavirus. Dollar bills from China will be quarantined because of the coronavirus epidemic as the Federal Reserve introduces additional safeguards for money coming to the United States, the Japan Times reports. The new procedures «provide for a longer retention period» so that currency coming from China or other Asian countries will be stored for at least «7-10

² N.N. Taleb introduces the concept of «Black Swan» by which he understands unpredictable events that have a tremendous impact on society. One of the peculiarities of the Black Swan is the disproportion in the consequences, both negative and positive [21, p. 68; 24, p. 38–41]. Unforeseen events affect the perception of the other and the situation as a whole. One can predict, but one should not expect that one hundred percent will come true. There are things that cannot be determined and that is normal. As N. Taleb notes, the world is ruled by the anomalous, the unknown and the unlikely. Thus, every extreme event should serve as a point of reference, not an exception. Therefore, simplification fails and causes the greatest damage where something nonlinear is simplified to and replaced by a linear one. This option is most common [21, p. 31]. See also [22].

days before deposits are processed», the Fed spokesman confirmed. If the epidemic continues to spread and the US or State Department of Health «identifies specific additional risk countries, the Fed is ready to introduce additional modified procedures» [20].

Consequences in Ukraine. On March 17, 2020, the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine aimed at Preventing the Occurrence and Spread of Coronavirus Disease (COVID-19)» was adopted. According to this law, Section 2, Section XX, Transitional Provisions, of the Tax Code of Ukraine is supplemented with paragraph 71 as follows: «71. Temporarily, to implement measures to prevent the emergence and spread of coronavirus disease (COVID-19) are exempt from value added tax on the operation of importing into the customs territory of Ukraine medicines, medical devices and / or medical equipment necessary for the implementation of measures aimed at preventing the emergence and spread, localization and elimination of outbreaks, epidemics and pandemics of coronavirus disease (COVID-19), the list of which has been determined by the Cabinet of Ministers of Ukraine».

Section XXI «Final and Transitional Provisions» of the Customs Code of Ukraine (Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine, 2012, No. 44-48, Art. 552), supplement paragraph 9-6 with the following content: «9-6. Temporarily, to take preventive measures emergence and spread of coronavirus disease (COVID-19): medicines, medical devices and / or medical equipment necessary to take measures to prevent the occurrence and spread, localization and elimination of outbreaks, epidemics and pandemics are exempted from import duties...».

On March 18, 2020, the government of Ukraine imposed restrictions on transportation and the operation of public institutions. Initially, the quarantine was expected to last until April 3, 2020, but it was extended until April 24 and a state of emergency was declared throughout Ukraine.

Implications for the world. The Coronavirus continues to adversely affect global stock markets and closes several businesses. More and more leading US banks are releasing disappointing forecasts for further economic development. In particular, financial institutions are predicting the onset of a new global crisis in 2020 caused by a coronavirus pandemic.

On March 20, 2020 economists at Goldman Sachs said US GDP would drop 24% in the second quarter of 2020. In the first quarter of this year, this figure will decrease by 6%. Bank experts also predict that the unemployment rate in the United States will increase by 9%. Overall, the country's GDP will fall by an average of 3.8% during the year. On Thursday, March 19, Bank of America economists warned that the recession in the United States had already begun. The number of jobs will be reduced, people will lose their wealth and confidence in the state, – said the American economist Michel Meyer. Bank of America estimates that US GDP will decline by 12% in the second quarter, and will fall by 0.8% during the year. He predicted that the global economy will slow down to 0.9% this year. According to him, this is the lowest level since the 2008 crisis. Deutsche Bank analysts forecast that the US economy will fall by 12.9% in the second quarter of 2020 [16].

Oksana Kobzar writes about actions of some foreign countries aimed to prevent economic crisis. In addition to security and public health measures, foreign countries are also planning some measures to protect the economy due to the coronavirus. For example, Trump has suggested reducing their payroll tax to 0% (such as social security and medical contributions, 6.2% + 1.45% from workers and as many as employers, a total of 15.3%). In Denmark, taxpayers will be deferred from coronavirus to mitigate the blow. Australia is about to adopt a package of measures aimed at saving businesses from the effects of coronavirus in the form of tax breaks for investment, support for small and medium-sized businesses and benefits for retirees. China introduces tax breaks to protect the economy from coronavirus. The UK plans tax breaks for vulnerable people and cheap loans for small businesses, and is even considering reducing VAT as a response to the coronavirus. Italy will introduce tax breaks for businesses to help overcome the effects of the epidemic.

It is now difficult to determine how quarantine and a possible pandemic will affect the economy and business. But we can already predict that this will not give development and the possible deep economic crisis and depression.

In Ukraine, in addition to quarantine, it may also be necessary to provide for measures to protect the business against the effects of coronavirus, including criminal law.

The Coronavirus will hit medicine, economics, politics, and other fields.

The direct consequence of stagflation and miscalculations in the implementation of economic policy is the increase in the number of economic crimes. The low purchasing power of the population has the effect of reducing its cultural level and increasing the number of economic offenses. The growth of corruption has been affected by an inefficient public administration system; deficiencies in government regulation of the economy have resulted in crimes such as tax evasion. According to estimates of economists, the state treasury of Ukraine due to non-payment of taxes does not receive almost 60% of the amount of profits received by enterprises, organizations and firms [23].

Under these conditions, one can predict the growth of a shadow economy. The main causes of the threatening situation in the form of growth of the shadow economy are: high tax burden and frequent changes in tax legislation; state «regulation» of entrepreneurship; high inflation and instability of the hryvnia; crisis of payments and lack of funds at enterprises; ineffective pricing policy, etc [7, p. 4-16].

In pursuing reforms, Ukraine's society faces significant contradictions between the state and entrepreneurs, which can be presented in the following form: tax burden – shadow economy – corruption – disruption of public economic order. It is these contradictions that determine the corruption of the bureaucracy, which is by far the greatest threat to Ukraine's statehood, especially in times of crisis.

In connection with the coronavirus, Verkhovna Rada is considering the exemption of business entities, as well as self-employed (in particular, lawyers) from the payment of the single social contribution.

Due to the Coronavirus emergency, the global and national economies are in real danger of a deep economic crisis. Ukraine, like most foreign countries, has already begun to take some steps to introduce tax benefits, deferrals to pay a single social

contribution, file a tax return, and more. At the same time, need to think strategically and think about how the state can supplement the budget.

In addition, there is a real threat of impunity for the laundering of proceeds of crime, the growth of the shadow economy and the increase in crime in the field of economic activity.

Consideration should also be given to protecting the business from the effects of coronavirus, including criminal law measures.

Criminal liability for tax evasion and regulation of taxation should be brought into line with European law. The state should report to taxpayers on the intended use of these funds. Every citizen should be able to see openly how their taxes are spent.

The development of Ukraine's financial system in difficult crisis conditions depends to a large extent on the mobilization of efforts. It can be improved through innovation and investment strategies. Grants should be introduced to support social entrepreneurship, including environmental protection, recycling, eco-friendly cultivation, electronic document management, conscious consumption, and more. That is, that will not only lead the country out of crisis, but also aim at transformation in the mind of the person, responsibility for one's own life and health, as well as other people. In addition, you need to think about the mechanism of legalization of cryptocurrency (Bitcoin, Satoshi, Ethereum). At present, the absence of a legislative issue in this area also poses a threat to the national economy.

References

1. Про внесення змін до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів України щодо гуманізації кримінальної відповідальності: Закон України № 270-VI від 15.04.2008 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270-17>

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України: Закон України № 2756-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2756-17>.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності: Закон України № 4025-VI від 15.11.2011 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4025-17>

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу: Закон України № 63-VIII від 25.12.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/63-19#n43>

5. Про внесення змін до Кримінального кодексу України та Кримінального процесуального кодексу України щодо зменшення тиску на бізнес: Закон України № 101-IX від 18.09.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/101-20#n8>

6. Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів: постанова

Пленуму Верховного Суду України від 08.10.2004 р. № 15. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0015700-04>

7. Бородюк В., Турчинов Л., Приходько Т. Оценка масштабов теневой экономики и её влияние на динамику макроэкономических показателей. *Экономика Украины*. 1996. № 11. С. 4-16.

8. Брич Л. П. Кримінально-правова кваліфікація ухилення від оподаткування в Україні: монографія / Л. П. Брич, В. О. Навроцький. Київ: Атіка, 2000. 288 с.

9. Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України на проект Податкового кодексу України: висновок від 30 вересня 2010 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38590.

10. Дудоров О. О. Ухилення від сплати податків: кримінально-правові аспекти: монографія. Київ: Істина, 2006. 648 с.

11. Дудоров О. О. Проблеми вдосконалення кримінального законодавства про відповідальність за ухилення від сплати страхових внесків. *Фінансове право*. № 3 (29), 2014. С. 7-13.

12. До 80 % зарплат в Україні платять в конвертах. URL: http://sensor.net.ua/news/306113/do_80_zarplat_v_ukraine_platyat_v_konverte_fiskalnaya_slujba

13. Кошевський В.С. Кримінально-правова характеристика ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : дис. ... к.ю.н. : 12.00.08. К., 2013. 249 с.

14. Кримінальне право (Особлива частина): підручник / за ред. О.О. Дудорова, Є.О. Письменського. Т. 1. Луганськ: Видавництво «Елтон-2», 2012. 780 с.

15. Налоговые преступления в контексте практики ЕСПЧ. 2019. URL: <https://sud.ua/ru/news/blog/140960-nalogovye-prestupleniya-v-kontekste-praktiki-espch>.

16. Панасюк Т. Світова криза у 2020 році й швидке відновлення: що прогнозують економісти провідних банків США. 2020. URL: https://24tv.ua/investment/svitova_kriza_u_2020_rotsi_y_shvidke_vidnovlennya_shh_o_prognozuyut_ekonomisti_providnih_bankiv_ssha_n1302172

17. Пепеляев С. Г. Налоги : реформы и практика. Москва: Статут, 2005. 287 с.

18. Степаненко Д. Ю. Кримінальна відповідальність за ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : дис. ... к.ю.н. : 12.00.08. К., 2014. 263 с.

19. Степаненко Д. Ю. Кримінально-правовий компроміс у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування: шляхи вдосконалення законодавчої конструкції. *Вісник Запорізького національного університету*. № 1 (I), 2013. С. 188-195.

20. США будут отправлять на карантин все доллары из Азии. URL: <http://hubs.ua/news/ssha-budut-otpravlyat-na-karantin-vse-dollar-iz-azii-179338.html>

21. Талей Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. Москва : Азбука, КоЛибри. 2015. 714 с.

22. Тимофеева Л. Ю. Гуманістична парадигма: досвід, виклики та перспективи кримінального права України: монографія. Харків: Право, 2020, 280 с.

23. Трущенко О. О. Тіньова економіка як негативний фактор економічної безпеки України. 2000. URL: [dspace.nbuv.gov.ua > handle > 15-Trushhenko](http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/15-Trushhenko)

24. Туляков В. О. «Чорні лебеді» кримінального права та методологія правового регулювання. Кримінально-правове регулювання та забезпечення його ефективності : Мат. Міжнародної науково-практичної конференції. Харків : Право. 2018. С. 38-41.

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Самойлик Ю.В.,

д.е.н., доцент,

професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавська державна аграрна академія

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В ОРГАНІЧНОМУ НАПРЯМІ АГРОБІЗНЕСУ

Базовим сектором національної економіки є аграрний. В умовах економічних криз, яких в історії України було кілька, саме аграрний сектор забезпечив відносну стійкість економіки держави. Незважаючи на значні господарські ризики, головними із яких є стихійні лиха, природно-кліматичні умови, світові коливання та диспаритет цін, валютна волатильність, аграрний сектор мало не єдина галузь, яка забезпечує зростання ВВП країни в різних економічних умовах. Разом з тим, незважаючи на велике значення аграрної сфери для національної економіки держави як з точки зору наповнення бюджету, так і з позиції формування бюджету, механізми фінансово-кредитного забезпечення галузі залишаються недосконалими. Відсоткові ставки за кредитами набагато перевищують показники європейських країн, що робить майже неможливим доступ до фінансових ресурсів дрібним фермерам. Отже, на фоні позитивних тенденцій, які свідчать про вихід сільського господарства із тривалої кризи, все ж спостерігається вплив негативних чинників, зокрема зростання потреби в зовнішніх джерелах фінансування, а саме: кредитних ресурсах. Пріоритетним напрямком розвитку аграрної сфери в Україні є органічне виробництво, разом з тим, наразі відсутній дієвий механізм підтримки даної виду діяльності. Насамперед для ефективного його розвитку необхідні суттєві капіталовкладення, спрямовані на підготовку ґрунту, закупівлю органічного насіння, відповідних засобів захисту рослин та боротьби із шкідниками і бур'янами. Чітких фінансово-кредитних програм ні з боку держави, ні з боку приватного сектору наразі не розроблено.

Питання фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері є вкрай актуальним і проблематичним. Попит і пропозиція кредитних ресурсів в аграрній сфері не співпадають. Поряд з цим, на аграрному ринку з'являється значна кількість фінустанов, що співпрацюють з аграрною сферою. Насамперед лідерами з кредитування є провідні банки з іноземним капіталом.

Крім того, в Україні розвивається кредитна кооперація, однак частка кредитних спілок, готових співпрацювати з агровиробниками, незначна.

Питання фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері відображені у працях багатьох науковців, ці питання, зокрема досліджують О. Абакуменко, Н. Марченко, К. Мороз [1], Т.В. Зінченко [2], Лупенко Ю.О., Андрос С.В. [4], В.М. Масін [6], О.Г. Малій [5], С. Тимошенко [13]. Науковці підкреслюють у

своїх дослідженнях те, що існуючий механізм кредитування сільськогосподарських виробників є недосконалим, відсоткові ставки за кредитами є надто високими, для малого агробізнесу банківські послуги здебільшого є недоступними, альтернативні варіанти фінансування господарської діяльності підприємств аграрної сфери є нерозвиненими.

Так, наприклад, Абакуменко О., Марченко Н., Мороз К. зазначають, що «банківська система та держава не відіграють на сьогодні належної ролі у забезпеченні агропідприємств фінансовими ресурсами; висока вартість кредитних ресурсів, відсутність відповідного забезпечення та недостатня кредитоспроможність більшості господарств перешкоджають розвитку ефективних відносин між комерційними банками та виробниками сільгосппродукції» [1, с. 246].

Влучними є зауваження Ю.О. Лупенка та С.В. Андрос про зростання потреби у кредитах в умовах імпортозаміщення. «Але чим сильніше попит на кредити, тим обережніше поводитимуть себе банки: агросектор – це ризикований ринок, тому більшість комерційних банків неохоче кредитують його представників; багато банків готові надавати кредит на розвиток сільського господарства тільки своїм або перевіреним клієнтам з позитивною кредитною історією; новоствореним сільгосппідприємствам отримати кредит у комерційному банку на розвиток агробізнесу практично неможливо» [4, с. 197].

Актуальність формування ефективної стратегії розвитку фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері підкреслює О.Г. Малій, який зазначає, що «сільське господарство є кредитомісткою галуззю і її нормальне функціонування без кредитних ресурсів практично неможливе; це зумовлено специфікою сільського господарства; нестачею вільних фінансових коштів; високою капіталомісткістю і порівняно низькою фондівдачею; сезонністю виробництва та значною тривалістю виробничого циклу; залежністю від природно-кліматичних умов; порівняно малими розмірами підприємств аграрного сектору, що робить їх менш конкурентоспроможними на ринку коротко- і довгострокових кредитів» [5, с. 286].

Основними недоліками фінансово-кредитних відносин в агробізнесі можна назвати такі:

- зосередження уваги кредиторами на великий агробізнес, нехтуючи потребами фермерських господарств;
- ризикованість галузі, пов'язана із особливостями виробничого процесу, неможливістю скорочення операційного циклу, залежністю від погодних умов та світових ринкових коливань;
- відсутність достатньої застави: фізична відсутність, надмірні вимоги банківських установ (наприклад, щодо подвійної застави), неможливість представлення застави у зв'язку із значною кількістю існуючих кредитів підкріплених майном, урожаєм чи іншими видами застави;
- відсутність кредитної історії та/або тривалої історії господарювання на ринку;
- тривала та складна процедура отримання кредиту у той час, коли в сільському господарстві фінансові ресурси потрібні негайно;

- зависокі відсоткові ставки, які демотивують сільгоспвиробників звертатись за кредитами;
- нерозвиненість системи агрострахування;
- фінансовий менталітет щодо небажання переплачувати відсотки;
- недовіра до фінансово-кредитної системи та конкретних банків;
- неефективність та недосконалість фінансової державна підтримка аграрної галузі: складний механізм відшкодування банківських відсотків, неспівпадання технологічних потреб у фінансових ресурсах у сільському господарстві та періоду видачі коштів за програмами державної підтримки (здебільшого в кінці року); цільовий характер державних дотацій, який не завжди співпадає з потребами агробізнесу (наприклад, на придбання вітчизняної техніки, як поступається за своїми технічними характеристиками іноземним аналогам).

Щодо розвитку банківської мережі, то в розрізі регіонів за кількістю підрозділів банків в цілому та в розрахунку на 100 тис. осіб лідирує місто Київ, з відповідними показниками 1098 та 37 одиниць (рис. 1).

На другому і третьому місцях за загальною кількістю банків в регіоні знаходяться відповідно Харків (618 одиниць) та Одеса (616 одиниць), при цьому за кількістю підрозділів банків в розрахунку на 100 тис. осіб лідирують Одеська (26 одиниць) та Полтавська (25 одиниць) області. Найменша кількість банківських установ знаходиться в Донецькій та Луганській областях, а також Волинській, Чернівецькій та Хмельницькій областях.

Наведені дані свідчать, що банківські установи найбільше зосереджені в економічно активних регіонах, які, з одного боку, мають велику щільність населення, а з іншого – розвинену промисловість, аграрний сектор та підприємницьку сферу.

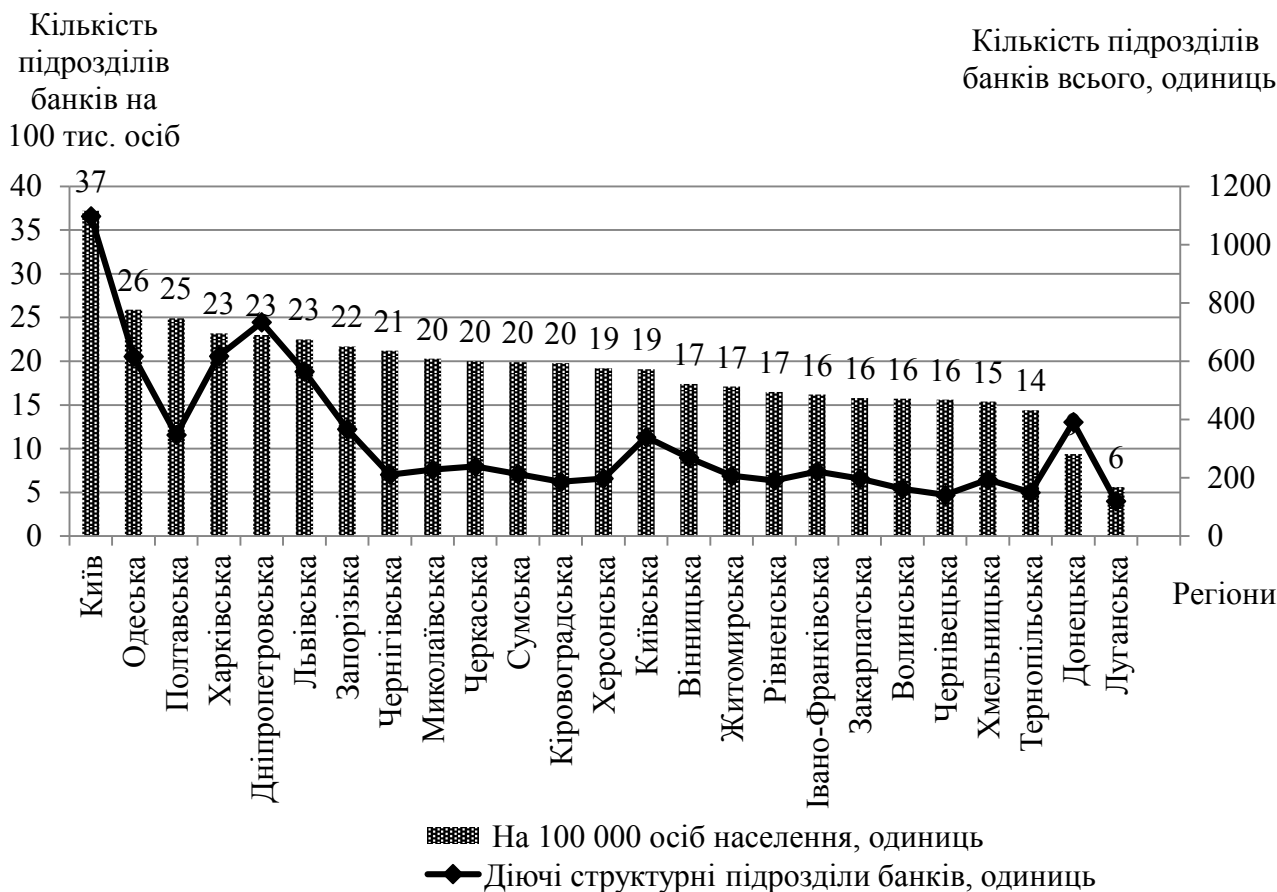


Рис. 1 – Рейтинг регіонів України за кількістю підрозділів банків, станом на 1.01.2020 р., одиниць

Джерело: узагальнено автором за [12]

Протягом 2016-2019 рр. загальна вартість активів банків має тенденцію до збільшення (рис. 2).

На кінець 2019 р. загальна вартість всіх активів банків становила 1983 млрд. грн, що на 14 % більше, ніж на кінець 2016 р. Найбільш суттєво збільшилась вартість активів Приватбанку – на 40 % і становила на кінець 2019 р. 552 млрд. грн, у структурі капіталу банківського сектору частка даної установи становить 27,8 %. Станом на 1 січня 2020 р. в Україні функціонувало 50 приватних банків, що на 15 установ менше, ніж на кінець 2016 р., зменшилась також кількість іноземних банків – з 25 до 21, кількість державних банків наразі становить 4 (окрім Приватбанку): Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк, Український банк реконструкції і розвитку. Крім зазначених банків, до державних банківських установ також належить Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках. Дана установа є специфічною, оскільки має вузьку спеціалізацію. Даний інфраструктурний елемент фінансового ринку України створений відповідно до норм Закону України “Про депозитарну систему України” на базі ПАТ “Всеукраїнський депозитарій цінних паперів”.

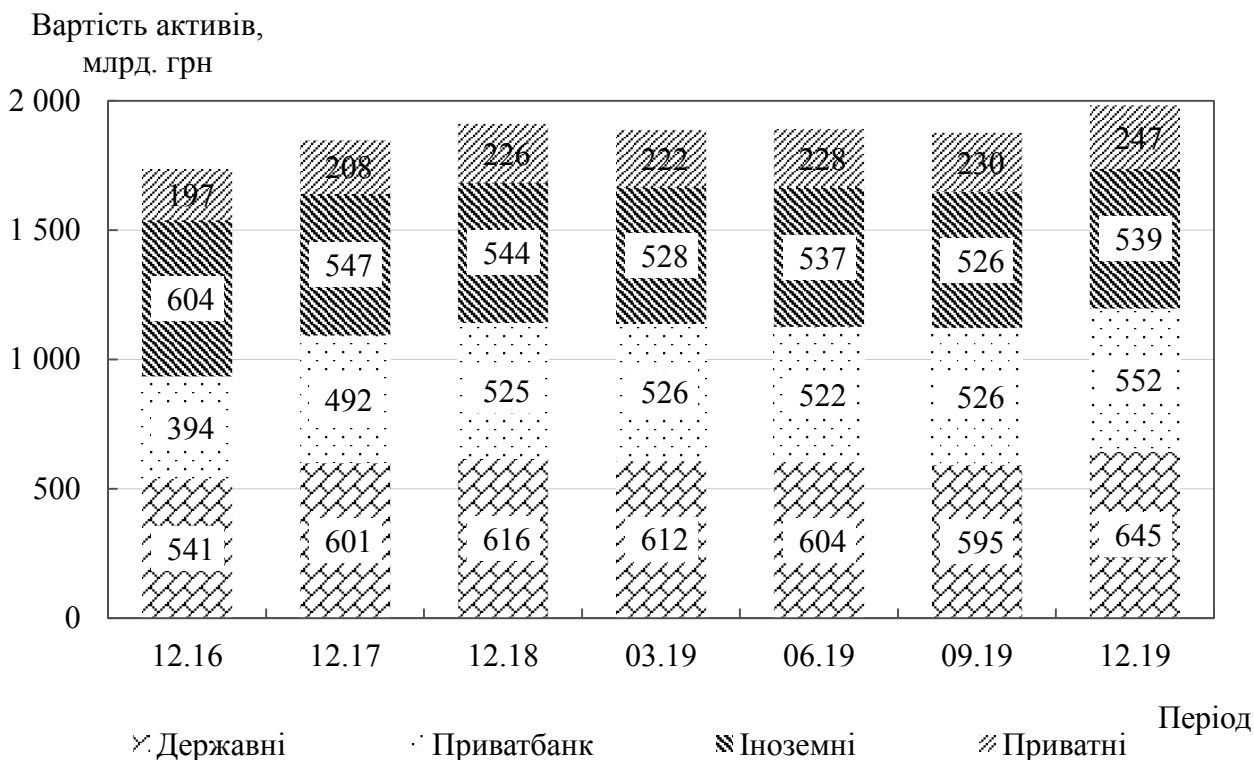


Рис. 2 – Показники динаміки загальної вартості активів банків в Україні за групами, 2016-2019 рр., млрд. грн

Джерело: узагальнено автором за [12]

Щодо структури активів, то вона суттєво відрізняється в розрізі провідних банківських установ. Оцінюючи активи державних та інших банків, варто зазначити, що у їх структурі значну частку займають облігації внутрішніх державних позик. Найбільша їх представлено у портфелі Приватбанку – 49,4 %, в Ощадбанку цей показник становить 39,5 % та Укрексімбанку – 28,4 %, Укргазбанку – 21,2 %, у структурі інших (приватних) банків питома вага ОВДП незначна – 7,3 % (рис. 3).

Щодо кредитування суб'єктів господарювання, то найбільший відсоток в активах ці види займають в Укрексімбанку – 44,9 %, а також у приватних фінустановах – 42,1 %. Найменшу частку цих видів активів має Приватбанк. Ця установа є лідером у роздрібних кредитах та займає першість за сумами платежів з використанням карток.

Як зазначається у “Звіті про фінансову стабільність”, «державні банки є “маркет-мейкерами” в сегменті роздрібних та корпоративних депозитів, вони визначають вартість ресурсів для системи. Приватні банки змушені відштовхуватися від їхніх ставок у власній практиці ціноутворення. При цьому держбанки мають значну конкурентну перевагу – пряму або непряму гарантію збереження вкладів від держави, адже уряд завжди підтримував банки капіталом у кризові періоди» [12].

Підтримуючи точку зору про вищу надійність державних банківських структур, варто зазначити, що умови співпраці з цими установами не завжди є простими, особливо, що стосується співпраці із бізнесом.

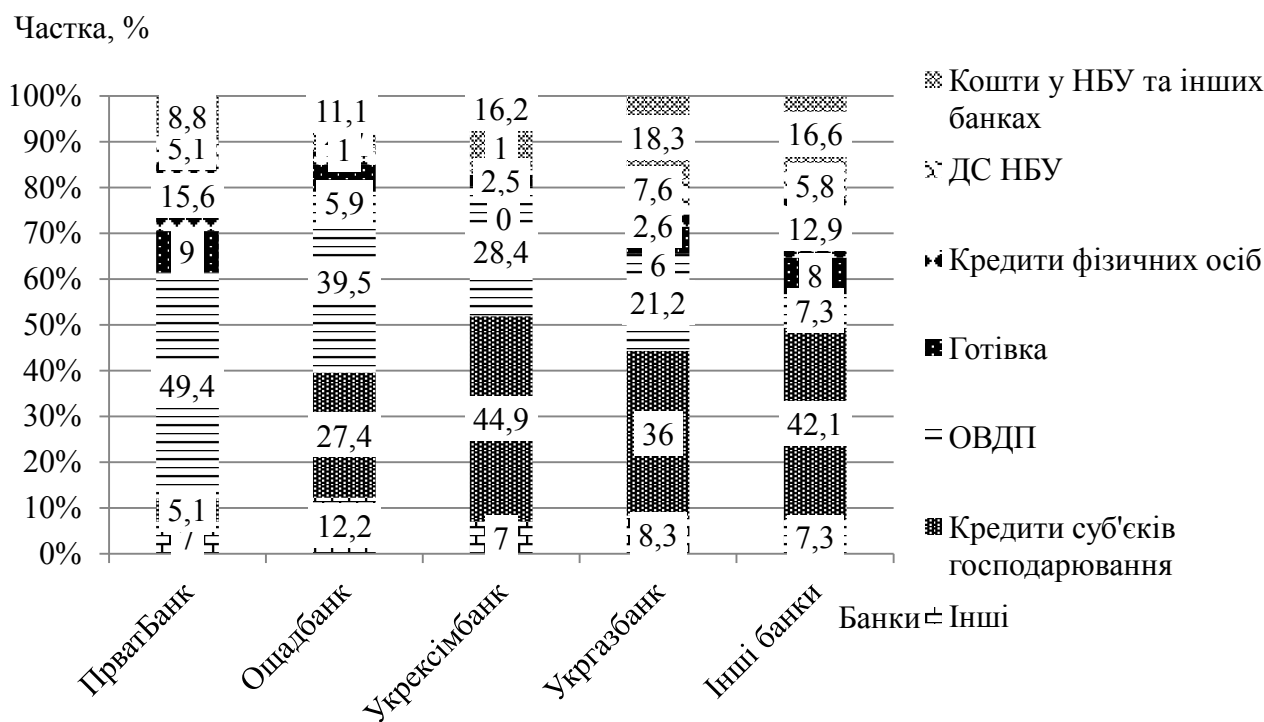


Рис. 3 – Структура чистих активів банків України, 2019 р., %
Джерело: узагальнено автором за [12]

Аналіз умов надання кредитних коштів для суб'єктів господарювання свідчить про необхідність представлення значного пакету документів, а також гарантій кредитоспроможності, при цьому, державні банки дають суттєву кількість відмов у наданні кредитів для представників бізнесу.

За даними Національного банку України, центру економічних досліджень та прогнозування “Фінансовий пульс” та аналітичною інформацією провідних банків, основним споживачем кредитів серед суб'єктів господарювання в галузевому розрізі є підприємства оптової та роздрібної торгівлі (до цього обсягу не включається торгівля автотранспортом та мотоциклами) (рис. 4).

Отже, оптова і роздрібна торгівля складають разом близько 40 %, на другому місці знаходяться операції з нерухомим майном – 13,2 %. Кредити сільського господарства та продовольчої сфери формують близько 16 %. Споживачами кредитних ресурсів також є підприємства енергетики, зокрема альтернативної. Варто зазначити, що останніми роками суттєво зростає сума кредитного портфелю як в цілому, так і конкретних галузей.

Останніми роками значно зростає інтерес фінансових установ до аграрної сфери. Все більше банків, формуючи кредитний портфель, спрямовують домінуючу частку грошових коштів на аграрну галузь. За даними Національного Банку України в останні роки спостерігається суттєве зростання попиту на кредити та відповідно обсяги їх видачі. Протягом 2017 р. сільськогосподарські виробники отримали кредитів понад 60 млрд. грн, разом з тим, у 2019 р. ця сума була меншою – близько 40 млрд. грн.

Провідне аграрне видання Landlord разом з аудиторсько-консалтинговою компанією Kreston GCG [7] провели дослідження і сформували рейтинг провідних банків – активних кредиторів аграрного бізнесу.

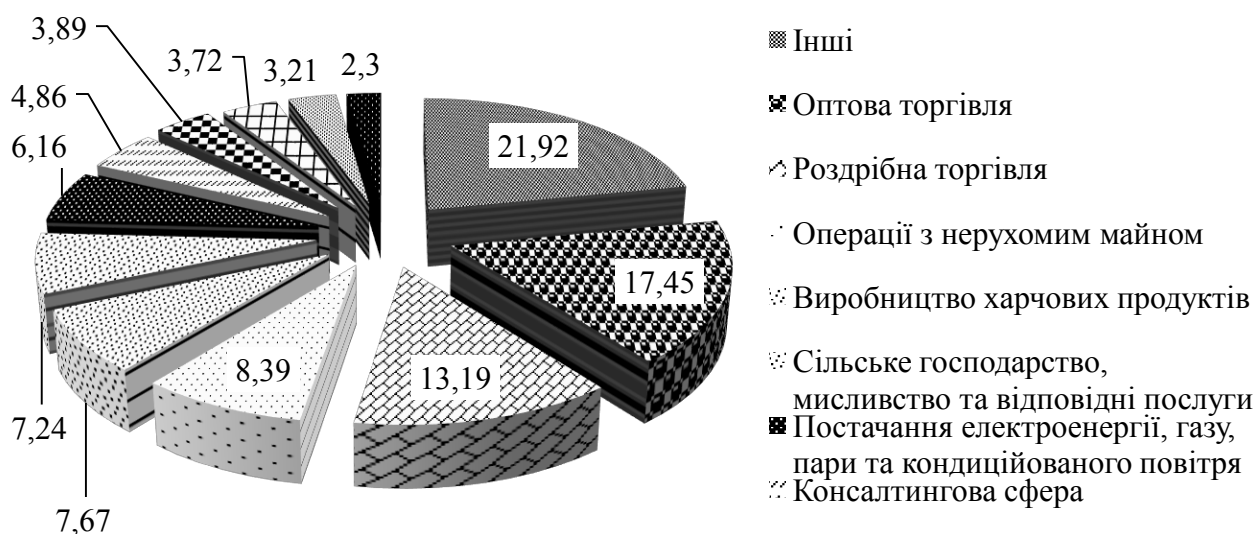
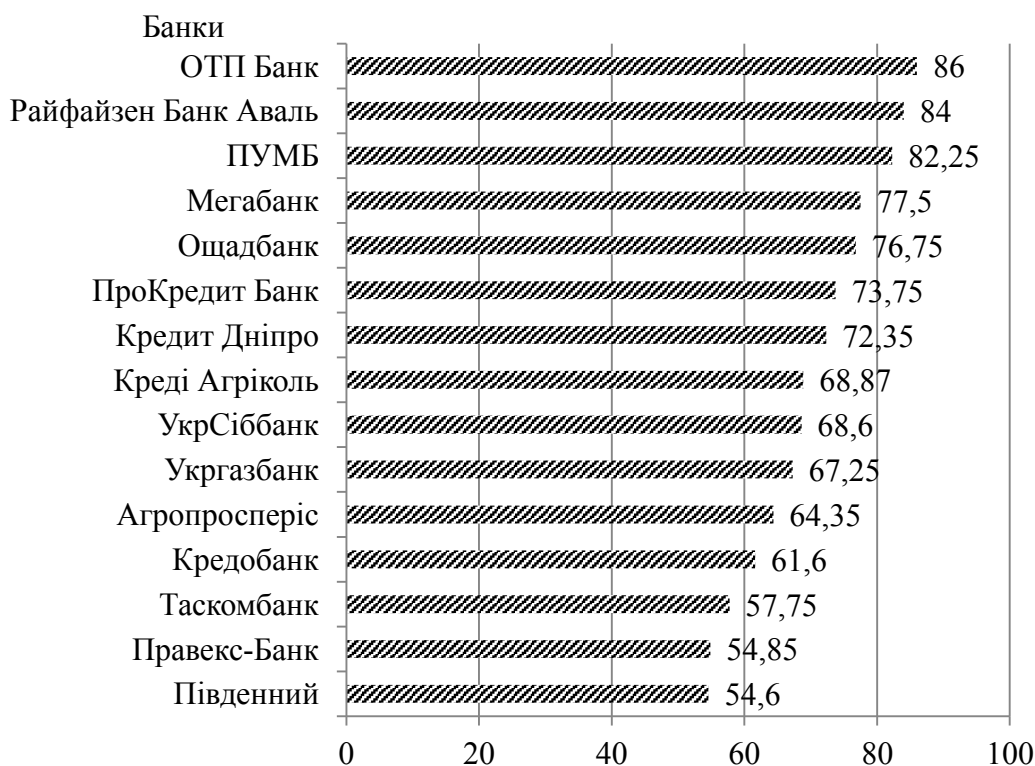


Рис. 4 – Структура кредитного портфелю банків України для суб'єктів господарювання в галузевому розрізі, 2018 р.

Джерело: узагальнено автором за даними банків та [12, 14]

Це дослідження проводилось на основі анкетного опитування банків. «Анкета включала загальні питання стосовно політики банку щодо кредитування аграріїв, конкретних пропозицій у сфері кредитних програм і партнерських пропозицій, актуальних кредитних продуктів, обмежень за профілями компаній, які можуть бути прокредитовані; також учасникам опитування пропонувалося сформулювати загальні тенденції та плани по роботі банку в даному секторі бізнесу, розповісти про унікальні продукти та умови, що пропонуються банком представникам агросектора; для підсумкового рейтингу банки оцінювалися за 18 критеріями, яким була присвоєна вага відповідно до ступеня їх значущості та привабливості для аграріїв при прийнятті рішення про отримання кредиту, наприклад: розмір річної відсоткової ставки за користування кредитом, необхідність передачі в заставу майна при отриманні кредиту, кількість документів, які повинен надати банку потенційний позичальник, наявність у банку обмежень/переваг щодо профілю діяльності агроклієнта та його регіональної представленості, площі оброблюваної землі; менш значущі критерії: різноманітність і кількість кредитних програм у банку, розмір банківської комісії, мінімальний і максимальний ліміти надання у кредит коштів, строки прийняття рішення банком про видачу кредиту і надання коштів після прийняття рішення» [7] (рис. 5).



Інтегральний індекс

Рис. 5 – Рейтинг банків за найпривабливішими умовами для кредитування аграрного сектору економіки, 2018 р.

Джерело: узагальнено автором за [7, 16]

Отже, лідером на аграрному кредитному ринку є ОТП Банк. Наразі найбільш популярним продуктом є агрокредит «Миттевий», рішення про видачу якого приймається за один день, максимальна сума кредитування – 30 млн. грн. Цей кредит може бути спрямованим на купівлю оборотних засобів, а також на інвестиційне фінансування (придбання комбайнів, тракторів, та інших сільськогосподарських машин і обладнання; будівництво елеваторів, складів, іригаційних систем, сушильних комплексів) (табл. 1). ОТП Банк має також продукт Simple Agro для виробників, які займаються вирощуванням зернових та олійних культур із площею понад 2500 га. Цей кредит є простішим із точки зору забезпечення, а саме «введення опції оформлення майбутнього врожаю та фінансових аграрних розписок в якості забезпечення» [9].

Популярними є агрокредити від Райфайзен Банку Аваль [10], а саме:

1. Овердрафт. Ставка до 19,45 %, максимальний ліміт – 4500 тис. грн, термін дії 36 міс, комісія 1 %.

2. Беззаставний кредит “Довіра” – є можливість отримати кредитні кошти без застави. Ставка – 19,5-27,5 %, максимальний ліміт – 1500 тис. грн, термін дії 24 міс, комісія 0,5 %-0,99 %

3. Кредитна лінія – відновлювальна кредитна лінія, ставка –16,1-16,5 %, максимальний ліміт 30000 тис. грн. Термін дії 18 міс, комісія 0,5 %-0,99 %.

4. Партнерські програми – банк разом із дистриб’юторами сільськогосподарської техніки та засобів захисту рослин пропонує клієнтам

особливі умови для придбання необхідних товарів. Ставка до 5-18 %, максимальний ліміт 30000 тис. грн, термін дії 60 міс, комісія відсутня, процентна ставка поза межами партнерських програм 21 %.

5. Інвестиційний кредит на купівлю сільськогосподарської техніки та обладнання. Ставка 16,2-16,6 %, максимальний ліміт 30000 тис. грн, термін дії 60 міс, комісія 0,5 %-0,9 %.

6. Кредит “Розвиток”. Ставка 20,35 %-24,35 %, максимальний ліміт 3000 тис. грн, термін дії 36 міс, комісія 0,50 %-0,99 %.

7. Також Райффайзен Банк Аваль пропонує аграрним виробникам скористатися вексельною програмою з максимальним лімітом 30000 тис. грн., терміном до 12 місяців із комісією 1-6 %.

Таблиця 1 – Характеристика агрокредиту “Миттєвий” від ОТП Банку, 2020 р.

Сума фінансування		1-15 млн. грн	
Відсоткова ставка за кредитом		від 17%	
Одноразова комісія за встановлення ліміту		1%	
Аваль векселів (відсоткова ставка)		3 %	
Одноразова комісія за встановлення ліміту		1%	
Застава			
Діапазон суми кредиту	1-3 млн. грн	3-12 млн. грн	12-15 млн. грн
Застава	Без застави	Аграрна розписка/майбутній врожай 150 % (від суми ліміту) Техніка/Нерухомість 40 % (від суми ліміту)	Аграрна розписка/майбутній врожай 150 % (від суми ліміту) Техніка/Нерухомість 60 % (від суми ліміту)

Джерело: узагальнено автором за даними ОТП Банку [9]

Цікавими є пропозиції Банку Креді Агріколь, зокрема в напрямі співпраці з державою щодо підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – «компенсація 80 % вартості насіння вітчизняного виробництва, що здійснюється відповідно до програми «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств», затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України №106 від 07.02.18. Такий кредит може отримати сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: молочарського, м'ясного напрямів, до складу якого входять не менше 20 членів, серед яких повинно бути одне і більше фермерських господарств (ФГ), а інші – фізичні особи, у власності та/або користуванні кожної з яких перебувають землі сільськогосподарського призначення та за наявності тварин, ідентифікованих та зареєстрованих відповідно до законодавства; плодово-ягідного, овочевого напрямів, а також із заготівлі та переробки продукції бджільництва, дикорослих ягід, грибів і рослин, до складу якого входять не менш як 7 членів, серед яких повинно бути одне і більше ФГ, а інші –

фізичні особи, у власності та/або користуванні кожної з яких перебувають не більше 100 гектарів земель сільськогосподарського призначення» [8].

Щодо структури кредитів за термінами, то найбільше видано середньострокових кредитів (1-5 років) – 36 % від загальної суми заборгованості за кредитними договорами, 34 % – це заборгованість за короткостроковими кредитами, решта 30 % складає заборгованість за довгостроковими кредитами понад 5 років (рис. 6).

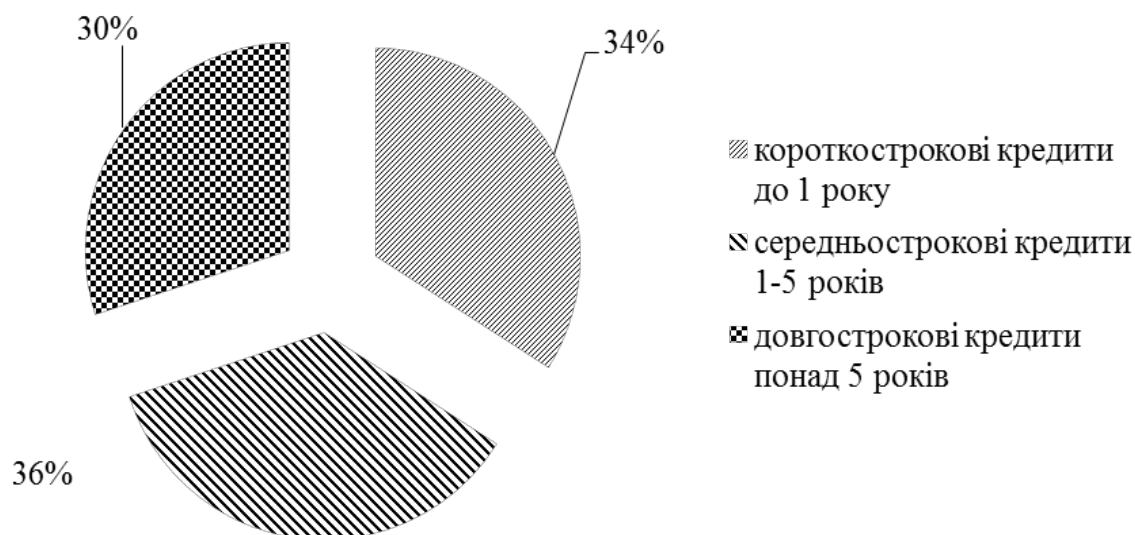


Рис. 6 – Структура обсягів заборгованості за кредитами за термінами, %
Джерело: узагальнено автором за даними банків та [7-12, 14]

У цілому спостерігається збільшення обсягу гривневих кредитів порівняно із доларовими, частка яких становила близько 80 %. У середньому в аграрних підприємствах у структурі активів частка позикового капіталу становить близько 70 % у 2018 р., для порівняння у 2006 р. цей показник становив лише 30 %. Кожен з цих банків має свої унікальні продукти, спрямовані на конкретні сегменти ринку агрокредитування. Разом з тим, усі види кредитів можна поділити на кілька груп (табл. 2).

У цілому можна зробити висновок, що агрокредити в комерційних банках є досить «дорогими» для аграріїв, при цьому, здебільшого виробники повинні вже володіти майном і мати досвід сільськогосподарської діяльності для отримання банківських кредитів, тобто для нових або малих підприємств такі кредити є майже не доступними.

Також недоліком сучасного ринку агрокредитів є поглиблений аналіз всіх показників діяльності підприємства та тривалий період прийняття рішень щодо видачі кредитів, що не завжди є прийнятним для сільгоспвиробників через обмежені строки виконання технологічних операцій.

Проаналізувавши кредитні пропозиції провідних банків України для аграрного сектору економіки, можна зробити висновок про відсутність спеціальних пропозицій для органічного напрямку виробництва продукції.

Таблиця 2 – Класифікація агрокредитів, що пропонуються українськими банками

Класифікаційна ознака агрокредитів	Види агрокредитів в межах класифікаційної ознаки
За періодом	короткострокові (до 1 року); довгострокові (понад 1 рік)
За обсягом	малі (до 2 млн. грн), середні (2-8 млн. грн), великі (понад 8 млн. грн)
За призначенням	для купівлі техніки; для придбання оборотних засобів; для капітального будівництва; для інших цілей
За наявністю застави	без застави; застава – майбутній урожай; застава – наявні основні засоби; застава – об'єкт кредитування; аграрні розписки та інші фінансові деривативи
За наявністю поруки	без поруки, з порукою
Залежно від наявності партнерських агропрограми	без партнерських програм; з партнерськими програмами з виробниками техніки; з партнерськими програмами із виробниками та дистриб'юторами насіння, засобів захисту рослин та інших оборотних засобів
Залежно від площі сільськогосподарських угідь	без обмеження площі, зі встановленням мінімальної площі агроформування
За організаційно-правовою формою та юридичним статусом кредитуємого суб'єкта	для фізичних осіб (господарств населення), для фермерських господарств, для сільськогосподарських підприємств, для інтегрованих об'єднань агропромислових формувань
За овердрафтом	без овердрафту, з овердрафтом
За формою видачі	одноразова видача всієї суми, видача кредиту траншами, кредитна лінія з відновлювальним лімітом
За механізмом видачі	готівкові, безготівкові
За графіком погашення	в чітко обумовлені терміни (щомісяця), за графіком, який адаптований до термінів збирання урожаю
За обсягом першого внеску	без першого внеску, з першим внеском до 30 %, з першим внеском понад 50 %
За необхідністю страхування	зі страхуванням, без страхування
За наявністю комісії	без одноразової комісії, з одноразовою комісією

Джерело: узагальнено автором за даними банків даними банків та [7-12, 14]

Органічне виробництво набуває все більшого поширення в Україні та світі, споживачі все більше уваги звертають на правильне харчування. Як наслідок, попит на дану продукцію постійно зростає, а отже і товарообіг та прибуток виробників органічних продуктів та товарів (рис. 7).

У розрізі європейських країн лідером за розміром товарообігу органічної продукції є Німеччина – 9,5 млн. євро та 10,9 млн. євро у 2016 та 2018 рр. відповідно, та Франція – 6,7 млн. євро та 9,1 млн. євро відповідно, при цьому, варто відзначити суттєве зростання товарообігу органічної продукції у Франції у 2018 р. порівняно із 2016 р. на 2,4 млн. євро, або на 35,7 %. Також високі показники товарообігу у 2016 та 2018 рр. відповідно досягнуті Італією – 2,6 млн. євро та 3,4 млн. євро, Великобританією – 2,46 млн. євро та 2,54 млн. євро, Швейцарією – 2,3 млн. євро та 2,7 млн. євро, Швецією – 1,9 млн. євро та 2,3 млн. євро. Україна посідає 24 місце серед країн Європи за обсягами товарообігу органічної продукції з показником 21 млн. євро та

33 млн. євро. Отже, можна відмітити деяке зростання органічного сектору виробництва продукції в Україні. Однак, потенціал галузі значно вищий, для ефективного його використання необхідними є додаткові фінансові стимули.

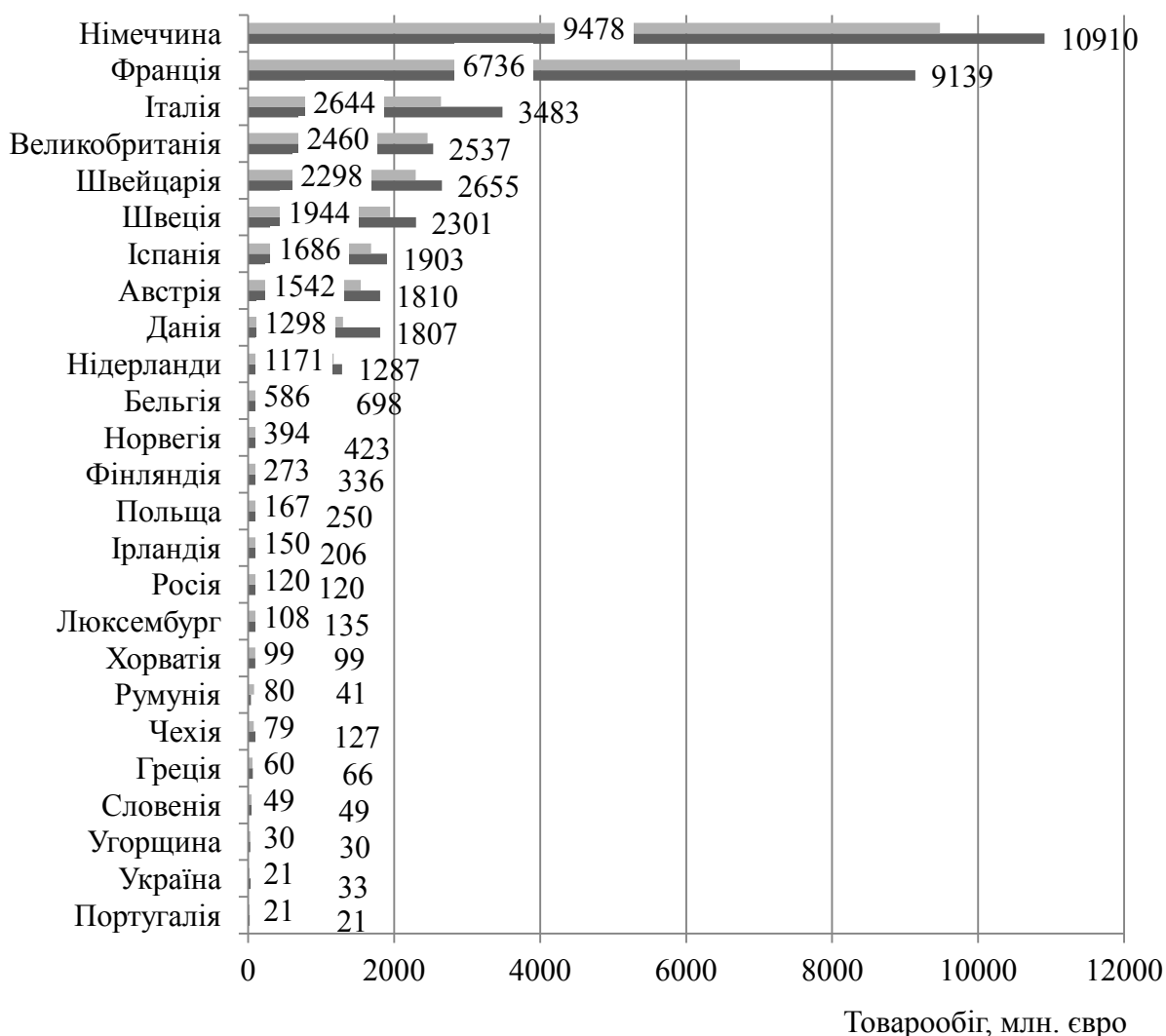


Рис. 7 – Рейтинг країн Європи за показниками товарообігу органічної продукції, 2016, 2018 рр., млн. євро

Джерело: узагальнено автором за [15, 17]

«Поряд з налагодженням співпраці з банківськими установами, доцільною є диверсифікація зовнішніх джерел формування капіталу, зокрема створення кредитних спілок у формі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Система їх функціонування та організаційно-правовий режим господарювання нині є недосконалим, а рівень конкурентоспроможності – низьким порівняно із банківськими структурами» [11].

У сучасних умовах для розвитку кредитних відносин в агросфері є створення кредитних спілок в організаційно-правовій формі обслуговуючих кооперативів. Однак, наразі спостерігається зменшення кредитних спілок, а також зниження їх активності, при цьому в агробізнесі кредитна кооперація є мало розвинутою.

«Станом на 31.03.2019 р. у Державному реєстрі фінансових установ нараховувалось 355 кредитних спілок та 416 відокремлені підрозділи кредитних спілок (станом на 31.03.2018 р. в Україні функціонувало 375 кредитних спілок); за територіальною ознакою найбільша кількість кредитних спілок була зареєстрована в таких регіонах: м. Києві та Київській області – 39 (11 % від загальної кількості); Луганській області – 31 (8,7 %); Донецькій області – 28 (7,9 %); Харківській області – 22 (6,2 %); Львівській області – 21 (5,9 %). Серед регіонів України лідерами за кількістю членів кредитних спілок на звітну дату були Львівська область (58,1 тис. осіб), Івано-Франківська область (54,8 тис. осіб), м. Київ та Київська область (50 тис. осіб), Закарпатська область (42 тис. осіб) та Дніпропетровська область (4,8 тис.); лідерами за розмірами активів були кредитні спілки м. Києва та Київської області (465,3 млн. грн.), Херсонської (317 млн. грн.), Івано-Франківської (256,4 млн. грн.), Львівської (224,4 млн. грн.) та Харківської (209 млн. грн.) областей; більшість кредитних спілок (135 або 55,8%) об'єднує невелику кількість учасників – до 1 тис. осіб, значна частина кредитних спілок (97 або 40,1%) об'єднує від 1 тис. до 10 тис. членів; станом на 31.03.2019 р. кількість членів кредитних спілок дорівнювала 490,2 тис. осіб, що на 13,4% менше ніж на аналогічну дату 2018 р.» [3].

Кредитні кооперативи доцільно створювати у формі юридичної особи шляхом об'єднання подібних за розміром та різним виробничим напрямом фермерські господарства та домогосподарства, які потребують фінансування (рис. 8).

Отже, пайова участь у кредитному кооперативі різних господарств дасть змогу, наприклад, підприємствам, що прагнуть розвивати тваринництво отримати кредити від партнерів, що розвивають рослинництво, і навпаки. Формування кредитної спілки може носити цільовий характер – фінансування органічного виробництва у сільськогосподарських підприємств-партнерів. У сучасних умовах глобалізації все більшу роль відіграють венчурні підприємства та ангели інвестицій, місія яких інвестування ризикових інноваційних проектів з метою одержання значного економічного ефекту. Тому кредитним СОК доцільною є співпраця з такими фондами з метою залучення коштів в інноваційні проекти, зокрема щодо розвитку органічного виробництва, побудови інноваційних логістичних об'єктів, впровадження інноваційних технологій та купівлі техніки.

Таким чином, фінансово-кредитні відносини в агробізнесі нині перебувають на стадії розвитку. У сучасних умовах постійно зростає попит на кредитні ресурси, що зумовлено прагнення агровиробників до розширення своїх діяльності. Кількість фінансово-кредитних установ, що прагнуть співпрацювати з аграрним сектором, також зростає. Насамперед банківські установи намагаються співпрацювати з великими та середніми аграрними установами терміном кредитування 1–5 років у середньому під 18-22 %. При цьому, кредити спрямовуються в галузь рослинництва для придбання основних та оборотних засобів.

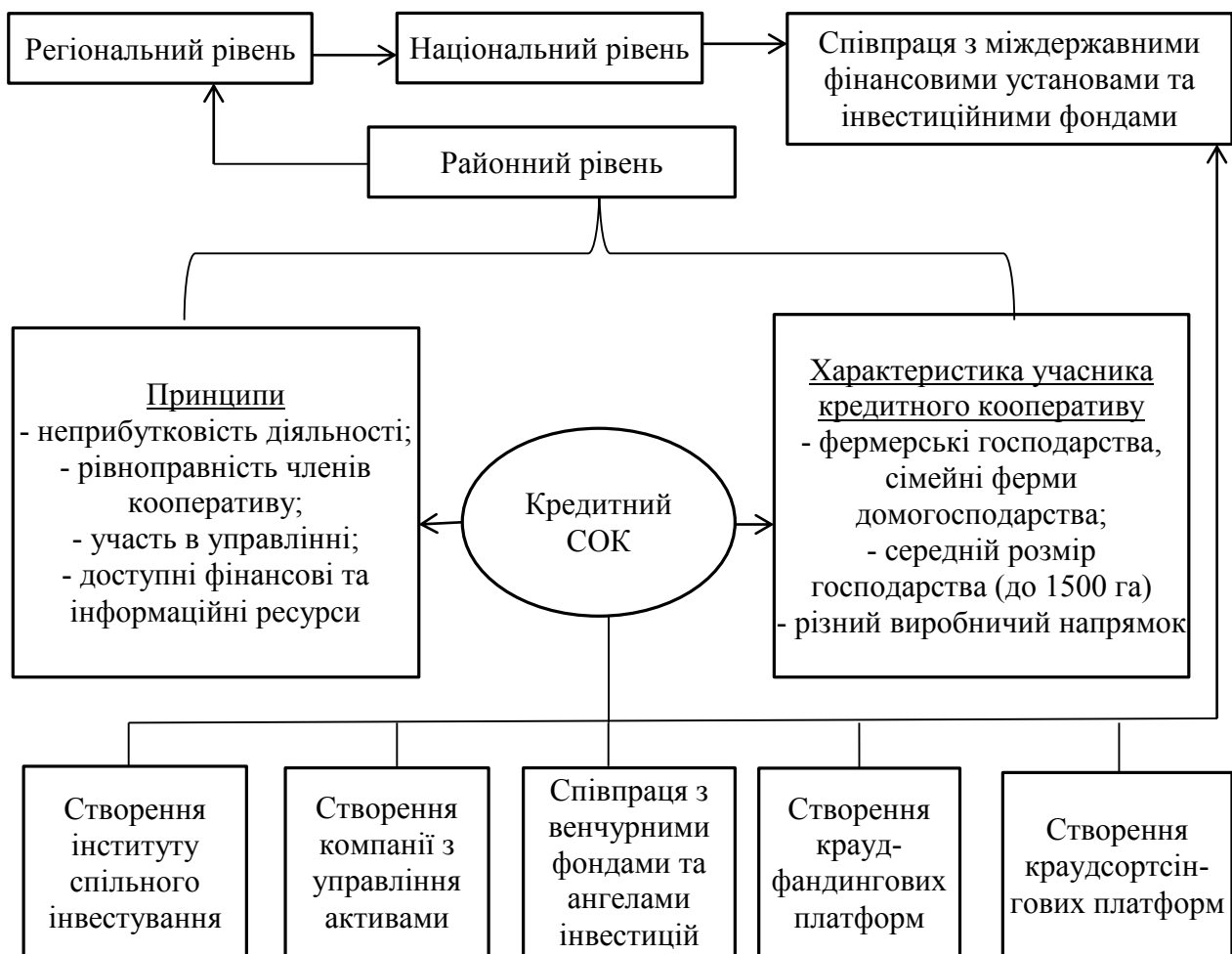


Рис. 8 – Модель функціонування кредитного сільськогосподарського кооперативу

Джерело: розроблено автором

На противагу великим підприємствам, для фермерських господарств, сімейних ферм, господарств населення доцільним є створення кредитних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Список використаної літератури

1. Абакуменко О., Марченко Н., Мороз К. Агрокредитування в Україні: сучасний стан та основні проблеми. *Фінансові ресурси: проблеми формування та використання*. 2016. № 2 (6). С. 246-252.
2. Зінченко Т.В. Формування фінансових ресурсів як джерело підвищення конкурентноздатності сільськогосподарського виробництва. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2012. Вип. 4 (52). С. 76-82.
3. Кредитні спілки активізували кредитування. FinPost. веб-сайт. URL: <https://finpost.com.ua/news/13401> (дата звернення: 28.03.2020).
4. Лупенко Ю.О. Андрос С.В. Банківське кредитування аграрного сектору економіки. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2019. № 16. С. 196-207.

5. Малій О.М. Аналіз сучасної системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. Вип. 191. С. 285-297.
6. Масін В.М. Правове забезпечення розвитку кредитних кооперативів у формі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СГОК). *Вісник Одеського національного університету*. 2009. Вип. 9. Том. 14. С. 103-108.
7. Надійне плече: ТОП-15 банків, що кредитують агросектор. *Landlord*. веб-сайт. URL: <https://landlord.ua/reytingi/nadiyne-pleche-top-15-bankiv-shho-kredituyut-agrosekto> (дата звернення: 28.03.2020).
8. Офіційний сайт банку Credit Agricole. веб-сайт. URL: <https://credit-agricole.ua/agro-biznesu/compensation/kooperatyv/kompensaciya-80-vartosti-nasinnya-vitchiznyanogo-virobnictva> (дата звернення: 28.03.2020).
9. Офіційний сайт банку ОТПБанк. веб-сайт. URL: [:https://www.otpbank.com.ua/agribusiness/agribusiness-products](https://www.otpbank.com.ua/agribusiness/agribusiness-products) (дата звернення: 28.03.2020).
10. Офіційний сайт банку Райфайзен банк Аваль веб-сайт. URL:<https://www.aval.ua/ru/biznesu/kredyty/kredituvannya-agrariyiv> (дата звернення: 28.03.2020).
11. Самойлик Ю.В. Перспективи розвитку кредитних обслуговуючих кооперативів на ринку м'ясної продукції. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. Вип.181, ч. 5. С. 95-103.
12. Статистична інформація Національного Банку України. веб-сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 28.03.2020).
13. Тимошенко С. Державна підтримка галузі тваринництва. *Вісник Міністерства доходів і зборів України*. 2012. № 20. URL: <http://www.visnuk.com.ua> (дата звернення: 28.03.2020).
14. Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс». веб-сайт. URL: <http://finpuls.com/ua/banking/reviews> (дата звернення: 28.03.2020).
15. Global Organic Market Access (GOMA). A project of FAO, IFOAM and UNCTAD. web-site. URL: <http://www.goma-organic.org>. (дата звернення 20.03.2020).
16. Major agribusiness. web-site. URL: <https://latifundist.com/rating> (дата звернення: 28.03.2020).
17. Organic World. web-site. URL: <http://www.organic-world.net/statistics-data-sources.html> (дата звернення 20.03.2020).

Ящишина І.В.,
д.е.н., професор
завідувачка кафедри економіки підприємства
Камянець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Коновалова М.В.,
к.держ.упр., доцент кафедри соціальної політики
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

ІНВЕСТИЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПІДХОДИ

Важливу роль у розвитку сучасної економічної системи відіграє соціальне інвестування, яке фактично є компонентом загального інвестиційного процесу.

Проблеми соціального інвестування досліджували такі вчені як Базилюк В., Богуславська С., Бондаренко А., Краплич Р., Лавров В., Ломовцева О., Омелянович Л., Новікова Р., Серяков А., Шаповал В., Шихвердієва А., Яневич Н. та ін. Узагальнену характеристику поглядів теоретиків на суть соціального інвестування подано в таблиці 1.

Погляди теоретиків та практиків до визначення сутності поняття соціальне інвестування є достатньо різноплановими. Одні науковці розглядають соціальні інвестиції як одну з форм вкладень в соціальну сферу, інші як прояв соціальної відповідальності бізнесу, а деякі, як одну з форм інвестування розвитку людського капіталу. В найбільш загальному вигляді можна сказати, що під соціальним інвестуванням мають на увазі вкладення економічних ресурсів для досягнення певних соціальних цілей.

Історично основи соціального інвестування походять із релігійних теорій та вчень. Автори [11] зазначають, що всі світові релігійні доктрини протягом історії власного розвитку виробляли певні параметри оцінки бізнесу на предмет його відповідності догмам. Зокрема, релігійні лідери закликали уникати бізнеспрактик і компаній, які завдають шкоди суспільству, тобто запроваджували основи соціальної відповідальності підприємницької діяльності. У середині ХХ століття з подальшим розвитком пацифістських настроїв у суспільстві набуває активного розвитку прошарок соціально відповідальних інвесторів, які відмовлялися фінансувати виробників алкоголю, тютюну, зброї та інших асоціальних сфер. Однак ще довгий час вкладання коштів у суспільно-корисну справу (екологія, організація дозвілля, підтримка здоров'я громадян та інші) вважалося більш філантропією, ніж бізнесом. Згодом сучасність поставила нові вимоги до ведення бізнесу, й соціальна ефективність для бізнесу стала досить значимою.

Соціальне інвестування здійснює достатньо широке коло суб'єктів, що різняться цілями, об'єктами, формами та інструментами їх діяльності.

Одним із основних суб'єктів соціального інвестування дослідники [12] визначають державу (в особі органів державної влади), що ставить перед собою досить широке коло соціально-економічних цілей – від підвищення якості життя населення та його матеріального забезпечення до зростання суспільної

продуктивності праці та збільшення обсягів валового внутрішнього продукту. На нашу думку соціальне інвестування держави лежить у площині виробництва нею суспільних благ, тобто виправлення «провалів ринку».

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «соціальне інвестування»

№	ПІБ	Суть поняття «соціальне інвестування»
1	2	3
	Новікова Р.А. [1]	різновид інвестицій, об'єктом вкладень для яких виступає соціальна сфера, а метою їх реалізації є отримання не лише економічного ефекту (максимізації прибутку), а й забезпечення соціального ефекту (створення користі суспільству), що стає пріоритетним завданням
	Ломовцева О.О. [2]	вкладення матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших активів, що здійснюються державою, підприємствами, громадськими організаціями, індивідуальними інвесторами в соціальну сферу економіки, а також в програми розвитку персоналу, підтримки місцевої громади, поліпшення екології та ін., в результаті яких відбувається трансформація вкладень в соціальний капітал, який отримує риси суспільного блага і виражається в зміцненні суспільних відносин, поліпшення суспільного життя і якості діяльності окремих осіб.
	Бондаренко А.В., Омельянович Л.О. [3, с. 201]	це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад
	Богуславська С.І. [4, с. 292]	вкладення капіталу в усіх його формах у різні об'єкти соціальної сфери з метою отримання соціального та економічного ефекту
	Шихвердієва А.П., Серяков А.В. [5, с. 122]	вкладення, корисний ефект від яких поширюється як на суспільство, так і на компанію
	Яневич Н.Я. [6]	вкладення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів у об'єкти соціальної сфери, що компенсуються зростанням потоку доходів у майбутньому та отриманим позитивним соціальним ефектом і, в остаточному результаті, забезпечать покращення якості життя населення
	Лавров В. [7]	вкладення в об'єкти соціальної сфери з метою отримання доходу та підвищення рівня і якості життя людей шляхом задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних потреб
	Базиліук В.Г. [8]	залучення фінансування для організацій, які забезпечують соціальні потреби, передбачає одночасне отримання як соціального ефекту (більш широких соціальних, екологічних і суспільних цілей), так й фінансових результатів (прибутків)
	Краплич Р. [9]	вкладення фінансового капіталу, які забезпечують отримувачу можливість довготривалого виконання проекту чи програми, результат якого відбивається у розвитку місцевості, захисті інтересів та забезпеченні головних потреб цільових груп населення, постійній опіці суспільних інституцій і постійному покращенні добробуту

Продовження таблиці 1

Шаповал В.М., Шаповал І.А. [10]	передбачає здійснення цілеспрямованої довгострокової політики компанії у місцевих співтовариствах, спрямованої на вирішення суспільно важливих завдань
--	--

Складено за джерелами [1-10].

Соціальне інвестування здійснюють також неприбуткові організації (громадські та благодійні організації, фонди підтримки і розвитку) головною метою яких є отримання соціального ефекту від вкладених коштів, зокрема покращення рівня та якості життя населення в цілому, підтримці малозабезпечених його верств та соціально уразливих категорій, задоволення культурних та духовних потреб суспільства, захист довкілля тощо.

Крім того соціальним інвестуванням займаються суб'єкти господарювання – юридичні особи (підприємства) та фізичні особи (підприємці), чия діяльність ґрунтується на концепції соціально відповідального бізнесу. Відмова від вузькокорпоративних інтересів і налаштування на отримання позитивного суспільного ефекту поряд із отриманням прибутку дозволяє підприємствам вибудовувати власну стратегічну лінію індивідуальної поведінки на ринку, за якої бізнес дедалі більше долучається до вирішення проблем розвитку як місцевих громад так і суспільства в цілому. Для держави отримання позитивного соціального впливу від здійснення бізнес-активності є важливим пріоритетом щодо покращення соціальної складової розвитку, а також щодо розв'язання інших пов'язаних проблем: забезпечення інклюзивного зростання, підвищення національного добробуту і забезпечення кращої соціальної інтеграції. В цьому контексті, здатність політики соціальних інвестицій сприяти створенню нових робочих місць (насамперед на місцевому рівні), поліпшувати надання послуг із соціального забезпечення тощо, активно підтримується провідними державами світу на найвищому рівні [8].

«Всі суб'єкти соціального інвестування (інвестори) підпорядковані в своїй діяльності окремим принципам розробки та впровадження особистих інвестиційних проектів. Деякі з них визначені на світовому рівні ООН ще в 2000 р. в рамках Глобальної Програми досягнення цілей розвитку тисячоліття, що забезпечують поєднання внутрішніх операцій компаній із дотриманням прав людини, норм безпеки праці, збереження навколишнього середовища та боротьби з корупцією. До таких базових умов ООН відносять принципи соціального інвестування – PSI (Principles for Social Investment)» [13]:

1. «Цілеспрямованість (purposeful) – в основу соціального інвестування повинно бути покладено обмежений набір пріоритетів, які визначено інвестором для досягнення поставленої мети. Цей принцип передбачає перед усім обов'язковість визначення стратегії, місії, мети та критеріїв ефективності соціального інвестування та безпосередньо об'єкту інвестиційних вкладень.

2. Вимірність (accountable) – соціальні інвестори несуть відповідальність за заплановані та незаплановані результати їх фінансування та дотримання концепції прозорості та самооцінки. Тобто, протягом усього життєвого циклу

гранту необхідно відстежувати прогрес в досягненні поставленої мети та результатів інвестування та при необхідності проводити корегування надходження фінансових ресурсів.

3. **Поважність (respectful)** – впровадження проектів соціального інвестування у відповідності до місцевих традицій, менталітету, релігії та пріоритетам окремих груп та особистостей. Принцип передбачає собою ставлення учасників програми до приймаючого суспільства, як до рівноправних партнерів, у відповідності до їх прагнень, сприйняття та можливостей. Передбачає проактивний розвиток довірчих та продуктивних відносин між зацікавленими сторонами, сприяння їх тісної співпраці.

4. **Етичність (ethical)** – соціальне інвестування повинно відповідати існуючим законам та нормам, як вітчизняним так і міжнародним» [13].

Великого значення соціальному інвестуванню надає й ОБСЄ. У звіті ОБСЄ за 2015 рік «Побудова доказової бази» була спроба визначення чіткої типології та основи для інвестиційного впливу, щоб розмежувати благодійність, соціальні та звичайні інвестиції, а також виокремити певні різновиди соціальних інвестицій (див. табл. 2).

Таблиця 2 – Порівняння форм соціального та традиційного інвестування

	Традиційна філантропія (благодійність)	Венчурна філантропія	Соціальні інвестиції	Соціальні імпакти інвестиції (Інвестиції соціального впливу)	Стабільне та відповідальне інвестування	Традиційні інвестиції
Фокус	вирішення суспільних викликів шляхом надання грантів	вирішення суспільних проблем за допомогою венчурного капіталу	інвестиції з акцентом на соціальні та екологічні результати та деяка очікувана фінансова віддача	інвестиції з метою досягнення соціальних та екологічних результатів, а також фінансової віддачі	адаптувати екологічні соціальні та управлінські практики для підвищення цінності чи пом'якшення практики з метою захисту цінності	Фокус обмежений або не враховує екологічні, соціальні та управлінські практики

Продовження таблиці 2

Очікувана віддача	Лише соціальна віддача	Фокус на соціальній віддачі	Соціальна віддача і ставка фінансового ринку нижче ринку	Соціальна віддача і ставка фінансового ринку	Фокус на ставці фінансового ринку	Лише ставка фінансового ринку
Ефект	соціальний →		соціальний та економічний →		економічний	

Складено за [14]

Наведені ОБСЄ форми інвестування різняться багатьма ознаками, однак вони тією чи іншою мірою, прямо або опосередковано спрямовані на вирішення соціальних проблем. При цьому вони передбачають отримання соціального або соціально-економічного або суто економічного ефекту. Палітра ефективності концентрується на соціальній у благодійних організацій, соціальне інвестування передбачає отримання соціального та економічного ефекту і для традиційного інвестування основним стає економічний ефект.

Особливої уваги потребує вивчення соціальних імпакт інвестицій (інвестицій соціального впливу), які ОБСЄ визначає як надання фінансів організаціям, що задовольняють соціальні потреби, з явним очікуванням вимірного соціального та фінансового прибутку [15]. Термін «social impact investment» – «інвестиції соціального впливу» або «соціально впливові інвестиції», був вперше запропонований благодійним фондом Rockefeller Foundation в 2007 році, коли він виступив з ініціативою залучення капіталу приватних інвесторів до фінансування соціальних підприємств. Як явище соціальне імпакт-інвестування знаходиться на межі перетину бізнес-методів, фінансових технологій і соціального підприємництва. Це не класичний бізнес, хоча управління ним засновано на принципах традиційного менеджменту і інвестування, але і не благодійність у чистому вигляді, через те, що інвестор, зберігає за собою право власності на ресурси, і розраховує на отримання певного фінансового зиску, або, як мінімум, на окупність проекту [16].

Одна з основних експертних організацій в галузі імпакт-інвестування Global Impact Investing Network (GIIN) визначає вищевказаний термін як «інвестиції в компанії, організації та фонди з метою досягнення як фінансової вигоди, так і змін у сфері захисту довкілля та/або в соціальній сфері» [17]. У 2019 році GIIN запропонувала чотири основні характеристики інвестицій соціального впливу:

1. Навмисність. Намір інвесторів мати позитивний соціальний чи екологічний вплив через інвестиції має важливе значення для віднесення їх до інвестицій соціального впливу.
2. Очікування повернення. Очікується, що такі інвестиції принесуть фінансову віддачу від капіталу або, як мінімум, повернення капіталу.
3. Діапазон очікувань повернення та класи активів. Вплив інвестицій орієнтований на фінансову віддачу, яка варіюється від нижчої ринкової (іноді її називають пільговою), до ринкової коригованої ринкової ставки, і може

здійснюватися в різних класах активів, включаючи зокрема й грошові еквіваленти, фіксований дохід, венчурний капітал та приватний капітал.

4. Вимірювання соціального впливу. Відмітною ознакою інвестиційного впливу є зобов'язання інвестора вимірювати та звітувати про соціальні та екологічні результати основних інвестицій, забезпечуючи прозорість та підзвітність, інформуючи та підтверджуючи практику інвестиційного впливу.

Отже на відміну від інших соціальних інвестицій, які перед усім передбачають отримання соціальних вигід та ефектів, інвестиції соціального впливу характеризуються двома видами мотивації – соціальною та економічною. Оскільки ринок соціальних імпаکت-інвестицій зростає, для інвесторів з'являється все більше можливостей спрямувати свої гроші на соціальні та екологічні рішення, одночасно отримуючи фінансову віддачу. За даними GIIN найбільш поширені мотивації для інвесторів такі:

- розширення кола клієнтів-інвесторів за рахунок фізичних та юридичних осіб, які зацікавлені в загальних або конкретних соціальних та/або екологічних проектах для банків, пенсійних і інвестиційних фондів, фінансових консультантів;

- збільшення активів для різних фондів щодо просування та реалізації основних соціальних та/або екологічних цілей, зберігаючи або збільшуючи свою загальну цінність;

- розширення доказової бази фінансової життєздатності урядових інвесторів та інститутів фінансування розвитку для залучення коштів приватних інвесторів на соціальні та екологічні цілі.

Соціально-орієнтовані ініціативи створюються з поворотними фінансовими ресурсами, щоби не лише примножувати кошти, а використовувати та правильно розподіляти уже наявні, прагнути досягнути балансу між «швидкістю і стабільністю, між людиною і природою, між короткотерміновими та довготерміновими завданнями, між приватним та суспільним» [17].

З метою розширення масштабів і підвищення ефективності інвестицій соціального впливу в 2009 році імпаکت-інвестори об'єдналися в Глобальну мережу – Global Impact Investing Network (GIIN). Засновниками мережі стали банки, приватні фірми, фонди, в тому числі пенсійні, державні агентства і організації, що займаються проблемами розвитку. Сьогодні GIIN включає в себе близько 2 000 інвесторів. З прийняттям нового порядку денного в галузі сталого розвитку на період до 2030 року імпакт-інвестори узгодили свої цілі, інвестиційні портфелі та сфери впливу з Цілями сталого розвитку. Цілі, завдання та індикатори стають основними ключовими показниками, які включаються в інвестиційні рішення і досягнення яких відстежується в рамках інвестиційного циклу.

GIIN в 2019 році провела опитування інвесторів щодо результативності соціально-впливових інвестицій [18]. За даними опитування в соціальне імпакт-інвестування по всьому світу станом на 2019 рік було вкладено 502 млрд. дол. США, при цьому на 2017 рік на ця цифра становила 114 млрд. дол. США, а у звіті за 2014 рік фігурувала цифра в 77 млрд. дол. США. Таким чином ринок соціально

спрямованих інвестицій зростає приблизно на 17% в рік. Більше половини опитаних говорять про те, що фонди і компанії, які вони представляють, з кожним роком нарощують обсяг інвестицій в соціальну сферу.

Опитування виявило, що інвестори мають різні очікування щодо вигід, при цьому більшість прагне підвищення конкурентоспроможності із одночасним отриманням ринкової ставки на вкладені кошти. Однак деякі інвестори передбачають отримання нижчої ринкової віддачі, за умови досягнення стратегічних та інших конкретних (з де більшого соціальних) цілей. Результати опитування показують диференціацію цільової фінансової віддачі соціальних імпаکت-інвестицій:

- 64 % інвесторів йдуть на коригування ризику при поверненні ринкової ставки;

- 20 % отримали дохід нижчий середнього по ринку, але близький до нього;

- 16 % мали дохідність нижчу ринкової, однак зберегли капітал.

При цьому 76% респондентів отримали фінансову прибутковість на рівні очікувань, 15% – понад очікувань, 9% – нижчу. Що стосується очікувань з приводу соціального впливу, то 79% респондентів підтвердили успішність інвестицій за даним критерієм, у 20% – прибутковість перевищила їх очікування. При цьому учасники опитування повідомили, що показники їх портфеля відповідали або перевищували очікування як в соціальному, екологічному, так і в фінансовому плані.

Дослідження існуючої практики розвитку інвестицій соціального впливу дали можливість провести певні узагальнення [19]. Виокремлюють наступні переваги інвестицій соціального впливу:

- практичне обґрунтування соціального імпаکت інвестування як елементу приватного, а не суто суспільного блага, що може зосереджуватися й на досягненні фінансової прибутковості;

- поєднання соціального та економічного ефекту одночасно стимулює додаткові потоки капіталу в економіку країн, що розвиваються, та сприяє розвитку приватного сектору бізнес активності;

- надання широких можливостей для інвесторів у просуванні та вирішенні соціальних і екологічних задач за рахунок інвестицій, які здатні забезпечувати фінансові прибутки;

- імпакт-інвестиції можуть конкурувати з традиційними інвестиціями, а часом навіть перевершувати їх за рівнем прибутковості;

- нарощування масштабів інвестування для подолання соціальних викликів, яке традиційно здійснює держава, через розширення можливостей щодо залучення різних форм вкладення капіталу з різними вимогами щодо повернення;

- оптимізація структури державного та приватного інвестування, що сприятиме посиленню державно-приватного партнерства;

- зміцнення підприємств та організацій соціального сектора за рахунок розширення доступу до повного спектру інвестування, доступного традиційному бізнесу;

- стимулювання створення соціальних інновацій та зростання інноваційних підприємств, а отже економічного зростання.

Поряд з цим дослідники визначають і недоліки та обмеження інвестицій соціального впливу, зокрема:

- імпаکت-інвестування може призвести до збільшення операційних витрат у порівнянні з аналогічними інвестиціями в бізнес або венчурні організаційні форми діяльності;

- вимірювання результативності імпакт-інвестування все ще залишається невирішеним питанням. Хоча деякі організації виробляють схеми сертифікації впливу з незалежною перевіркою третьої сторони, і такі критерії існують у деяких секторах (наприклад, органічні продукти харчування чи конкурента торгівля), досі не існує прийнятого стандарту визначення ефективності таких інвестицій;

- відсутність надійних досліджень та доказів фінансової стійкості. Достовірних даних щодо ризику та повернення інвестицій є ще не багато, розширення бази даних може допомогти як існуючим, так і майбутнім інвесторам, щоб краще визначити стратегії, які найкращим чином відповідають плановим соціальним, екологічним та фінансовим критеріям.

Інвестиції соціального впливу мають свої специфічні ризики, до яких відносять:

- відсутність посередницьких послуг, що може підвищити транзакційні витрати через фрагментацію, складність угод та брак розуміння ризиків;

- відсутність ефективної інфраструктури може призвести до збільшення витрат на інвестиції. Мережі слаборозвинені, а відсутність широко визнаних та надійних соціальних показників створює прогалину між фінансовою та соціальною віддачею, яку потім важко оцінити;

- недостатня абсорбційна потужність для великих інвестицій. Інвестиційна готовність (наявність хороших проектів) залишається ключовою проблемою в країнах, що розвиваються;

- рішення та інструменти «повітряного ринку» можуть створювати «бульбашки» – особливо, якщо існує розрив між очікуваннями щодо фінансової та соціальної ефективності та фактичною прибутковістю – таким чином відводячи капітал від філантропії та зменшуючи благодійні вкладення, виділені на соціальні та екологічні виклики;

- маскування традиційних інвестиційних проектів під соціально впливові інвестиції може зменшити привабливість імпакт-інвестиційного ринку та довіру інвесторів до нього;

- додаткові ризики пов'язані з розумінням впливу зацікавлених сторін на ймовірних результатів (наприклад, суперечливість інтересів інвестиційних комітетів та місцевих громад), що обмежує можливості для співфінансування.

Світова практика переконливо ілюструє швидкий розвиток соціального імпакт-інвестування.

«За оцінками фахівців, середній розмір однієї імпакт-інвестиції в соціальне підприємство в європейському регіоні складає 200 000 євро на рік. Для забезпечення стійких і ефективних систем соціального захисту Європейська

комісія розробила та імплементувала так званий Соціальний інвестиційний пакет (SIP – Social Investment Package) [20], який визначає ключові пріоритети для соціальних інвестицій. Цей пакет орієнтує як державні так і приватні суб'єкти до соціального інвестування, а саме: ефективніше використання державних соціальних бюджетів для забезпечення адекватної та стійкої системи соціального захисту; зміцнення існуючих і майбутніх можливостей людей, а також поліпшення їх можливостей інтеграції у життя суспільства і на ринку праці; комплексності надання пакетів пільг та послуг, які допомагають людям протягом усього їхнього життя; орієнтацію на профілактику, а не лікування, що розширює можливості суспільної допомоги у разі потреби; пріоритетність інвестування в дітей і молодих людей, з метою збільшення їх можливостей у житті. На цій основі ЄС системно розбудовує сприятливе фінансове, адміністративне та правове середовище для соціальних підприємств, з метою вирівнення їх можливостей з іншими типами підприємств у тому ж секторі. З цією метою у 2011 р. було розроблено та запроваджено Ініціативу соціального бізнесу (The Social Business Initiative) [21], яка реалізовується у тісній співпраці із зацікавленими сторонами у країнах ЄС і визначає заходи щодо зміцнення та поліпшення ситуації на місцях для соціальних підприємств» [21].

Для Ініціативи соціального бізнесу було визначено 11 пріоритетів, які групуються навколо трьох напрямів: полегшення доступу до фінансування для соціальних підприємств; покращення наочності соціального підприємництва; створення сприятливого правового середовища для соціальних підприємств.

Створений у 2018 році в Європі The European Impact Investing Luxembourg працює як прискорювач для невеликих, але перспективних фондів, що хочуть розвивати соціальне імпакт-інвестування. Європейські фонди отримують прибуток від широких нововведень люксембурзького фінансового сектору. The European Impact Investing Luxembourg планує розвивати сектор імпакт-інвестування, відігравати роль платформи обміну інформацією між зацікавленими сторонами імпакт-інвестиційного простору.

«Найбільш відомою інформаційною платформою в проблематиці соціального інвестування є Impact Base як пошукова, онлайн база даних інвестиційних фондів та продуктів, призначених для спрямованих соціально інвесторів. Ця глобальна платформа дозволяє інвесторам досліджувати можливості реалізації імпакт-інвестицій за класом активів, сферами впливу та географічними цілями тощо. На сьогодні дана інтернет-платформа налічує 4551 активних абонентів та демонструє наступний розподіл сфер імпакт-інвестицій: доступ до базових послуг – 19,1%, доступ до фінансів – 20,6%, зелені технології та екологічні ринки – 14%, сталі активи – 11,3%, сталі споживчі продукти – 10%, зайнятість різних поколінь – 15,6%, інші – 9,3%. За даними Impact Base джерелами імпакт-інвестицій у світі є: фінансовий прибуток від основної діяльності – 23,7%, приватний капітал – 53,5%, реальні активи – 17,9%, інші джерела (венчурний капітал, публічні акції, державний борг) 5%» [22].

Визнаним лідером у розвитку соціального імпакт-інвестування є Великобританія. У цій країні вперше була апробована модель облігацій соціального розвитку. «Пріоритетного значення політиці розвитку соціальних

інвестицій надається Кабінетом міністрів Великобританії з огляду широкі можливості, які відкриває використання фінансових коштів для вирішення укорінених соціальних проблем. У Великобританії урядова політика відіграє роль катализатора соціального інвестиційного ринку, що реалізується у побудові екосистеми, яка підтримує соціальні інвестиції. У такий спосіб уряд зосереджений на створенні простору для інновацій, укріпленні «вузьких місць» – юридичних та інших бар'єрів на шляху соціального інвестування» [8].

Так, в 2012 році за підтримки уряду і чотирьох великих банків був створений інвестиційний фонд Big Society Capital (BSC, «Капітал Великого суспільства», оптовий інвестор) з метою розвитку британського ринку «інвестицій, що сприяють соціальним перетворенням». BSC створює умови, при яких організації, залучені у вирішення актуальних суспільних проблем, отримують доступ до нових джерел фінансування, які розширюють можливості для стабільної роботи і зростання. Інвестиційний фонд надає ресурси фондам та іншим посередникам для фінансування соціальних підприємств і мікрофінансових організацій. вкладаючи ресурси посередницькі організації, Big Society Capital виступає акселератором для залучення додатково мільйонів фунтів стерлінгів в соціальну сферу.

«У Стратегії «Соціальні інвестиції: сила для соціальних змін» [8] 2016 року, визначаються п'ятирічні орієнтири для державної політики трансформувати державний сектор за рахунок соціальних інвестицій, збільшити соціальну економіку та зміцнити ринкове середовище для соціальних інвестицій. З 2012 року кількість соціальних підприємств Великобританії неухильно зростає з 58 тис. до 741 тис. підприємств у 2015 р., у яких задіяно 2,3 млн осіб, а їх внесок в економіку становить біля 55 млрд фунтів стерлінгів. Зважаючи на це, урядова політика й надалі зорієнтована на підтримку соціальних інвестицій у напрямках: розширення фінансування для соціальних інвестицій; зміцнення кадрового потенціалу для соціально-орієнтованих організацій; розвиток культури імпаکت-інвестицій; розширення доступу нових інвесторів до ринку соціальних інвестицій; підвищення ефективності державної участі в якості замовника соціальних послуг; збільшення інвестицій у соціально-орієнтовані організації; покращення регулювання та законодавчого поля для соціально-орієнтованих організацій; зниження юридичних і регуляторних бар'єрів для потенційних імпакт-інвесторів» [8].

Великобританія стала платформою для тестування інноваційної форми партнерства держави і приватного сектора при вирішенні соціальних завдань – бондів соціального впливу (Social Impact Bond, SIB). На думку експертів, це новий інвестиційний продукт з величезним потенціалом зростання для ефективної реалізації соціальних програм.

При фінансуванні проектів імпакт-фонди дотримуються заданих критеріїв. Наприклад, FMO Primum Impact Fund надає позики проектам, які будуть реалізовані в країнах, що розвиваються і мають бути спрямовані на створення робочих місць і скорочення викидів парникових газів. Даний фонд створено Банком розвитку Нідерландів і банком ABN AMRO.

Oikocredit (Нідерланди) – один з найстаріших інвестиційних інститутів, що інвестує в соціально спрямовані проекти. Він охоплює 57000 інвесторів, 674 партнерів з більш як 20 країн і володіє понад 1344 млн. євро активів. При цьому Oikocredit працює через мережу офісів у трьох фокус-регіонах Африки, Азії та Латинської Америки. Інституція пропонує позики та інвестиції (в 2019 р. це 1,046,4 млн. євро) на фінансування розвитку партнерам, які займаються фінансовою інтеграцією, сільським господарством та відновлюваною енергією в 33 країнах, що фокусуються в цих регіонах. Він служить моделлю дійсно глобального інвестиційного фонду, відкритого для роздрібних інвесторів [23].

«Політика розвитку соціальних імпаکت-інвестицій є важливою платформою координації відповідної діяльності в рамках країн ОБСЄ. У серпні 2015 р. на заміну Уповноваженій групі із соціальних імпакт-інвестицій (Social Impact Investment Taskforce) [8], заснованої країнами Великої Вісімки у червні 2013 р. на Форумі із Соціальних імпакт-інвестицій, була створена Глобальна керівна група з соціальних імпакт-інвестицій (the Global Social Impact Investment Steering Group (GSG)). До її складу входить 13 країн плюс ЄС1, а також спостерігачі від уряду та провідних мережевих організацій, що підтримують соціальні імпакт-інвестиції. Ця Група працює для посилення імпакт-інвестиції на основі сприяння обміну знаннями та заохочення відповідних змін політики на національних рівнях» [8].

«У Німеччині [24] два основні фонди займаються імпакт-інвестуванням: Ananda Impact Ventures та Bonventure. Кошти вкладаються у такі освіту, інклюзію, медичні послуги тощо. З початку 2000-х років банки та фінансові інституції розробляють спеціальні програми для імпакт-вкладів, організації проводять дні імпакт-інвестування, вкладники шукають інформацію та можливості для соціального імпакт-інвестування. Проте аналітики свідчать, що сектор імпакт-інвестування в Німеччині перебуває в ранній стадії розвитку. Це нова ніша та нові ринкові можливості. Bertelsmann Stiftung підрахував, що в Німеччині на кінець 2015 року було здійснено імпакт-інвестицій в розмірі близько 70 мільйонів євро: незначна сума порівняно зі світовим розвитком у цьому секторі та викликами і потребами. Німеччина уже восьмий рік поспіль проводиться день імпакт-інвестування. 2020 року він запланований на 22 жовтня в Мюнхені. Згідно з даними Deutsche Bildung, тема соціального імпакт-інвестування набуває все щораз вагомішого значення при ухваленні інвестиційних рішень. Це відображається у зростанні обсягів соціальних інвестицій та інтересу до них. Існує низка ініціатив, які займаються питанням імпакт-інвестування. Наприклад Федеральна Impact Investing об'єднує 19 провідних організацій у сфері соціального підприємництва, соціального інвестування та сталого розвитку. Спілка вибудовує еко-систему імпакт-інвестування та генерує капітал для подолання суспільних викликів у Німеччині. 14 німецьких спеціалізованих банків з орієнтацією на стійкість досягнули зростання близько восьми відсотків. 2018 року вони розпоряджалися вкладками клієнтів у розмірі 38,6 млрд євро. Згідно з FinCompare, в Німеччині існує 4 найбільші сектори імпакт-орієнтованих підприємств та інституцій:

- товариства з метою оптимізації зайнятості (робочі місця, робочі процеси тощо);
- компанії з навчальними цілями (обмін знаннями, освіта);
- компанії з галузі охорони здоров'я (розробка нових методів терапії чи реабілітації);
- товариства зі сталим підходом до споживанням та довкіллям як основним пріоритетом (перерозподіл непроданої їжі, переробка пластику з морів тощо)» [24].

Дослідники називають чотири основні канали для вкладів в соціальне імпакт-інвестування в Німеччині:

- «прямі інвестиції: наприклад, на фондовому ринку іноді можна інвестувати безпосередньо в компанії з соціальним впливом;
- банківські ініціативи, так звані «соціальні та етичні банки»: банки, які підтримують соціальні та екологічні соціальні підприємства. До таких банків, наприклад, належать Triodos Bank, EthikBank, GLS Bank, Steyler Bank або UmweltBank;
- спеціалізовані фонди соціального інвестування: інвестиційні фонди, цільові інвестиції яких спрямовані на соціальні підприємства.

Варто відзначити, що і в Україні вже запрацювали проекти, реалізовані шляхом соціального інвестування, найбільш відомим та успішними з яких є:

- стартапи, які використовують відкриті дані, створюють платформи, щоб контролювати витрати з місцевого бюджету, стан забруднення річок, закупівлю ліків тощо. Наприклад, українська платформа EcoInfo створена для моніторингу стану повітря в місці перебування, проект Znaudeno направлений на аналіз та контроль вирубки лісів;

- онлайн-платформа iLearn розроблена для надання учням безкоштовного доступу до матеріалів для підготовки до екзаменів;» [24]

- ініціативи для підтримки розвитку міст, вирішення їх соціально-економічних проблем, зокрема в Одесі: Impact Hub Odesa – антикафе та коворкінг став для міста ключовим майданчиком для обговорення та планування місцевих ініціатив і перетворився у своєрідний інкубатор ідей для розвитку міста; краудфандінгові платформи "Мой Город" та "На старте", на яких громадяни вже проінвестували десятки проектів з розвитку міста та запуску стартапів;

- соціальне підприємництво. «У Івано-Франківську діє ресторан Urban Space 100, який профінансували 100 людей у рівних долях. Прибуток цього ресторану спрямовується на підтримку некомерційних проектів з розвитку міста, і за 3 роки вдалося фінансово підтримати більше 70 проектів. Успішний досвід був впроваджений у Києві, де відкрився ресторан Urban Space 500 та в Одесі за схожою моделлю створено простір "4 сіті". ІТ інновації теж створюють значний вплив на розвиток спільнот в Україні. Серед impact інвестицій у цьому напрямі можна відмітити Open Data Incubator 1991 (Київ), який допомагає створенню стартапів для роботи з відкритими даними. Заробляючи як коворкінг, він одночасно виступає і як безкоштовний майданчик для планування та запуску технологічних громадських ініціатив» [24].

- культурні проекти, які орієнтовані на культуру, просвіту і розвиток громади і, одночасно, приносять прибуток за рахунок ефективної реалізації. Зокрема музичні фестивалі у Львові, такі як Art-Jazz (Волинь), LvivMozArt (Львів), Urban Music Hall (Одеса), Опера в мініатюрі (Кам'янець-Подільський) та ін.

Зважаючи на те, що розвиток соціальне імпакт-інвестування в нашій країні має незначний досвід, варто відзначити його найбільш примітні особливості:

- основними інвесторами виступають переважно окремі особи, тоді як у світі серйозні позиції у цій сфері займають великі компанії та інвестиційні фонди;

- більшість імпакт-інвестицій формуються за рахунок невеликих внесків, у світовій практиці мінімальні внески є великими;

- вітчизняні імпакт-інвестиційні проекти є колективними, у світі більшість таких проектів інвестується індивідуальними вкладниками (фізичними або юридичними особами);

- значна частка проектів з соціального імпакт-інвестування в Україні зосереджуються на вирішенні місцевих проблем та на створенні майданчиків для співпраці та генерації нових проектів;

- українські імпакт-інвестори значну увагу приділяють співпраці з місцевими органами влади і спільним проектам: почасти це викликано потребою стабільного та безпечного розвитку бізнесу в умовах не дуже сприятливого інвестиційного клімату;

- частка фінансових послуг серед соціально спрямованих інвестиційних проектів є незначною, хоча у світі це один з основних напрямків імпакт-інвестування;

- основна частка таких проектів зосереджена у великих містах;

- держава не сформувала законодавче поле для соціального імпакт інвестування та не приймає участі у стимулюванні його розвитку, хоча цей сектор ділової активності реалізує проекти, які зменшують тиск на державний бюджет.

«Поширення та популяризація соціального імпакт-інвестування у майбутньому буде тільки зростати, що пов'язано, насамперед, з зміною вектору суспільних цінностей та ідеології наступних поколінь. Так, за даними соціологічних досліджень [25], покоління мілленіалів як нових шукачів роботи чи інвесторів, вважає, що першочерговим завданням бізнесу є користь суспільству, а тому вони хочуть працювати для бізнесу, який переслідує етичні практики. Інше опитування свідчить, що багаті мілленіали майже в два рази частіше, ніж люди покоління X, розглядають власні інвестиції як спосіб вираження своїх соціальних, політичних або екологічних цінностей. Показовим у цьому контексті є і гендерний аспект, оскільки майже 70% жінок-керівників та 46% всіх заможних жінок-інвесторів зацікавлені в імпакт-інвестиціях» [25].

Таким чином варто узагальнити, що в розвитку соціального імпакт-інвестування зацікавлені і держава, і бізнес, і окремі громадяни, і суспільство в цілому. Зокрема:

- держава отримує новий інноваційний спосіб більш ефективного використання державних ресурсів, а також мобілізації приватного капіталу для вирішення соціальних і екологічних завдань. Цей новий підхід дозволяє розширювати державно-приватне партнерство і використовувати бізнес-моделі, засновані на ринкових механізмах з потенціалом для більш ефективного соціального впливу;

- некомерційний сектор, що орієнтований на реалізацію соціально ефективних проектів, отримує доступ до відповідних фінансів;

- бізнес має можливість реалізувати ефективний шлях розвитку соціальної відповідальності, підвищення ділової репутації та іміджу, лояльності, скорочення соціальних ризиків;

- інвестори мають можливість поєднати економічні та соціальні цілі та використовувати свої гроші таким чином, щоб забезпечити фінансову віддачу, а також принести користь суспільству;

- громади, окремі громадяни і суспільство в цілому отримують більше соціально орієнтованих проектів, мають можливість отримати більше рішень соціальних та екологічних проблем.

Отже соціальне імпакт-інвестування заслуговує значної уваги зі сторони науковців щодо його теоретичного дослідження, вивчення світового досвіду впровадження; зі сторони інвесторів для застосування дієвого механізму фінансування проектів із економічною, соціальною та екологічною ефективністю, а також зі сторони держави щодо підтримки новітнього інструменту вирішення нагальних соціальних проблем.

Список використаної літератури

1. Новікова Р. А. Новікова, Р. А. Феномен соціальних и соціально ответственных инвестиций в концепции социальной ответственности бизнеса. *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 232. С. 199-202.

2. Ломовцева, О. А. Методологические аспекты определения сущности и эффективности социальных инвестиций. *Научные ведомости*. 2009. № 1 (56). С. 213-218.

3. Бондаренко А. В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави . *Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2009. №5(79). С.201-203.

4. Богуславська С. І. Аналіз сутності поняття соціальних інвестицій та їх класифікація. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 291-294. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєів_2013_1%282%29_65/ (дата звернення: 11.04.2020).

5 Шихвердиев А. П., Серяков А. В. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности. *Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. Сыктывкар: СыктГУ, 2008. № 4. С.121-134.

6. Яневич Н. Я. Сутність, функції та механізм соціального інвестування. *Економічний простір*. 2016. № 110. С. 95-106.
7. Лавров Н., Кричевский Н. Что такое «социальные инвестиции»? URL: <http://www.apn.ru/publications/comments1776.htm> (дата звернення: 12.04.2020).
8. Базилюк Б. Г. Світовий досвід соціального інвестування та можливості його адаптації в Україні. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2017. № 9. С. 370-377. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2017_2_38. (дата звернення: 10.03.2020).
10. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. Рівне, 2005. 74 с.
11. Шаповал В.М., Шаповал І.А. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціальних програм сучасних компаній URL: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/147366/7881.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. (дата звернення: 04.04.2020).
12. Finkelman, J., Huntington, K. Impact Investing: History and Opportunity. URL: <https://gsgii.org/reports/impact-investing-history-andopportunity/> (дата звернення: 27.06.2019).
13. Пархоменко Ю. М. Соціальне інвестування в системі забезпечення якості життя населення : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07. Вінниця : Донецький національний університет, 2016. 199 с.
- 14 Principles for Social Investment (PSI). URL: http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/development/PSI.pdf. (дата звернення: 27.06.2019).
- 15 Social Impact Investment: Building the Evidence Base https OECD. Paris: OECD. 2015. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264233430-en>. (дата звернення: 20.04.2020).
16. Annual Impact Investor Survey 2018. URL: https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual_Impact_Investor_Survey_webfile.pdf. (дата звернення: 05.04.2020).
17. Солопун Н.М., Пономарьова Н.В. Діалектика соціально-перетворювальних інвестицій в сфері управління транспортним підприємством *Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2019. № 1 (22). С. 139-152..
- 18 Eberhard A., Dyson G. What is the impact of investing in power? URL: https://thegiin.org/assets/Power%20Evidence%20Review_WEBd.PDF. (дата звернення: 28.03.2020).
- 19 Annual Impact Investor Survey. Global Impact Investing Network. 2019. URL: https://thegiin.org/assets/GIIN_2019%20Annual%20Impact%20Investor%20Survey_webfile.pdf. (дата звернення: 05.04.2020).
20. The State of Impact Measurement and Management Practice, Second Edition. Global Impact Investing Network. 2020. URL: https://thegiin.org/assets/GIIN_State%20of%20Impact%20Measurement%20and%20Management%20Practice_Second%20Edition.pdf. (дата звернення: 12.04.2020).

21. Social Investment Package - Key facts and figures. Employment, Social Affairs & Inclusion. The European Commission. February 2013. URL: https://IP_facts-and-figures2_en.pdf. (дата звернення: 15.04.2020).
22. The Social Business Initiative of the European Commission. URL: https://sbi-brochure-web_en.pdf. (дата звернення: 13.04.2020).
23. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Філантропія як форма дискреційної відповідальності в процесі соціалізації бізнесу. *Проблеми системного підходу в економіці*. Випуск № 3(71), 2019. С. 254-260.
24. Oikocredit International. URL: <https://www.oikocredit.coop/en/>. (дата звернення: 11.04.2020).
25. Андрощук Б. Шість фактів про німецький ринок імпакт-інвестування та соціальних бізнес-ініціатив. URL: <https://delo.ua/business/6-faktiv-pro-nimeckij-rinok-impakt-investuvannja-364948/>. (дата звернення: 12.04.2020).
- 26 Financing Solutions for Sustainable Development. URL: http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Impact%20Investment%20_%20UNDP.pdf. (дата звернення: 14.04.2020).

РОЗДІЛ 3 ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пріхно І.М.,
д.е.н., професор кафедри фінансів
Черкаський державний технологічний університет

НАПРЯМИ ДОСЯГНЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Фінансова безпека будь-якої країни є однією зі складових економічної безпеки, яка має безпосередній вплив на рівень розвитку національної економіки та, за сприятливих умов, здатна стримати негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити збалансоване зростання національної економіки.

Можна впевнено говорити, що однією з основних функцій держави є забезпечення економічної безпеки, що неможливо без реалізації стратегічних і тактичних цілей держави, спрямованих на підтримку всіх її складових – виробничої, демографічної, енергетичної, зовнішньоекономічної, інвестиційно-інноваційної, макроекономічної, продовольчої, соціальної, фінансової безпеки. Фінансова система є базою для ефективного функціонування економіки держави, оскільки забезпечує державу необхідними фінансовими ресурсами, сприяє акумуляції коштів та їх перерозподілу в різні сфери життєдіяльності людини. Оскільки в Україні сучасний стан розвитку фінансової системи не спроможний у повній мірі й в достатньому обсязі забезпечити фінансування потреб держави та в значній мірі залежить від зовнішнього фінансування і надто чутливий до світових кризових явищ, тому, з метою захисту вітчизняної економіки від негативного впливу зовнішньоекономічних зв'язків та процесів фінансової глобалізації, досягнення оптимального рівня фінансової безпеки є важливим, актуальним і таким, що вимагає першочергового вирішення.

Фінансова безпека держави, зокрема, сутність цієї дефініції, визначення місця і ролі фінансової безпеки в національній безпеці держави, виявлення проблем фінансової безпеки та розробка заходів по їх усуненню, є об'єктом дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців-економістів, таких як: О. Василик, О. Баранецька, О. Барановський, І. Бланк, Т. Бочкарьова, З. Варналій, О. Власюк, С. Воронцов, В. Геєць, М. Єрмошенко, О. Жаліло, Я. Зволяк, А. Калантай, Я. Кириченко, С. Кононенко, О. Ладюк, В. Мартинюк, В. Матвійчук, В. Михайлюк, Р. Нешко І. Рекуненко та інші.

Віддаючи належне напрацюванням цих вчених та враховуючи необхідність підвищення рівня фінансової безпеки в Україні до досягнення оптимального значення, доцільно продовжувати виконання досліджень цієї дефініції. З'ясовуючи сутність фінансової безпеки, необхідно звернути увагу на наявність різних підходів у тлумаченні цієї економічної категорії. У табл. 1 систематизовано ці підходи.

**Таблиця 1 – Погляди науковців на розуміння сутності поняття
«фінансова безпека»**

Автор (автори), рік, джерело	Визначення поняття «фінансова безпека»
А. Калантай, 2012 р. [1, с. 145]	1) певний рівень незалежності, стабільності й стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; 2) здатність фінансової системи держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання.
Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, 2013 р. [2]	стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.
О. Барановський, 2014 р. [3, с. 258-259]	важлива складова частина економічної безпеки (а отже, і національної безпеки), що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових, страхових і золотовалютних резервів.
В. Михайлюк, 2014 р. [4]	такий стан фінансової системи, що характеризується збалансованістю всіх її складових, захищеністю національних фінансових інтересів, спроможністю протистояти загрозам та забезпечувати економічне зростання країни.
В. Мартинюк, Я. Зволяк, О. Баранецька, 2014 р. [5]	важлива складова економічної безпеки, яка має прояв на усіх рівнях фінансових відносин (мікро-, мезо-, макро-, мегаекономічний рівні), й спрямована на захист життєво важливих фінансово-економічних інтересів особистості, домогосподарства, підприємства, організації, установи, галузі господарського комплексу, підсистем національної економіки, регіону, держави, економічної системи на рівні світового господарства через дослідження джерел зародження можливих небезпек і потенційних загроз, та вжиття необхідних цільових заходів щодо нейтралізації дестабілізуючих чинників й мінімізації ендогенних й екзогенних загроз.
Р. Нешко, В. Матвійчук, 2016 р. [6, с. 2]	створення умов сталого, надійного функціонування фінансової системи країни, держави, регіону, які запобігають виникненню фінансової кризи, дефолту, деструкції фінансових потоків, збоїв в забезпеченні основних учасників економічної діяльності фінансовими ресурсами, порушенню стабільності грошового обігу.
О. Ладюк, 2016 р. [7]	структурна складова національної безпеки та одна з найважливіших складових економічної безпеки, яка підпорядковує ряд складників: фінансову безпеку домогосподарств (особистості) та фінансову безпеку підприємств (установ, організацій) – на мікрорівні та бюджетну, боргову, грошово-кредитну, валютну, інвестиційну, банківську безпеку та безпеку небанківського фінансового сектору – на макрорівні.

Джерело: Систематизовано автором на основі [1-7]

Таким чином, на основі критичного аналізу визначень, наведених у табл. 1, можна виокремити такі основні підходи до розуміння сутності поняття «фінансова безпека»:

- 1) складова економічної або національної безпеки;
- 2) спроможність забезпечити ефективне функціонування фінансової системи;

3) збалансованість, стабільність фінансової системи країни.

Вважаємо, що всі три підходи характеризують поняття «фінансова безпека» з різних сторін, які в комплексі найбільш точно відображають основний зміст цього поняття. Тому, на нашу думку, у визначенні поняття «фінансова безпека» повинні бути відображені всі можливі підходи. Власне формулювання цього поняття базується на визначенні, яке запропоновано на законодавчому рівні, а саме у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [2] і враховує виокремлені нами підходи.

Отже, фінансова безпека – це складова економічної безпеки країни (а отже, і національної безпеки), яка здатна створити умови для забезпечення ефективного функціонування фінансової системи, її стійкості до фінансових шоків та дисбалансів, про що свідчить система відповідних критеріїв і показників, з метою збалансованого і стабільного розвитку фінансової системи та збереження її цілісності та єдності.

Подальше дослідження передбачає з'ясування місця і ролі фінансової безпеки в системі економічної та національної безпеки, що схематично представлено на рис. 1.

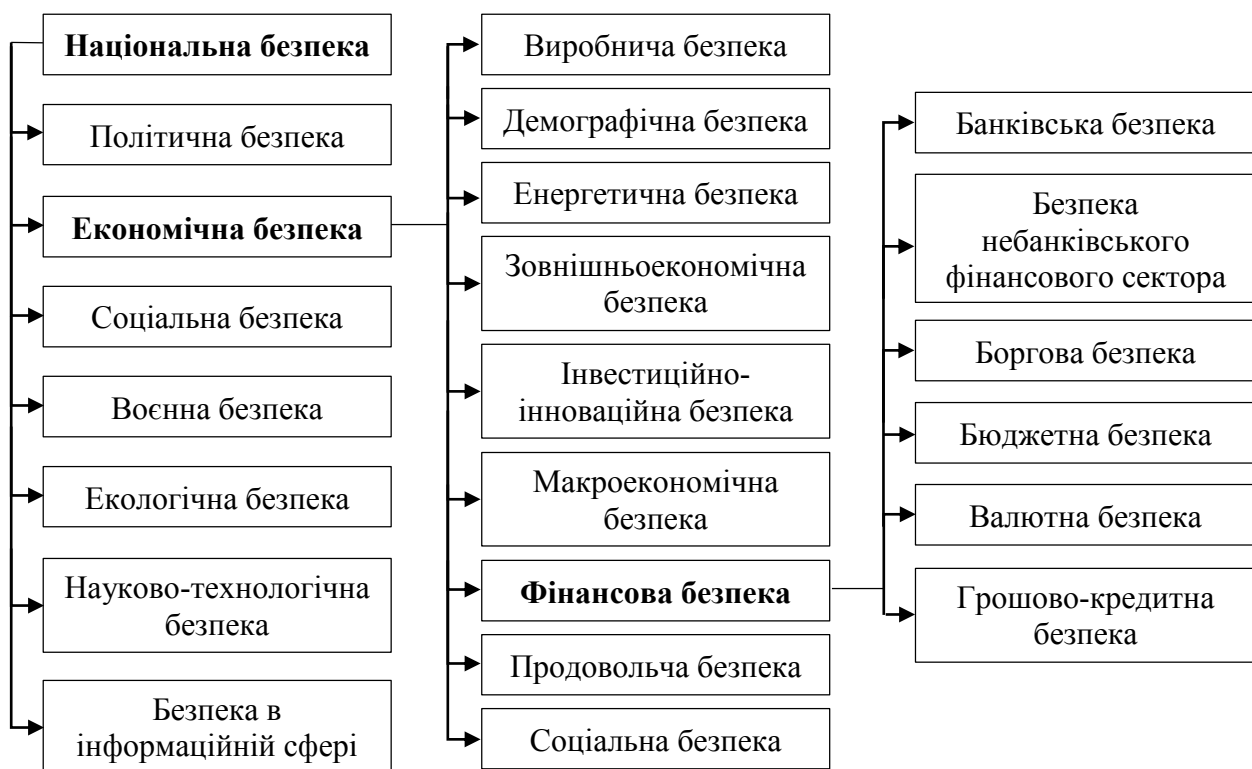


Рис. 1 – Ієрархічна підпорядкованість і складові фінансової безпеки

Джерело: Власна розробка автора на основі [2; 8, с. 25-29]

Таким чином, побудована ієрархічна підпорядкованість фінансової безпеки України свідчить про те, що складові фінансової безпеки у сукупності визначають рівень фінансової безпеки держави. У свою чергу, фінансова безпека є складовою економічної безпеки, а економічна безпека є складовою національної безпеки держави. Тому можливі загрози, притаманні будь-якій складовій фінансової безпеки, створюють загрозу економічній безпеці зокрема й

національній безпеці в цілому і можуть мати негативні наслідки для ефективного розвитку як фінансової системи держави, так і для всієї економіки на мікро- і макрорівнях.

Складові фінансової безпеки визначено Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [2], згідно яких «фінансова безпека складається з:

1) банківської безпеки – це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування;

2) безпеки небанківського фінансового сектору – це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах;

3) боргової безпеки – відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі;

4) бюджетної безпеки – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції;

5) валютної безпеки – це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;

6) грошово-кредитної безпеки – це стан грошово-кредитної системи, що забезпечує всіх суб'єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки» [2].

Критичний аналіз складових фінансової безпеки дозволяє зробити такі висновки й пропозиції:

1) небанківський фінансовий сектор представлено фондовим і страховим ринками. Вважаємо, що таке формулювання потребує уточнення, оскільки небанківський фінансовий ринок представлений й іншими учасниками – ломбардами, кредитними спілками, фінансовими компаніями, лізингодавцями й недержавними пенсійними фондами, тому доцільно говорити й про безпеку зазначених суб'єктів фінансового ринку та їхніх клієнтів. Натомість фондовий ринок є окремим учасником фінансової системи і не належить до фінансово-кредитних установ, тому доцільно додатково виокремити ще одну складову фінансової безпеки – безпеку фондового ринку;

2) податкова система є складовою фінансової системи держави, яка здатна узгоджувати й визначати оптимальні пропорції поєднання фіскальних інтересів

держави й інтереси платників податків. Так як податковій системі належить визначальна роль у наповненні бюджетів усіх рівнів, тому вважаємо за необхідне розширити поняття бюджетної безпеки до бюджетно-податкової безпеки;

3) важливою економічною категорією, яка дозволяє виявити та припинити правопорушення в фінансовій системі держави та забезпечує дотримання законності та правомірності всіх фінансових операцій, є фінансовий контроль. Зважаючи на це, доцільним є введення такої складової фінансової безпеки, як безпека фінансового контролю, тобто рівень виявлення, припинення та запобігання правопорушень у фінансовій системі.

Реструктуризована система фінансової безпеки України з врахуванням наведених пропозицій схематично відображена на рис. 2.

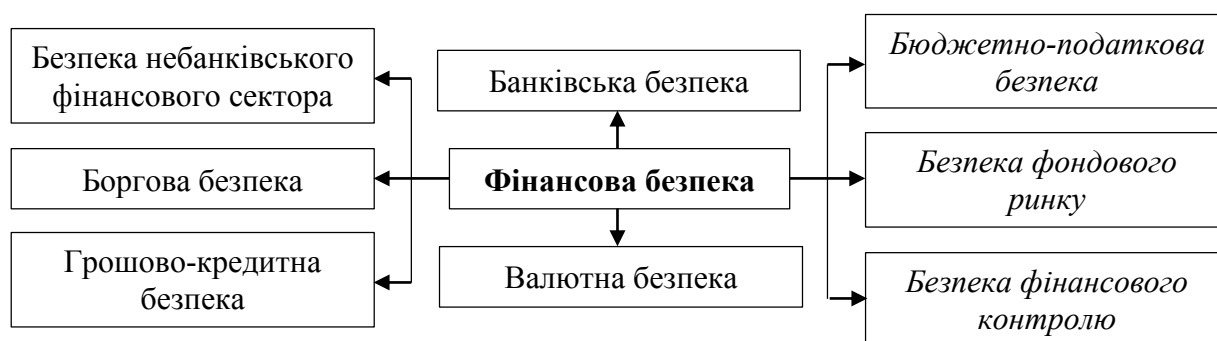


Рис. 2 – Реструктуризована система фінансової безпеки України

Джерело: Власна розробка автора

Таким чином, вважаємо, що наведені пропозиції сприятимуть удосконаленню структури фінансової безпеки й дозволять більш точно розрахувати рівень фінансової безпеки в країні.

В Україні рівень фінансової безпеки визначається за допомогою системи показників, визначених у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, які затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2013 р. (нині Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства) [2].

«Згідно цих рекомендацій методика дослідження рівня фінансової безпеки в Україні можна представити у вигляді алгоритму, який передбачає виконання аналізу в три етапи:

- 1) визначення показників (індикаторів) фінансової безпеки за секторами;
- 2) визначення субіндексів фінансової безпеки для кожного сектора;
- 3) розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки» [2].

Виконаємо дослідження рівня фінансової безпеки в Україні у 2014-2018 рр.

Показники (індикатори) фінансової безпеки та порядок їх розрахунку представлені в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [2]. Таким чином, використовуючи ці рекомендації і статистичну інформацію, представлену на офіційних сайтах державних органів влади, було розраховано показники (індикатори) фінансової безпеки в Україні за

кожним сектором фінансової безпеки. Результати розрахунків представлено в табл. 2-7.

Таблиця 2 – Аналіз показників банківської безпеки України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	18,98	28,03	30,47	54,54	52,85
2	Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	154,21	180,96	134,50	125,88	107,77
3	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	31,48	35,04	39,58	46,34	48,05
4	Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	2,83	3,89	4,13	3,41	3,76
5	Рентабельність активів, %	-3,99	-6,22	-15,55	-1,38	1,60
6	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52
7	Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	43,41	53,62	55,63	26,21	89,97

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 212]

Як свідчать результати аналізу показників банківської безпеки України, частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, має тенденцію до зростання: нині більше половини кредитів знаходиться під ризиком несплати або несвоєчасної сплати.

Зростає обсяг іноземного капіталу на банківському ринку: у 2017 і 2018 рр. частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків сягнула рівня близько 50 %. Перевищення критичного рівня співвідношення довгострокових кредитів і депозитів протягом останніх років створює загрозу несплати банками зобов'язань за депозитами. За розрахунками у 2018 р. частка активів найбільших п'яти банків у сукупних активах банківської системи становить 89,97 %, що на 30 відсоткових пунктів перевищує критично можливе значення і свідчить про тенденцію до монополізації банківської системи України. Від'ємна рентабельність активів банків свідчить про збиткову діяльність комерційних банків в Україні.

Дещо вирівнялася ситуація щодо співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті: протягом останніх років спостерігалася тенденція до зменшення цього показника і у 2018 р. цей показник досяг оптимального значення – 107,77 %.

У цілому по банківському сектору переважна більшість показників банківської безпеки перевищують небезпечне або критичне значення. Така ситуація на банківському ринку може мати негативні наслідки для фінансової стабільності банків.

Аналіз показників безпеки небанківського фінансового сектора (табл. 3) свідчить про досягнення ними критичного значення. Так, відношення страхових премій до ВВП має тенденцію до зменшення з 1,71 % у 2014 р. до 0,98 % у 2018 р.

і знаходиться у зоні критичного ризику. Рівень капіталізації лістингових компаній у ВВП також є вкрай низьким – 0,28 % у 2018 р.

Таблиця 3 – Аналіз показників безпеки небанківського фінансового сектора України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	1,71	1,50	1,48	1,46	0,98
2	Рівень капіталізації лістингових компаній у ВВП, %	29,21	3,21	0,82	0,41	0,28
3	Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість критичних відхилень (-10 %)	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
4	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	15,60	14,70	18,90	21,30	14,90

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 212]

Страхові премії трьох найбільших страхових компаній у сукупності складають майже 15 % загальних страхових премій, що є незадовільним і свідчить про можливість монополізації страхового ринку. Єдиним показником, який відповідає оптимальному значенню, є рівень волатильності індексу ПФТС: починаючи з 2016 р. цей показник дорівнював нулю.

Тенденція перебування показників фінансової безпеки на критичному рівні зберігається і для показників боргової безпеки (табл. 4).

Таблиця 4 – Аналіз показників боргової безпеки України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	70,26	79,40	80,97	71,80	60,94
2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	33,10	43,60	41,64	36,59	31,22
3	Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	13,98	13,07	9,16	10,47	17,79
4	Індекс ЕМВІ (Emerging Markets Bond Index) + Україна	1 013,50	2 374,60	762,50	564,20	454,60
5	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	22,91	36,99	42,58	48,37	51,89

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 212]

Відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП є надзвичайно високим і критичним: 60,94 % у 2018 р., що перевищує оптимальне значення в 3 рази. Але варто зауважити, що певні позитивні зрушення відбулися, оскільки цей показник у динаміці зменшується. Оптимальним є відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП – 31,22 %. Вкрай критичною є

дохідність ОВДП на первинному ринку: у 2018 р. перевищує критичне значення майже на 7 відсоткових пунктів і становить 17,79 %. Дещо покращилося значення індексу ЕМВІ + Україна, але рівень цього індексу залишається незадовільним – на рівні позначки близько 500. У 2018 р. відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу перевищило оптимальне значення і становило 51,89 %.

Аналізуючи показники бюджетної системи (табл. 5) було виявлено, що відношення дефіциту державного бюджету до ВВП і відсоток дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління у ВВП починаючи з 2017 р. наблизився до оптимального значення: -1,6 % у 2017 р. і -1,66 % у 2018 р.

Таблиця 5 – Аналіз показників бюджетної безпеки України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	-4,98	-2,28	-2,94	-1,60	-1,66
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	-1,02	-2,62	-2,1	-0,83	-0,25
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	29,11	32,94	32,84	34,08	33,28
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	47,7	38,9	33,85	28,3	20,32

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 212]

Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет має тенденцію до зростання, але з незначними коливаннями: з 29,11 % у 2014 р. до 33,28 % у 2018 р., що відповідає задовільному стану. Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету має позитивні зміни: протягом 2014-2018 рр. цей показник зменшився з 47,7 % до 20,32 % відповідно, тобто на 27,38 відсоткових пункти. Але, варто відзначити, що за підсумками 2018 р. зазначений показник перевищує критичний рівень 16 %.

Критична ситуація залишається за деякими показниками на валютному ринку, про що свідчать показники, наведені у табл. 6. Так, індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США має тенденцію до зниження і перебуває в зоні критичних значень: у 2018 р. даний показник мав значення 1,02. Критичного значення (вище 2,5 грн.) набуває різниця між форвардним і офіційним курсом гривні: -2,17 грн. у 2018 р.

Починаючи з 2015 р. показник валових міжнародних резервів України досяг задовільного значення: 3,2 місяців імпорту в 2015 р.; 3,7 місяців імпорту в 2016 р.; 3,6 місяців імпорту в 2017 р. і 3,4 місяців імпорту в 2018 р.

Таблиця 6 – Аналіз показників валютної безпеки України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	1,41	1,96	1,16	1,04	1,02
2	Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, грн.	-454,18	-2,73	9,09	-8,78	-2,17
3	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	1,00	3,20	3,70	3,60	3,40
4	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	46,31	55,81	49,43	43,87	42,78
5	Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. доларів США	-0,79	1,55	2,48	2,14	1,48
6	Рівень доларизації грошової маси, %	32,16	32,17	32,87	31,90	29,25

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 213]

Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів показує позитивну динаміку до зниження: з 55,81 % у 2015 р. до 42,88 % у 2018 р., тобто на 12,93 відсоткових пункти. Таким чином, за даним показником валютної безпеки Україна вийшла із зони критичного ризику і нині знаходиться в зоні небезпечного ризику.

У 2014 р. населення переважно купувало валюту, тобто перетворювали свої заощадження у валюту, а починаючи з 2015 р., у зв'язку з неможливістю погашати витрати за рахунок отриманих доходів, населення почало продавати валюту. У загальному підсумку сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти знаходиться в оптимальних межах.

Рівень доларизації грошової маси є критичним (перевищує 30 %). Зауважимо, що у 2018 р. цей показник зменшився до рівня 29,25 %, але все ще залишається небезпечним і наближається до критичного.

Досліджуючи показники грошово-кредитної безпеки України (табл. 7), виявлено, що питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси наближається до небезпечного рівня 30 %. Так, у 2018 р. на руках у населення перебувало 28,46 % грошових коштів (у вигляді готівки) при оптимальному співвідношенні 20 %.

Незадовільними у 2018 р. були й такі показники грошово-кредитного ринку, як: різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім НБУ) – 6,32 % і рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, – 8,23 відсоткових пункти.

Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам, демонструє зростання з 10,68 % у 2015 р. до 14,13 % у 2018 р., тобто на 10,51 відсоткових пунктів. Слід відзначити, що рівень споживчого кредитування в Україні є задовільним.

**Таблиця 7 – Аналіз показників грошово-кредитної безпеки України
у 2014-2018 рр.**

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси, %	29,57	28,44	28,51	27,51	28,46
2	Різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім НБУ), відсоткових пунктів	4,55	5,93	5,46	6,28	6,32
3	Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, відсоткових пунктів	5,52	-26,87	4,64	1,96	8,23
4	Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам, %	13,24	10,68	10,17	12,01	14,13
5	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегований на курсову різницю), %	53,85	44,25	50,59	56,15	57,24
6	Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. доларів США	11,90	15,60	15,10	14,30	13,87

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 213]

Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегований на курсову різницю) також відповідає задовільному стану і поступово наближається до оптимального рівня 60 %. Так, у 2018 р. питома вага довгострокових кредитів становила 57,24 %.

Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни у 2015 і 2016 роках мав критичний рівень і становив більше 15 млрд. дол. США. У наступні роки цей показник дещо зменшився і у 2018 р. становив 13,87 млрд. дол. США, що згідно рівня ризиків знаходиться в небезпечній зоні.

Наступними етапами дослідження рівня фінансової безпеки є визначення субіндексів фінансової безпеки для кожного сектора й розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки. Розраховані значення цих показників в Україні у 2014-2018 рр. представлено в табл. 8.

Аналізуючи отримані результати, варто зауважити, що рівень фінансової безпеки в Україні відповідає незадовільному стану, про що свідчать отримані значення інтегрального показника фінансової безпеки протягом 2014-2018 рр. У розрізі складових фінансової безпеки банківська й валютна системи, а також небанківський фінансовий ринок знаходяться в зоні небезпечного ризику. Починаючи з 2017 р. боргова система України перейшла в зону незадовільного ризику, а бюджетна і грошово-кредитна система покращилися і перейшли в зону задовільного ризику.

Таблиця 8 – Аналіз субіндексів та інтегрального показника фінансової безпеки України у 2014-2018 рр.

№	Показник	Рік				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Банківська безпека	0,53	0,29	0,19	0,23	0,35
2	Безпека небанківського фінансового ринку	0,49	0,46	0,34	0,32	0,30
3	Боргова безпека	0,65	0,37	0,36	0,51	0,59
4	Бюджетна безпека	0,56	0,47	0,48	0,47	0,61
5	Валютна безпека	0,44	0,26	0,36	0,38	0,40
6	Грошово-кредитна безпека	0,59	0,70	0,46	0,68	0,65
7	Інтегральний показник фінансової безпеки	0,42	0,37	0,44	0,50	0,51

Джерело: Складено автором на основі [2; 9, с. 215]

Підсумовуючи результати виконаного дослідження показників фінансової безпеки України у 2014-2018 рр., можна констатувати, що, незважаючи на певні позитивні зрушення, рівень фінансової безпеки України характеризується як загрозливий, а тому потребує певних заходів щодо зміцнення фінансової безпеки України з метою зменшення негативної дії зовнішніх і внутрішніх загроз та досягнення оптимального рівня фінансової безпеки.

Вважаємо, що в сучасних реаліях економічного розвитку пріоритетними напрямками зміцнення фінансової безпеки України повинні бути такі:

1) реформування бюджетного процесу на всіх рівнях бюджетної системи, зокрема, продовження проведення політики децентралізації з метою підвищення автономності місцевих бюджетів;

2) поетапне скорочення дефіциту Державного бюджету України шляхом забезпечення приросту власних доходів та проведення раціональної політики витрачання бюджетних коштів;

3) розробка стратегії стабілізації національної грошової одиниці шляхом обмеження розмірів коливань валютного курсу та зниження рівня інфляції;

4) приведення золотовалютних резервів до оптимальної структури шляхом збільшення питомої ваги золота;

5) відновлення темпів економічного зростання, зокрема, шляхом здійснення зовнішніх запозичень і отримання фінансової допомоги на вигідних умовах;

6) зменшення зовнішнього боргу України шляхом пошуку фінансових джерел для погашення довгострокових запозичень;

7) створення сприятливих умов та затвердження правил функціонування та розвитку фінансових ринків, зокрема, ринку капіталів та ринку цінних паперів.

Запропоновані напрями зміцнення фінансової безпеки України охоплюють практично всі складові фінансової безпеки. На нашу думку, активізація роботи всіх гілок влади і бізнесу сприятиме активізації роботи у напрямі реалізації запропонованих заходів, що, в свою чергу, дозволить суттєво покращити рівень фінансової безпеки в Україні.

Узагальнюючи виконане дослідження, доцільно зауважити, що нині в Україні рівень фінансової безпеки оцінено як загрозливий. Така ситуація потребує негайного вирішення у напрямі проведення ефективних реформ у бюджетній сфері, на банківському ринку, на ринку небанківських фінансових послуг, на валютному ринку, у грошово-кредитній сфері і щодо боргової політики держави.

На основі пропозицій щодо реструктуризації системи фінансової безпеки, вважаємо, що потребують подальшого дослідження (уточнення й розширення) показники безпеки небанківського фінансового сектора, показники безпеки фондового ринку, показники бюджетно-податкової безпеки (у частині ефективності функціонування податкової системи) і показники безпеки фінансового контролю.

Список використаної літератури

1. Калантай А. М. Роль і місце фінансової безпеки в контексті національних інтересів. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 1. С. 143-153.

2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. *Аналітично-правова система Закон Online*. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/218014__218079 (дата звернення: 17.04.2020 р.).

3. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. Київ: УБС НБУ, 2014. Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 831 с.

4. Михайлюк В. В. Еволюція поняття фінансова безпека держави в глобальних умовах розвитку. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3359> (дата звернення: 17.04.2020 р.).

5. Мартинюк В., Баранецька О. Фінансова безпека : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 131 с.

6. Нешко Р., Матвійчук В. Фінансова безпека держави та методика її оцінки. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства*. 2016. № 2. 18 с. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/64/61> (дата звернення: 17.04.2020 р.).

7. Ладюк О. Фінансова безпека: характеристика складників. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5280> (дата звернення: 17.04.2020 р.).

8. Юдін О. К., Богуш В. М. Інформаційна безпека держави. Київ : Видавництво «МК-Пресс», 2005. 432 с.

9. Рекуненко І. І., Бочкарьова Т. О., Кононенко С. В. Оцінка рівня фінансової безпеки України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 40. С. 211-216.

РОЗДІЛ 4
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ГАЛУЗЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ КРИЗИ

Хаджинова О.В.,
д.е.н., проф.
декан економічного факультету
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
Бурак П.В.,
асистент кафедри маркетингу і бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток економіки України нерозривно пов'язано з фінансовим станом суб'єктів господарювання, який в свою чергу залежить від ефективності і результатів їх діяльності. Сучасні умови господарювання українських промислових підприємств характеризується нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишається складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, наслідки воєнно-політичної кризи, розрив традиційних економічних і торгівельних зв'язків, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низький рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. Саме тому актуальним є оцінка фінансового стану промислових підприємств України і визначення подальших перспектив їх розвитку.

Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період потрясінь, пов'язаний з ризиками, збитками і умовами прогресуючої військово-політичної кризи, що стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть слідувати змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху і збанкрутують. У період кризи будуть виживати тільки лідери, які швидко адаптуються до сучасних тенденцій, використовуючи всі можливі перспективи виходу з нього. Світовий досвід вчить тому, що дійсне просування на шляху реформ залежить від змін у виробничій сфері та знаходженні ефективних форм господарювання.

Починаючи з кінця 2008 року для української економіки настав період досить глибокої економічної кризи, що в 2013 році загострилась воєнно-політичним конфліктом на Сході країни. Результатом такої ситуації стало значне зростання кількості неспроможних підприємств. Особливо це торкнулося промислових підприємств. Значний вплив на зростаюче число фінансово неспроможних підприємств в Україні має нестабільна зовнішня економічна ситуація, а також внутрішні чинники.

Гібридна війна залишається фундаментальною і довгостроковою зовнішньою загрозою, яка дестабілізує економічний розвиток і погіршує стан економічної безпеки України. На п'ятому році гібридної агресії соціально-економічний розвиток

країни характеризується як певними досягненнями – прояви макроекономічної стабілізації, початок відновлення капітального інвестування, перші за останні роки зрушення підвищення оплати праці, так і значною кількістю невирішених проблем – помірні і волатильні темпи економічного зростання, невідповідна потенціалу і можливостям України продуктивність промислового сектору економіки, висока монополізація економічної діяльності, деіндустріалізація економіки в умовах імпортозалежної моделі функціонування внутрішнього ринку, вагомий нереалізований експортний потенціал.

Ситуація вимагає системного демонтажу зовнішньої залежності української економіки, її широкого залучення до постіндустріального виробництва товарів і послуг, ліквідації макроекономічних дисбалансів прискорення економічного зростання, послідовного подолання розриву в продуктивності праці і рівня життя з розвиненими країнами, створення передумов до реінтеграції економічної і митної території країни.

Макроекономічна ситуація в 2018 р. істотно покращилася в порівнянні з 2014-2015 рр., хоча і залишається хиткою. Намітилися певні ознаки економічного відновлення. Загалом досягнуто ряд принципово важливих критеріїв для переходу до стратегії проривного розвитку, серед яких слід відзначити:

- поступове відновлення економічного зростання. Реальний приріст ВВП в 2017 році перевищив офіційні прогнози і склав 2,5% в порівнянні з 2016 р., але в 2018 році знов знижується;

- зменшення збитковості суб'єктів господарювання. Чистий прибуток в цілому по економіці становив 181692,7 млн. грн., проти 29705,0 млн. грн чистого прибутку в 2017 році;

- активізація зовнішньоекономічної діяльності. Темпи зростання експорту товарів і послуг в 2018 році склали 21,7% порівняно з експортом товарів та послуг в 2016 році;

- зниження інфляції і курсових коливань. Інфляційний перегрів 2014-2015 рр. значною мірою був зупинений в 2016 р. Так, індекс споживчих цін в 2016 р. до попереднього року склав 12,4% , а в 2018 році – 13,7%.

При цьому промисловість України демонструє падіння обсягів виробництва продукції. Індекси промислової продукції в Україні у 2010-2018 роках наведено на рисунку 1.

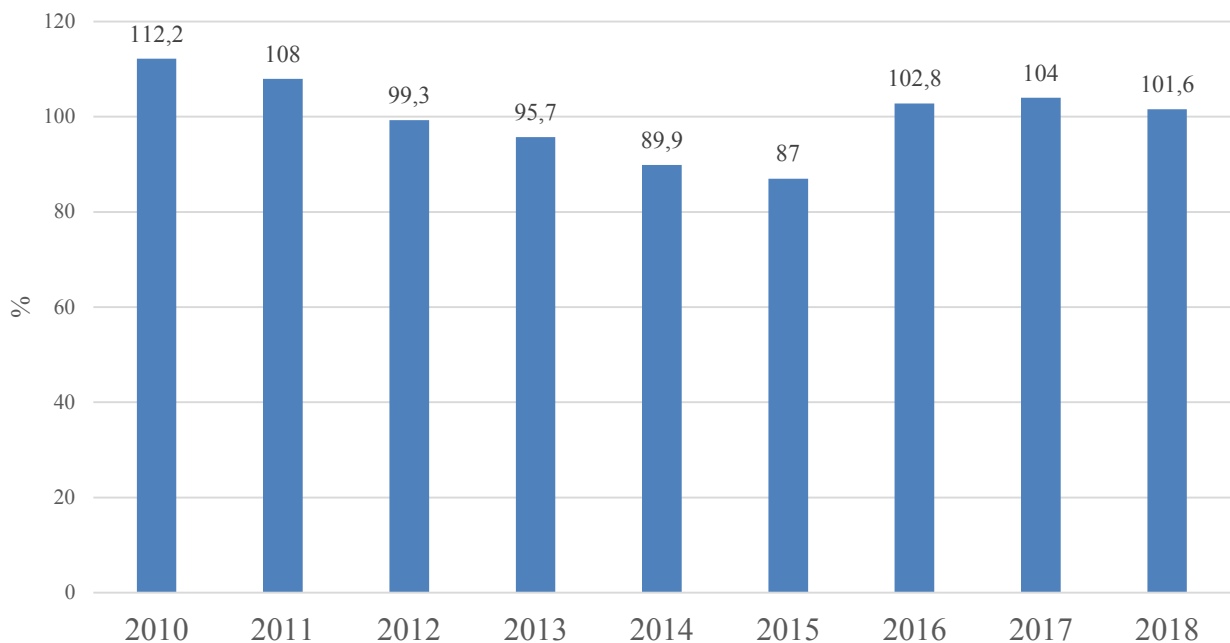


Рис. 1 – Індеси промислової продукції в Україні у 2010-2018 роках.

За досліджуваний період спостерігається зменшення обсягів виробництва продукції промисловими підприємствами. Зростання обсягів промислового виробництва, що спостерігається в 2016-2018 році є несуттєвим. В абсолютному виразі, обсяги виробництва продукції промисловими підприємствами не досягли докризового періоду.

Найбільші темпи падіння демонструє машинобудівний сектор, що є важливим та невід’ємним складником економіки України. Ефективність функціонування підприємств машинобудування значною мірою визначає виробничий потенціал країни, оскільки є системоутворюючою галуззю вітчизняної економіки. На сучасному етапі спостерігається низка негативних процесів у діяльності підприємств галузі, а саме: частка продукції машинобудування у загальному обсязі виробленої промислової продукції зменшилася з 12,41% у 2011 р. до 8,87% у 2018 р. При цьому спостерігається збільшення значення індексу виробництва продукції машинобудування до 85,9% у 2018 р. з 79,4% у 2014 р., що пояснюється збільшенням обсягу виробництва автотранспортних засобів для потреб військового комплексу країни.

«Повне уявлення про економічний стан підприємств реального сектору економіки більш інформативно відображають дані, що стосуються фінансових результатів діяльності промислових підприємств, які представлені в таблиці 1» [3].

За даними Державного комітету статистики, в 2014-2018 роках сукупний фінансовий результату промислових підприємств України був негативний – підприємства отримали збитки. При цьому частка підприємств, що отримали збитки скоротилась з 36,7% до 27,2% в 2016 р. В 2018 році промислові підприємства України отримали позитивний фінансовий результат до оподаткування у розмірі 154138,2 тис. грн., а частка збиткових підприємств зросла до 27,2%. Тобто, негативний вплив економічної кризи на фінансовий результат діяльності промислових підприємств став відчутним в 2014 році, що і призвело до різкого зростання фінансово-

неспроможних підприємств в 2014-2018 роках.

Таблиця 1 – **Фінансові результати діяльності промислових підприємств України за 2010-2018 рр.**

Рік	Підприємства, що одержали прибуток		Підприємства, що одержали збиток		Фінансовий результат до оподаткування	Чистий прибуток / збиток, млн. грн.
	У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн. грн.	У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, млн. грн.		
2010	58,7	68933,1	41,3	37712,0	31221,1	11594,7
2011	62,6	106688,2	37,4	48025,9	58662,3	31961,6
2012	62,4	86504,1	37,6	65150,7	21353,4	2592,4
2013	63,3	81336,9	36,7	67638,6	13698,3	-4181,1
2014	63,3	76253,3	36,7	242667,3	-166414,0	-178730,9
2015	72,9	90315,9	27,1	271676,8	-181360,9	-188267,9
2016	72,8	141475,3	27,2	149044,9	-7569,6	-24724,7
2017	71,6	227886,2	28,4	142456,7	85429,5	54143,7
2018	72,8	277850,4	27,2	123712,2	154138,2	109288,8

У 2014-2016 роках сукупний фінансовий результат підприємств України був негативний – підприємства отримали збитки. У 2014 році їх кількість склала 36,7%, в 2015 році їх кількість скоротилася до 27,1%, а в 2016 році до 27,2%. Тобто, практично третина промислових підприємств України працює зі збитками.

За даними аналізу, в 2010-2012 роках чисельність збиткових підприємств скорочувалася, а в 2014 році істотно зросла. Найнижча чисельність збиткових підприємств спостерігалася в 2015 році – 27,1%. У 2016 році їх кількість зросла до 27,2%, а в 2017 році – до рівня 28,4%, в 2018 році знизилася до рівня 27,2%. Тобто, негативний вплив економічної кризи на фінансовий результат діяльності промислових підприємств став відчутним ще в 2014 році, що і призвело до різкого зростання частки збиткових підприємств і отримання збитків. Початок військово-політичної кризи став чинником зростання частки збиткових підприємств. Як показав аналіз, у 2018 році фінансовий стан промислових підприємств покращився – незважаючи на зростання кількості збиткових підприємств, підприємства промислового сектору економіки України вийшли на сукупний фінансовий результат позитивний. Посилення внутрішньої політичної кризи і викликала різке загострення структурних диспропорцій національної економіки, вивили на поверхню недієздатність моделі економічного зростання, яка встановилася в попередні роки, і негативно відобразилася на фінансових результатах діяльності промислових підприємств та їх фінансовому стані.

У таблиці 2 наведені фінансові результати промислових підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за видами промисловості [3].

Таблиця 2 – Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності, млн. грн.

№	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Промисловість	31221,1	58662,3	21353,4	13698,3	-166414,0	-181360,9	-7569,6	85429,5	154138,2
2	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	24265,9	30260,7	15698,3	15838,1	-4764,7	-21973,8	23456,0	72685,0	107118,1
3	Переробна промисловість	5304,9	17133,6	-1842,4	-1897,2	-135282,9	-121774,3	-25938,2	23592,3	51090,6
	виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	4899,2	4772,4	10421,2	9447,9	-14723,6	-14600,5	-5965,2	12592,5	19635,8
	текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	69,9	262,8	125,4	255,3	-478,7	867,6	1641,2	1324,5	1697,6
	виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	971,6	900,8	689,8	880,1	-4054,4	-1109,4	3906,7	3467,4	7659,9
	виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	-1462,7	-1924,1	-3168,0	1425,8	-5504,9	-4217,6	-2481,6	-362,7	2550,2
	виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-2225,1	-1061,4	-7619,6	-8082,0	-35508,5	-34299,8	-18021,2	-6034,2	1976,9
	виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	-637,9	327,8	-575,5	-428,8	-15244,6	-12996,0	-397,8	3365,3	-8894,8
	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-4610,2	-2475,4	15954,1	-	-38640,0	-44665,3	-6812,3	-6279,7	6806,6
4	машинобудування	6859,0	14637,6	13322,8	5526,9	-20501,5	-12651,6	1696,2	9023,3	11411,2
4	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3191,9	13161,5	7570,5	1264,1	-24175,5	-35379,1	-2978,5	-10123,1	-1729,0
5	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-1541,6	-1893,5	-73,0	-1506,7	-2190,9	-2233,7	-2108,9	-724,7	-2341,5

Як показав аналіз, протягом 2014-2016 рр. промислові підприємства України отримують збитки. Незважаючи на тенденцію, що намітилася скорочення збитків, за 2016 рік промисловими підприємствами України було отримано сукупний збиток в розмірі 7569,6 млн. грн. Найбільші негативні результати відзначені в переробній промисловості, зокрема у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів 5965,2 млн. грн., в хімічній і нафтохімічній промисловості 18021,2 млн. грн. і металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів 6812,3 млн. грн. збитків.

Значне зростання прибутку в 2016 р. було визначено у переробній промисловості - обробка деревини і виробництво виробів з деревини, целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність і в машинобудуванні.

Як свідчать данні аналізу, в 2017 році промисловість України вийшла на позитивні фінансові результати – 154138,2 млн. грн. При цьому такі потужні галузі як виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, постачання електроенергії та водопостачання; каналізація, поводження з відходами в 2018 році демонструють негативні фінансові результати діяльності. Протягом досліджуваного періоду хімічна і нафтохімічна промисловість, а також металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів вийшли на позитивні фінансові результати. Цьому сприяло стабілізація цін і тарифів на енергоносії, а також сприятлива світова ринкова кон'юнктура.

«На відміну від 2010-2011 рр., коли вітчизняна промисловість демонструвала стабільні темпи зростання, період 2014-2018 рр. характеризується суперечливими, різновекторними тенденціями її розвитку. Період 2012-2013 рр. характеризується досить сприятливою кон'юнктурою для розвитку економіки, що було пов'язано як з позитивними змінами на міжнародних ринках, так і зі структурними та інвестиційними процесами в економіці України. Цей період характеризувався позитивною динамікою розвитку практично у всіх галузях промисловості, за винятком нафтопереробної, де спостерігається депресія» [1].

Слід зазначити, що за аналізовані 9 років жоден з видів промисловості не має стабільних позитивних фінансових результатів. При цьому жоден з видів промисловості не має позитивного фінансового результату в 2014 р.

Тенденція погіршення промислового виробництва підтверджується падінням рентабельності операційної діяльності промислових підприємств: починаючи з 2012 року рентабельність скорочувалася і не досягла рівня позицій 2008-2012 рр. (таблиця 3).

Як показав аналіз, найбільші темпи падіння рентабельності основної діяльності продемонстрували хімічна і нафтохімічна промисловість, а також металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів.

Таблиця 3 – Рентабельність операційної діяльності за видами промисловості за 2012-2018 рр.,%.

№	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Промисловість	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9	4,2	6,6	3,3
2	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	14,8	17,3	14,7	12,5	21,4	6,4	16,7	33,9	23,0
3	Переробна промисловість	2,3	2,9	1,8	2,1	-0,6	0,7	3,0	4,4	1,4
	виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	4,5	4,3	6,4	6,1	5,1	3,0	2,8	4,7	2,3
	текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	2,4	3,8	3,0	3,8	2,2	7,7	8,3	5,6	3,9
	виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	4,4	4,4	5,1	5,0	2,6	6,6	8,7	7,7	5,8
	виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	-0,6	-1,3	-5,2	0,8	-8,2	-3,7	-2,4	1,5	1,5
	виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-2,4	0,2	-8,0	-8,2	-23,5	-14,9	-13,0	-1,7	1,4
	виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	2,5	3,1	2,5	2,5	-8,0	-2,3	4,7	6,3	-5,3
	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	-0,6	0,1	-4,2	-2,7	2,8	0,7	3,9	1,5	0,2
	машинобудування	7,0	9,3	9,9	6,6	-2,4	3,4	8,0	9,3	3,2
4	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2,0	4,5	3,3	1,3	-0,1	-0,8	2,1	1,4	-0,6
5	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-6,2	-6,7	-1,5	-6,6	-4,9	-5,7	-8,0	-3,2	-5,1

Аналіз показав, що найгірша ситуація спостерігається в 2014-2015 рр.: рентабельність склала 1,6-0,9, що є найнижчим результатом за всі роки спостереження. За вказані роки негативна рентабельність спостерігається практично в усіх галузях діяльності.

Результати 2017 р показали покращення становища підприємств і зростання загального рівня рентабельності до 6,6%, але в 2018 році спостерігається погіршення ситуації – рентабельність впала до 3,3%. Низка видів промисловості залишається збитковими: виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, виробництво і водопостачання; каналізація, поводження з відходами.

В цілому рентабельність операційної діяльності українських промислових підприємств продовжує залишатися на низькому рівні, який не можна вважати прийнятним з точки зору забезпечення їх економічно сталого та небезпечного розвитку. Фінансово-економічна ситуація, що склалася на більшості українських промислових підприємств, пояснюється впливом цілої низки причин, серед яких істотне значення мають фактори інституціонального характеру.

Значна кількість збиткових підприємств призводить до збільшення офіційного і прихованого безробіття. Наслідком чого є зменшення споживчих витрат українців і роздрібного товарообігу.

Спад економіки 2014-2015 рр. найбільше торкнувся промислових підприємств. Серед найважливіших чинників, що призвели до збитковості промислових підприємств і незадовільного фінансового стану, можна виділити наступні: зменшенням обсягів виробництва продукції; припинення попиту на неї, зміна умов зовнішнього середовища; слабке розвинення внутрішнього ринку; недоброчесна конкуренція щодо продукції, яка імпортується, що призводить до здешевлення аналогічного товару в 1,5-2 рази і ін.

Аналіз складу і структури фінансових ресурсів промислових підприємств України за 2010-2018 рр. свідчить, що сума як власного, так і позикового капіталу підприємств України збільшилася. Наочно динаміка капіталу підприємств України представлена на рис. 2.

У складі фінансових ресурсів промислових підприємств переважають позикові, що складаються з поточний зобов'язань і довгострокових зобов'язань. При цьому поточна кредиторська заборгованість становить понад 50% фінансових ресурсів підприємств, що говорить про фінансову залежність суб'єктів господарювання. Динаміка фінансових ресурсів промислових підприємств України свідчить про стабільне зростання короткострокових запозичених фінансових ресурсів.

За 2014-2018 рр. спостерігається істотне зменшення частки власного капіталу підприємств до 23%. Значне перевищення позикового капіталу над власним свідчить не тільки про фінансову залежність підприємств, але і про можливі проблеми в організації фінансування власної діяльності, про можливу неплатоспроможність.

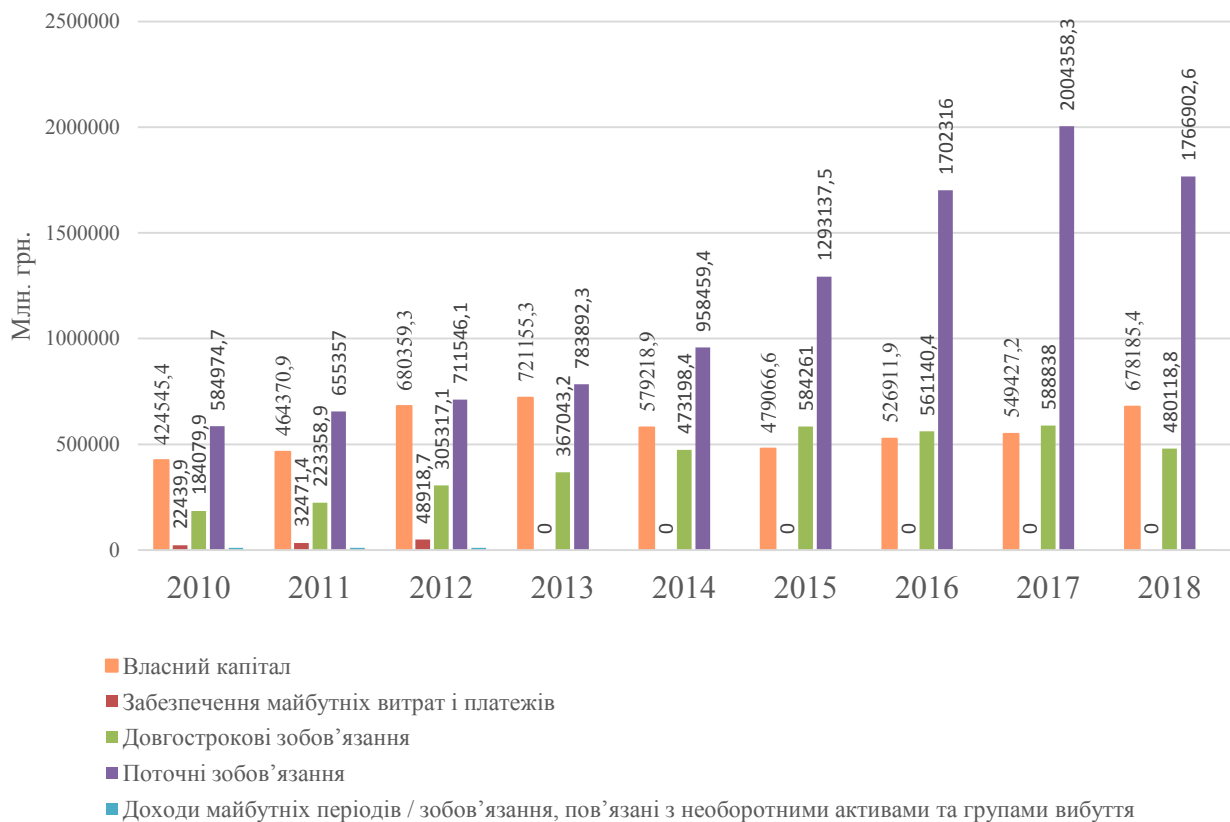


Рис. 2 – Динаміка фінансових ресурсів промислових підприємств України за 2010-2018 роки, млн. грн.

Негативним моментом є значне зростання збитків підприємств. Непокриті збитки в 2014 році склали 113571 млн. грн., в 2015 році 289213 млн. грн., а в 2018 році 326807,6 млн. грн. Цей факт свідчить про нестійке фінансове положення вітчизняних промислових підприємств. Слід зазначити, що сума непокритих збитків в 2015-2018 рр. становить понад 60% власного капіталу. Протягом 2014-2018 рр. значна кількість промислових підприємств отримали за результатами господарської діяльності збитки. Це стало основною причиною накопичення непокритих збитків в балансі підприємств і негативно характеризую фінансову стійкість промислових підприємств. Якщо темпи зростання збитків зберуться у наступні роки, промислові підприємства можуть залишитись без власного капіталу, що може стати причиною банкрутства неспроможних підприємств. Наочно динаміка складових власного капіталу підприємств України представлена на рис. 3.

Протягом 2010-2018 рр. сума позикових фінансових ресурсів промислових підприємств зростає більш ніж 3 рази. Найбільшу питому вагу в складі позикового капіталу промислових підприємств України становить кредиторська заборгованість. Слід зазначити, що з 2010 року її сума зростає в два рази.

Протягом усього досліджуваного періоду короткострокові кредити банків складають не більше 15% суми позикового капіталу підприємств.

В абсолютному вираженні сума короткострокових кредитів банків за

2010-2018 рр. зросла біль ніж в три рази.

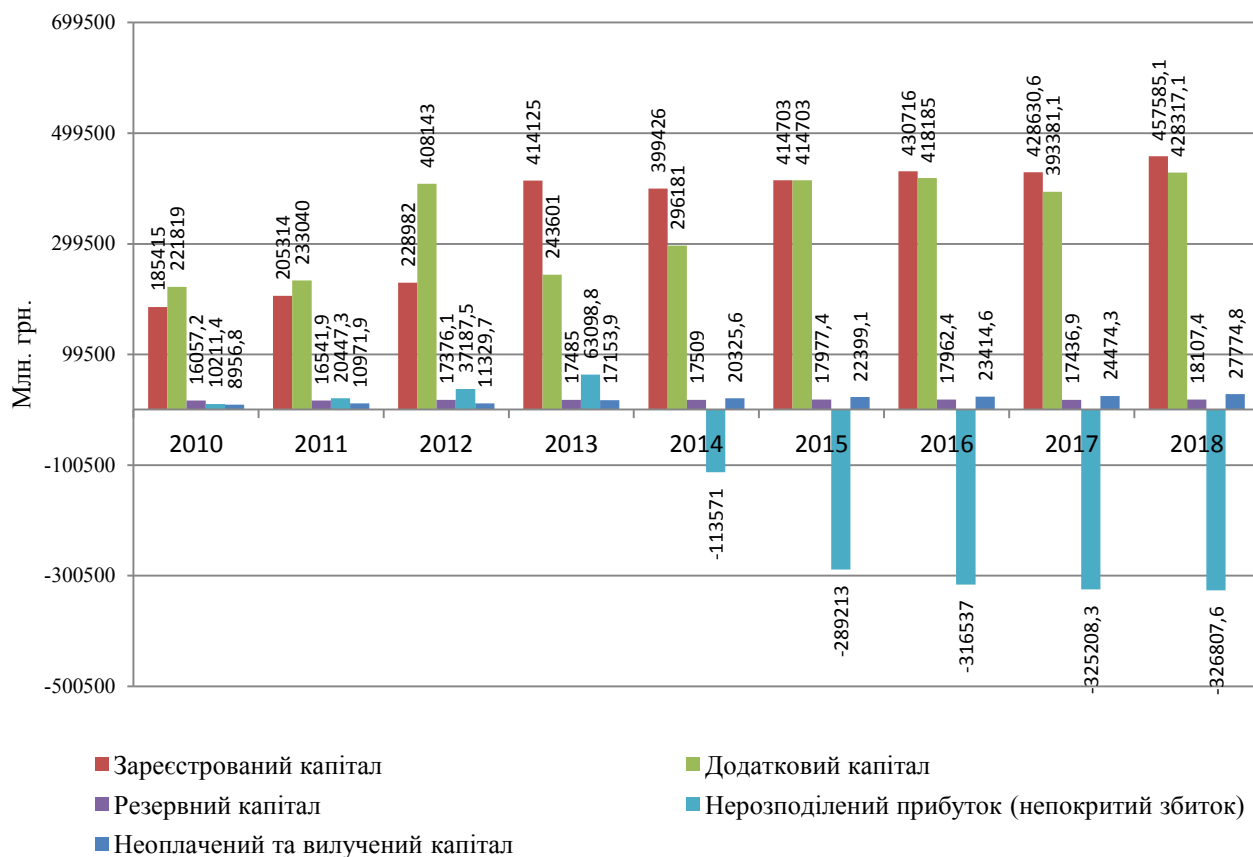


Рис. 3 – Динаміка власного капіталу промислових підприємств України за 2010-2018 роки, млн. грн.

Наочно динаміка складових позикового капіталу промислових підприємств України представлена на рис. 4.

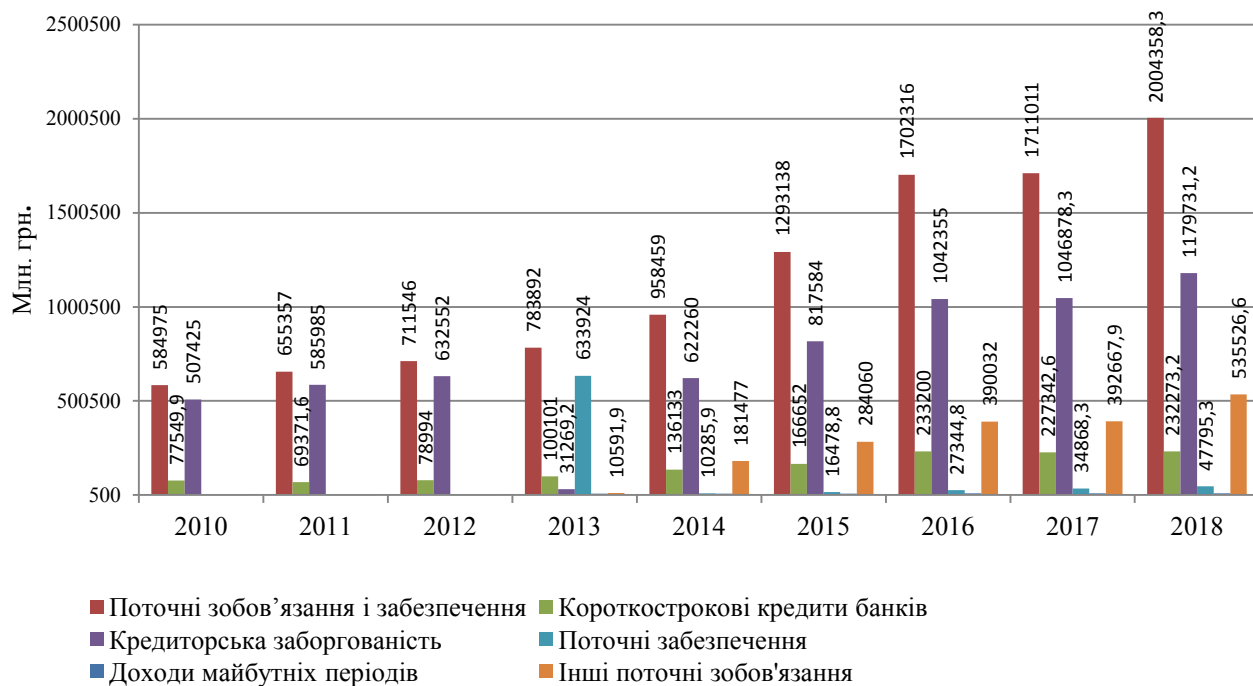


Рис. 4 – Динаміка позикових фінансових ресурсів промислових підприємств України за 2010-2018 роки, млн. грн.

Таким чином, дефіцит власних фінансових ресурсів змушує промислові підприємства залучати їх із зовнішніх джерел з метою вирішення поточних проблем свого функціонування і розвитку. При високих темпах інфляції, нестабільності навколишнього середовища та значному ступені невизначеності процес залучення фінансових ресурсів є складним. Саме тому, для успішного функціонування і забезпечення мінімального рівня рентабельності своєї діяльності промислові підприємства активно використовують кредиторську заборгованість, як основне джерело позикових фінансових ресурсів, що забезпечує безперервність їх діяльності та фінансову стійкість. Отже, при виборі джерела фінансового потоку, промислові підприємства орієнтуються на мінімізацію вартості ресурсів для забезпечення високої ефективності їх використання та одночасного підтримання фінансової стійкості підприємства.

Промислові підприємства України протягом 2010-2018 рр. характеризуються низькою фінансовою стійкістю, що обумовлено високим рівнем позик (рисунок 5). Власні фінансові ресурси становлять менше третини загальної суми фінансових ресурсів підприємств. При цьому спостерігається тенденція скорочення суми власних фінансових ресурсів до 17,48% в 2017 році, що означає втрату фінансової незалежності і незначне покращення ситуації в 2018 році.

Як показав аналіз, протягом усього досліджуваного періоду показники фінансової незалежності не досягають нормативного рівня, що свідчить про залежність вітчизняних промислових підприємств від зовнішніх джерел фінансування і про проблеми підприємств із забезпеченням власними ресурсами виробничо-господарської діяльності.

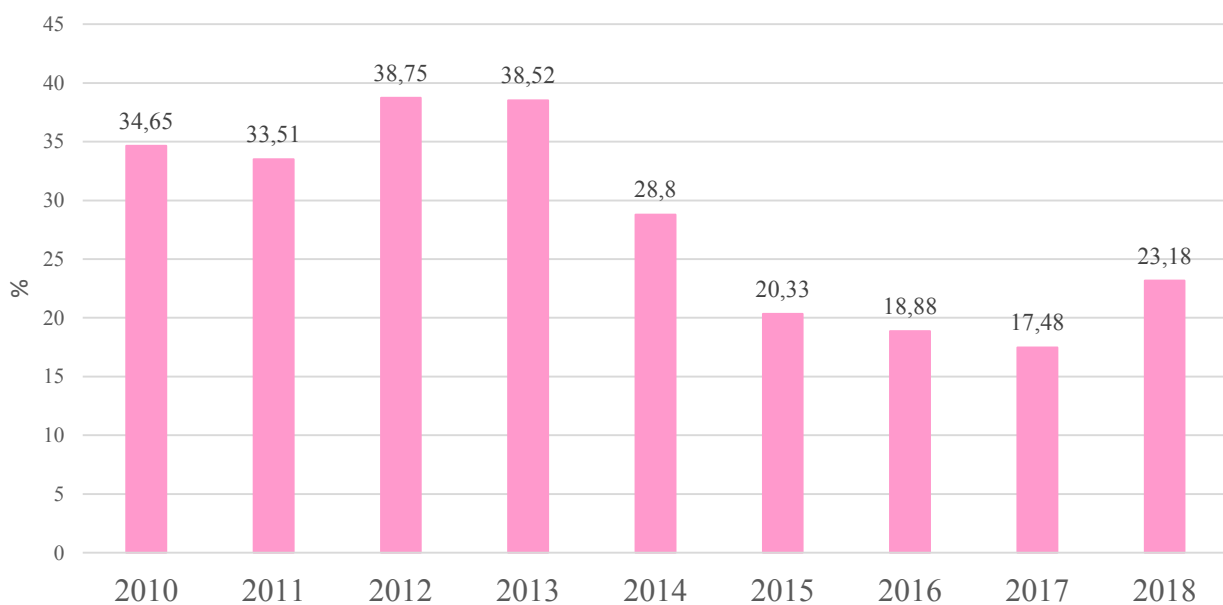


Рис. 5 – Динаміка показника фінансової незалежності промислових підприємств України за 2010-2018 роки.

Негативна тенденція ліквідності спостерігається в цілому по Україні в

період 2010-2018 рр. (рисунок 6). Недостатня кількість високоліквідних коштів призвело до того, що промислові підприємства не можуть розрахуватися з контрагентами, тобто втрачають платоспроможність, яка в свою чергу знижує їх конкурентоспроможність. При цьому спостерігається зниження розрахункового значення показника загальної ліквідності в 2014-2018 рр. до рівня менше 1. Це означає, що промислові підприємства України не мають реальної можливості розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями в строк. Незадовільний стан ліквідності та платоспроможності може призвести до банкрутства більшої кількості промислових підприємств.

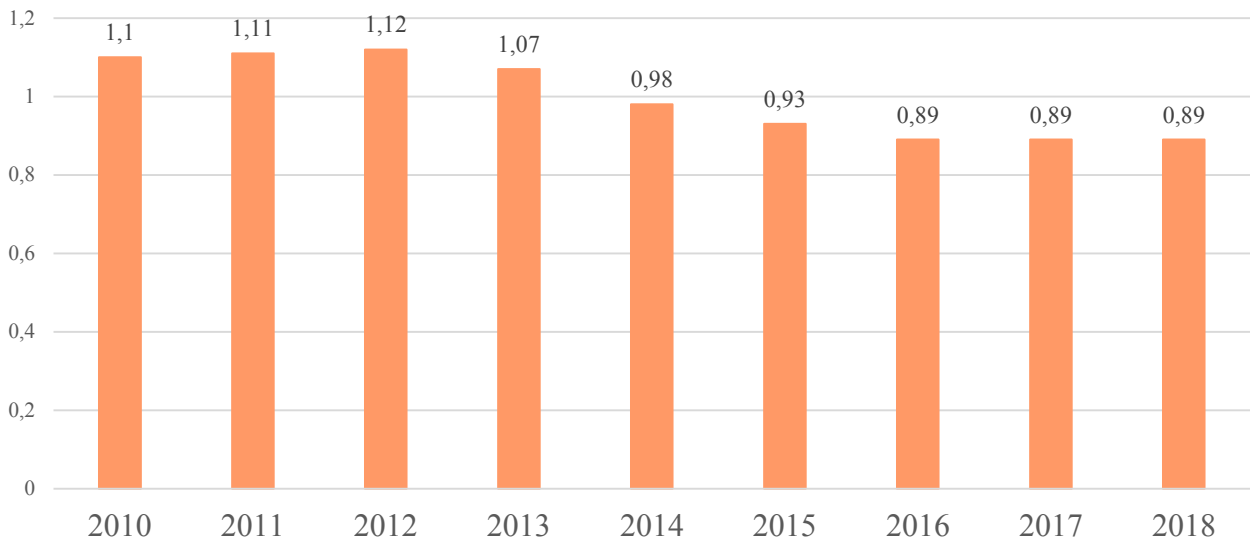


Рис. 6 – Динаміка показника загальної ліквідності промислових підприємств України за 2010-2018 роки.

Про нестійке фінансове положення промислових підприємств України свідчать показники маневреності власного капіталу (рисунок 7).

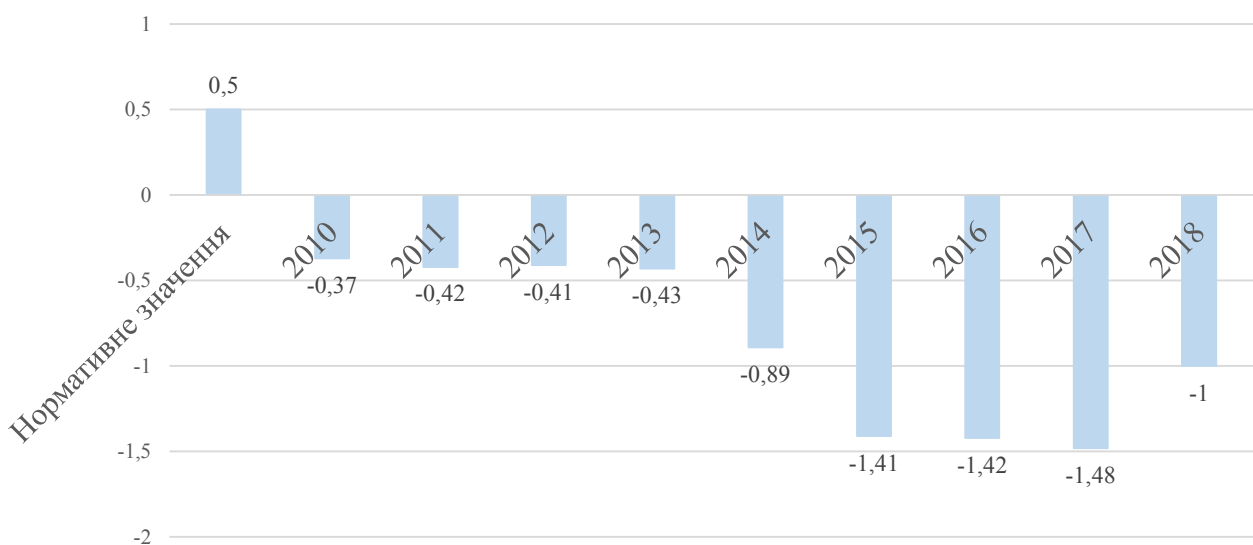


Рис. 7 – Динаміка показника маневреності власного капіталу промислових підприємств України за 2010-2018 роки.

За 2010-2018 рр. показник маневреності не досяг нормативного рівня жодного разу. Це свідчить про недостатність власного капіталу для фінансування виробничо-господарської діяльності. У вітчизняних промислових підприємств недостатньо власних фінансових ресурсів для придбання не тільки оборотних активів, але і необоротних.

За аналізований період спостерігається стабільне зниження рентабельності активів і рентабельності операційної діяльності, що говорить про зниження ефективності діяльності підприємств.

Таким чином, протягом 2010-2018 рр. фінансовий стан промислових підприємств в Україні в цілому було незадовільним. Незадовільна динаміка показників рентабельності викликає скорочення інвестиційних можливостей підприємств для підтримки нормальної якості майнового стану. Слід зазначити, що промислові підприємства досить забезпечені основними засобами, але існує проблема їх значну зношеність, що знижує конкурентоспроможність і ефективність вітчизняного виробництва.

В цілому рентабельність операційної діяльності українських промислових підприємств продовжує залишатися на низькому рівні, який не можна вважати прийнятним з точки зору забезпечення їх економічно сталого та безпечного розвитку.

«Негативна фінансово-економічна ситуація, що склалася на більшості українських промислових підприємств, пояснюється впливом цілої низки причин, серед яких істотне значення мають фактори інституціонального характеру. Саме інституційні чинники, такі як: надмірна зарегульованість підприємницької діяльності та досить високе податкове навантаження, відсутність прозорості в нормативній базі і простоті процедури реєстрації, ведення та обліку поточної діяльності бізнесу не сприяють розвитку інвестиційних процесів в Україні, перешкоджають економічному розвитку і взагалі є дуже небезпечними в умовах триваючої військово-політичної і економічної кризи, оскільки, підриваючи основи безпечного функціонування бізнесу неможливо забезпечити фінансово-економічну стабільність держави в цілому» [3].

На формування негативних фінансових результатів вітчизняних промислових підприємств і незадовільний їх фінансовий стан впливають:

- випереджаюче зростання собівартості реалізованої продукції відносно отриманого доходу від реалізації;
- відсутність ринку збуту продукції, перенасиченість товарного ринку більш конкурентоспроможною і якісною продукцією, що супроводжується скороченням обсягів виробництва і реалізації продукції;
- недостатність капітальних інвестицій;
- застаріла система менеджменту;
- неконкурентоспроможна технічна, технологічна і інформаційна база підприємств.

Таким чином, збитковість і фінансова нестійкість промислових підприємств - це складне явище, обумовлене рядом внутрішньо- і зовнішньо господарських факторів. Для багатьох промислових підприємств ця

проблема набуває складний характер і вимагає реформування підприємств відповідно до нових вимог середовища.

Список використаної літератури

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». Київ : НІСД, 2018. 688 с.

2. Циплюк Д., Півень Я. Чинники що впливають на фінансову стійкість підприємства. *Ринок цінних паперів України*. 2014. № 1-2. С. 85-88. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2014_1-2_12

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

Черната Т.М.,

к.е.н., доц.

доцент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Балинська О.В.,

магістр кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОВ «ІНГАЗ»

Фінансова безпека підприємства, організації чи установи посідає особливе місце в системі економічної безпеки, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства. Фінансова безпека є невід'ємною складовою фінансового менеджменту підприємства та повинна бути реалізована в системі певних стратегічних і тактичних заходів та відповідати сучасним умовам господарювання. [5,11,12]

На підставі аналізу пропонуємо наступне поняття фінансово-економічної безпеки: це стан підприємства, який характеризується його фінансовою стійкістю від внутрішніх та зовнішніх загроз, має збалансованість та якість фінансових інструментів, забезпечує розвиток всієї фінансової системи та виробляє стійкий імунітет до банкрутства підприємства, а також сприяє ефективному використанню корпоративних ресурсів.

Мета економічної безпеки підприємства - забезпечення його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу гнучкого розвитку і зростання в майбутньому. Це досягається шляхом запобігання погроз негативного впливу на економічну безпеку підприємства.

Показники фінансово-економічної безпеки підприємства - це такі показники економічної безпеки, які дають змогу виявити слабкі точки в діяльності підприємства, визначити основні напрями і найбільш дієві способи підвищення ефективності роботи підприємства.

Одними з головних індикаторів рівня фінансово – економічної безпеки є показники фінансового стану та фінансової стійкості підприємства. З цієї точки зору система оціночних показників фінансово-економічної безпеки може включати наступні показники: ділової активності, фінансової стабільності, ліквідності (платоспроможності), рентабельності.

«Окрім цього, одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі та у забезпеченні фінансово – економічної безпеки є виявлення загрози банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Для прогнозування банкрутства у світовій практиці використовується система моделей, розроблених західними спеціалістами, зокрема: двох - та п'ятифакторна модель Альтмана, модель Ліса, модель Теффлера, діагностика банкрутства за допомогою коефіцієнта Бівера, прогнозна модель платоспроможності Спрінгейта, чотирьохфакторна модель А.В. Постюшкова, іркутська модель, дискримінантна факторна модель Г.В. Савицької, модель прогнозування банкрутства А.В. Колишкіна тощо» [1].

Економічна безпека має різноманітну класифікацію на макрорівні та на рівні підприємства. На макрорівні вона має такі складові: виробничу, соціальну, демографічну, фінансову, зовнішньоекономічну, інвестиційну, макроекономічну, науково-технологічну, енергетичну, соціальну, продовольчу безпеку.

На рівні підприємства економічна безпека підприємства класифікується за такими показниками як, виробнича, фінансово-економічна та соціальна. Детально розглянемо класифікацію у табл. 1.

Якщо розглядати стан економічної безпеки промислових підприємств в динаміці незалежно від галузевої приналежності, то для них можна визначити загальну властивість. Вона полягає в тому, що стан економічної безпеки підприємства проходять кілька етапів: стабільний, передкризовий, кризовий і критичний (табл. 2). [6,25]

Рівень економічної безпеки є одним з основних показників інвестиційної привабливості та надійності підприємства. По суті, рівень економічної безпеки підприємства - це характеристика його життєздатності. А ця категорія особливо істотна в тих галузях, які вважаються «проблемними» або переживають кризу. В процесі оцінки економічної безпеки підприємства деякі її положення відповідно будуть перетинатися з певними видами діяльності підприємства. В основному це стосується формування стратегічних інтересів підприємства і, відповідно, їх кількісного тлумачення. Отже, це зачіпає стратегічне управління підприємством.

«ТОВ «ІНГАЗ», засноване у 1994 році, є одним з провідних українських виробників і постачальників інертних газів високої чистоти, повірочних і

технічних газових сумішей, а також сумішей спеціального призначення на ринку України і багатьох зарубіжних ринків» [5].

Таблиця 1 – Характеристика складових економічної безпеки на рівні підприємства

Показники	Складові елементи показників
Виробничі	динаміка виробництва (ріст, спад, стабільний стан, темпи зміни)
	реальний рівень завантаження виробничих потужностей
	частка НДДКР у загальному обсязі робіт
	частка НДР у загальному обсязі НДДКР
	темп оновлення основних виробничих фондів (реновації)
	стабільність виробничого процесу (ритмічність, рівень завантаженості протягом певного часу)
	питома вага виробництва у ВВП (для особливо великих підприємств-монополістів)
	оцінка конкурентоспроможності продукції
	вікова структура і технічний ресурс парку машин і устаткування
Фінансово-економічні	обсяг «портфеля» замовлень (загальний обсяг передбачуваних продажів)
	фактичний і необхідний обсяг інвестицій (для підтримки і розвитку наявного потенціалу)
	рівень інноваційної активності (обсяг інвестицій в нововведення)
	рівень рентабельності виробництва
	фондовіддача (капіталомісткість) виробництва
	прострочена заборгованість (дебіторська і кредиторська)
Соціальні	частка забезпеченості власними джерелами фінансування оборотних коштів, матеріалів, енергоносіїв для виробництва
	рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по промисловості або економіці в цілому
	рівень заборгованості із зарплати
	втрати робочого часу
	структура кадрового потенціалу (вікова, кваліфікаційна)

Джерело: складено на основі [3]

«Види діяльності підприємства:

- виробництво промислових газів;
- виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування;
- вантажний автомобільний транспорт;
- діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих галузях;
- ремонт і технічне обслуговування машин та устаткування промислового призначення;
- установка і монтаж машин і устаткування» [24,33]

Таблиця 2 – Оцінка стану економічної безпеки підприємства [6, 25]

Стан	Характеристика
Стабільний	Показники економічної безпеки знаходяться в межах порогових значень, а ступінь використання наявного потенціалу близька встановленим нормам і стандартам
Передкризовий	Невідповідність хоча б одного з показників економічної безпеки граничного значення, а інші наблизилися до бар'єрним значенням. При цьому не були втрачені технічні і технологічні можливості поліпшення умов і результатів виробництва шляхом вжиття заходів попереджувального характеру.
Кризовий	Невідповідність більшості основних показників економічної безпеки граничного значення, з'являються ознаки незворотності спаду виробництва і часткової втрати потенціалу внаслідок вичерпання технічного ресурсу технологічного обладнання і площ, скорочення персоналу.
Критичний	Порушуються всі бар'єри, що відділяють стабільний і кризовий стан розвитку виробництва, а часткова втрата потенціалу стає неминучою.

Джерело: складено на основі [3]

У роботі було проведено аналіз балансів ТОВ «Інгаз» за 2016-2018 роки, результати якого зведено до табл. 3.

Таблиця 3 – Показники структурної динаміки балансу

Показник	2016-2017	2017-2018
1. Зміна величини майна балансу, тис. грн	21528	21713
2. Зміна величини необоротних активів, тис. грн	16387	12311
% до зміни величини майна	76,12	56,70
3. Зміна величини оборотних коштів, тис. грн	5141	9402
% до зміни величини майна	23,88	43,30
4. Зміна величини власних коштів, тис. грн	10819	1503
% до зміни підсумку балансу	50,26	6,92
5. Зміна величини позикових коштів, тис. грн	10709	20210
% до зміни підсумку балансу	49,74	93,08

Таким чином, спостерігається приріст вартості майна у 2017 р. на 21528 тис. грн, а у 2018 р. – на 21713 тис. грн. Частка зміни необоротних активів у загальному прирості валюти балансу склала 76,12% та 56,70% відповідно. Отже, приріст вартості оборотних активів склав відповідно 23,88% та 43,30% у зміні підсумку балансу.

Вартість власних коштів зростала падаючими темпами, причому частка їх зміни у зміні загальної вартості джерел фінансування склала відповідно 50,26% та 6,92%. Це означає, що величина позикових коштів зросла більш суттєво: її питома вага у загальній зміні підсумку балансу склала 49,74% та 93,08% відповідно.

У роботі було проведено оцінку виробничого потенціалу підприємства, результати якої зведено у табл. 4.

Таблиця 4 – Оцінка виробничого потенціалу за 2016-2017 р.р.

Показник	2016	2017	2018	Відхилення, %	
				2016-2017	2017-2018
1. Всього майна, тис. грн	48896	70424	92137	44,03	30,83
1.1. Основні засоби за залишковою вартістю, тис. грн	10229	36462	36152	256,46	-0,85
% до майна	20,92	51,77	39,24		
1.2. Виробничі запаси, тис. грн	6784	13120	19245	93,40	46,68
% до майна	13,87	18,63	20,89		
1.3. Незавершене виробництво, тис. грн	0	0	25	-	-
% до майна	0,00	0,00	0,03		
2. Реальні активи, тис. грн	17013	49582	55422	191,44	11,78
% до майна	34,79	70,40	60,15		

З аналізу можна зробити висновок, що вартість реальних активів у 2017 р. у порівнянні з 2016 р. суттєво зросла (на 191,44%), причому їх частка у вартості майна зросла з 34,79% до 70,40%.

У 2018 р. зростання продовжилося, але меншими темпами: вартість реальних активів зросла на 11,78%, проте їх частка зменшилася до 60,15%.

Результати аналізу зміни джерел коштів на підприємстві зведено до табл. 5-6.

Таблиця 5 – Структура джерел коштів за 2016-2017 р.р.

Показник	2016	2017	Відхилення		% до зміни підсумку балансу
			абсолютне	%	
1. Джерела коштів всього, тис. грн	48896	70424	21528	44,03	100
2. Джерела власних коштів, тис. грн.	24299	35118	10819	44,52	50,26
% до джерел коштів	49,70	49,87	0,17		
3. Власні оборотні кошти, тис. грн	-2492	-8060	-5568	223,4 3	-25,86
% до власних коштів	-10,26	-22,95	-12,70		
4. Позикові кошти, тис. грн	24597	35306	10709	43,54	49,74
% до джерел коштів	50,30	50,13	-0,17		
5. Кредиторська заборгованість, тис. грн	24463	34380	9917	40,54	46,07
% до позикових коштів	99,46	97,38	-2,08		

Таким чином, спостерігається збільшення вартості як власних коштів (на 44,52% у 2017 р. та на 4,28% у 2018 р.), так і позикових коштів (відповідно, на 43,54% та 57,24%).

Відмітимо, що у структурі позикових коштів переважну вагу займає кредиторська заборгованість.

Таблиця 6 – Структура джерел коштів за 2017-2018 рр.

Показник	2017	2018	Відхилення		% до зміни підсумку балансу
			абсолютне	%	
1. Джерела коштів за все, тис. грн	70424	92137	21713	30,83	100
2. Джерела власних коштів, тис. грн	35118	36621	1503	4,28	6,92
% до джерел коштів	49,87	39,75	-10,12		
3. Власні оборотні кошти, тис. грн	-8060	-18868	-10808	134,09	-49,78
% до власних коштів	-22,95	-51,52	-28,57		
4. Позикові кошти, тис. грн	35306	55516	20210	57,24	93,08
% до джерел коштів	50,13	60,25	10,12		
5. Кредиторська заборгованість, тис. грн	34380	54656	20276	58,98	93,38
% до позикових коштів	97,38	98,45	1,07		

На наступному етапі було проаналізовано показники ефективності використання виробничого потенціалу (табл.7) та оборотних коштів (табл. 8).

Таблиця 7 – Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу

Показник	2016	2017	2018	Відхилення абс.	
				2016-2017	2017-2018
1. Активи всього, тис.грн	48896	70424	92137	21528	21713
2. Реальні активи, тис.грн	17013	49582	55422	32569	5840
3. Чиста виручка, тис.грн	32036	97260	114989	65224	17729
4. Балансовий прибуток, тис.грн	470	13760	2057	13290	-11703
5. Реалізована продукція, грн/грн:					
- на одиницю активів	0,6552	1,3811	1,2480	0,7259	-0,1330
- на одиницю виробничого потенціалу	1,8830	1,9616	2,0748	0,0786	0,1132
6. Балансовий прибуток, грн/грн					
- на одиницю активів	0,0096	0,1954	0,0223	0,1858	-0,1731
- на одиницю виробничого потенціалу	0,0276	0,2775	0,0371	0,2499	-0,2404

Аналізуючи отримані результати, спостерігаємо позитивні зміни питомих показників реалізації продукції та прибутку на одиницю активів та виробничого потенціалу у 2017 р. у порівнянні з 2016 р. Проте, у 2018 р. має місце зниження значень по більшості цих показників.

Отже, за період 2016-2018 р.р. тривалість обороту оборотних коштів мала загальну тенденцію зниження, а кількість оборотів – навпаки, зростання, що свідчить про підвищення ефективності використання оборотних коштів у цілому.

Для оцінки рівня фінансово – економічної безпеки підприємства було розраховано показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Інгаз» (рис. 1-2).

З аналізу простежується негативна динаміка практично всіх коефіцієнтів ліквідності та маневреності, а також платоспроможності.

Таблиця 8 – Показники ефективності використання оборотних коштів

Показник	Період		
	2016	2017	2018
1. Оборотні кошти, тис. грн	22105	32458	41771
2. Грошові кошти та розрахунки, тис. грн	8251	18587	22309
3. Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції, тис. грн	2391	5213	5124
4. Матеріальні оборотні кошти, тис. грн	14128	13871	20021
5. Обсяг реалізації, тис. грн	32036	97260	114989
6. Одноденний оборот по реалізації, тис. грн	88,989	270,167	319,414
7. Тривалість обороту оборотних коштів, днів	248,402	120,141	130,774
в тому числі грошових коштів і розрахунків	92,719	68,798	69,844
грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій	26,869	19,295	16,042
матеріальних оборотних коштів	158,761	51,342	62,680
8. Кількість оборотів за все	1,449	2,996	2,753
в тому числі грошових коштів і розрахунків	3,883	5,233	5,154
грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій	13,399	18,657	22,441
матеріальних оборотних коштів	2,268	7,012	5,743
9. Коефіцієнт закріплення	0,690	0,334	0,363

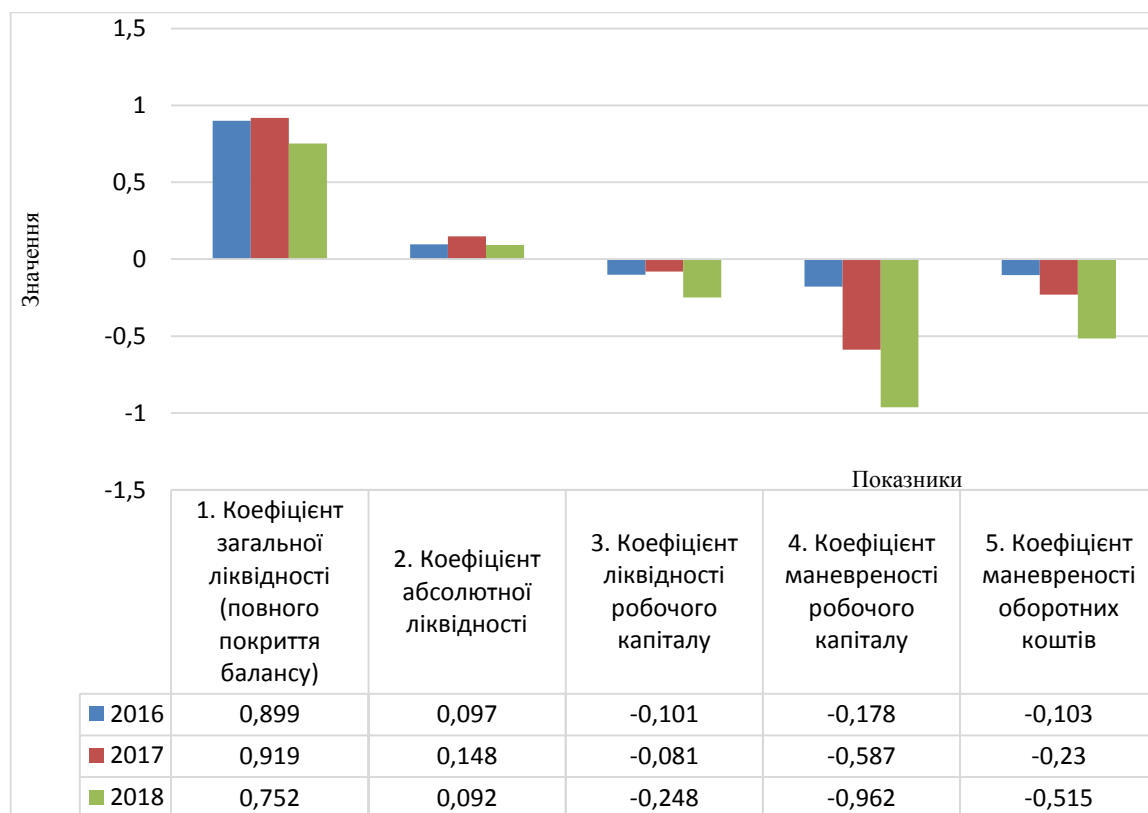


Рис. 1 – Динаміка показників ліквідності та маневреності ТОВ «Інгаз»

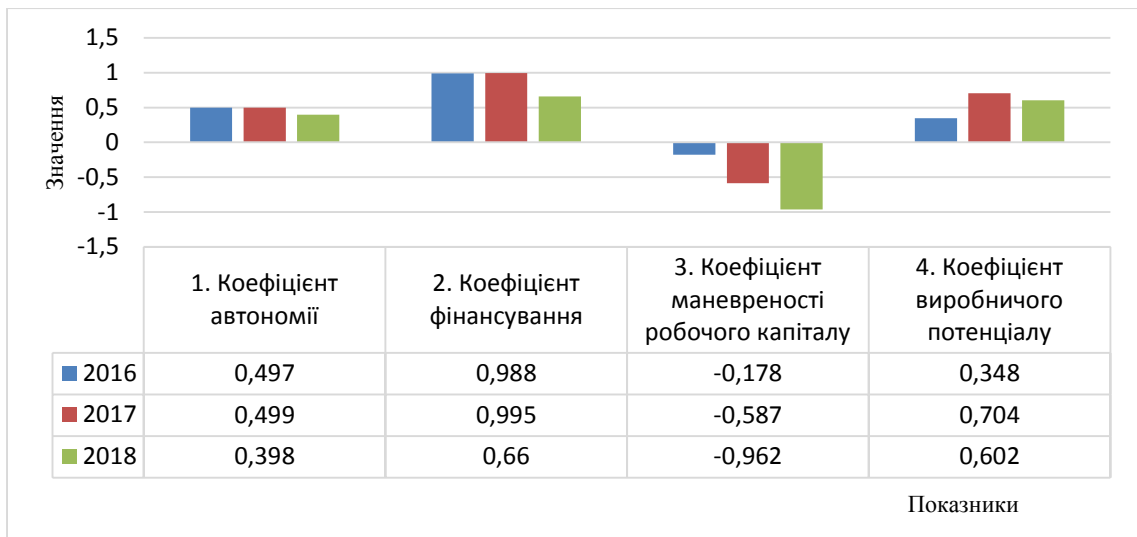


Рис. 2 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Інгаз»

Також аналіз підтвердив зменшення показників прибутковості підприємства у 2018 р., хоча у 2017 р. зміни цих показників були більш обнадійливими (табл. 9).

Таблиця 9 – Динаміка показників прибутковості

Показник	Період		
	2016	2017	2018
1. Прибутковість загальних інвестицій	0,019	0,392	0,056
2. Прибутковість власного капіталу	0,019	0,392	0,056
3. Балансовий прибуток на загальні активи	0,010	0,195	0,022
4. Валова маржа	0,368	0,303	0,152
5. Прибутковість продажів	0,015	0,141	0,018

Важливе значення при оцінці діяльності підприємства має розрахунок тривалості виробничого, операційного та фінансового циклів (рис. 3).

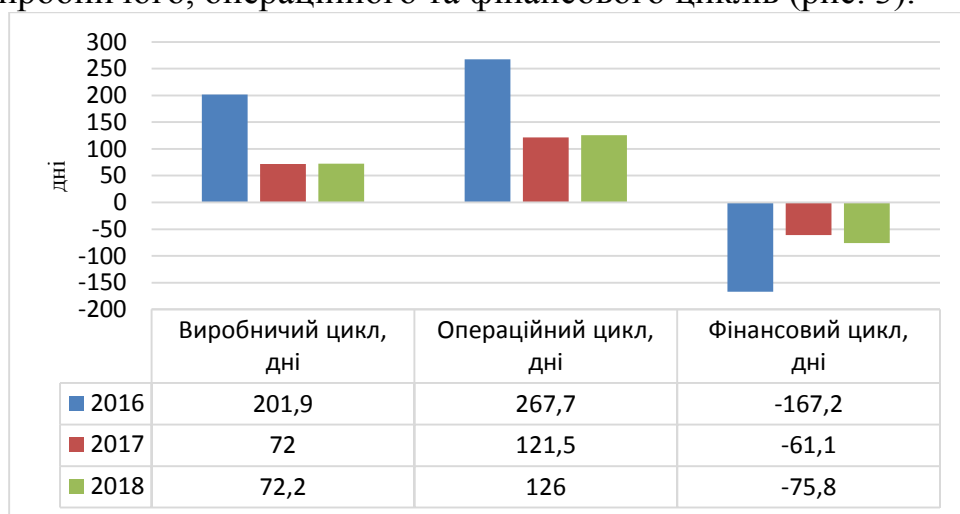


Рис. 3 – Тривалість циклів на ТОВ «Інгаз»

На ТОВ «Інгаз» у 2017 р. тривалість виробничого та операційного циклів суттєво знизилась, але у 2018 р. ситуація почала погіршуватися, тобто тривалість циклів почала зростати.

Для оцінки рівня фінансово-економічної безпеки ТОВ «Інгаз» також було використано декілька моделей прогнозування банкрутства (табл. 10).

Таблиця 10 – Зведення результатів щодо прогнозування вірогідності настання банкрутства ТОВ «Інгаз»

Модель	Розрахунок		
	2016	2017	2018
Двохфакторна модель Альмана	платоспроможне	платоспроможне	платоспроможне
П'ятифакторна модель Альтмана	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства
Ліс	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства
Тейфлер	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства	низька ймовірність банкрутства
Бівер	є небезпека банкрутства	немає небезпеки банкрутства	є небезпека банкрутства
Коефіцієнт банкрутства	висока ймовірність банкрутства	висока ймовірність банкрутства	висока ймовірність банкрутства
Спрінгейт	потенційний банкрут	низький рівень банкрутства	низький рівень банкрутства
А.В. Постюшков	ризик банкрутства мінімальний	ризик банкрутства мінімальний	ризик банкрутства мінімальний
ІДЕА	ймовірність банкрутства висока та складає 60-80%	ймовірність банкрутства мінімальна – до 10%	ймовірність банкрутства висока та складає 60-80%
Г.В. Савицька	великий ризик неспроможності	невеликий ризик неспроможності	банкрут
А.В. Колишкін	зоні невизначеності	зоні невизначеності	банкрут

Таким чином, аналізуючи отримані результати у моделях прогнозування ймовірності банкрутства, ми можемо зробити висновок, що ТОВ «Інгаз» має незадовільне економічне становище у 2018 році.

Що стосується моделей, за допомогою яких оцінювалась діяльність ТОВ «Інгаз», то на нашу думку, більш практично припадні такі моделі, як ІДЕА, Г.В.Савицької, А.В.Колишкіна, бо, перш за все, вони більш спрямовані на підприємства вітчизняного типу, в той час як моделі зарубіжних авторів більше специфікуються для іноземних підприємств. Також зауважимо, що оцінювати підприємство за однією моделлю є помилкою, так як будь-яка модель не дає стовідсоткової гарантії щодо отриманих результатів.

З попереднього аналізу структури балансу, фінансових коефіцієнтів ТОВ «Інгаз» було виявлено ряд проблем: нездатність погасити свої поточні зобов'язання наявними засобами, ризик виникнення неплатоспроможності, а також сильну залежність від зовнішніх джерел фінансування і брак власних коштів. Все це вказує на проблеми з фінансовою стійкістю підприємства і

перешкоджає успішному функціонуванню та розвитку організації. У зв'язку з цим особливо гостро постає питання про підвищення рівня економічної безпеки ТОВ «Інгаз» і застосування термінових заходів щодо його оздоровлення.

Отже, проаналізувавши фактори впливу на рівень фінансово-економічної безпеки, можна виділити ряд заходів з його оптимізації:

- 1) аналіз та контроль за процесами, що відбуваються на підприємстві;
- 2) ідентифікація та ліквідація проблемних місць;
- 3) повне використання виробничих потужностей підприємства;
- 4) економічне використання сировини та інших ресурсів;
- 5) збільшення рівня продуктивності праці;
- 6) підвищення якості продукції;
- 7) здійснення ефективної збутової та рекламної діяльності;
- 8) ранжирування кредиторської та дебіторської заборгованостей за строками виникнення;
- 9) контроль безнадійних боргів для утворення необхідного резерву.

Не зайвими для аналізованого підприємства будуть і такі заходи, як диверсифікація, страхування ризиків, хеджування, лімітування концентрації ризику, самострахування, формування резервного (страхового) фонду підприємства та ін.

Таким чином, «використовуючи вищеперераховані заходи, підприємство зможе підвищити рівень своєї фінансової безпеки, тим самим забезпечуючи більш ефективну та стабільну фінансово-господарську діяльність та досягнення високого рівня захисту фінансових інтересів власників підприємства» [12, 18].

Список використаної літератури

1. Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д. и др. Стратегии бизнеса: Справочник / Под ред. Г.Б.Клейнера. – Москва: КОНСЭКО, 1998. 348 с.
2. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств. *Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України*: Збірник матеріалів наук.-практ. конф., Київ, (м. Київ, 16-17 травня 2001 р.). Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. С. 49-53.
3. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки* : 2009. №1. С. 101.
4. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Київ: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
5. Бондарчук Н. В. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення / М. Гуменчук // Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5409>
6. Вечканов. Г. С. Экономическая безопасность. Санкт-Петербург: Вектор, 2005. 256 с.

7. Гапоненко В. Ф., Безпалько А. А., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы. Москва: Изд-во "Ось-89", 2006. 208 с.
8. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
9. Довбня С. Б., Гічова Н. Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси України*. 2008. №4. С. 88-97.
10. Степасюк Л. М., Суліма Н. М., Величко О. В. Економіка і фінанси підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / ; За ред.: В. К. Збарського, В. І. Мацибори. Національний університет біоресурсів і природокористування України. Київ : ЦП "Компринт", 2013. 300 с.
11. Захаров О. И., Пригунов П. Я. Организация та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: навч. посібник. Київ: 2008. 257 с.
12. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2009. 262 с
13. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник. Київ: Атака, 2005. 432 с.
14. Кириченко О. А., Кудря І. В. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи. *Інвестиції : практика та досвід*. 2010. № 10. С. 22-26.
15. Клебанова Т. С., Сергиенко Е. А. Модели оценки, анализа и прогнозирования экономической безопасности предприятия. *Бизнес - Информ*. 2006. №8. С. 65-72.
16. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия. *Экономика Украины*. 2005. № 10. С. 48-52.
17. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.
18. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. 560 с.
19. Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.
20. Методичне забезпечення аналітичної системи фінансово-економічної безпеки підприємства. URL: <https://helpiks.org/3-21873.html>
21. Нікітіна А. В. Розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток України»*. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_3/82.pdf
22. Новікова О. Ф., Покотиленко Р. В. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія. НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2006. 408 с
23. Опис діяльності ТОВ «Інгаз». URL: <https://www.ua-region.info/14361569>
24. Ортинський В. Л., Керницький І. С. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. Київ: Правова єдність, 2009. 544с.

25. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за допомогою двофакторної моделі Альтмана. URL: <https://studfiles.net/preview/6013671/page:4/>
26. Оцінка ймовірності банкрутства. URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/prognoznaja_model_platezhеспособности_springejta/13-1-0-39
27. Показники ділової активності підприємства. URL: <https://studfile.net/preview/5652105/page:14/>
28. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Східноукраїнський державний університет, Луганськ, 2000. 27 с.
29. Радіонов О. В., Черкасов А. В. Формування та розвиток економічної безпеки підприємства: монографія. Луганськ: «Янтар». 2011. 316 с.
30. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с
31. Судакова О. І. Моделювання процесів управління економічною безпекою підприємства. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2008. Т. 4. №1. С. 35-41.
32. ТОВ «Інгаз». URL: <http://www.ingas.ua/ua/our-team>
33. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. та ін. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
34. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С. М. Шкарлет. – Київ: Книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.

Яворська О.Г.,

к.е.н, доцент кафедри туризму

Київський національний лінгвістичний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічний розвиток національної економіки залежить від технологічного рівня, стану суспільних інститутів та макроекономічного середовища, чинника часу, а в умовах глобалізації та прискорення трансформаційних процесів – інноваційного потенціалу, що нерозривно пов'язаний з якістю людських ресурсів. Якщо у 2015 році термін "цифрова економіка" лише став предметом численних обговорень збоку експертів, аналітиків та економістів на Всесвітньому економічному форумі у Давосі, то у 2020 році, на ювілейному 50-му зібранні, цифрізацію бізнес-середовища на профільних панелях форуму розглядали як рятівне коло для економік світу.

Набули стрімкого поширення не лише цифрові технології (Інтернет, мобільні телефони та інші засоби для збору, зберігання, аналізу та обміну інформацією в цифровому вигляді), але й з'явилися безкоштовні цифрові продукти, в результаті чого пришвидшився сам процес комунікації та

підвищився загалом ступінь прозорості обміну інформації на відстані, почало формуватися глибоке почуття соціальної єдності світової спільноти. Водночас соціальні медіа перетворюють пересічних громадян на креаторів ідей та образів у віртуальному просторі та мережах.

Слід вказати праці науковців із питань розроблення моделей ефективного функціонування економіки та інноваційного розвитку К. Міямото, Ч. Халтена, Ф. Котлера, С. Хантингтона, М. Мак-Доналда, Т. Фрідмана, Г. Асселя, С. Фішера, Ю. Пахомова, В. Геєця, Л. Мельника, А. Філіпенка, Е. Уткіна, О. Вугальтера, В. Диканя, Е. Голубкова, І. Тараненка, В. Полтерович, І. Шовкун, О. Москаленка, Н. Гранжевської, В. Болгова, Т. Котуранової, А. Поручника, І. Чернодіда та ін. Роль інновацій висвітлювалася у публікаціях М. Денисенко, В. Левковця, В. Лисюка, В. Нікіфоренка, О. Митяй, М. Слатвінського та ін; дослідженням тенденцій і проблем інноваційного розвитку підприємств у перехідній економіці присвячено праці вчених дальнього та близького зарубіжжя, серед яких: І. Ансофф, П. Друкер, В. Зинов, М. Портер, В. Санто, Й Шумпетер, Ю. Яковець, О. Амоша, М. Войнаренко, А. Воронков, С. Ілляшенко, В. Стадник та ін; генеза теорії інтелектуального капіталу суб'єктів підприємницької діяльності характеризується дискусіями стосовно різних аспектів проблем формування та структуризації інтелектуального капіталу підприємства, які були висвітлені у працях зарубіжних (Т. Стюарт, Е. Брукінг, Н. Бонтіс, Д. Дороті, Губерт Сент-Ондрж, К.-Е. Свейбі, Л. Едвінсон, М. Меллоун, Б. Лев та інших) та вітчизняних (О.М. Собко, О.А. Грішнова, В. Геєць, О.В. Кендюхов, О.С. Літвінов, Н.Л. Гавкалова, А. Череп, А. Чухно та інших) науковців [1-12].

Основним завданням будь-якої країни, не залежно від швидкості її економічного поступу і розвитку, є вибудова передової економіки. Між тим, прогресивна економіка вимагає прогресивного суспільства, оскільки власне і сама є продуктом соціальним, відтак, формується самим соціумом і залежить від його основних інституцій.

Прогнози аналітиків та спеціалістів у сфері бізнесу неодноразово підкреслювали обмеженість можливостей у майбутньому економічного прогресу людства, оскільки одним з найнебезпечніших наслідків економічних та соціальних криз ХХІ століття стає так зване "явище (або ефект) десинхронізації". Мало які інші проблеми розглядаються економістами як найскладніші, ніж зростаюча системна дисфункція майже всіх взаємопов'язаних, але десинхронізованих інституцій. Одним із наслідків асинхронності економічних процесів, на нашу думку, є власне конфлікт між вимогами швидко прогресуючої інноваційної економіки та інерційності інституціональної структури самого суспільства.

Кожна економічна система, галузь та підприємство функціонує у своїх власних хроноритмах. Наприклад, туроператор чи фірма може пропонувати щоденні екскурсійні програми, спеціалізуватися на щотижневих шоптурах або ж реалізовувати сезонні турпакети. Ідеальна синхронізація робить роботу підприємства склеротичною, інерційною та нездатною ефективно відповідати на потреби споживачів, оскільки нівелюються зміни та унеможлиблюється "творче

руйнування" у розумінні відомого економіста Й. Шумпетера. Як відомо, сучасні дослідницькі проекти та проривні інновації в певній галузі виходять за межі таких, а розвиток світової науки характеризується глобальним процесом стирання меж між дисциплінами; колективи часто мають тимчасовий характер, оскільки креативні та творчі групи професіоналів формуються під виконання новітніх проектів та специфічних завдань. Такий характер роботи, рівно як і цінність інтеграції спеціалістів вузького профілю, є найважливішими для розробки та реалізації навіть невеликих нововведень та інновацій, які саме і забезпечують диверсифікацію рекреаційних послуг та продуктів, а відтак, і зростання прибутку фірм та компаній у сфері гостинності та туризму.

Історична концептуалізація інтелектуального капіталу суб'єктів підприємницької діяльності пов'язана з новим баченням важливості здібностей і знань працівників (людський капітал підприємства) в економіці, а також акцентом на підвищення ефективності роботи шляхом все більшого залучення нематеріальних ресурсів (інтелектуальні ресурси або ресурси, засновані на знаннях, соціальних зв'язках і можливостях), які в поєднанні з відчутним капіталом (мінеральні ресурси, грошові інвестиції тощо) сприяють збільшенню доданої вартості й прибутку підприємства. Відтак, новітня система капіталу вимагає перманентних трансформацій щодо стилю організації трудових колективів, які мають відповідати на сучасні виклики соціально-економічних реалій. Сучасним інвесторам та керівникам турфірм знання з питань десинхронізації у виникненні прибутку може відкрити нові способи осмислення креації невідчутних капіталів підприємства, і інтелектуальний капітал організації як найважливішого на сьогодні для туристичного підприємства.

З початку XXI століття, інтерес науковців та економістів до вивчення інтелектуального капіталу суб'єктів підприємницької діяльності загалом має тенденцію до зростання, не зважаючи на відносне зменшення такого у 2010-2013 роках. Теоретичні розвідки та питання розвитку концепції інтелектуального капіталу та нематеріальних ресурсів організації починаючи з 2004 року набувають стрімкого висвітлення у працях вчених, досягаючи свого піку на початку 2009 року і стабільно утримуючись в останнє десятиліття. На жаль, цього не можна сказати про представлення емпіричних даних щодо інтелектуального капіталу підприємства, які були популярними 2003-2005 роках, у 2009-2012 роках скоріше розглядалися як рідкість. Проте, в останні роки тенденція значно покращується цікавими та галузево строкатими дослідженнями, які також характеризуються широкою географією – не лише розвинені країни Америки та Європи, а також країни Азії, Африки, Латинської Америки.

Серед таких переваг діджиталізації можна вказати на можливість генерації нових знань та ідей, а також можливість створювати нові форми вартості та "алгоритмувати" нові продажі, які здатні викликати значні трансформації в певних секторах ринку товарів та послуг, змінювати взаємостосунки з клієнтами, супідрядниками, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами фактично в режимі реального часу.

Відповідно, постають і нові ризики, зокрема стосовно загроз звітності підприємств щодо власних "невідчутних" ресурсів; достатнього рівня організованості управління ризиками та означення меж впливу на ІК підприємств економічного та соціального середовища. Небезпеки для підприємств несуть процеси інформаційної асиметрії, які виникають між фірмами на різниці ступенів цифризації, а також різного рівня доступу до даних, інформації та знань, власне того, що нами розглядається як складові ІК. Більш ширше бачення дозволяє зазначити і такі елементи інтелектуальної власності підприємств як патенти, розробки, ідеї на стадії розробки, ноу-хау, професіоналізм персоналу, рівень освіченості, довіра і т.д.; можливості реалізовувати цифрові продукти та послуги; швидше нарощувати клієнтський капітал, а також віднайти та втримати цінного покупця товарів та послуг; не лише оперативніше реагувати на виклики, але й мати можливості застосовувати більш складні аутентичні системи управління у відповідності реальним можливостям та потенціалу організаційного (структурного) капіталу підприємства. Враховуючи темпи нарощування потужностей діджиталізації, нівелювання таких джерел асиметрії для окремих підприємств в недалекому майбутньому можуть стати не лише причинами невдач навіть на національних ринках, але й фатальними пунктами неповернення.

На кінець минулого століття в структурі бізнес ресурсів передових компаній світу нематеріальні активи склали біля 80%, і саме завдяки ним фірми створювали і до тепер продовжують розробляти новітні процеси, продукти та послуги. Невідчутні капітали в економічній літературі на рівні підприємства структуруються в елементи інтелектуального капіталу організації. За словами відомих класиків, зокрема, Т. Стюарта, інтелектуальний капітал є те, що не можна чіпати, хоча він повільно з часом робить вас багатим; інтелектуальний капітал може бути визначений як інтелектуальні ресурси, які були формалізованими, захопленими і задіяними (мобілізованими) для створення активів більш високої вартості [3].

Smart-економіка – економіка, драйвером якої виступають інтелектуальний капітал, і в першу чергу – людські ресурси, і яка асоціюється з поняттям інтелектуальна економіка. І хоча на сьогодні у Китаї цифрова економіка забезпечує 6,9% ВВП, в США та Індії – 5,4%, прогнозується, що до 2025 року вона формуватиме як мінімум 20% ВВП країн світу [13]. Набули стрімкого поширення не лише цифрові технології (Інтернет, мобільні телефони та інші засоби для збору, зберігання, аналізу та обміну інформацією в цифровому вигляді), але й з'явилися безкоштовні цифрові продукти, в результаті чого пришвидчився сам процес комунікації та підвищився загалом ступінь прозорості обміну інформації на відстані, почало формуватися глибоке почуття соціальної єдності світової спільноти.

Smart-економіка як вектор сучасних трансформацій виступає драйвером змін в структурі корпоративного попиту, які зокрема проявляються у все більшій актуалізації потреби для підприємств фахівців широкого спектру професійних компетенцій, креативних та ініціативних в плані реалізації інновацій в бізнес компаніях, а також появи нових форм економічної діяльності, що актуалізує роль

та значення організаційного капіталу підприємств. На сьогодні активно розбудовується сфера новітніх форм підприємництва в країнах Європи та США, і інтелектуальний капітал розглядається як основне знаряддя праці для "компаній знань", в яких майже не задіяний основний капітал, а підприємства спрямовані на виробництво знань, а не традиційних товарів. Це дає підстави деяким дослідникам окрім знанневої економіки, виокремлювати комунікативну економіку, в якій найважливішим ресурсом стають знання та інформація – інтелектуальні ресурси.

Цифрова економіка продовжує розвиватися з неймовірною швидкістю завдяки її здатності збирати, використовувати та аналізувати величезні об'єми цифрових даних. Об'єм глобального трафіку на основі Інтернет-протоколу (IP), який дозволяє отримати приблизну уяву про масштаби потоку даних, зріс у 2017 році до 46 000 ГБ за секунду, а згідно прогнозам, у 2022 році становитиме 150000 ГБ за секунду за рахунок появи все більшої кількості нових користувачів Інтернет-мережі та розширення Інтернет товарів [13].

Як зазначають аналітики, за рахунок появи нових користувачів мобільних телефонів та послуг інтернет-зв'язку (не лише у високорозвинених державах, але і серед сімей тих регіонів, що традиційно відносяться до групи країн, що розвиваються) кількість користувачів Інтернету зросла більше ніж втричі за десять років: від одного мільярду у 2005 році до 3,2 млрд наприкінці 2015 року; за період 1997-2015 років індекс споживчих цін США на персональні комп'ютери впали майже на 95 %; в багатьох членах ОЕСР та окремих країнах, що розвиваються, від 70% до 90% сімей мають доступ до комп'ютерів; зростання середньосвітової пропускної спроможності Інтернету з 2000 по 2015 роки збільшилася більш ніж у 330 рази (згідно даних зі 131 країни світу, у 2000 році пропускна спроможність становила біля 3700 Мбіт/с, проти 1,2 млн Мбіт/с у 2015 році), що призвело до падіння вартості зв'язку; у 1990 році менш як 5% населення світу мало доступ до Інтернету, а у 2018 році - вже майже половина населення світу; якщо у 1984 році інтернет-трафік за місяць був біля 15 Гб, то за 30 років він зріс майже у 3 млрд разів, склавши у 2014 році - 42 млрд Гб щомісячно [14].

Прогнозується, що розміри Глобальної Інфосфери (Global Datasphere) зростуть від 33 ZB у 2018 році до 175 ZB у 2025 році; більш як 22 ZB будуть відправлені через усі типи носіїв інформації з 2018 року по 2025 рік; у 1990 році менш як 5% населення світу мало доступ до Інтернету, а у 2018 році – вже майже половина населення світу; якщо у 1984 році інтернет-трафік за місяць був біля 15 Гб, то за 30 років він зріс майже у 3 млрд разів, склавши у 2014 році – 42 млрд Гб щомісячно [15-17]. Вплив, який створюють процеси кумуляції та використання даних на процес розвитку економіки у значній мірі залежить від типу відповідних даних, інформації та знання: персональні, публічні, конфіденційні, комерційні, надані добровільно, отримані в результаті спостереження, аналітично екстрапольовані тощо. З'являються нові "ланцюги створення вартості даних", складовими якої виступають підприємства.

Поняття ланцюга креації вартості в теорії вартості та ціннісного підходу в менеджменті було запропоновано М. Портером [18]. В економічній науці ланцюг створення вартості традиційно досліджується у контексті корпоративних

конкурентних переваг; зокрема, методологія конкурентоспроможності на глобальних ланцюгах креації вартості розроблялася Г. Джереффі [19; 20].

Сталий розвиток України в умовах становлення та розвитку цифрової економіки має базуватися насамперед на підвищенні рівня інноваційності її виробничого сектора та інтелектуалізації всіх інших галузей діяльності. Разом з тим сталий розвиток передбачає, що суспільство не руйнує навколишнє природне середовище, а навпаки, враховує закони його розвитку та відтворення. Вага людських ресурсів визнається як основний драйвер генерації цінності та багатства підприємства в умовах цифрової економіки, що актуалізує питання відновлення здоров'я населення.

З урахуванням ефектів та тенденцій до концентрації ринків в цифровій економіці більш важливе значення в процесі креації вартості та отримання вигод потрібно надавати політиці у сфері конкуренції.

Сьогодні доведено, що темпи економічного зростання знаходяться в прямій залежності від величини людського капіталу, яке акумулюється у сфері отримання нового знання; в основі застосування будь-якого методу оцінки ефективності досліджень та розробок має лежати кадрова складова, яка підлягає обліку та прогнозуванню на всіх рівнях управління [21-23]. Враховуючи важливість реляційного капіталу у веденні сучасного бізнесу, було запропоновано провадити вимір запасу клієнтського капіталу. Обрахунок являв собою сумарну складову наступних груп споживачів та клієнтів: "лояльні та постійні клієнти" (включені були клієнти з тривалою історією та значними за розмірами замовленнями, які формували більшу частину прибутку); "постійні клієнти" (так звані стабільні клієнти, але більш меншого рівня значущості); "інші споживачі" [24].

Інноваційна економіка у рамках науково-технічної парадигми відмінна від традиційної тим, що у процесі її функціонування більш високими темпами зростає частка інтелектуальної власності суб'єктів підприємницької діяльності у створенні нової власності, а нематеріальні активи стають визначальними факторами розвитку виробництва; підприємці стають основними діючими особами економічної системи, яка заснована на цифризації, забезпечення впровадження інновацій; у моделі такої економіки основна додана вартість створюється за допомогою фактору "знання"; економічна перевага – це лідерство з випуску наукоємної продукції та контроль за потоками інформації [25].

Важливого значення надається науковцями організаційному капіталу підприємства, який розглядається як генератор всіх видів капіталу та джерело синергії, або ж інфраструктура, що дозволяє реалізовувати людський капітал, чи середовище, що забезпечує перманентне удосконалення підприємства та запровадження інновацій. Вважаємо за доцільне розглядати інтелектуальний капітал підприємства як актив, який знаходиться у взаємодії з усіма іншими активами та ресурсами організації, і набуває сили та функціональності завдяки формуванню ефективних взаємодій.

Інтелектуальний капітал підприємства має стратегічний характер, оскільки має здатність забезпечувати конкурентні переваги підприємства у довгостроковій перспективі. Складність дублювання інтелектуального капіталу

підприємства визначає його здатність приносити надприбутки, забезпечувати домінуючі конкурентні позиції та тимчасове положення монополіста для підприємства. Інтелектуальний капітал підприємства стає таким за умови наявності економічної вигоди та стимулювання новацій, ідей та технологій на основі комбінації знань та умінь працівників.

Сьогодні економіка розвивається в умовах зростаючої інтелектуалізації господарських стосунків та відношень, а основними суб'єктами такого господарювання виступають інтелектуальні підприємці (підприємці-інтелектуали). Зростаючі вимоги до соціально-гуманітарної якості інновацій обумовили потребу не лише у збільшенні частки інновацій у структурі бізнес-процесів, але й у виявленні та аналізі ендогенних джерел креації доданої вартості. У монографії та публікаціях Б.В. Саліхова та М.Б. Олігової досліджується система неявних знань як основи корпоративних ендогенних та екзогенних інновацій; а також зазначається важливість саме неперервності непереданих неявних знань, аналізуються форми впливу неявних знань та пропонуються механізми розвитку цих активів підприємства для сучасної знанневої економіки [26].

У сучасній економіці інтелектуальний капітал підприємства відіграє провідну роль у формування довгострокових конкурентних переваг компаній, виступає драйвером розвитку та удосконалення бізнесу, ключовим фактором формування вартості шляхом економії всіх видів ресурсів та примноження віддачі на такі, підвищення інноваційності організацій.

З іншого боку, реалізація можливостей інтелектуального капіталу підприємства не може розглядатися сьогодні поза соціумом та економікою, оскільки трансформаційні процеси в цих сферах виступають базисом для формуванням специфічних можливостей та нових умов розгортання потенціалу інтелектуального капіталу підприємства. Виникнення нових реалій цифрової економіки спричиняє і новітні умови для розвитку підприємств, коли фізичні активи компаній розглядаються для цілих галузей господарства як другорядні, а інтелектуальні ресурси "виходять" на перший план. Таким чином, феномен потенціалу інтелектуального капіталу підприємства набуває актуальності та практичної значущості.

З метою подолання інноваційних бар'єрів та примноження інтелектуального підприємства керівники організацій мають спрямовувати свою увагу не стільки на показники матеріального виробництва та розміри прибутку, як на рівень розвитку людського капіталу, який за своєю важливістю має вийти на перший план і має постійно забезпечуватися належним рівнем освіти у формі стажувань, партнерських обмінів, ділового туризму, можливостей самоосвіти і т.д., забезпечуючи оновлення та актуальну новизну знань, інформації, інноваційного світобачення. На нашу думку, саме цифрова відсталість вітчизняних суб'єктів господарської діяльності спричиняє основний ризик для подальшого їх розвитку та існування. Хронологічна розвідка актуалізації значення інтелектуального капіталу підприємства за останні десятиліття доводить зміну вектора і самого змісту нематеріальних активів або, так званих "невидимих" ресурсів, з розвитком інформаційних технологій.

Хронологія накопичення методів, підходів та процедур з проблеми оцінки та виміру інтелектуального капіталу та нематеріальних ресурсів підприємства засвідчує помітне збільшення кількості таких у публікаціях науковців та економістів з кінця 90-х років ХХ століття, досягнувши максимуму у 2002 році [25; 27-31]. На початку ХХІ століття К. Коррадо зі співавторами відстоювали думку щодо першочергової значущості інформації для підприємств та розширюючи спектру джерел генерації такої, зазначаючи, що інтелектуальний капітал підприємства буде "формуватися з інформації, отриманої з обчислювальних систем, інноваційної власності та економічної компетенції" [32]. У зв'язку з цим у науковому середовищі, зокрема в сучасних працях, Р. Нортона та Д. Каплана, дедалі більша увага зосереджується на ролі інформаційного капіталу як важливого інструмента підтримки стратегії підприємства [33]. Дж. Думаї зазначає, що при розгляді реляційного та організаційного капіталів сильний акцент в першу чергу робиться на знання та комунікації [34].

Розвиток новітніх комунікаційних технологій цифрової економіки сприяв поширенню значних за об'ємом та швидкістю даних про підприємства, які не генеруються самими організаціями і не є підконтрольними останнім. Відтак, спостерігається трансформація акцентів у роботі з клієнтами та потенційними споживачами. Фахівці зазначають, що "ми можемо дозволити собі втратити гроші, навіть багато грошей, але ми не можемо дозволити собі втратити репутацію, навіть клаптик" [35].

Фахівцями визнається, що інтернет-ЗМІ є найефективнішими у побудові хорошого іміджу та бренду, ніж будь-який інший тип каналу зв'язку, оскільки аудиторія веб-сайтів є більш активною щодо пошуку й обробки інформації, окрім того, інтерактивні функції веб-сторінок також можуть бути використані для збору інформації. Такі явні та чіткі наслідки змін у стосунках в сучасній Інтернет-мережі та світовій економіці трансформують традиційні способи розкриття інформації про підприємства та фірми, а також способи взаємостосунків зі стейкхолдерами, а відповідно піднімають питання нарощування реляційного капіталу організації та її репутації, які є складовими інтелектуального капіталу. В умовах цифрової економіки навіть виділяється так звані "stakeseekers" (у розумінні Дж. Думаї) групи людей які сприяють поширенню приватної корпоративної інформації з соціо-екологічної та управлінської тематики щодо підприємств, що являє собою одну із форм ненавмисного розкриття інформації ("involuntary intellectual capital disclosure (ICD)"). Термін був запропонований в процесі дослідження того, як організації зазнають впливу від інформації, яка отримується не лише від зацікавлених сторін, але й і людей, які знаходяться за межами можливого контролю щодо них корпорацій та фірм [21].

Так, за сучасних умов розвитку цифрової економіки, коли технології дозволяють реалізовувати адекватні форми управління взаємостосунків з клієнтами, менеджери по роботі з клієнтами здатні в результаті своєї діяльності досягати більш інтенсивно, ніж раніше збільшення кількості клієнтів та споживачів.

Нами представлені результати аналітичної розвідки з питання представлення інформаційного капіталу підприємства у складі інтелектуальних активів організації, які були запропоновані вітчизняними та зарубіжними науковцями (рис. 1). Підприємства змушені докорінно змінювати способи ведення бізнесу, а також вибудовувати новітні бізнес-моделі за сучасних умов глобальної діджиталізації [35].

Такі явні та чіткі наслідки змін у стосунках в сучасній Інтернет-мережі та світовій економіці трансформують традиційні способи розкриття інформації про підприємства та фірми, а також способи взаємостосунків зі стейкхолдерами, а відповідно піднімають питання нарощування реляційного капіталу організації та її репутації, які є складовими ІК. Це дає підстави деяким дослідникам окрім знанневої економіки, виокремлювати комунікативну економіку, в якій найважливішим ресурсом стають знання та інформація – інтелектуальні ресурси підприємства [36].

Нами інтелектуальний капітал підприємства визначається як знання, досвід та професіоналізм працівників, знанневі ресурси підприємства, які можуть зберігатися у формі інтелектуальної власності фірми, базах даних, системах, процесах, а також культурі організації.

Для більш детального аналізу даного виду капіталу доцільно застосувати модель, яка містить три взаємно узгоджені компоненти: людський капітал, структурний та реляційний капітал. Людський капітал охоплює сферу знань, вмінь, досвіду, професіоналізму трудового колективу підприємства; структурний капітал – виробничі процеси, бізнес-процедури, менеджмент; реляційний капітал – взаємовідношення з клієнтами, субпідрядниками, а також поняття бренду, довіри, репутації тощо.

З метою примноження інтелектуального капіталу підприємства керівники організацій мають спрямовувати свою увагу не стільки на показники матеріального виробництва та розміри прибутку, як на рівень розвитку людського капіталу, який за своєю важливістю має вийти на перший план і має постійно забезпечуватися належним рівнем освіти у формі стажувань, партнерських обмінів, ділового туризму, можливостей самоосвіти і т.д., забезпечуючи оновлення та актуальну новизну знань, інформації, інноваційного світобачення.

На нашу думку, саме цифрова відсталість вітчизняних суб'єктів господарської діяльності спричиняє основний ризик для подальшого їх розвитку та існування. Хронологічна розвідка актуалізації значення інтелектуального капіталу підприємства за останні десятиліття доводить зміну вектора і самого змісту нематеріальних активів або, так званих "невидимих" ресурсів, з розвитком інформаційних технологій.

З цього приводу С. Зембон зазначає, що "проблема унікальності та, відповідно, і неможливості співставлення результатів оцінки інтелектуального капіталу підприємств утруднюється компромісами щодо основних якостей нематеріальних активів" [37].

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

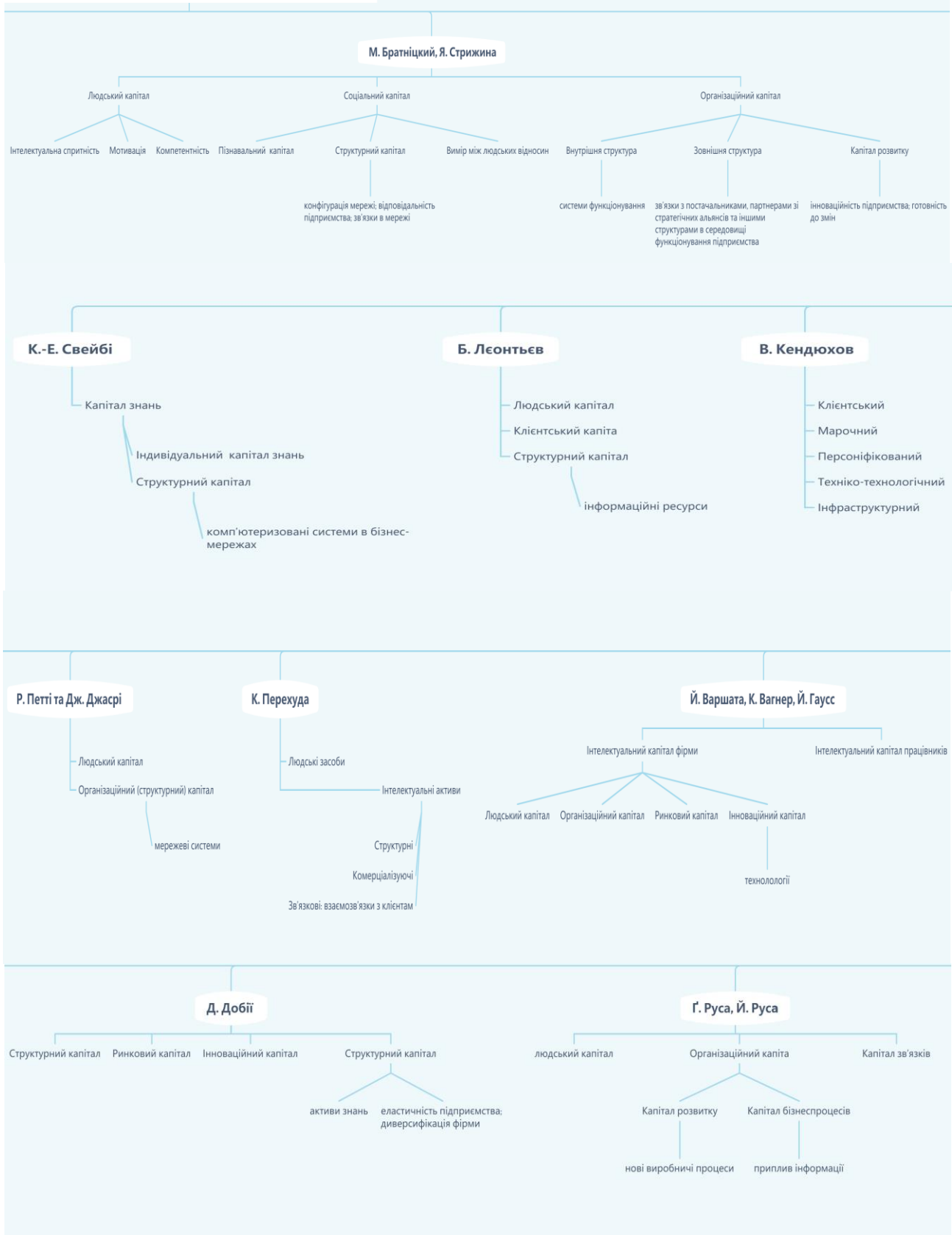


Рис. 1 – Моделі інтелектуального капіталу підприємства вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Оскільки ресурси інтелектуального капіталу підприємств, які розглядалися в концепціях та моделях нематеріальних активів організацій, не можуть бути стандартизовані, відповідно, кожна компанія повинна "вибудувувати" свій власний інтелектуальний капітал організації, фірм та компаній із знань, які є необхідними для примноження капіталу; відповідно," у різних компаніях за різний проміжок часу можна виявити мікросхеми, які мають свої межі та складові інтелектуального капіталу" [37].

Модель добровільної звітності з інтелектуального капіталу компаній, фірм та організацій ґрунтується на міжнародних принципах бухгалтерської звітності (МСФО / МСФО) та узгоджується з такими. На практиці це досягається шляхом прийняття додатків до бухгалтерського балансу та звітів про прибутки та збитки, які не залежать від моделі добровільної звітності. Таким чином, такий підхід дозволяє добровільно надавати інформацію про інтелектуальний капітал підприємств на мові фінансової звітності, не вимагаючи обов'язкових правил у цій сфері. Відповідно, запровадження такої моделі дозволяє двом дихотомічним форматам звітності зближатися та розглядати як підтвердження корпоративного розкриття інформації [37].

Такий підхід, на нашу думку, можна визнати як доволі дієвий для практичного використання, проте, виникає питання валідності як методології оцінювання, так і тестованості та верифікації інструментарію з огляду на той факт, що роль, яку відіграє інтелектуальний капітал підприємства в процесі креації вартості описується нелінійними залежностями.

Українські науковці також вважають, що проблематика теоретико-методологічних засад оцінки величини інтелектуального капіталу підприємства дістала широкого відображення в працях вітчизняних фахівців [38-40]. Оцінка фундаментальної вартості інтелектуальної власності оперує такими характеристиками як унікальність об'єктів інтелектуальної власності, їх легальний статус, масштаб впровадження та об'єм продукції, що виробляється, а також розмір згенерованого грошового потоку, термін дієвості.

Так Когденко В.Г. розглядає показники формування фундаментальної вартості, зокрема абсолютної та відносної, найважливішим підсумком, який відображає ефективність ІК та всього нематеріального капіталу; аналіз ІК являє собою сукупність ідентифікованих та неідентифікованих нематеріальних активів, які є результатом генерування знань, формування навичок, набуття досвіду та конвертації їх в активи підприємства [41].

Топільницька Я.О. визначає "такі критерії оптимального вибору та практичного використання методів оцінювання інтелектуального капіталу: методика має відображати всі часові та просторові характеристики діяльності суб'єктів господарювання і бути адаптованою до реального застосування на практиці; має враховувати і давати характеристику всіх складових інтелектуального капіталу; характеризувати стан інтелектуального капіталу підприємства як в кількісному, так і в якісному вимірі; у ній мають бути враховані показники, які здатні виявити існування синергії; цінність інтелектуального капіталу компаній, фірм та організацій має визначатися у межах конкретної стратегії розвитку фірми [42].

Серед вітчизняних науковців є прихильники, які стверджують, що основними цінностями інтелектуального капіталу підприємства є "лише знання, інші – знання та інформація" [43].

Вітчизняні дослідники також схиляються до думки, що інтелектуальний капітал підприємства варто ототожнювати зі знаннями в широкому розумінні. Окрім цього, варто зазначити, що основні проблеми кількісної оцінки людського, клієнтського та структурного капіталів як окремих складових інтелектуального капіталу підприємства, пов'язані з нечіткістю та неможливістю віднесення певних нематеріальних активів до тієї чи іншої категорії безапеляційно (наприклад, ділова репутація, винахід, патенти); між тим, саме в сукупності у складі інтелектуального капіталу підприємства ці складові і формують конкурентні переваги організації [44].

Як зазначає Торба О.В., "на патенти, ліцензії, товарні знаки тощо суб'єкт господарювання має права володіння, ... на знання, уміння, кваліфікацію, своїх співробітників та інше такі права відсутні; між тим, ці складові інтелектуального капіталу компаній, фірм та організацій приймають активну участь як у створенні цінностей для формування фінансових результатів, так і вартості підприємства в цілому" [45].

Після визначення вартості інтелектуального капіталу підприємств постає можливість аналітичного розподілу значення, отриманого між його складовими (людський, структурний та клієнтський капіталами) та отримання для кожного з них певного вірогідного значення вартості. У складі інтелектуального капіталу підприємства також виділяються окремими об'єктами обліку соціальний та комунікативний капітал. Як слушно зазначив Ян Мюрітсен, "вимір інтелектуального капіталу дивно неможливий та корисний одночасно" [46].

Згідно Р.В. Вейнк [47], об'єктивна оцінка нематеріальних активів підприємства не є простою, оскільки утруднена процедура їх виділення та концептуалізація визначення, доволі часто нематеріальні активи надходять з різних джерел та можуть набувати різної форми, що відповідно складає проблему застосування таких в уставлених традиційних бухгалтерських звітах, ідентифікації та оцінці. Таким чином, на думку дослідника, оцінити нематеріальні активи не здатна одна концепція чи процедура, яка б виявилася ідеальною, і не може бути узагальненою та чітко означеною; який саме метод буде найбільш доцільний визначатиме конкретний випадок; складність процесу оцінювання нематеріальних активів полягає не лише у виборі найоптимальнішого та зручного способу, оскільки всі методи мають свої особливості та обмеження, а й у підборі даних та інформації для цього.

Не існує виміру чи процедури оцінювання, які б дозволили візуалізувати чи матеріалізувати властивості процесу примноження інтелектуального капіталу підприємства ("no measurement can take over the properties of the process it attempts to make visible"), до того ж вимір не здатен копіювати процес, а також існує проблема "ізоморфного представлення процесу, відтак, такі виміри не здатні створити більшу визначеність з даної проблеми". Вимір прибутковості шляхом подальшого розвитку всезагальності та порівнюваності (співставленості),

"нівелює сутність самого процесу, випадковість та непередбачуваність ситуації (отримуючи всезагальність, втрачаємо репрезентативні якості)" [48].

Деякі науковці стверджують, що нематеріальні активи являють собою "постійну проблему для бухгалтерів", тому деякі з них переключили свою увагу від окремих елементів (таких наприклад, як бренд, патенти, людські ресурси тощо), до системи нематеріальних активів під назвою "інтелектуальний капітал", що спричинило вплив на практику оцінки даних ресурсів [49-53]. Згідно проведеного аналізу, в закордонних публікаціях 51% дослідників застосовують моделі ІК інших відомих науковців, 28% – розробляють свої власні класифікації та підходи, 21% фахівців керуються положеннями різних концепцій одночасно [50-51].

Так, за сучасних умов розвитку цифрової економіки, коли технології дозволяють реалізовувати адекватні форми управління взаємостосунків з клієнтами, менеджери по роботі з клієнтами здатні в результаті своєї діяльності досягати більш інтенсивно, ніж раніше збільшення кількості клієнтів та споживачів.

Інтелектуальний капітал підприємства може бути означений та визначений у різний спосіб, проте запропоновані при цьому моделі не дискваліфікують одна одну, оскільки прагнуть візуалізувати, надати характеристику та окреслити рамки оцінки для невидимих ресурсів, які тісно пов'язані з інформацією та знаннями, а також здатні формувати такі можливості для підприємств, які допоможуть їм досягнути комерційного успіху.

Не піддаючи сумніву важливість дослідження та оцінки кожного з компонентів інтелектуального капіталу підприємства, доцільним, на нашу думку, такий підхід збагатити принципом когерентності, який збагатить практику звітності інтелектуального капіталу підприємства додатковим аналізом взаємодії між структурними елементами нематеріальних активів організації та моделей вибудови складної мережі таких взаємостосунків.

Можливість застосовувати альтернативні способи дослідження інтелектуального капіталу підприємств, застосовуючи складність і описові, статистичні та візуальні методи, які стануть затребувані для звільнення від обмеженості пануючих систем звітності на основі вимірювань інтелектуального капіталу компаній, фірм та організацій, а відтак, відкрити можливості для продуктивних шляхів розуміння інтелектуального капіталу підприємства, що зменшить невизначеність стосовно нематеріальних ресурсів та складність креації вартості підприємств.

Виміри змін інтелектуального капіталу підприємства не можна ототожнювати з властивостями такого, але здатні покращити наше розуміння нематеріальних активів та представлення його в перспективі шляхом розробки нових адекватних форм та способів втручання, які не були можливі до цього.

В.Г. Когденко, аналізуючи Міжнародний стандарт інтегрованої звітності, звертає увагу на наявність у такому факту "неконтрольованого знання", визначаючи даний елемент як "основну цінність людського капіталу; інтелектуальний капітал підприємства – знання, які можна контролювати через систему їх генерування, поширення та творчого використання" [54].

Більш комплексне бачення даного питання допускає, що "інтелектуальний капітал, як складова нематеріальних ресурсів підприємства, є сукупністю явних та неявних, формалізованих та неформалізованих знань, які об'єднують все, що має вартість для підприємства, а також працівників; і здатне виникати з виробничих процесів, систем або організаційної культури" – таке трактування цінне тим, що У. Букович та Р. Уильямс вказують джерела формування знанневого капіталу компаній та фірм [55].

І. Нонака та Г. Такеучі запропонували декомпозицію знань у вигляді двох класів: формалізовані та неформалізовані, ґрунтуючись на тій обставині, що саме формалізовані знання (на відміну від неформалізованих) можуть трансформуватися в інформацію та передаватися від суб'єкта до об'єкта; а також розробили управлінську модель постійного оновлення знань шляхом взаємодії між мовчазним та явним знанням в соціальному контексті; розглядали мовчазне знання як особистісне, специфічне для контексту, а тому складне для прямої формалізації [56].

Таким чином, на початкових етапах розвитку концепції інтелектуального капіталу суб'єктів підприємницької діяльності відбувалося обґрунтування структури нематеріальних активів організацій; потім, з 80-х років ХХ століття, його вбачали як джерело конкурентних переваг; в цифровій економіці актуалізуються питання примноження, використання та управління інтелектуальним капіталом підприємств. Можна відмітити, що на даному етапі посилюється роль реляційного (клієнтського) капіталу підприємств (зокрема існує потреба в активному впровадженні спільних та відкритих інноваційних методів в контексті підвищення конкурентоспроможності фірм), оскільки компанії залежать від зовнішніх зацікавлених сторін і особливо клієнтів. В умовах глобалізації та високої конкуренції інноваційність, як комплементарна складова інтелектуального капіталу підприємства, стає необхідністю для кожної організації, оскільки забезпечує розробку нових продуктів / послуг та удосконалення виробничих процесів, маркетинга та менеджменту компаній. Вважаємо також за доцільне звернути увагу на ту обставину, що інтелектуальний капітал підприємства на сьогодні генерує таку конкурентну перевагу, яку можна досягнути "специфічним фактором, який дозволяє компаніям диференціювати себе від інших конкурентів" [57]. Найважливішим стратегічним ресурсом на фундаментальному рівні сучасних бізнес-процесів виступатиме людський капітал, який буде формуватися в умовах перманентних модифікацій безлічі специфічних факторів (які важко піддаються прогнозуванню), проте навички та професіоналізм працівників мають вибудовуватися у відповідності до інноваційного потенціалу підприємства.

Таким чином, подальші дослідження питань оцінки інтелектуального капіталу та нематеріальних активів підприємства мають надати порівняльний аналіз методологічних розвідок за різні хронологічний проміжок, та, охопивши значну кількість публікацій стосовно новітніх методів, моделей та розробок з даної проблеми, виявити особливості та специфіку таких.

Список використаної літератури

1. Андрессен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 304 с.
2. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital, Harper Business, New York, 1997.
3. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе. Москва : Academia, 1999. С. 372-400 с.
4. Sveiby K.-E. Methods for measuring intangible assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
5. Bontis N. National intellectual capital index: a United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. № 1(5). С. 13-39. doi: 10.1108/14691930410512905.
6. Брукинг А. Интеллектуальная собственность. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 288 с.
7. Dumay J. The third stage of IC: towards a new IC future and beyond. *Journal of Intellectual Capital*. 2013. № 1(14). С. 5-9. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/14691931311288986>.
8. Руус Й., Пайк С., Фернстем Л. Интеллектуальный капитал : практика управления. Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
9. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія. Донецьк : ДонУЕП. 2008. 363 с.
10. Собко О. М. Интеллектуальный капитал підприємства : концептуалізація–функціонування–розвиток : монографія. Тернопіль : Крок, 2014. 360 с.
11. Літвінов О. В. Визначення сутності інтелектуального капіталу. *Modern Economics*. 2018. №11. С. 98-104. URL: [https://doi.org/10.31/modecon.V11\(2018\)-16](https://doi.org/10.31/modecon.V11(2018)-16).
12. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сутність, форми і закономірності розвитку. *Економіка України*. 2002. № 11. С. 48-55.
13. Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод: последствия для развивающихся стран. URL: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf&ved=2ahUKEwiJ8bOk5-oAhWEs4sKHUKwAM8QFjAGegQIARAB&usg=AOvVaw1ki0miE.
14. World Trade Report 2018. URL: https://www.wto.org/english/publications_e/world_trade_report18_e.pdf.
15. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Издательство «Э», 2017. 208 стр.
16. Reinsel, D., Gantz, J., and Rydning, J. (2017) Data Age 2025: The Evolution of Data to Life-Critical. Don't Focus on Big Data; Focus on the Data That's Big. URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/workforce/Seagate-WP-DataAge2025-March-2017.pdf.

17. Reinsel, D., Gantz, J., and Rydning, J. (2018), *Data Age 2025: The Digitization of the World. From Edge to Core*. URL: <https://www.seagate.com/files/www-content/our-story/trends/files/idc-seagate-dataage-whitepaper.pdf>.
18. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* / M. Porter. – New York : The Free Press, 1985. 580 p.
19. Gereffi G. *The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks* / G. Gereffi // *Commodity Chains and Global Capitalism*. – Westport, CT : Greenwood Press, 1994. P. 95-122.
20. Gereffi G. *Global Value Chain Analysis: A Primer* / G. Gereffi, K.Fernandez-Stark. – Durham : Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. 40 p.
21. Dumay J., Guthrie J. Involuntary disclosure of intellectual capital: is it relevant? *Journal of Intellectual Capital*. 2017. № 1(18). С. 29-44. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-10-2016-0102>.
22. Dumay J., Cuganes S. Making sense of intellectual capital complexity: measuring through narrative. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*. 2011. № 1(15). С. 24-49. DOI 10.1108/14013381111125305.
23. Chiucchi M.S., Dumay J. Unlocking intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2015. № 2(16). С. 305-330. doi: 10.1108/JIC-01-2015-0004.
24. Giuliani M., Marasca S. Construction and valuation of intellectual capital: a case study. *Journal of Intellectual Capital*. 2011. № 3(12). С. 377-391. DOI 10.1108/14691931111154698.
25. Osinski M., Selig P.M., Matos F., Roman D.J. Methods of evaluation of intangible assets and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2017. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>.
26. Салихов Б. В., Салихова И. С., Олигова М. Б. Качество ключевых форм неявного знания в создании добавленной стоимости. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2017. № 1(346). С. 48-61.
27. Marr B., Schiuma G., Neely A. The dynamics of value creation: mapping your intellectual performance drivers. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. № 2(5). С. 224-229.
28. Guthrie J., Petty R., Johanson U. Sunrise in the knowledge economy: managing, measuring, and reporting intellectual capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2001. 4(14). С. 365-384.
29. Kaufmann L., Schneider Y. Intangibles: a synthesis of current research. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. № 3(5). С. 366-388.
30. Dumay J. 15 years of the journal of intellectual capital and counting: a manifesto for transformational IC research. *Journal of Intellectual Capital*. 2014. № 1(15). С. 2-37.
31. Dumay J., Cai L. A review and critique of content analysis as a methodology for inquiring into IC disclosure. *Journal of Intellectual Capital*. 2014. № 2(15). С. 264-290.
32. Corrado C., Hulten C., Sichel D. Measuring capital and technology: an expanded framework. 2005, С. 11-46. URL: <http://www.nber.org/chapters/c0202>.

33. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 512 с.
34. Dumay J. C. Intellectual capital measurement: a critical approach. *Journal of Intellectual Capital*. 2009. № 2(10). С. 190-210. DOI 10.1108/14691930910952614.
35. Karimi J., Walter Z. Corporate entrepreneurship, disruptive business model innovation adoption, and its performance: the case of the newspaper industry. *Long Range Planning*. 2016. № 3(49). С. 342-360.
36. Stam Ch., Andriessen D. Intellectual Capital of the European Union 2008: Measuring the Lisbon Strategy for Growth and Jobs. *Electronic Journal of Knowledge Management*. 2009. № 4(7). С. 489-500.
37. Zambon S. Is there a disciplinary field called “intangibles and intellectual capital”? *Journal of Intellectual Capital*. 2006. № 4(7). С. 43-52. URL: <https://doi.org/10.1108/jic.2006.25007daa.001>.
38. Стрижак О. О. Інтелектуальний капітал як категорія постіндустріального суспільства: основні підходи до визначення суті та змісту. *Проблеми науки*. 2004. № 3. С. 28–35.
39. Легенчук С. Ф. Бухгалтерський облік інтелектуального капіталу в умовах застосування спеціалізованих систем управління інтелектуальним капіталом. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2018. № 1(4). С. 167-173.
40. Андрищенко К. А. Інтелектуальний капітал підприємства: сучасні тенденції оцінювання та управління. *Національний Вісник Національної Академії статистики*. 2015. № 2. С. 53-60.
41. Когденко В. Г. Анализ интегрированной отчетности: интеллектуальный капитал. *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. № 10. С. 53-67.
42. Топільницька Я. О. Інтелектуальний капітал: суть та методика вимірювання. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2013 р. № 2(71). С. 25-28.
43. Осадча О. О. Інтелектуальний капітал як об'єкт генерування доходу фінансово-господарської діяльності. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія"*. Серія: Економіка. 2016. № 1. С. 55-59.
44. Александров И. Н. Оценка человеческого капитала через оценку потенциала организации. *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2016. № 120. С. 200-208.
45. Торба О. В. Інтелектуальний капітал як об'єкт бухгалтерського обліку: визначення та методика оцінки. *Інтернаука*. 2017. № 2(2). С. 62-67.
46. Mouritsen J., Larsen H.T. The 2nd wave of knowledge management: the management control of knowledge resources through intellectual capital information. *Management Accounting Research*. 2005. № 3(16). С. 371-94.
47. Wernke R. Identificação de potenciais geradores de intangíveis. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Florianópolis-SC, 2002. URL:

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/84208/189150.pdf?sequence=1>.

48. Mouritsen J. Classification, measurement and the ontology of intellectual capital entities. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*. 2009. № 2(13). С. 154-162. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/14013380910968665>.

49. Cuganesan S. Intellectual capital-in-action and value creation. A case study of knowledge transformation in an innovation process. *Journal of Intellectual Capital*. 2005. № 3(6). С. 357-373.

50. Pedro E., Leitão J., Alves H. Back to the future of intellectual capital research: a systematic literature review. *Management Decision*. 2018. № 11(56). С. 2502-2583. URL: <https://doi.org/10.1108/MD-08-2017-0807>.

51. Pedro E., Leitão J., Alves H. Intellectual capital and performance: Taxonomy of components and multi-dimensional analysis axes. *Journal of Intellectual Capital*. 2018. № 2(19). С. 407-452. doi: 10.1108/JIC-11-2016-011/.

52. Shah M., Farah Y., Talat H. (2015). Intellectual Capital and Financial Performance: An Evaluation of Islamic Banks in Pakistan. *Islamic Banking and Finance Review*. № 2. С. 59-75. doi: 10.32350/ibfr.2015.02.05.

53. Asiaei K., Jusoh R. A multidimensional view of intellectual capital: the impact on organizational performance. *Management Decision*. 2015. № 3(53). С. 668-697, doi: 10.1108/JHOM-09-2016-0165.

54. Когденко В. Г. Анализ интегрированной отчетности: интеллектуальный капитал. *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. № 10. С. 53-67.

55. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. М. : ИНФРА-М, 2002. 504 с.

56. Nonaka I., Takeuchi H. *The Knowledge Creating Company*. New York : Oxford University Press, 1995. 299 p.

57. Kesti M., Syväjärvi A. Human Capital Production Function in Strategic Management. *Technology and Investment*. 2015. № 6. С. 12-21. URL: <http://dx.doi.org/10.4236/ti.2015.61002>.

РОЗДІЛ 5

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Дереза В.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
факультет економіки
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

СТАН РЕЗЕРВІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Під впливом різноманітних політичних, економічних, енергетичних та фінансових криз, які мають загальносвітовий або національний характер, суб'єкти господарювання несуть значні фінансові втрати, в наслідок скорочення доходів від реалізації власних товарів, робіт або послуг.

Сучасні умови ведення економічної діяльності мають високий рівень конкурентної боротьби, відповідно в таких умовах підприємство може зазнати збитків через скорочення ринкової частки, що призведе до погіршення його економічного стану. Саме з метою зниження негативного впливу різноманітних економічних явищ та збереження можливості функціонування, суб'єкти господарювання повинні мати достатній розмір резервів.

«В економічній літературі розрізняють два види резервів: резерви як плановані запаси ресурсів, або резерви як можливості підприємства. Проведені дослідження виявили, що зміст категорії «резерви» значною мірою залежить від сфери застосування та від специфіки галузі знань дослідників: Порівняльний аналіз складу і змісту окремих видів резервів в різних країнах встановив, що резерви компаній утворюються на підставі національного законодавства, статуту підприємства та рішень його керівництва і власників. Їх види та розміри міжнародними стандартами не визначаються» [1, 2, 3, 4].

Таким чином, економічним суб'єктам у своїй повсякденній діяльності доцільно проводити обґрунтовані організаційно – економічні заходи з оцінки та формування власних резервів, що в подальшому буде впливати на ефективність їхнього функціонування та на його потенціал.

Згідно чинного законодавства [5,6,7] суб'єкти господарювання що діють в Україні повинні обов'язково формувати резервний капітал, шляхом відрахування частини чистого прибутку.

На підставі статистичної інформації [8], нами проведено дослідження щодо встановлення частки, яку займає резервний капітал у структурі власного капіталу та всього капіталу для підприємств різних видів економічної діяльності у період 2012-2018 р.р. узагальнені результати якого наведено у табл.1.

Таблиця 1 – Динаміка структури резервного капіталу підприємств за видами економічної діяльності

Роки	Розмір власного капіталу, млн. грн.	Частка резервного капіталу у власному капіталі, %	Частка резервного капіталу в усьому капіталі, %	Рентабельність операційної діяльності, %	Рентабельність всієї Діяльності, %
2012	1904940,2	2,47	0,87	5,0	1,0
2013	1950374,9	2,60	0,89	3,9	-0,7
2014	1480658,0	3,87	0,96	-4,1	-14,2
2015	2288741,4	2,39	0,68	1,0	-7,3
2016	2445803,7	2,53	0,62	7,4	0,6
2017	2458527,6	2,78	0,69	8,8	3,0
2018	2129175,9	2,45	0,67	8,1	4,5
2019	2164013,1	*	*	*	*

* - немає даних щодо структури власного капіталу

Згідно національних стандартів підприємства поділяються за наступними видами економічної діяльності: «сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщування й організація харчування, інформація та телекомунікації, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, надання інших видів послуг» [1].

Проведений нами аналіз структури резервів підприємств за видами економічної діяльності, виявив, що частка резервного капіталу підприємств за видами економічної діяльності має незначну питому вагу у структурі капіталу і коливається в межах від 0,04% до 4,5% в залежності від виду діяльності та періоду, при цьому середнє узагальнене значення знаходиться у межах до 1%. Крім того, частку резервного капіталу у структурі власного капіталу в окремих періодах взагалі неможливо обчислити через значній рівень непокритих збитків, внаслідок чого сума власного капіталу має від'ємне значення. В структурі капіталу найвищий рівень резервів мають підприємства сільського господарства (1,5-4,5%), фінансової та страхової діяльності (1,5-4,4%), далі підприємства промисловості (~1%). Таким чином можна зробити висновок, що наявного у підприємств резервного капіталу недостатньо для покриття можливих втрат в результаті несприятливих економічних явищ та інших ринкових процесів.

Показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання за період з 2012 по 2018 роки, а саме рентабельності операційної діяльності та всієї діяльності засвідчують, що найефективнішими є підприємства, що задіяні у сільському господарстві. Постійний позитивний результат також у підприємств освіти. Для інших видів діяльності у 2013-2015 роках спостерігається або незначний, або суттєвий у сотню та більше відсотків, спад ефективності

діяльності, що також засвідчую про незначний запас міцності у випадку несприятливих процесів.

На рис.1 наведено динаміку усереднених показників структури резервного капіталу та ефективності діяльності суб'єктів господарювання у 2012-2018 р.р.

Як видно з наведеного рисунку, між часткою резервного капіталу та результативністю діяльності суб'єктів господарювання немає тісного зв'язку, що свідчить більше про вплив на результати діяльності інших чинників. Але на нашу думку, саме незначний розмір резервного капіталу не дозволяє підприємствам згладжувати негативні результати їхньої діяльності у період спаду як національного так і світового ринків. Таким чином, є потреба у розробці ефективного механізму формування та використання резервів, з метою запобігання втрат в результаті ринкових коливань.

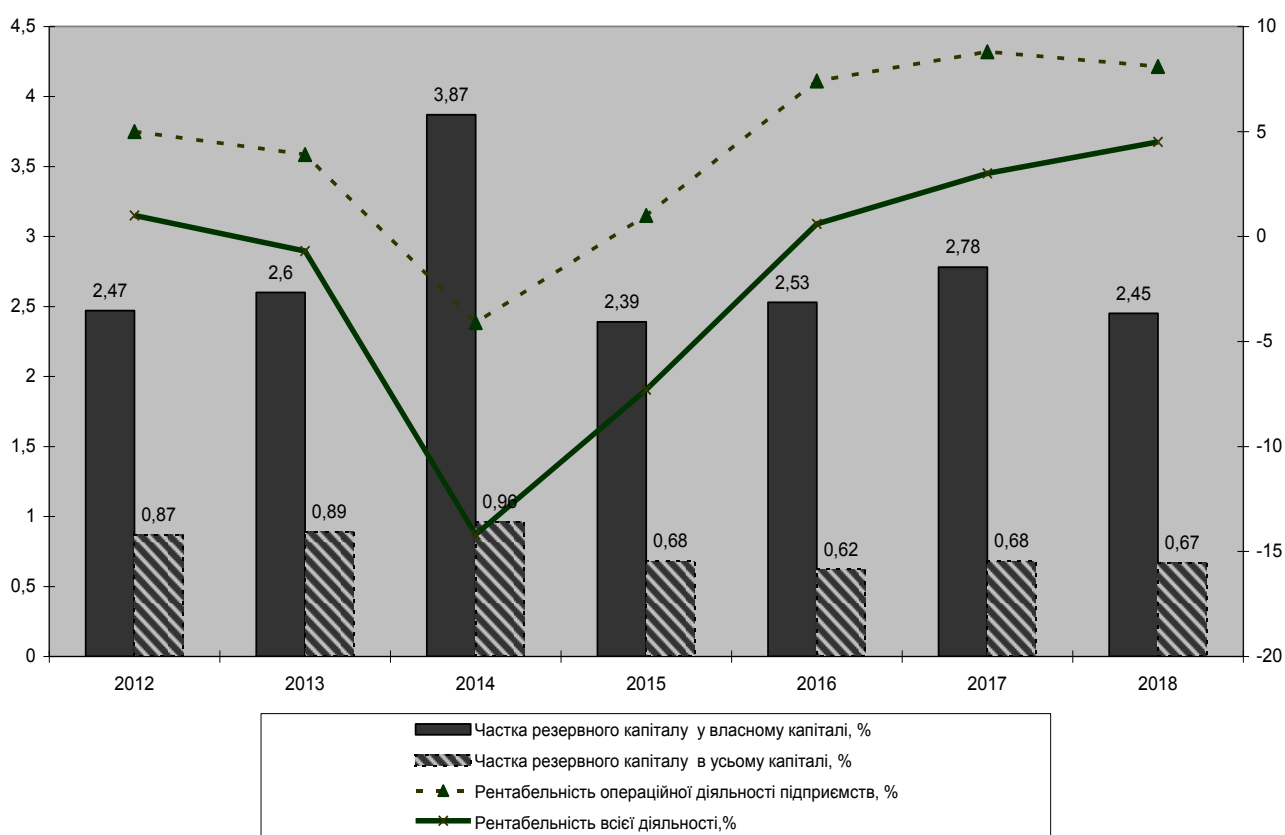


Рис. 1 – Динаміка усереднених показників структури резервного капіталу та ефективності діяльності суб'єктів господарювання

Нами розроблено принциповий механізм формування та використання резервів суб'єктами господарювання, який складається з наступних етапів див.рис.2.

1. На першому етапі необхідно визначити динаміку основних економічних показників діяльності підприємства, зокрема обсяг та структуру капіталу (власного, позикового, основного та оборотного), обсяги виробництва, витрати та рентабельність діяльності за останні роки.

Для підрахунку величини резервів господарської діяльності найчастіше використовується ряд наступних методів: прямого рахунку, порівняння, детермінованого факторного аналізу, функціонально-вартісного аналізу, математичного моделювання.

Метод прямого рахунку застосовується для підрахунку резервів в тих випадках, коли відомий розмір додаткового залучення ресурсів або величина безумовних втрат ресурсів.

«Спосіб порівняння застосовується для визначення величини резервів в тих випадках, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначаються в порівнянні з плановими нормами або з їх витратами на одиницю продукції на інших підприємствах» [2].

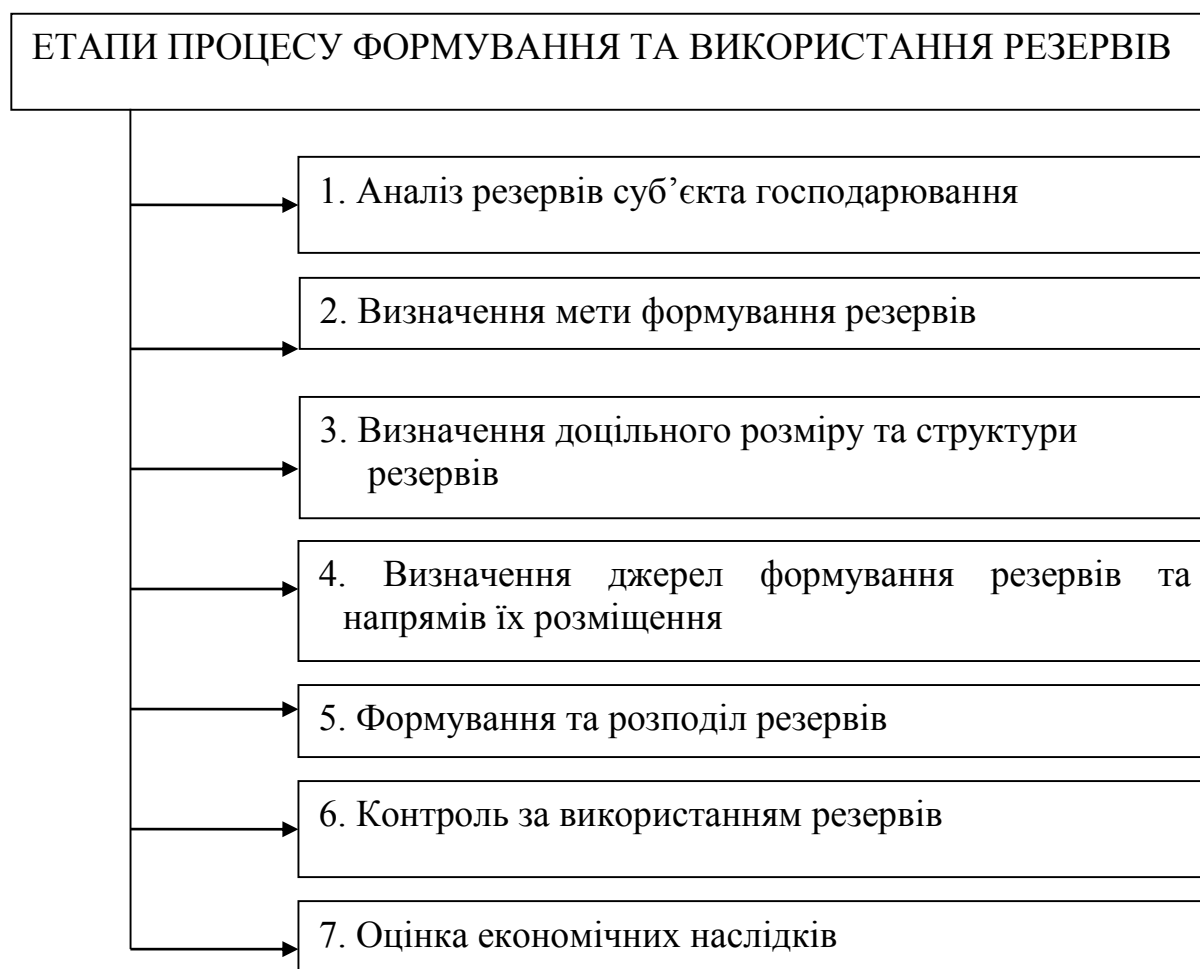


Рис. 2 – Етапи процесу формування та використання резервів

Для визначення величини резервів при аналізі господарської діяльності також застосовуються методи детермінованого факторного аналізу: «ланцюгової підстановки, абсолютних різниць, відносних різниць та інтегральний метод. Результати кореляційного аналізу також широко використовуються для підрахунку господарських резервів. Велику допомогу у визначенні резервів надають способи математичного моделювання, які дозволяють оптимізувати величину показників з урахуванням умов господарювання і обмежень на ресурси і тим самим виявити додаткові та невикористані резерви виробництва шляхом

порівняння величини досліджуваних показників по оптимальному варіанту з фактичним або плановим їх рівнем. Особливо високоефективним методом виявлення резервів є функціонально-вартісний аналіз, головне призначення якого полягає в цілеспрямованій оптимізації співвідношень між необхідними і надмірними витратами і споживчими властивостями продукції. Використання цього методу дозволяє на ранніх стадіях життєвого циклу продукту знайти і попередити зайві витрати шляхом удосконалення його конструкції, технології виробництва, використання більш дешевої сировини і матеріалів і т.д.» [2].

2. Резерви, які формуються суб'єктами господарювання створюються з різною метою:

- як мінімально необхідний законодавчо встановлений розмір, сформований для поточної діяльності;
- для накопичення резервів, які мають короткостроковий сезонний характер, для їх подальшого використання у наступних періодах;
- створення стратегічних резервів на випадок локальних або глобальних економічних криз, з метою компенсації втрат під час кризи, або поглинання конкурентів.

3. Відповідно до мети, яку встановлюють суб'єкти господарювання визначається розмір бажаних резервів та їх структура. Найпростішим є варіант законодавчо встановленого розміру резервів, який як правило залежить від суми статутного капіталу та виду діяльності. У випадку формування сезонних резервів, як правило їх розмір залежить від тривалості періоду та нормативу витрачання резервів, вартості їх зберігання та граничних можливостей їх формування (або економічною доцільністю).

У випадку формування стратегічних резервів ми пропонуємо відштовхуватись від показника варіації коефіцієнту запасу фінансової міцності.

Запас фінансової міцності визначає розмір можливого зниження обсягу реалізації продукції при несприятливій кон'юнктурі ринку, тобто можливі межі маневрування підприємства у ціновій політиці та у обсягах виробництва, у разі зменшення попиту на продукцію або підсилення конкуренції [9].

У відносному вимірі запас фінансової міцності визначається за формулами:

$$K_{зфм} = \frac{З_{\phi}}{ВР} 100 \% , \quad (1)$$

$$\text{або } K_{зфм} = \frac{100}{ЕОВ} \quad (2)$$

де $ЕОВ$ – ефект операційного важеля.

$З_{\phi}$ - запас фінансовою міцності, у вартісному вимірі визначається за формулою:

$$З_{\phi} = ВР - ТБ \quad (3)$$

де $ВР$ – виручка від реалізації продукції у звітному періоді, грн.;

$ТБ$ – виручка від реалізації продукції, яка забезпечує підприємству досягнення точки беззбитковості, грн.

На коефіцієнт запасу фінансової міцності впливають: виручка від реалізації продукції, змінні і постійні витрати, а також прибуток, що одержує підприємство.

Мета діяльності кожного підприємства – отримання прибутку, встановленого розміру, у довгостроковому періоді. Прибуток підприємство може отримати при реалізації певного обсягу продукції, за цінами, що склалися на певний вид продукції, при визначених витратах на виготовлення продукції. Прибуток, який отримує підприємство, у значній мірі, визначає структуру балансу підприємства та ефективність господарської діяльності підприємства. При негативному значенні прибутку, у більшості підприємств, спостерігається збільшення рівня запозичених коштів, що сприяє зниженню платоспроможності, ефективності та рівня незалежності підприємства. При отриманні стабільного прибутку, спостерігається зростання власного капіталу, та скорочення запозиченого капіталу підприємства, що призводить до підвищення фінансової незалежності підприємства. Рівень постійних витрат, визначає фондомісткість виробництва. Підприємства, що виготовляють фондомістку продукцію, менш пристосовані до зміни кон'юнктури ринку, оскільки постійні витрати, у значному обсязі, визначають вартість та частку необоротних активів у загальній вартості майна підприємства, що у свою чергу, визначає розмір власного та довгострокового капіталу. Обсяг виручки від реалізації продукції, визначає змінні витрати підприємства, які, у свою чергу, визначають вартість оборотних активів. При значній частці необоротних активів, маневреність підприємства нижча, ніж у випадку коли оборотні активи мають більшу часту.

У довгостроковому періоді рівень коефіцієнта запасу фінансової міцності, може значно коливатись, що може свідчити про нестабільну господарську діяльність підприємства. Відповідно підприємство повинно мати резерви для компенсації цих коливань, тобто виходячи з рівня цих коливань сформувані відповідний розмір резервів. На наш погляд, для визначення розміру резервів, доцільно розраховувати коефіцієнт варіації коефіцієнта запасу фінансової міцності.

Розмір сформованих резервів в абсолютному вимірі повинен дорівнювати коефіцієнту варіації помножений на запас фінансової міцності .

$$\text{Резерви} = V_{\text{кзфм}} \times Z_{\text{ф}} \quad (4)$$

Далі визначається структура резервів в розрізі обов'язкових резервів (законодавчо встановлених) та сформованих в залежності від специфічності сфери діяльності підприємства та його можливостей.

4. Визначення джерел формування резервів та напрямів їх розміщення.

Основним джерелом формування резервів суб'єктами господарювання повинні бути власні кошти, отримані в результаті господарської діяльності. Крім цього кошти на формування резервів можна залучити як додаткові внески засновників, які бажають надійно захистити власні інвестиції, а також можуть бути залучені з інших джерел, що вимагатиме їх розміщення у активи, які приносять високий рівень доходу, а відповідно мають високий ризик їх втрати. Основними напрямками розміщення резервів є капітальні активи, товарні запаси

та фінансові активи, тобто довго- та короткострокові інвестиції, як у власну діяльність так і інших суб'єктів господарювання.

5. Далі необхідно організувати планове формування та розподіл резервів між відповідними елементами. Для визначення розміру та часток кожного елемента використовують відповідні економічні показники оборотності, ліквідності та доходності, при цьому слід орієнтуватися на їх середньо галузеві значення. При визначення розміру кожного елемента можуть застосовуватись різноманітні загальновідомі математичні методи визначення оптимальної структури активів.

6. Наступним етапом є організація контролю на підприємстві за ключовими показниками, у нашому випадку це варіація коефіцієнту запасу фінансової міцності, розмір резервів та їх структура. Процес організації контролінгу на підприємстві є достатньо дослідженим процесом, тому не будемо на ньому зосереджуватися. Контроль за станом резервів має бути складовою частиною загальної системи контролінгу на підприємстві.

7. І на останок доцільним буде оцінити наскільки ефективно використовуються сформовані резерви. Ми пропонуємо проводити оцінку, як відносно відхилення рентабельності власного капіталу від середнього значення попередніх років. Якщо відхилення складає не більше 10% то підприємство оптимально сформувало і використало резерви.

Належно сформований рівень резервів на підприємстві дозволить йому покращити свої можливості розвитку в умовах кризи, або принаймні знизити її негативні наслідки. В процесі формування і використання резервів, на наш погляд, слід орієнтуватися на зниження розміру можливих втрат та збереження оптимальної структури активів і їх ефективного використання, що у комплексі є складною задачею, вирішення якої потребує подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Федоркина М. С. Особенности формирования системы резервов в Украине. *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 74. С. 82-84.
2. Ячменева В. М., Федоркина М. С. Роль резервов в обеспечении экономической устойчивости предприятий: теоретический аспект. *Экономика и управление*. 2005. № 2-3. С. 64-67.
3. Бабкіна Є. Ю., Ларікова Л. Ф. Сутність резервів підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*. 2007. №7(113). Ч.2. С.6-12.
4. Нагорна І. В. Резерви підприємства як інструмент підвищення фінансової стійкості. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського*. 2010. № 4. С. 24-31.
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15>
7. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. №85/96-ВР. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/85/96-вр>

8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Бланк И. А. Управление использованием капитала. Київ: Ника-центр, 2000. 656 с.

Куртяник М.С.,
аспірант кафедри «Менеджмент транспорту і логістики»
Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний
технічний університет»

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ, РОЗРОБКИ ТА ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ

Стрімкий розвиток сучасної світової економіки має різновекторний вплив на діяльність вітчизняних підприємств. Вплив глобалізаційних процесів, міжнародного руху капіталів, робочої сили, наслідків діяльності транснаціональних корпорацій і т.п. має двоїстий характер, що проявляється як у нових можливостях, так і загрозах для вітчизняних підприємств.

Але не тільки світова економіка і глобальні чинники мають вплив на функціонування і розвиток підприємств України. Сучасні умови господарювання українських промислових підприємств характеризується нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишається складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, наслідки воєнно-політичної кризи, розрив традиційних економічних і торговельних зв'язків, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низький рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. На тлі цього спостерігається велика кількість загроз, що сприяють погіршенню інвестиційної привабливості, фінансової незалежності, стійкості, платоспроможності, рентабельності підприємства, і як наслідок їх банкрутство і ліквідація. Саме тому набувають актуальності проблеми управління економічною безпекою підприємств, питання формування, розробки і впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємств. Адже стратегія управління фінансовою безпекою є найважливішим інструментом у забезпеченні ефективного функціонування будь-якого підприємства.

Ефективна стратегія здатна оцінити діяльність підприємства, організувати систему зворотного зв'язку всіх рівнів управління, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості, незалежності, ліквідності та платоспроможності серед конкурентів.

Щоб розробити дієздатну стратегію управління фінансовою безпекою необхідно детально розуміти сутнісну характеристику двох взаємопов'язаних категорій «стратегія» і «фінансова безпека».

Наведемо декілька прикладів визначення терміну «стратегія», зокрема вчені зі світовим ім'ям А. А. Томпсон [1] і А. Дж. Стрікленд [1] у підручнику «Стратегічний менеджмент» наводять багато визначень цього терміну. В

їхньому розумінні стратегія – це план управління фірмою, спрямований на досягнення поставлених цілей, задоволення споживачів та зміцнення її позицій; вказівка про те, як перевести компанію туди де вона хоче перебувати, звідти де вона знаходиться зараз; засіб, досягнення бажаних результатів.

У підручнику «Стратегічний менеджмент концепції і ситуації для аналізу» А. А. Томпсон-мл. [2] і А. Дж. Стрікленд [2] зазначають, що стратегія – це план дії по завоюванню компанією вигідного положення і досягнення стійкої конкурентної переваги; це бізнес-модель, завдяки якій досягаються заплановані результати діяльності та забезпечується висока продуктивність.

Девід АAKER [3] стверджує, що стратегія це – здатність бізнесу впливати на зовнішнє середовище, а не тільки реагувати на зовнішні обставини.

На думку І. Ансофф [4] стратегія це – системний підхід, що забезпечує напрямок сталого зростання; набір правил якими організація керується у своїй діяльності [4].

Таким чином, стратегія – це план заходів щодо швидкої адаптації підприємства в мінливих зовнішнього економічного середовища, що забезпечує досягнення запланованих результатів діяльності.

Процес ефективної функціонування підприємства в сучасних економічних реаліях можливо досягти завдяки поєднанню грамотно сформованої стратегії управління та високого рівня фінансової безпеки.

Сусіденко В. Т. [5], та Сусіденко О. В. [5] визначають, що при своєчасному виявленні та мінімізації внутрішніх та зовнішніх загроз, фінансова безпека підприємства, здатна на захист фінансових інтересів суб'єкта господарювання.

З погляду Крюкова І. О. [6] та Лагодієнко Н. В. [6] фінансова безпека підприємства це – здатність господарюючого суб'єкту протидіяти несприятливим факторам, ризикам і загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища покращуючи при цьому фінансові показники, які є основою реалізації стратегії підприємства, підвищення ринкової вартість бізнесу та досягнення інтересів власників.

На думку сучасного вченого-економіста Соломіна Г. В. [7] фінансова безпека відображає здатність підприємства до балансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.

Таким чином, зробивши аналіз двох взаємопов'язаних категорій «стратегія» та «фінансова безпека» можливо зробити остаточний висновок, що стратегія управління фінансовою безпекою виступає головним інструментом ефективного функціонування підприємства, що забезпечує:

1. Досягнення високої фінансової стійкості та незалежності на довгострокову перспективу.
2. Своєчасну маневреність фінансових ресурсів, що створює конкурентні переваги.
3. Інвестиційну привабливість, що дозволяє підвищити діловий імідж підприємства.
4. Високий рівень захисту фінансових інтересів.
5. Правильний вибір використання фінансових ресурсів.
6. Ефективну діяльність системи ризик-менеджмент.

Процес формування, розробки та впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства повинен ґрунтуватися на системному підході та враховувати:

1. Політичну, соціальну, фінансово-економічну ситуацію в країні.
2. Взаємозв'язок існуючих стратегій підприємства.
3. Позицію підприємства в галузі оскільки це має великий вплив на формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства та структуру капіталу.
4. Стан і кон'юнктуру фондового ринку.
5. Стан системи ризик-менеджменту підприємства.
6. Забезпечення фінансовими та господарськими ресурсами.
7. Рівень фінансової автономності, ліквідності акцій, платоспроможності, рентабельності, що свідчатиме про інвестиційну привабливість підприємства.

Процес формування, розробки та впровадження стратегії управління фінансовою безпекою сучасні вчені-економісти розглядають по-різному: науковці формують етапи стратегії з різним рівнем деталізації стратегії підприємства, не враховуючи вектор розвитку та складність функціонування в умовах сучасної нестійкої економіки України. Стратегія має швидко адаптуватися до мінливих процесів в державі. Можна стверджувати, що грамотно сформована, розроблена та впроваджена стратегія управління фінансовою безпекою є гарантом сталого розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Для покращення процесу управління підприємством, ми пропонуємо поетапний процес розробки і впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, що дозволить і досягти стратегічних цілей в короткостроковій перспективі (рисунок 1).

На першому етапі визначається концепція стратегії управління фінансової безпеки, що забезпечує сталий розвиток підприємства на довгострокову перспективу. Концепція є системою поглядів, що визначає загальні орієнтири дії топ-менеджменту відносно глобальних, зовнішніх та внутрішніх процесів управління, враховуючи потенціал підприємства в даний період часу. Концепція має принципове значення, оскільки вона є наріжним каменем для розробки наступних етапів стратегії управління фінансової безпеки.

На другому етапі визначаються узагальнені стратегічні цілі на підставі яких будується їх ієрархічна структура, яка задовольняє концепції управління фінансовою безпекою підприємства. До узагальнених стратегічних цілей належать такі категорії як: високий рівень фінансової незалежності, стійкості, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, платоспроможності, рентабельності.

Наступним етапом є розробка політики управління фінансовою безпекою підприємства.



Рис. 1 – Формування, розробка та впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства
 - розробка автора; *ФБП - фінансова безпека підприємства

Цей процес полягає в побудові системи принципів, що дозволяє прийняти вірні управлінські рішення шляхом визначення інтересів підприємства зокрема:

1. Мінімізація негативних фінансово-економічних явищ в діяльності підприємства.

2. Забезпечення надійного захисту інфраструктури зв'язку інформації, інформації в кіберпросторі.

3. Запобігання арбітражів проти підприємства.

4. Зміцнення міжнародної та внутрішньогалузевої конкурентоспроможності.

5. Розвиток інноваційних технологій з мінімальним терміном окупності.

Зазначені інтереси підприємства спрямовані на досягнення поставлених топ-менеджментом стратегічних цілей.

Політика управління пояснює основні механізми в здійсненні концепції фінансової безпеки.

Четвертий етап формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства полягає в зовнішньому і внутрішньому аналізі середовища функціонування підприємства. Зовнішній аналіз включає в себе виявлення недобросовісних контрагентів, визначення насичення ринку товарами і послугами, оцінку конкурентоспроможності продукції та ліквідності акцій на фондових біржах світу. Внутрішній аналіз середовища функціонування підприємства включає в себе оцінку фінансового стану, аудиторські заходи з протидії виявленим ризикам і загрозам.

Таким чином, зробивши зовнішній і внутрішній аналіз середовища функціонування підприємства необхідно виробити керівництву підприємств зважені рішення, спрямовані на забезпечення ефективного формування портфеля стратегій, що відповідають системі принципів, стратегічним цілям та концепції управління фінансовою безпекою підприємства.

П'ятим етапом є створення портфеля стратегій управління фінансовою безпекою. Він включає в себе єдність стратегій, що показані на рисунку 2.

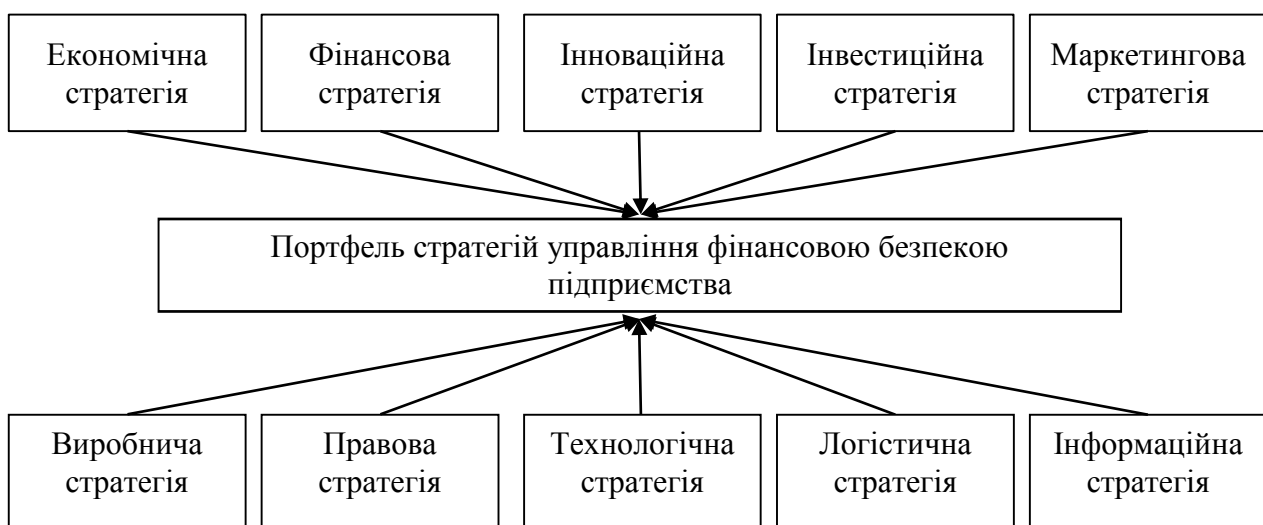


Рис. 2 – Портфель стратегій управління фінансовою безпекою підприємства

1. Економічна стратегія - це план заходів щодо узгодження всіх інструментів, дія яких спрямована на створення сприятливих умов сталого розвитку підприємства і здатністю оперативно реагувати на нові процеси у світовій економіці.

2. Фінансова стратегія – це взаємопов'язаний з іншими стратегіями довгостроковий план управління фінансовими ресурсами підприємства.

3. Інноваційна стратегія – це процес розробки і реалізації рішень, спрямованих на пошук інноваційних рішень щодо створення і розвитку продуктових і технологічних інновацій.

4. Інвестиційна стратегія - це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, послідовна реалізація етапів довгострокових капіталовкладень спрямованих на досягнення стратегічних цілей.

5. Маркетингова стратегія – це довгостроковий план діяльності, спрямованої на дослідження певного сегмента ринку, розробку продукції, каналів збуту метою якого є просування продукції і завоювання споживачів.

6. Виробнича стратегія – це довгостроковий план заходів з управління якістю продукції, модернізації обладнання, збільшення обсягу виробництва.

7. Правова стратегія – це план дій спрямований по дозвіл правових, економічних, соціальних, екологічних та інших конфліктів в руслі чинного законодавства України.

8. Технологічна стратегія – це довгостроковий план дій спрямований на удосконалення технологічного потенціалу виробництва профільної продукції для отримання конкурентних переваг.

9. Логістична стратегія – це діяльність спрямована на прийняття оптимізаційних рішень, пов'язаних з управлінням матеріальними потоками.

10. Інформаційна стратегія – це довгостроковий план спрямований на втілення інформаційних проєктів дозволяють забезпечити збереження конфіденційних даних.

Синхронізована взаємодія зазначених стратегій спрямована на забезпечення незалежності, мінімізації ризиків і загроз, фінансової стійкості, фінансових інтересів, фінансового шахрайства та ефективного функціонування підприємства в цілому у надскладних фінансово-економічних, політичних, соціальних реаліях.

Наступним етапом є аналіз та вибір стратегічних альтернатив. З урахуванням фінансово-економічних, політичних, соціальних процесів в економіці України, що негативно впливають на діяльність підприємств в цілому, топ-менеджменту необхідно зробити вибір між стратегією стабілізації, скорочення, комбінування, зростання, що забезпечить більш стабільне та ефективне функціонування підприємства в умовах, що склалися.

Стратегія стабілізації застосовується керівниками на стадії зрілості підприємства або товари якого знаходяться на піку кривих життєвого циклу. Дана стратегія полягає в підвищенні конкурентоспроможності виробленого товару шляхом диференціації своєї продукції.

Стратегія скорочення застосовується топ-менеджментом на стадії економічного спаду або завершення життєвого циклу підприємства. Керівники

застосовуючи таку стратегію можуть прийняти рішення: скорочення штату працівників та заборона прийом нових працівників; виходу з окремих сегментів ринку; зменшення фінансування розвиток НДДКР; закриття нерентабельних виробництв та припинення випуску нерентабельної продукції т.п.

Стратегія росту застосовується вищою керівною ланкою на стадії початку життєвого циклу. Дана стратегія формує інші правила ведення бізнесу, відкриває нові можливості товару, ринку, сприяє розвитку ризикових інвестицій це може привести в короткостроковій перспективі до зниження ефективності, а також викликати антимонопольний тиск.

Стратегія комбінування застосовується топ-менеджментом на стадії оновлення життєвого циклу ринку або товару підприємства. Дана стратегія може поєднувати в собі різні варіанти вищезгаданих стратегій або використовувати їх паралельно для досягнення стійкого економічного зростання на довгострокову перспективу.

Проаналізувавши зазначені вище стратегічні альтернативи і різні варіанти їх поєднань вищому керівництву необхідно зробити вибір, що забезпечує можливість визначити:

1. Ключові тенденції економічного розвитку підприємства.
2. Конкурентні переваги підприємства і ступінь їх використання для досягнення стратегічних цілей, визначених концепцією управління фінансовою безпекою.

Для остаточного вибору стратегічної альтернативи необхідно розробити критерії відбору, завдяки яким топ-менеджмент підприємства оцінить:

- прийнятність стратегії, тобто здатність задовольняти власників бізнесу, інвесторів, клієнтів ключових партнерів, співробітників;
- придатність стратегії для поліпшення конкурентоспроможності підприємства на ринку підвищенню інвестиційної привабливості та ліквідності акцій на фондових ринках;
- відповідність стратегії новим умовам ведення бізнесу;
- здійсненність стратегії – здатність підприємства здійснити обрану стратегію у встановлені терміни з наявними у нього ресурсним потенціалом.

Навіть добре підібрані стратегічні альтернативи можуть не привести до очікуваного результату так як вони були неправильно організовані.

Сьомим етапом є розробка стратегії управління фінансовою безпекою підприємства. Даний етап полягає в консолідації та глибокому аналізі отриманої інформації про зовнішні та внутрішні процеси, що дозволяють сформулювати виважені управлінські рішення, які забезпечать досягнення стратегічних цілей концепції управління фінансовою безпекою.

Для ефективного впровадження стратегії управління фінансовою безпекою необхідна розробка тактичних заходів, що дозволять швидко адаптувати підприємство до нових умов ведення господарської діяльності в державі.

Наступним етапом є розробка тактичних заходів. Даний етап складається з комплексу управлінських рішень, що дозволяє забезпечити ефективне впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

На сьогоднішній день керівники вищої ланки застосовують активну або пасивну тактику мінімізації і нейтралізації негативних наслідків, викликаних кризовою ситуацією в Україні.

При використанні активної тактики, топ-менеджмент прискорює управлінські рішення, які спрямовані на оперативне запобігання кризових ситуацій, якщо вони набули загрозливого характеру для підприємства.

При використанні пасивної тактики ґрунтуються на бажанні запобігти кризові явища до моменту їх появи.

На сьогоднішній день практики розробила низку тактичних заходів. До них можна віднести:

- зменшення невиробничих витрат, які не завдають шкоди стратегічним цілям підприємства;
- організація та підвищення трудової, господарської, правової та фінансово-економічної дисципліни;
- залучення експертів-практиків для організації курсів підвищення кваліфікації;
- удосконалення інноваційних технологій;
- використання фінансових резервів для здійснення ефективних маркетингових досліджень;
- зміна умов договорів поставок, що забезпечують фінансову безпеку і т.п.

Зазначений вище список тактичних заходів, завдяки яким забезпечується впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, може значною мірою збільшуватися або зменшуватися. Це залежить від характерних особливостей розвитку підприємства або мінливої економічної ситуації в Україні. Тактичні заходи дають можливість своєчасно мінімізувати фінансові ризики, підвищити фінансову незалежність, стійкість, платоспроможність та підвищити економічний вплив на ринку певної території.

Дев'ятим етапом є впровадження стратегії. Це має покращити інвестиційну привабливість підприємства, підвищити ліквідність акцій на фондових ринках, сприятиме забезпеченню фінансової стійкості, платоспроможності та мінімізувати ризики і загрози.

Десятим завершальним етапом є організація системи контролю щодо впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства. Даний етап полягає в аналізі та оцінці ефективності стратегії, яка ґрунтується аналітичній довідці можливих наслідків після її впровадження.

Якщо в процесі виявлені відхилення від нормативних показників, то відбувається коригування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства з наступними тактичними змінами.

Таким чином, результати здійсненого дослідження показали, що процес формування, розробки і впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства має низку особливостей:

по-перше, процес розробки стратегії управління фінансовою безпекою підприємства неможливо почати без визначення генерального задуму, який

допоможе сформувати загальні орієнтири управління вищої керівної ланки щодо забезпечення захищеності і довгострокового економічного зростання підприємства;

по-друге, ефективна стратегія неможлива без розробки системи принципів управління спрямованих на досягнення стратегічних цілей, визначених концепцією управління фінансовою безпекою підприємства;

по-третє, при розробці ефективної стратегії управління фінансовою безпекою підприємства необхідно враховувати параметри зовнішньоекономічної дійсності для досягнення бажаного результату;

по-четверте, успішне впровадження стратегії неможливо без організації системи зворотного зв'язку на всіх рівнях управління. Це необхідно для оперативного корегування тактичних заходів, що дозволяють удосконалити стратегію управління фінансовою безпекою підприємства;

по-п'яте, роль розробленої стратегії полягає в забезпеченні мінімізації ризиків і загроз, досягненні і підтримки фінансової незалежності і стійкості, інвестиційної привабливості, зміцнення іміджу підприємства на світових ринках.

На нашу думку враховуючи динамічний розвиток світової економіки, а також процеси, що протікають в ній, неможливо розробити довгострокову і ефективну стратегію управління фінансовою безпекою без коригувань тактичних заходів. При здійсненні коригувань стратегії, керівники вищої ланки мають розробити механізми щодо мінімізації впливу глобальних процесів на діяльність підприємства, щоб уникнути економічних збитків в сформованих економічних реаліях.

Стратегії управління фінансовою безпекою є наріжним каменем в ефективному розвитку підприємства. Вона формує взаємозв'язок між оперативним, поточним і стратегічним управлінням дозволяє мінімізувати негативні наслідки динамічного розвитку світової економіки, а також оцінюючи реальні можливості підприємства щодо здійснення стратегічних цілей визначених концепцією управління фінансовою безпекою.

Таким чином, формування, розробка та впровадження ефективної стратегії управління фінансовою безпекою це - складний, багатофакторний процес, який має сприяти синхронізації елементів загальної стратегії підприємства. Він дозволяє забезпечити покращення фінансового стану підприємства, підвищення конкурентоспроможності та зниження негативного впливу процесів, що протікають у світовій і національній економіці, і мають достатній вплив на функціонування підприємства.

Список використаної літератури

1. Томпсоу А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов. пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.

2. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2006. 928 с.

3. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер, 2007. 496 с: ил. — (Серия «Теория менеджмента»).

4. Ансофф, И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 519 с.

5. Сусіденко В. Т., Сусіденко О. В. Концепція системи фінансової безпеки торговельного підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. - 2015. Вип. 13. С. 190-193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_44.

6. Крюкова І. О., Лагодієнко Н. В. Імплементация потокових концепцій у науково-методичні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств АПВ. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 2. С. 212-218. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2015_2_29.

7. Соломіна Г. В. Забезпечення фінансово – економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник. Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. 234 с.

РОЗДІЛ 6 ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Слободянюк Н.О.,
д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Янковський В.А.,
аспірант 1-го року навчання
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ З ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Функціонування підприємств на сучасному етапі характеризується постійною адаптацією до впливу різних факторів та ризиків. Особливо на економічну безпеку підприємств впливають сукупність зовнішніх факторів (політичних, економічних, екологічних), а також внутрішні фактори: такі, як рівень фінансової стійкості, ділової активності та конкурентоспроможності підприємства, рівень інноваційно-технологічного розвитку, інвестиційна активність тощо. Останні економічні кризи відображають необхідність підприємств розробляти свої антикризові програми та методики щодо забезпечення економічної безпеки, враховуючи при цьому аспекти різного характеру. Світовий досвід показує, що без урахування підприємством у своїй стратегії діяльності фокусування на інноваційно-технологічний компонент неможливо досягти високого рівня конкурентоспроможності продукту та фінансової стабільності на довгострокову перспективу. Це все викликає необхідність та зацікавленість щодо проведення дослідження інституційних засад по забезпеченню економічної безпеки підприємств в контексті поставленої мети.

Досить вагомий внесок у питання розгляду інституційних засад та дослідження механізму забезпечення економічної безпеки на макро- та мікрорівнях зробили багато вчених, серед яких З. Варналій, В. Мунтіян, Л. Абалкін, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Геєць, О. Ілляшенко, Л. Фролова, Л. Малюта, Ю. Харазішвілі та інші. Але варто відмітити, що незважаючи на достатність напрацювань за цим науковим напрямком, актуальним є подальше дослідження та обґрунтування практичних рекомендацій щодо механізму забезпечення та управління економічною безпекою з урахуванням інноваційно-технологічного розвитку підприємства.

Метою даної роботи є дослідження інституційних засад забезпечення економічної безпеки підприємств, ідентифікація складових її механізму та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня з урахуванням інноваційно-технологічного розвитку підприємства.

Інституціональна теорія відіграє важливе місце у економічній безпеці. Проведені дослідження у цьому напрямку вказують на появу нових концепцій та

законів щодо забезпечення економічної безпеки країн, регіонів та суб'єктів господарювання. На сучасному етапі забезпечення економічної безпеки на різних рівнях вирішується в організованих осередках або іншими словами інститутах, які використовують для цього відповідні інструменти впливу.

«О. Іншаков та Д. Фролов, зазначають, що інституція виступає рушійною силою будь-якої цілеспрямованої діяльності та є базовою категорією інституціональної теорії. Інститут – це поняття більш складне. Інститут можна трактувати як функціональну організацію, за допомогою якої здійснюється реалізація конкретної системи однорідних інституцій. Тобто інститути важливо розуміти, як складні чинники суспільного виробництва, що є видовими комплексами взаємодії інституцій і організацій, які закріплюють ефективні інституції в рамках господарської системи. Інститути – це типові комплекси інституцій, які виступають функціональними генотипами організацій, моделями, що еволюційно склалися, їх функціональної структури» [1, с. 53]. Отже, інститут має у своєму складі унікальний набір інституцій, що надає можливість створити форми у кожній сфері для організації людської діяльності.

О. Шпикуляк, розглядає інституції як правила, традиції, усталені стереотипи, а інститути – організаційно-оформлені утворення, які підтримують правила, інституції, формують умови життєдіяльності й можливості суспільного буття [2, с.163].

Ю. Лопатинський, зазначає, що інституції створюють середовище, яке впливає на поведінку економічних агентів і не примушуючи суб'єктів діяти у певний спосіб, роблять іншу поведінку не вигідною, при цьому інституції виконують функцію регулюючого механізму. Але вона ширша від економічного механізму, адже охоплює крім економічних ще й соціальні, психологічні, ментальні, культурні, історичні та інші аспекти [3, с. 43].

На рисунку 1 зображені основні інститути щодо забезпечення економічної безпеки.

Отже, виходячи із даних рисунку 1 можна розглянути складові кожного інституту щодо забезпечення економічної безпеки, які здійснюють свою діяльність відповідно до затвердженої нормативно-правової бази в кожній країні, враховуючи при цьому міжнародні документи:

- Інститут органів державної влади – на прикладі нашої країни сюди можна віднести Президента України, Верховну Раду України, Кабінет міністрів України (для мікрорівня (підприємств) фокусування є на діяльності таких підвідомчих Міністерству фінансів України органів, як Державна митна служба, Державна фіскальна служба, також варто виділити Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України), РНБО України, НБУ, місцеві державні адміністрації тощо;

- Інститут органів місцевого самоврядування – сільські, селищні, районні, міські, районні у містах і обласні ради, інститути самоорганізації;

- Інститут громадськості – професійні спілки в залежності від сфери діяльності, комерційні та некомерційні структури з надання послуг переважно соціального характеру, волонтерські та благодійні організації тощо;

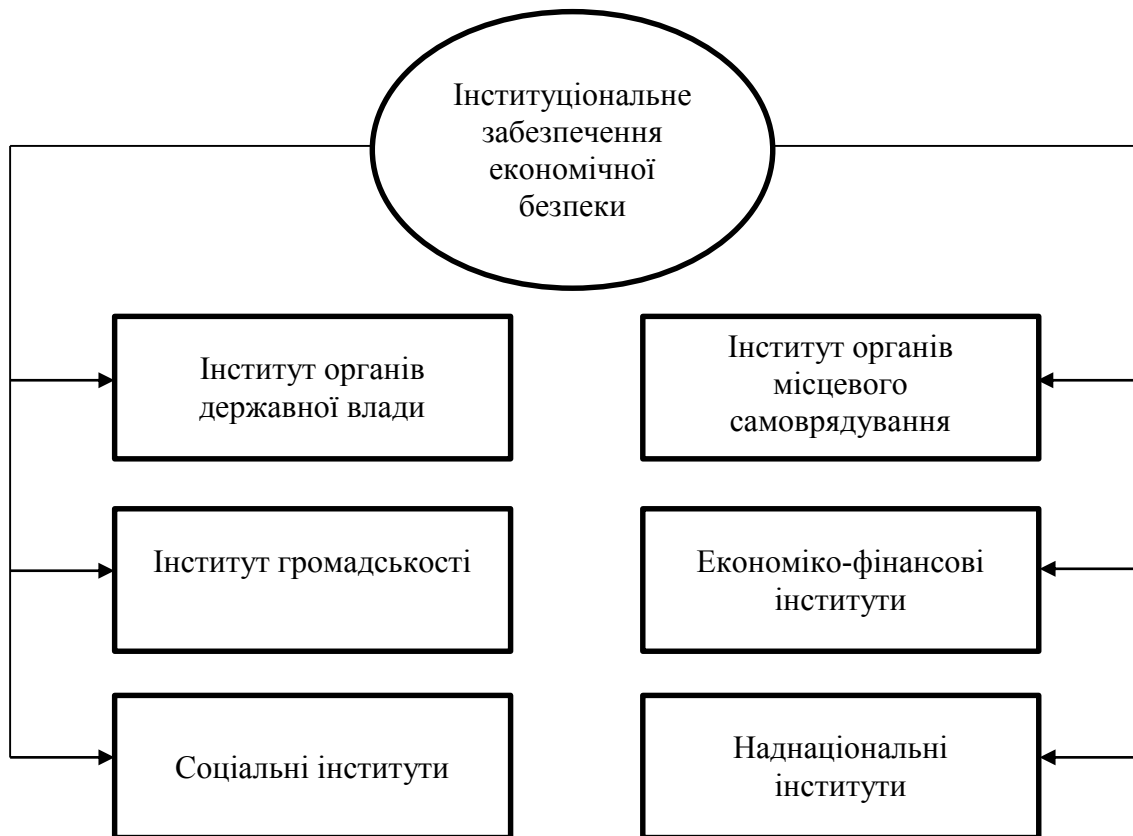


Рис.1 – Інституціональне забезпечення економічної безпеки
Джерело: складено авторами за [4].

- Економіко-фінансові інститути – банківські установи, страхові компанії, інноваційно-інвестиційні фонди, біржові заклади, лізингові організації тощо;
- Соціальні інститути – наукові організації, заклади охорони здоров'я та соціального забезпечення, організації щодо ведення соціально-орієнтованого підприємництва тощо;
- Наднаціональні інститути – асоціації політичні, економічні та інші, а також об'єднання, що здійснюють транснаціональну діяльність.

На рисунку 2 зображений механізм управління економічною безпекою підприємств: розкриємо його сутність більш детально.

До суб'єктів механізму забезпечення економічної безпеки відносимо: акціонерів та керівників підприємства, антикризових менеджерів, економістів та спеціалістів стратегічного планування, працівників технологічного відділу, інвесторів.

Об'єктом механізму виступає вид та сфера діяльності підприємства, працівники, ресурси та продукція (роботи, послуги).

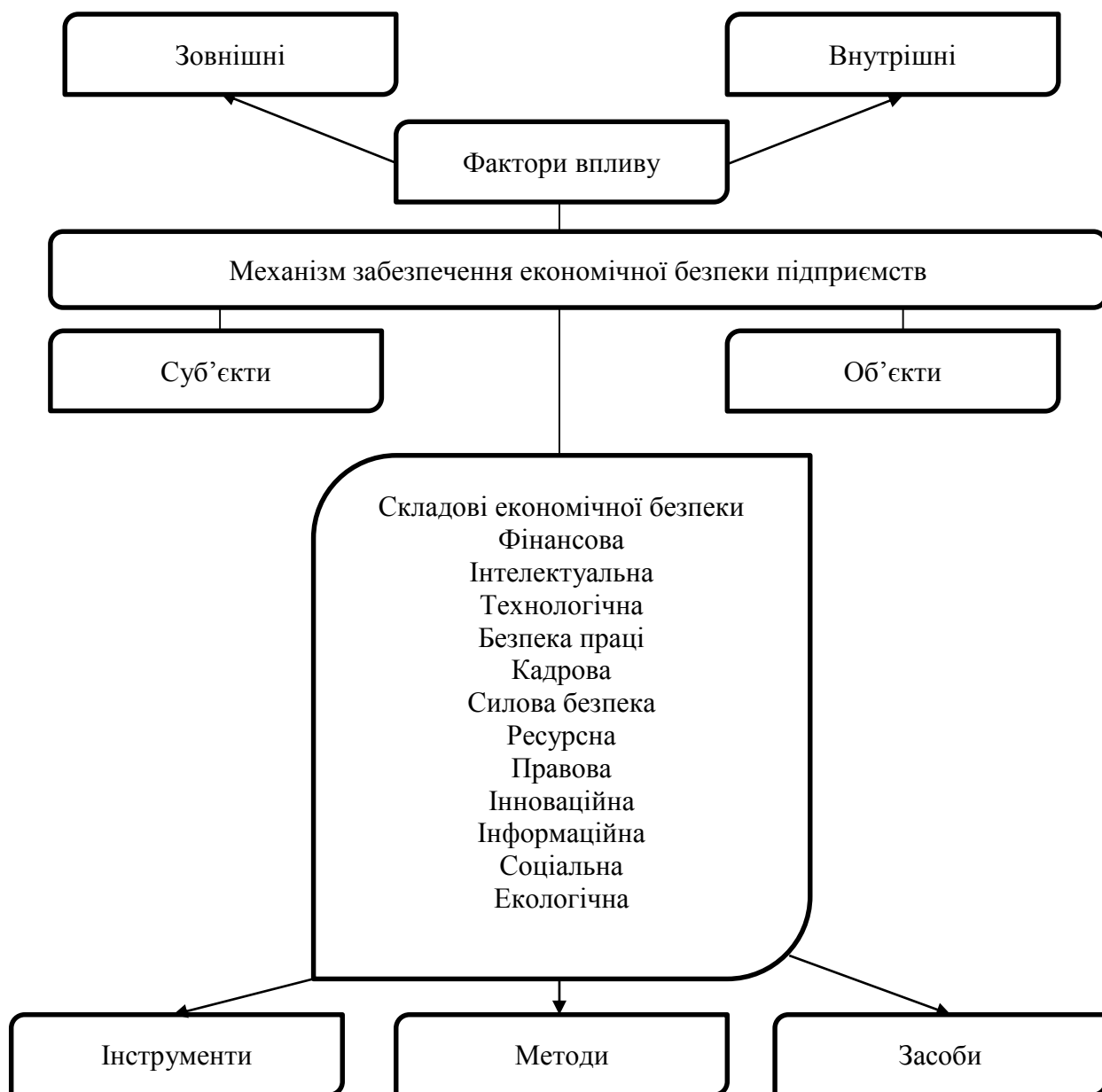


Рис. 2 – Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств
Джерело: складено авторами за [5, 6].

Ціллю даного механізму є мінімізація впливу ризиків на діяльність підприємства та підвищення ефективності його функціонування за показниками фінансової стійкості і безпеки за рахунок певних заходів, які забезпечують виконання операцій підприємствами у найближчому майбутньому.

До факторів впливу на механізм належать: зовнішні (політична та економічна ситуація, постачальники та споживачі, рівень конкуренції у сфері діяльності підприємства, інвестиційний клімат тощо); внутрішні (стан виробництва підприємства, інноваційно-технологічна діяльність, кадрова та маркетингова політика, фінансові показники діяльності, екологічна політика, рівень конкурентоспроможності товарного продукту тощо).

До методів механізму відносимо: фінансово-економічні, організаційні, інформаційні та нормативно-правові, які в свою чергу розкриваються через

засоби та інструменти механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Методи механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розкриваються через засоби наступним чином:

- фінансово-економічні (підприємство розробляє та затверджує певну облікову політику, розробляє бізнес-плани з фокусуванням на інвестиційному та інноваційному сегменті);
- організаційні (керівництво на підприємстві ведеться згідно конкретного типу управління, постійно здійснюється моніторинг та оцінка системи менеджменту якості);
- інформаційні (відритий доступ до публічної та статистичної інформації (фінансова звітність тощо));
- нормативно-правові (розробка та затвердження різних нормативно-правових актів, стандартів та нормативів для різних сфер та галузей діяльності підприємств).

Методи механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розкриваються через інструменти наступним чином:

- фінансово-економічні (гранти, субсидії, дивіденди, інвестиції тощо);
- організаційні (затверджена організаційна структура підприємства, наявність затверджених посадових інструкцій зі вказанням рівня відповідальності кожного працівника за результат компанії);
- інформаційні (діюча система управлінського обліку, інформаційні сайти та портали, статистичні журнали та довідники);
- нормативно-правові (наявність кодексів та стандартів згідно специфіки діяльності підприємства, накази тощо).

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств розкривається через реалізацію певних функцій (рисунок 3), таких як аналітична, інформаційна, попереджувальна, прогностична, захисна, стимулююча, регулююча, контрольна забезпечувальна, практична.

Аналітична функція розкривається у зборі та подальшої систематизації облікової та статистичної інформації з метою виявлення існуючих ризиків та створення системи по мінімізації їх впливу на діяльність підприємства.

Інформаційна функція розкривається у наданні оперативної інформації щодо наявних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, потенційних загроз підприємству для прийняття управлінських рішень.

Попереджувальна функція має на меті реалізацію заходів із недопущення виникнення проявів та впливів аналізованих ризиків та загроз економічній безпеці підприємства.

Прогностична функція полягає в розробці стратегічних бізнес-планів та антикризових сценаріїв на основі зібраної інформації для стабільного функціонування та розвитку підприємства.

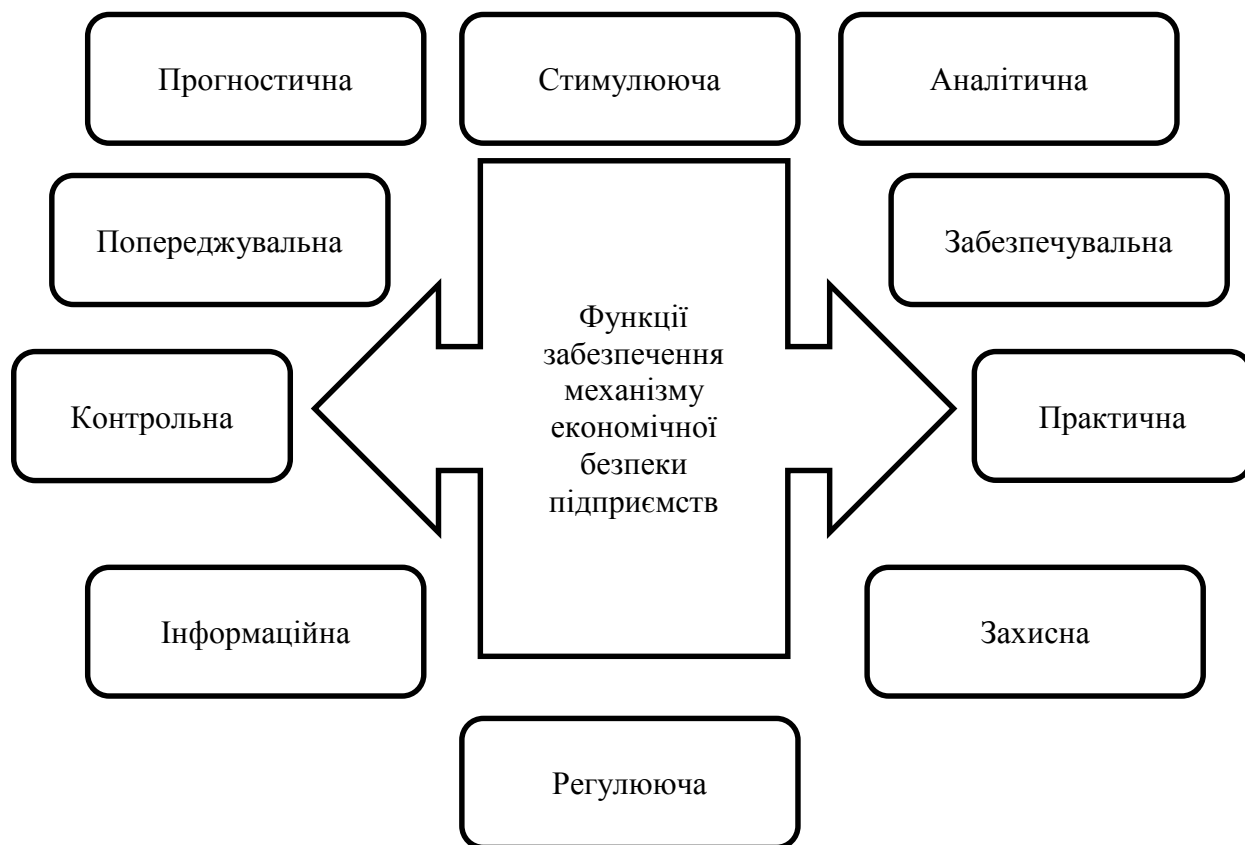


Рис. 3 – Функції забезпечення механізму економічної безпеки підприємств
Джерело: складено авторами на основі [6].

Захисна функція має на меті забезпечення безпеки усіх сфер функціонування підприємства.

Стимулююча функція полягає у постійному моніторингу нових дієвих методів для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Регулююча функція проявляється у здійсненні заходів щодо збалансування та захищеності фінансово-економічного стану підприємства та його інноваційного розвитку.

Контрольна функція полягає у здійсненні моніторингу щодо відповідності затверджених заходів забезпечення економічної безпеки стратегії та задачам підприємства.

Забезпечувальна функція реалізується у створенні фондів фінансових ресурсів та інвестиційних коштів для стабільного розвитку підприємства та створення його інноваційно-технологічного потенціалу та фінансової стабільності.

Розробка та затвердження програм розвитку підприємства з урахуванням його рівня захищеності реалізується через практичну функцію.

Особливу роль на сучасному етапі в діяльності підприємств має інноваційно-технологічний сегмент, так як без інвестування коштів в оновлення /розробку (впровадження) сучасних технологій та обладнання, інноваційних систем виробництва не можливо досягти показників конкурентоспроможності на

основі ресурсозберігаючих технологій та підвищити фінансову стійкість підприємства в умовах сталого розвитку економіки.

Розглянемо більш детально інноваційні та технологічні фактори, які позитивно та негативно впливають на діяльність підприємств України та їх економічну безпеку.

Фактори впливу на інноваційну безпеку підприємств:

1. Екзогенні фактори (зовнішні):

Позитивний вплив:

- Існування міжнародної науково-технічної кооперації особливо у авіабудуванні та космічній галузі;

- Створення наукоємних товарів та підвищення їх конкурентоспроможного рівня;

- Збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності;

- Розвиток інноваційної інфраструктури;

- Здійснення законодавчих ініціатив, що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують права на об'єкти інтелектуальної власності.

Негативний вплив:

- Відсутність широкої кількості та різноманітності фондів щодо підтримки інноваційних проектів;

- Недостатній рівень науково-інноваційного потенціалу держави через збільшення еміграції закордон науковців та спеціалістів у галузях економіки, які мають державне значення;

- Відсутність чіткої інформаційної бази щодо інноваційних проектів та стартапів;

- Недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва;

- Недосконалість нормативно-правової бази з питань інноваційної діяльності та інвестицій.

2. Ендогенні чинники (внутрішні):

Позитивний вплив:

- Наявність фінансових резервів;

- Існування системи менеджменту сприятливої до нововведень, можливості самореалізації;

- Система матеріального заохочення та створення умов для творчої праці.

Негативний вплив:

- Недостатній рівень матеріально-технічного оснащення та наукової бази;

- Орієнтація на ринки збуту, які мають короткострокову окупність;

- Інтереси існуючого продукту домінують над новоствореним;

- Недостатній рівень аналітично-інформаційної бази підприємств.

Для підвищення інноваційного розвитку підприємств виділяють наступні стратегії виходячи із світового досвіду:

- Стратегія перенесення (залучення досвіду інших країн світу щодо науково-технічного потенціалу та використання його досягнень на вітчизняній економіці);

- Стратегія нарощування (залучення додаткових коштів на створення та реалізацію інноваційних продуктів власного науково–технічного потенціалу);
- Стратегія запозичення (освоєння виробництва інноваційно-технологічної продукції, що вже існує в інших країнах).

Фактори впливу на технологічну безпеку підприємств:

Позитивний вплив:

- Оновлення основних фондів підприємства за рахунок розробки та провадження нових інноваційних технологій у виробничий процес для створення високоякісної продукції та мінімізації задіяних ресурсів на її виготовлення;
- Зростання обсягу інвестицій в основний капітал підприємства та наукоємні розробки з подальшим впровадженням створених інноваційних технологій;
- Збільшення частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції.

Негативний вплив:

- Фізичне та моральне старіння основних фондів підприємства;
- Зменшення активної частини основних фондів;
- Недостатній обсяг інвестицій в основний капітал підприємства та наукоємні розробки з подальшим впровадженням створених інноваційних технологій;
- Зменшення кількості розроблених та впроваджених інновацій на підприємстві тощо.

Таким чином, для підвищення економічної безпеки підприємств України з урахуванням його інноваційно-технологічного розвитку варто здійснити наступні кроки:

- державним органам влади розробити додаткові механізми та можливості для проведення міжнародних наукових кооперацій для різних галузей економіки (шляхом укладання договорів з урядами інших країн або створення спеціальних організацій по концентрації та наданні підтримки по створенню нових стартапів та інноваційних проектів);
- розроблення механізмів щодо додаткових стимулюючих заходів (підвищення заробітних плат, оплата додаткових бонусів за новостворені інноваційні технології та продукти особливо для галузей економіки державного значення; надання спеціального обладнання та інших умов для проведення зазначених досліджень) для науковців та винахідників для мінімізації еміграції цінних кадрів закордон;
- розробка урядом додаткових програм щодо надання підприємствам кредитів під 0% на інноваційні розробки та еко-проекти;
- підприємствам переходити на більш інноваційно-орієнтовані типи управління у своїй діяльності, які спрямовуються на розробку та використання у дії нових технологій;
- розробити додаткові нормативно-правові ініціативи щодо стимулювання закордонних інвесторів вкладати кошти у вітчизняні підприємства на розробку інноваційних технологій виробництва та захисту екосистеми (наприклад: зменшити стягування податків зі зазначених інвесторів на 10-15%);

- затвердити додаткові стимули для підприємств проводити власні наукоємні проекти та дослідження щодо впровадження новітніх технологій (введення додаткових податкових канікул, зменшення розміру стягуваних податків або звільнити повністю на певний період (3-5 років) від стягування податків).

Таким чином, проведене дослідження дозволило виокремити особливості і роль інститутів та інституцій у забезпеченні економічної безпеки підприємств. Було ідентифіковано основні елементи механізму забезпечення економічної безпеки підприємств. Розглянуто та систематизовано головні фактори впливу на інноваційну та технологічну складову економічної безпеки на мікрорівні. Представлені кроки щодо підвищення економічної безпеки підприємств України з урахуванням інноваційно-технологічного розвитку. Отже, при розробці та введенні у дію розгалуженої системи управління щодо забезпечення економічної безпеки необхідним вбачається урахування важливості ролі інституцій та проведення інноваційних розробок й постійного оновлення технологічної бази підприємств, що надасть імпульс до розвитку вітчизняних підприємств у найближчі роки та підвищить їх рівень економічної безпеки, конкурентоспроможності та фінансової стійкості до ризиків різної етіології.

Список використаної літератури

1. Іншаков О. В., Фролов Д. П. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів. *Економічна теорія*. 2011. № 1. С. 52-62.
2. Шпикуляк О. Г. Економічні інституції та інститути у розвитку теорії ринку. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 159-165.
3. Лопатинський Ю. М., Тодорюк С. І. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. 220 с.
4. Желюк Т. Економічна безпека в системі інституційного вектора збалансованого розвитку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. 1. С. 19-32.
5. Грибіненко О. М., Шагоян С. М. Сутність та шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства. Серія Економічні науки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 22 (Частина 1). С. 98-100.
6. Марина А. С., Єланська Н. О., Петренко М. А. Механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Економіка та управління підприємствами*. *Економіка і суспільство*. 2018. №19. С. 495-500.
7. Корженівська Н. Л. Інституціональні засади економічної безпеки підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 4 (24). С. 130-134.
8. Гбур З. В. Інституційне забезпечення економічної безпеки України. Державне управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №3. С. 98-102.
9. Іванюта Т. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

10. Ілляшенко О. В. Механізм функціонування системи економічної безпеки підприємства: підхід до побудови. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2014. №26 (1). С. 160-168.
11. Дуб Б. С. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, структура, значення. ЖДТУ, 2016. С. 63-65.
12. Денисенко М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія. Суми: Університетська книга, 2008. 1049 с.
13. Фролова Л. В., Роженко О. В. Концептуальні положення забезпечення економічної безпеки підприємств. *Культура народів Причорномор'я*. Економічні науки. Сімферополь, 2013. №257. С. 201-204.

РОЗДІЛ 7 ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УМОВАХ КРИЗИ: БАНКИ, СТРАХОВІ, КОМПАНІЇ, ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

I.F. Gudz,
Grand PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Department of Finance and Banking
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Insurance is one of the most important elements of market relations. The beginning of insurance dates back to the distant past in the history of mankind. The world has not yet developed a more economical, rational and affordable mechanism to protect the interests of society than insurance. Objective conditions for the existence of the insurance market are the public need for insurance services and the availability of an insurer capable of satisfying it.

Insurance is a powerful link in the financial and credit system, which is considered to be one of the most integrated forms of financial activity. Today, the insurance market in Ukraine is only partially fulfilling its socio-economic functions in the country. Despite the processes of trade liberalization of insurance services, absorption and capitalization of insurance companies, increase of growth rates and quality of provision of certain types of insurance, introduction of new insurance products, the public confidence in activity of insurance companies remains extremely low. One of the reasons for this situation is the low level of efficiency of state regulation and supervision of insurance activities.

The insurance market is a component of the financial market, which is a system of legal and organizational measures for the sale of an insurance product. Insurance product or service is insurance protection [1]. The insurance market is a sphere of economic relations, in the process of which the demand and supply for insurance services is formed and the act of their sale is carried out.

The insurance market is a special sphere of monetary relations, where a specific service - insurance protection, is formed, supply and demand for it [2, p. 85].

There is also an opinion that the insurance market should be understood as the totality of its subjects, insurers, insurers and intermediaries, insurance services that are the subject of sale. From a theoretical point of view, this definition may not be correct enough, but it has received some recognition, especially among practitioners.

The interpretation of the term "insurance market" combines two ambiguous categories, namely, "market" and "insurance." The market is regarded as a certain economic relationship regarding the purchase and sale of goods (works and services), as well as a system of institutions that facilitate the organization of exchange processes. In turn, insurance as an economic category characterizes a certain type of economic

relations between participants of the insurance process regarding the distribution of financial and economic responsibility for the risks, the realization of which is connected with the occurrence of insurance events [3, p. 221].

Due to the combination of these two economic categories, different approaches to the definition of the insurance market have been formed in the scientific literature:

1) first, it is the sphere of economic relations where the object of purchase and sale is insurance protection;

2) secondly, it is a form of economic relations organization in the sphere of money circulation for the formation and use of the insurance fund and other funds and resources of the insurer through the purchase and sale of insurance products;

3) thirdly, it is the totality of insurers, insurers, intermediaries involved in the implementation of the relevant services;

4) fourth, it is the environment in which insurance companies operate;

5) fifth, it is a mechanism for redistributing the financial resources of insurers and insureds.

The insurance market is at the same time a component of both the financial market (money and capital markets - because in these markets, insurance companies place their capital using certain financial instruments) and the financial services market, as insurance companies as financial intermediaries attract funds from insureds by selling insurance services. . This proves the closeness, but not the identity of the concepts of "insurance market" and "market of insurance services".

According to the study, it can be summarized that most scientists define the "insurance market" because of economic relations regarding the sale and purchase of insurance services, in fact identifying it with the "insurance market." Thus, the insurance market is a more general concept, including the market for insurance services, the full functioning of the latter is impossible without the conduct of insurers, as financial intermediaries, activities for the formation and placement of insurance reserves. And then further, considering the issues of classification and evolution, the object will be the insurance market, which covers the entirety of the insurance business.

Creating an effective system of protection of property rights and interests of individual citizens, entrepreneurs and businesses, maintaining social stability in the society and economic security of the state is impossible without the functioning of a powerful insurance market of insurance services. In addition, insurance is a promising direction for accumulating funds for further investment in restructuring the economy of the country, in particular, both the private and public sectors. It largely relieves the state budget of the burden of the cost of compensation for losses that occur due to the natural forces of nature, catastrophic consequences.

Objective conditions for the existence of the insurance market are the public need for insurance services and the availability of an insurer capable of satisfying it. There is a public recognition of the insurance market and its main function is the accumulation and distribution of the insurance fund. That is why the insurance market is still defined as an instrument of distribution of the insurance fund for ensuring the insurance protection of individuals and legal entities.

Specificity of insurance, as an economic category, is determined by three main features: the accidental nature of the occurrence of a devastating event, the

extraordinary damage (damage) in the natural and monetary terms, and the objective need to prevent and overcome the consequences of the said event or other material damage.

Insurance protection can only be provided if the society has adequate means to prevent and compensate for material losses. Hence, there is an objective need to separate for this purpose part of the gross national product, that is, the formation of an insurance fund, which is a reserve stock of material and cash to ensure the continuity of the process of public reproduction and to assist people in the event of an emergency.

«The insurance fund is created as a result of the redistribution of the gross national product. In practice, there are three forms of insurance fund organization, in which the subjects of ownership of its resources are the state, individual producer or insurer (specialized insurance company)» [4].

Insurance is an economic category, which is a set of special closed distribution relations between its participants regarding the formation of a special purpose insurance fund intended for compensation of extraordinary damage to the enterprise, organization, providing financial assistance to citizens. However, insurance is on the one hand a means of protecting production, entrepreneurship, property, human well-being, and on the other hand - as a profitable activity [5-6].

Insurance has the following characteristics that distinguish it from other economic categories:

- presence of two parties: the insurer and the insured;
- purpose of the created funds and their expenses only for covering of losses in the previously stipulated cases;
- secrecy of redistributive relations between insurance participants;
- temporal and territorial distribution of resources;
- Equivalence of relationships, that is, repayments of payments, as they are intended to be paid by the policyholder community.

Modern economists point out that insurance, as an economic category, includes the following basic elements: risk circumstances, risk situation, cost (assessment) of the object of insurance, insurance event, sum insured, insurance premium, insurance event, expenses (loss) of the insured, insurance disbursement.

A significant characteristic of the insurance market is the presence of subjects and objects on it. The issue of insurance market objects has been debated in the scientific literature. According to some experts, insurance companies produce and sell insurance services, others - insurance products or insurance products. Moreover, there are points of view that identify or separate the concept of insurance product, insurance service and insurance product. Sometimes the very existence of the insurance product is denied.

As for the subjects of the insurance market, there is usually no disagreement among scientists and practitioners about their definition.

Thus, it is justified that the insurance market is complex, multifactorial, dynamic, appropriately structured, open, mobile, dependent on the general economic situation in the country and the activity of the insurer system. The insurance market should be considered as a dynamic environment in which there are constant changes under the

influence of supply and demand, the price factor, the number of market participants and other parameters that determine the configuration of insurance relations in society.

The analysis of the state of the insurance market in Ukraine for 2015-2019 showed that it is the most capitalized among the other non-bank financial markets.

During the analyzed period the number of concluded insurance contracts decreased by 4555.6 thousand units (or by 14.1%), while the number of compulsory insurance contracts decreased by 14878.6 thousand units (or 56.0%), including the number of contracts of insurance against accidents on transport decreased by 14897.9 thousand units (60.2%).

The number of concluded voluntary insurance contracts increased by 10,468.5 thousand units (or 2 times) due to the increase of accident insurance contracts by 667.7 thousand units (or 4 times), the number of concluded financial risk insurance contracts increased by 2437.9 thousand units (or 5 times). Compared to 2016, gross insurance payments / claims increased by UAH 378.2 million. (19.2%), net insurance premiums increased by UAH 399.2 million. (21.5%).

The increase in the volume of gross insurance payments in 2017-2019 took place in the majority of types of insurance: yes, the gross insurance payments from such types of insurance increased, such as: auto insurance increase of gross insurance payments by UAH 310.5 million. (34.6%), health insurance increase of gross insurance payments by UAH 84.8 million. (25.9%), property insurance increased gross insurance payments by UAH 25.4 million. (84.4%). At the same time, gross insurance payments on credit insurance decreased by UAH 85.6 million. (68.4%), financial risk insurance by UAH 43.5 million. (12.4%).

A high level of gross and net insurance payments is observed in health insurance - 54.3% and 57.2%, by types of voluntary personal insurance - 41.3% and 44.7%, by types of non-state compulsory insurance - 44.3% and 44.7% (51.1% and 51.8% respectively of compulsory civil liability insurance for vehicle owners).

Initial reinsurance operations in 2018 compared to the same period of 2017 increased from UAH 3212.6 million. up to UAH 5494.8 million due to an increase of UAH 2,445.7 million. (119.7%) domestic reinsurance. At the same time, reinsurance operations with non-resident insurers decreased by UAH 163.5 million. (14.0%).

In 2018, insurance reserves increased by UAH 1,635.2 million. (8.8%) compared to the same date in 2017, with technical provisions - by UAH 1,154.5 million. (10.1%), and life insurance reserves - by UAH 480.7 million. (6.6%). As of December 31, 2018, the values of such indicators as the total assets of insurers for presentation of insurance reserves and the volume of paid-up share capital remained at the level of the same date last year (deviations do not exceed 1%).

As of December 31, 2019, the total assets of insurers amounted to UAH 56075.6 million, which is 7.7% less than the corresponding figure of the previous year. The value of assets decreased compared to the corresponding indicator as of 31.12.2019 by UAH 1346.9 million. or 3.7% to 62.5% of the total assets of the insurers.

The dynamics of assets and volumes of insurance reserves of insurers for 2015-2019 are shown in Figure 1.

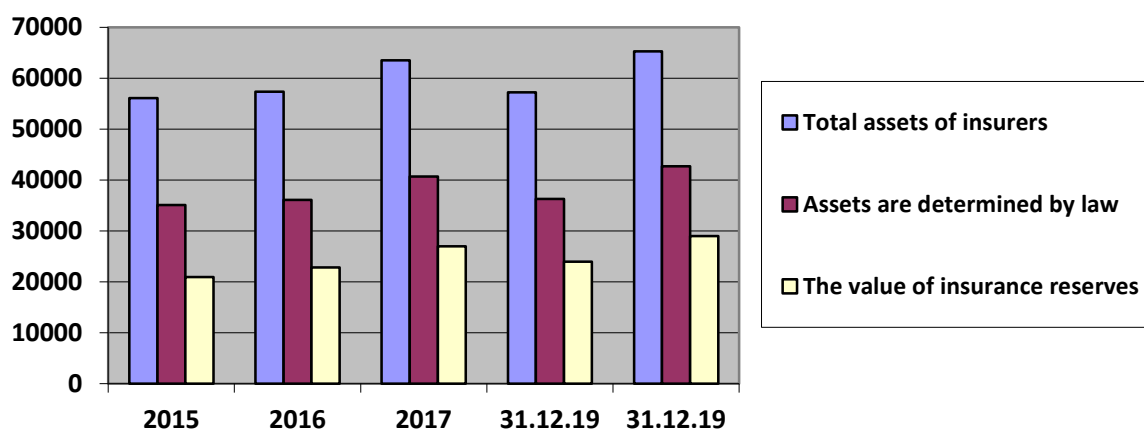


Figure 1 – Dynamics of assets and volumes of insurance reserves of insurers for 2015-2019 (million UAH)

* Created by the author based on statistics [7].

The decrease in the total assets of insurers (-7.7%) and assets determined by law to represent insurance reserves (- 3.7%) while increasing insurance reserves (+ 13.9%) was influenced by the following factors: annexation of the Autonomous Republic of Crimea and hostilities in eastern Ukraine; carrying out a revaluation of assets at fair value has led to an increase in insurance reserves.

In the structure of assets, which represent technical and life insurance reserves, as of 31.12.2019 compared to the information as of 31.12.2018 the following changes occurred:

- by UAH 458.3 million (or 3.6%) the volume of assets allowed to be presented by bank deposits (deposits) decreased to UAH 9089.8 million. (or 44.0% of total assets representing technical and life insurance reserves);

- by UAH 35796,4 mln. (or by 108.0%) the volume of assets allowed to represent government-issued securities increased to UAH 6,619.6 million. (or 25.3% of total assets representing technical and life insurance reserves);

- by UAH 967.4 million. (or by 16.3%) the volume of assets allowed for claiming reinsurers decreased and amounted to UAH 3,595.4 million. (or 11.8% of total assets representing technical and life insurance reserves);

- by UAH 539.9 million. (or by 23.9%) the volume of cash in current accounts increased and amounted to UAH 3328.4 million. (or 11.0% of total assets representing technical and life insurance reserves);

- by UAH 998.5 million. (or by 91.1%) the volume of assets allowed for presentation by shares decreased to UAH 95.0 million. (or 0.4% of total assets representing technical and life insurance reserves).

It is also important to emphasize that every life insurance company has a reinsurer, so in the event that the insurer is unable to fulfill its obligations, the liability will rest with the reinsurer. This process provides double insurance reliability for life insurers.

The markets of EU countries exert considerable influence on the Ukrainian insurance market. This makes it possible to argue that the relationship with the

insurance markets of these countries should facilitate the opening of new opportunities for Ukraine's participation in world economic financial processes, oriented to its rules and regulations, which will ensure the formation of an open insurance market [3].

Thus, the economic crisis, which affected all spheres of economy, also affected the development of insurance in Ukraine. During the analyzed period the number of concluded insurance contracts decreased by 36658.1 thousand units, the number of compulsory insurance contracts increased by 50276.9 thousand units. During 2017-2019, we could observe trends in the following indicators: gross and net insurance premiums, gross and net insurance payments, insurance reserves. The volume of gross insurance payments / indemnities in comparison with 2018 increased by UAH 959.0 million, the volume of net insurance payments increased by UAH 998.2 million.

Despite the increase in these indicators, the total assets of insurers, the volume of paid-up share capital decreased, which was primarily due to the decrease in the number of life and non-life insurance companies. Based on the analysis of macroeconomic indicators of the development of the insurance industry, we can conclude that Ukraine is characterized by a low level of insurance penetration and insufficient volume of insurance premiums per capita in comparison with the leading countries of the world.

The number of insurance companies as of 31.12.2019 was 310, including life insurance companies - 49, non-life insurance companies - 351, (as of 31.12.2018 - 351 companies, including « life - 49 companies, nonlife - 322 companies).

As of December 31, 2017, the number of insurance companies (ICs) was 307, of which 39 were life insurance companies (Life Insurance) and 268 life insurance companies other than non-life insurance. As of December 31, 2017, compared to the same period of 2016, the number of insurance companies decreased by 16 companies (Table 1).

Table 1 – Number of insurance companies in 2017-2019

Number of insurance companies	As of December 31, 2016	As of December 31, 2017	As of December 31, 2018	As of December 31, 2018
The total number of	323	307	351	310
Non-Life Insurance Companies	280	268	322	351
Life Insurance Companies	43	39	49	49

* Created by the author based on statistics [7].

Life insurance allows you to financially protect your condition and capital - this is standard information that most citizens have. But in reality, this is only a small part of the benefits that life insurance can provide.

The undeniable benefits of this type of insurance include the following:

- formation of capital for additional pension payments;
- insurance payment, which several times exceeds the insurance payment;
- guaranteed payment of the sum insured;

- the possibility of exemption from payment of payments and in the event of complete disability;
 - optimal conditions for making an insurance payment at your convenience;
 - the possibility of obtaining a tax credit by persons who have concluded a life insurance contract for at least 5 years;
 - complete saving of your money from arrest, seizure and distribution at divorce;
 - special procedure of inheritance in case of death of the insured.
- The rating of Ukrainian life insurance companies is as follows (Table 2).

Table 2 – Rating of life insurance companies under contracts including life insurance 2017-2019, thousand UAH.

Life-company	2017p.	2018 p.	2019 p.
MetLife	312714	323602	554523
«PZU Ukraine Life Insurance»	99586	99479,2	531780
«TAS»	98848	95777	3329932
«Aigon Life Ukraine»	65897,8	69862,3	96515
«Unique Life»	64252,1	95895,2	78933

* Created by the author based on statistics [7].

Dynamics of insurance premiums give grounds for claiming a positive accumulation trend for companies such as MetLife (an increase in insurance premiums by UAH 145921 thousand or 149.67%), PZU Ukraine life insurance (an increase of UAH 16300 thousand or by 114.67%). The provisions of TAS and Aigon Life Ukraine remain relatively stable, as their contract growth rate is almost 4%.

The concentration of the insurance market on gross premiums written as of December 31, 2019 is presented in Table 3.

Table 3 – Market share of major insurance companies in Ukraine

Rating (Top)	Life insurance		Non-life insurance		
	Premiums received (UAH million)	Fraction on market, %	Premiums received (UAH million)	Fraction on market, %	Number of insurance companies receiving more than 50% of insurance premiums from reinsurers
Top3	456,4	61,6	3 584,7	35,1	5
Top 10	610,4	99,3	6 377,9	63,4	6
Top 20	651,2	100,8	9 187,5	81,0	9
Top 30	732,6	105,0	9 271,3	89,6	5
Top 50	X	X	9 664,2	99,2	12
Top 100	X	X	11 055,8	98,6	13
Top 200	X	X	11 261,8	100,0	22
Всього МО ринку	732,6	100,0	10 263,3	100,0	23

* Created by the author based on statistics [7].

From the data of Table 3 it can be stated that despite the considerable number of companies, in fact, the main share of the gross insurance premiums - 99.3% - is accumulated by non-Life Insurance Company (46.3% of all non-Life Insurance Companies) by the insurance market and 99,8% - 20 Life Insurance Company (61,3% of all Life Insurance Company).

The decrease in insurance premiums and the number of companies in the Ukrainian insurance market indicate that there are reasons that hinder the development of the insurance market.

In our opinion, the most important of them are:

- lack of proper level of public confidence in insurance companies (unwillingness to invest for long term);
- lack of a culture of insurance and public awareness;
- insufficient level of income of the population;
- weak development of the insurance market;
- contradictory insurance legislation;
- continued economic instability.

To ensure the spread of the insurance tradition among the population, one can use the world experience, since long-term life insurance programs, together with the investment of funds, are quite widespread in Europe: in Germany they provide one third of all insurance contributions, and in England - about half [8, p. 77].

The most popular among the population is the company "Egon Life Ukraine", which for the last three years has been ranked first in the rating under life insurance contracts, which foresees the achievement of the insured person defined by the contract retirement age, although this indicator also has a negative trend of decrease in the sum insured 9 year compared to 2018 by almost 16%, in 2018 compared to 2017 - almost 17%.

In 2017, Ukrainian insurance companies began to take a more active approach to advertising campaigns, which are aimed not at creating active consumption of insurance services but at forming a positive image among consumers of insurance services. Insurers are gradually starting to give up a large number of insurance agents and are trying to transfer their activities to the Internet.

In 2017, the share of gross insurance premiums and net insurance premiums relative to GDP remained at the 2016 level and amounted to 1.5% and 1.1% respectively. Gross insurance premiums received by insurers in insurance and reinsurance of risks from insurers and reinsurers for the first quarter of 2017 amounted to UAH 15,895.9 million, including UAH 6,378.0 million. (31.0%) - received from individuals; UAH 9 517,9 mln. (69.0%) - received from legal entities.

In the first quarter of 2017, the total amount of insurance premiums received by insurers amounted to UAH 9,273.9 million, of which: UAH 4,723.2 million. (32.9%) - received from individuals; UAH 6 550,7 mln. (67.1%) - received from legal entities.

For the first quarter of 2018, the amount of gross premiums received by insurers from types of insurance other than life insurance amounted to UAH 14,263.3 million. (or 94.2% of the total amount of insurance premiums), and for life insurance - UAH 692.6 million. (or 5.8% of total insurance premiums).

The net insurance premiums for 2019 amounted to UAH 9,406.9 million, which is 58.8% of the gross insurance premiums. Net insurance premiums for 2018 amounted to UAH 9 230.6 million, or 75.3% of the gross insurance premiums. The volume of gross insurance premiums for 2018 increased by 31.7% compared to 2017, while the net insurance premiums increased by 2.8%. (Figure 2).

The increase in net insurance premiums in 2019 (+ 2.8%) occurred on most types of insurance, in particular due to a significant increase in payments from property insurance (+ 34.2%), auto insurance (+ 9.5%), financial risk insurance (+ 26.5%), health insurance (+ 10.7%), fire and natural hazards insurance (12.0%), accident insurance (+ 26.2%), health insurance (+ 23.1%). At the same time, a decline in net insurance premiums was observed in cargo and luggage insurance (-111.3%), aviation insurance (-54.2%), credit insurance (-33.7%).

Therefore, according to the research, the trend of the studied period was a significant decrease in the volume of assets of insurers, which is associated with a gradual decrease in the number of insurance companies. As of 01.09.2019 compared to the same period of 2018 the total assets of insurers decreased by UAH 15 820 million. (5.6%). In 2018, the share of gross insurance premiums and net insurance premiums relative to GDP remained at the 2017 level, making up 1.5% and 1.1% respectively.

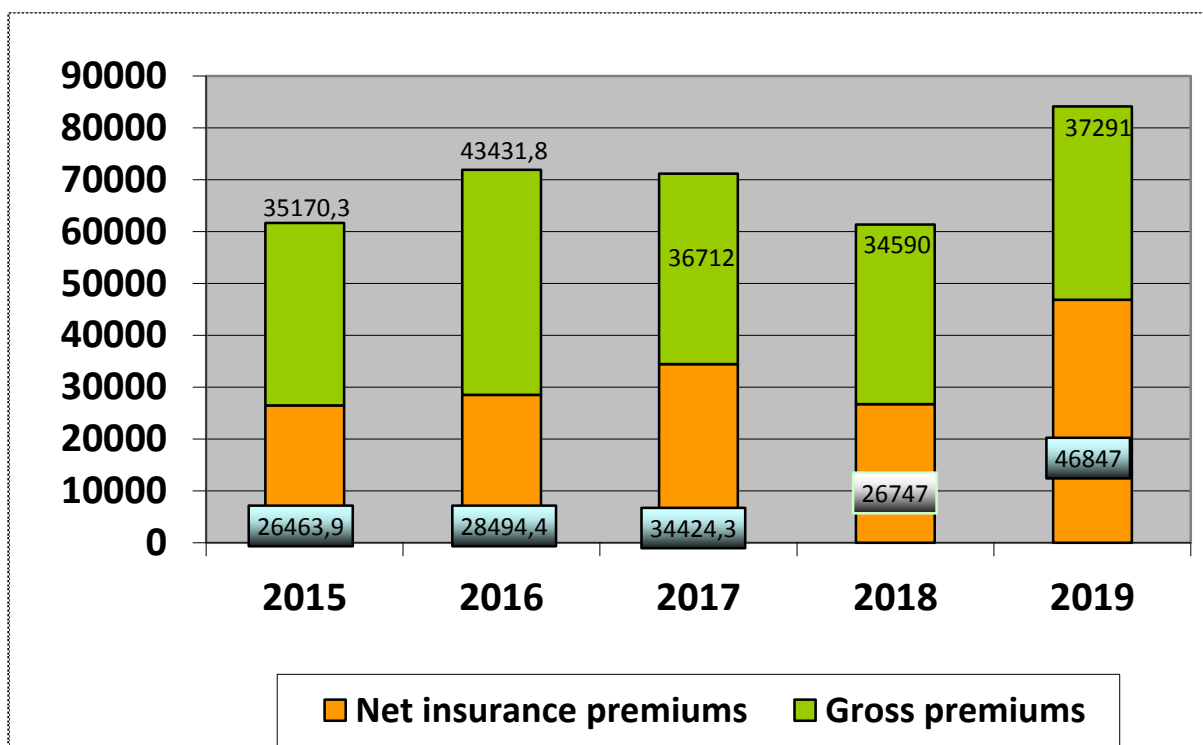


Figure 2 – Dynamics of insurance premiums for 2015-2019 (UAH million)
 * Created by the author based on statistics [7].

Compared to 2016, it amounted to UAH 7,434.3 million. (18.3%) the volume of gross insurance premiums increased, the volume of net insurance premiums increased by UAH 6 109.0 million. (18.4%). A high level of gross and net insurance payments is observed in health insurance - 56.9% and 58.8%, by types of voluntary personal insurance - 40.8% and 43.2% respectively.

Insurance is a powerful financial system that is virtually inferior to the banking sector, Ukraine is making only the first steps towards integrating Ukraine's insurance market into the world.

However, its further development is constrained by a number of pressing problems:

- political instability in the country;
- weak foreign economic relations of Ukraine in the sphere of insurance with other countries;
- underdevelopment of the national insurance infrastructure;
- insufficient level and potential of development of insurance outside the country;
- low competitiveness of Ukrainian insurance companies.

To overcome these constraints, they practice the absorption and capitalization of underdeveloped and underprivileged insurance companies to reduce the number of risky portfolios in the insurance market. It is also important to increase the rate of growth of certain types of insurance, improve the quality of services, introduce new products [9].

One should also mention a number of internal market problems: a large number of insurance companies with a lack of professional staff, poor quality of insurance services, insufficient capitalization of insurance companies and poor quality of assets. Certain types of compulsory insurance are not clearly defined in the legislation and, as a result, the final problem is the violation of the terms of insurance indemnity payments.

Relations between the founders of insurance companies and insurers are also imperfect. Most of the founders are the main clients of the companies. This also reflects the low level of transparency of the insurance market.

All these internal problems lead to distrust of the population in domestic insurance companies. As a result, existing mistrust causes the main reason for the reluctance of individuals and legal entities to insure, especially in the long term [10].

The legal framework is also in need of further improvement. Low levels of government oversight are not always a realistic reflection of the financial position of an insurance company. In this case, it is necessary to carry out a set of organizational measures, improve domestic legislation, which will ensure the development of the insurance market.

More global are the external problems of the insurance market:

- the high degree of dependence of the Ukrainian economy on the macroeconomic environment reduces the demand for long-term savings programs, which forces insurance companies to activate sales of short risk contracts;
- the problem of reliable and guaranteed investment;
- situation in the banking sector, reduction in lending volumes, high rates including mortgage and car loans.

Insurance companies have a low level of capitalization of insurers. Because of this, it is not possible to hold responsible for the large insured risks, which leads to reinsurance of their part abroad. This reflects the problem of money leakage from Ukraine [11].

Researching the insurance market, we can conclude that it cannot be called high-growth. Only recently has this area been given due attention. Increasing the level of development of the insurance market should ensure the growth of public confidence in the insurance mechanism itself.

To do this, you need to develop a strategy for the development of the insurance market, including the following issues:

- creating an effective market surveillance and control mechanism;
- improving the regulatory framework;
- ensuring the development of long-term life insurance, which makes it possible to convert customer savings into long-term investments;
- raising the level of trust of individuals and legal entities to insurance companies;
- ensuring integration of the Ukrainian insurance market into the global financial space.

Thus, it is found that today the Ukrainian insurance market has not acquired the level of development inherent in the insurance markets in the developed countries of the world. An important task is to improve its functioning and integration into the European and world insurance space. The final problem is still the increase in the level of solvency, demand and insurance culture of legal entities for insurance services, which are affected by the investment hunger of enterprises, insufficient working capital.

The insurance market is one of the most dynamic segments of the economy and can potentially become an important part of its financial and investment mechanism. Insurance, as an important element of modern life, has not yet become a factor in ensuring the sustainability of business and the confidence of society in the future. The volume of insurance operations remains scanty. Real long-term life insurance, retirement insurance, business risk insurance account for a small proportion of sectoral insurance.

In industrialized countries, the insurance market is one of the strategic sectors of the economy and is a catalyst for its economic development. This is due to the fact that, first, the insurance process itself is an important element of the economic environment; secondly, the social side of insurance processes contributes to raising the standard of living of the population by providing reliable insurance protection; thirdly, insurance in its advanced forms enhances investment potential and contributes to the nation's wealth, which is especially relevant for the Ukrainian economy today.

The introduction of international standards of insurance in Ukraine is one of the important tasks and possible directions of entering the insurance market of the state into the international insurance community. However, this is possible only taking into account the internal capabilities of the state, related to its economic and political situation, financial stability and legislative framework for insurance.

An important role in the further development of the insurance industry is given to the state, which with the help of various levers and incentives (legislation, privileges, taxes) can influence the formation of a competitive insurance market.

State supervision of insurance activities should be aimed at enhancing the quality of performing the functions of insurance supervision in the direction of preventing bankruptcy of

insurers, gross breach of their obligations to insurers, pseudo-insurance for the purpose of money laundering, payments to executives and other responsible persons, especially public sector, illegal commissions.

Such regulation should help strengthen the role of insurance companies with sound financial position in the insurance market and not allow speculative and fictitious companies that could cause damage to both insurers and the development of insurance business on the market.

The complex of special laws on insurance activity, resolutions and orders of the Cabinet of Ministers, regulatory rules (requirements, restrictions and economic standards), as well as methodical instructions and explanations on the detailing of the application of legislative and regulatory acts need updating.

Basic approaches to insurance in foreign countries are reduced to its significant role in various fields of production and financial-credit system.

For example, the structure of the Polish insurance market differs from the structure of the domestic number of companies, the ratio of life insurance and non-life insurance companies, the presence of mutual insurance companies, the level of monopolization of the market, the share of foreign capital in the authorized funds of insurers and the presence on the market not only of companies with foreign capital, but and major branches of foreign insurers.

Another important infrastructure element of the Polish insurance market is the Insurance Guarantee Fund. The first main task of the Fund is to pay compensation under compulsory civil liability insurance and compulsory farmers' liability insurance for cases that have occurred in Poland.

The second main task of the fund is to pay damages in case of bankruptcy of insurance companies. An additional function of the Insurance Guarantee Fund is to provide return financial assistance to insurance companies which, as a result of transformations, have accepted insurance portfolios with compulsory civil liability insurance of vehicle owners and compulsory insurance of farmers' liability from other companies, and who are temporarily short of funds to implement insurance payments.

In addition, this fund maintains a register of compulsory motor third party liability insurance contracts. Members of the fund automatically become all insurance companies that conclude compulsory civil liability insurance of vehicle owners and compulsory insurance of farmers' liability. Life insurance companies become members of this fund only when bankruptcy is declared and subject to payment of a certain contribution.

As for US insurance, there is no one state-only insurance system. Each state has its own insurance legislation. In this case, insurance companies have broad powers to develop their own insurance policy, determine the size of payments, the practice of deducting them and compensating for losses, which is a specific feature of the US insurance market.

The activities of all US insurers are carefully analyzed by the three consulting organizations A.m.best, Moody S, Stan-dart & poors, which issue catalogs of their work on a quarterly basis. They publish the official ratings of insurance companies on the reliability for the client and data on their solvency status. The main indicators analyzed are: financial position, claims and level of service, security and loss

prevention, organization flexibility, cost of services. The level of losses, income and the rate of return on investments, and the level of accounts receivable are considered as the main criteria of efficiency of work of the insurer.

By some indicators, the English insurance market is still unmatched in the world. British insurance companies operate in 43 countries. Almost a tenth of all insurance premiums in the world are credited to British insurance companies.

The institutional structure of the UK insurance market is represented by joint stock companies, mutual insurance companies, branches and representative offices of foreign insurance organizations. According to European Union directives, insurance companies are not allowed to engage in any other type of business.

The special structure of the English insurance market is the system of protection of insurers, as well as the corresponding insurance fund, formed at the expense of insurance organizations. The level of contributions to the compensation fund is based on the amount of insurance net premium collected by the insurer under insurance contracts. In case of bankruptcy of an insurance organization, the funds of the compensation fund will be used to compensate in whole or in part for their losses under compulsory insurance contracts [5].

The German insurance market has several features. First, there is a close relationship between the insurance business and large industrial capital, widespread mutual participation in capital and management. Secondly, the insurance market is under strict state control. The third and most important feature of the German market is bank insurance, where an insurance organization deals not only with insurance but also with banking services. Germany is a real world reinsurance center, used by insurance companies in many developed countries.

Regarding the prospect of reinsurance development in Ukraine, it is related to the development of insurance intermediaries, the creation of their central and regional associations. But analyzing the situation on the insurance market, it should be noted that it lacks the infrastructure of the insurance intermediary market.

The lack of a state concept and program for establishing an insurance intermediary institute should be considered a problem in the way of establishing institutions in this segment; ignoring the role of the insurance intermediary in improving the quality of insurance services; lack of insurance culture both among the population and the heads of enterprises and firms; the negative attitude of society to mediation in general and to insurance directly. The following principles must underlie the creation of an infrastructure of the insurance intermediary market: self-financing, professionalism, democracy, apoliticalism, tolerance, honesty.

The Swiss insurance market is characterized by a close interconnection of national and foreign capital. Insurance organizations are often multinational corporations with widely represented foreign interests. Swiss insurance organizations are characterized by active investment in the capital market. More than 50% of all assets of insurance companies are placed in the form of loans and investments in bonds.

In developed countries, institutions have been established to service and control the insurance business. Today, this is relevant for Ukraine as well, since the need for organization of expert services: surveyors, qualified managers, risk consultants, claim inspectors is overdue. Expert services must meet modern requirements for the level of

technical equipment, specialized and expert methods. In insurance organizations there is a shortage of specialists in current calculations, statistics, lawyers in the field of insurance.

Established systems of higher insurance education require serious joint efforts of state bodies, higher education institutions, insurers. However, it should be noted that insurance companies need insurance personnel of different specialization: managers, lawyers, actuaries, financiers and more. Therefore, the targeted training of such specialists within a single university is simply not possible. Therefore, it is advisable to introduce appropriate specialization in various higher education institutions.

In the conditions of integration of the insurance market, cooperation between Ukrainian and foreign specialized higher education institutions, recognition of Ukrainian diplomas abroad on the basis of unification of educational programs and educational materials becomes important.

So, we justified that the formation of the insurance market in Ukraine, its further successful development will depend on the expansion of types of insurance services, increasing their competitiveness, expansion of infrastructure, improvement of the order of taxation of insurance activity, increase of requirements to the order of creation of activity of insurance organizations, further integration of Ukraine, as well as creating an optimal structure for the ratio between compulsory and voluntary insurance.

In addition, special attention should be paid to the involvement of the insurance market in addressing the major issues of social insurance; increase of investment opportunities of insurers, introduction of motivation system of their investment activity, transformation of accumulated insurance reserves into a reliable source of investment of the national economy; bringing the domestic insurance market in line with world standards. It is necessary to create a system of training of insurers adequate to the specific needs of the insurance market. Such a system should be diversified and multilevel, ie take into account the degree of student preparation, combine long-term basic education and short-term.

References

1. Рудь І. Аналіз страхового ринку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 856-859
2. Малікова І. П. Статистичний аналіз страхового ринку України та його продукту. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 1(78). С. 84-92
3. Маргасова В. Г. Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2(2) С. 219-228.
4. Марценюк Л. В. Страховий ринок України. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. 2016. № 2(62). С. 36-46
5. Науменкова С. В. Напрямки розвитку страхового ринку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів. Вісник Української академії банківської справи. 2015. № 2(19). С. 15-22.
6. Новіков О. Є. Перспективи розвитку страхового ринку України. Науковий вісник МДУ ім. В.О. Сухомлинського. 2014. Вип. 5.2 (101). С. 92-96.

7. Statistical Information / State Statistics Committee of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (access date: 03.04.20).

8. Железняк В. В. Методи та підходи оцінки рівня розвитку регіонального страхового ринку. Проблеми економіки транспорту : зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. Дніпропетровськ, 2018. Вип. 6. С. 76-82.

9. Зоря О. П. Страховий ринок України: стан, проблеми та перспективні напрямки розвитку. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». 2014. № 1. С. 12-15

10. Дубина, М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Чернігів : ЧДТУ, 2016. № 2 (74). С. 163-172.

11. Журавка, О. С. Теоретичні основи формування страхового портфеля Бізнес Інформ. 2016. № 5. С. 201-204.

РОЗДІЛ 8 СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Горохова Т.В.,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Маматова Л.Ш.,

к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПІД ЧАС КРИЗИ

Процеси розповсюдження карантинних заходів через швидке поширення коронавірусу (COVID-19) впливає на те, що все більше країн запроваджують такі обмеження, як скасування масових заходів або закриття громадських приміщень (кінотеатрів, спортзалів тощо). Вони також рекомендують залишатися вдома та працювати, якщо можливо, віддалено. Зміни в організації життя суспільства мають величезний вплив на існуючих підприємців. Модель споживання товарів та послуг змінюється суттєво. Споживачі звертаються до покупок в Інтернеті та діяльності, яку вони можуть робити вдома. Вони також воліють виконувати особисті та професійні доручення без контакту віч-на-віч. Таким чином, діджиталізація бізнес-процесів стає не модним трендом, а новою реальністю. Ефекти потоку можуть впливати на все, від ІТ, фінансів, управління персоналом до обслуговування клієнтів. Важливо, щоб план управління кризовими явищами включав усі сфери діяльності бізнесу для забезпечення інформованості, актуальності та охоплення життєво важливих функцій. Завданням організаційного управління кризовими ситуаціями є своєчасне прийняття рішень на основі найкращих фактів та чіткого мислення при роботі в надзвичайних умовах. Ефективні рішення під час кризи забезпечують баланс між своєчасністю та визначеністю. Тобто критичними рішеннями та діями можна керувати швидко – але не необдуманно – незважаючи на невизначеність та неповну інформацію. Управління кризовими ситуаціями дає змогу організаціям легше ідентифікувати та досягти цього балансу.

Управління бізнес-процесами (Business Process Management (BPM) сьогодення націлено на вдосконалення міжфункціональної роботи компаній, і наголошує, що всі можливості бізнесу є доступними, що й дозволяє ефективно керувати усім життєвим циклом бізнес-процесів [1]. На рисунку 1 представлені категорії бізнес-процесів. Категорії BPM, які орієнтовані на людину та вимагають від персоналу виконання роботи з широкою взаємодією з бізнес-додатками, базами даних, документами та іншими співробітниками за допомогою інструментів співпраці. Інтеграційно-орієнтований BPM керує взаємодією між упакованими додатками та спеціальними програмами, зовнішніми програмами та інколи людьми, які ними користуються.



Рис. 1 – Категорії бізнес-процесів (розроблено авторами)

Протягом останніх десятиліть ВМР мав сильну спрямованість всередину, яка характеризувалася аналізом та розв'язання проблем процесів, пов'язаних з варіацією вибору діяльності чи витратами на виробництво та просування. Як наслідок, з'явилася велика кількість знань та методів, таких як Lean Management, Six Sigma або управління робочим потоком. Однак використання цифрових технологій, які не лише зосереджуються на автоматизації процесів, але й дозволяють створювати абсолютно нові бізнес-процеси, означає, що поточний набір підходів до управління ВМР вже не є достатнім. Проникнення до економіки та суспільства цифрових технологій називається діджиталізацією, глобальним явищем, що веде до багатих, гіперсполучених, швидкозмінних та висококонкурентних середовищ [2]. Цифрові технології суттєво впливають на наше приватне життя та практику роботи [3].

Розглянемо наступні приклади. Соціальні та мобільні технології (наприклад, соціальні медіа та платформи соціального співробітництва) еволюціонують, через те як люди спілкуються та працюють з часом та місцем роботи. Оснащуючи фізичні об'єкти датчиками, виконавчими механізмами, обчислювальною потужністю та підключенням, Інтернет речей сприяє зростанню фізичного та цифрового світу. У поєднанні з потенціалом розширених можливостей Blockchain дає змогу обмінюватися новими цінностями між людьми, бізнесом та розумними речами, скорочує відстань між клієнтами та компаніями та надає доступ до поки що недосліджених джерел даних. Крім того, аналітика даних — включаючи новітні досягнення когнітивних технологій — дає можливість використовувати дані в діагностичному, прогнозному та приписному порядку, будуючи основу бізнес-моделей, керованих даними, нарощування неструктурованих завдань та природну взаємодію між людьми і машинами (наприклад, соціальна робототехніка).

Процеси діджиталізації в економіці є справжньою зміною для BPM, що ставить перед собою різноманітні виклики та можливості. Наведемо кілька прикладів: розумні речі стають повноцінними акторами у бізнес-процесах, що призводить до нових взаємодій між людиною та роботом. Бізнес-процеси перетворюються на інструментарій для передачі даних, так що комплексні оцінки даних у режимі реального часу визначають процес прийняття рішень разом з бізнес-процесами. Кроудсорсинг та краудсорсинг сприяють залученню ресурсів, дозволяючи ідентифікувати нові ресурси або швидко масштабувати наявні.

У середовищі, що характеризується передовими можливостями автоматизації та новими можливостями дизайну цифрових процесів, суто реактивного та орієнтованого на проблеми підходу BPM більше не вистачає. Натомість BPM повинен стати амбіційним, тобто повинен впроваджувати цифрові технології як для упорядкування, так і для інноваційних бізнес-процесів. BPM необхідно використовувати дані для аналітичних цілей, включаючи дослідження і не процесорні (контекстні) дані. Це має дати організаціям можливість боротися з непередбачуваними, фрагментарними, наукомісткими та міжорганізаційними впливами зовнішнього середовища на функціонування бізнес-процесів.

Отже, управління бізнес-процесами не має однієї специфіки визначення. Як правило, це методологія, на яку спрямоване підвищення ефективності організації, зосереджуючись на бізнес-процесах. BPM поєднує управління бізнесом, традиції контролю якості та інформаційних технологій. Сутність та склад BPM представлено на рисунку 2.

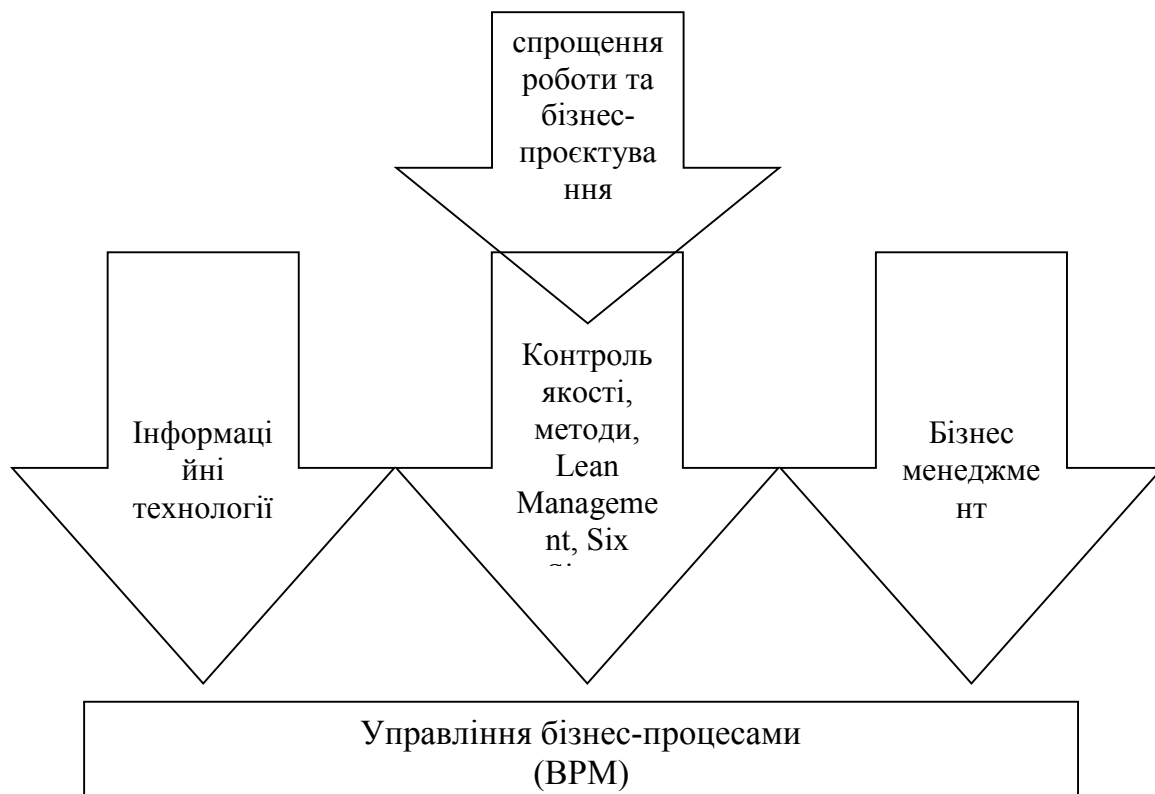


Рис. 2 – Сутність та склад BPM [4]

Ініціативи BPM здійснюються шляхом дотримання заздалегідь визначених етапів - життєвий цикл BPM (рис. 3). Спочатку необхідно визначити бізнес-проблематику і провести обирання цільового процесу. Наступне, це визначення поточного стану процесу (як правило, у формі моделі процесу).

При наявності моделі процесу якісний і кількісний аналіз проводять так, щоб будь-які поліпшення можна було виміряти. Тоді процес є модифікованим відповідно до початкових поставлених завдань та втілених змін, що свідчить про створену модель процесу.

Ця модель процесу служить основою для наступного етапу - реалізація процесу. Зміни є реалізованими і процес переходить у новий стан, так що поставлені цілі можуть бути досягнуті.

Зазвичай зміни в управлінні та автоматизації процесів реалізуються за допомогою розробки інформаційних систем. Після завершення змін збираються, аналізуються дані про виконання процесу, визначаються нові проблеми або цілі та вживаються відповідні дії.

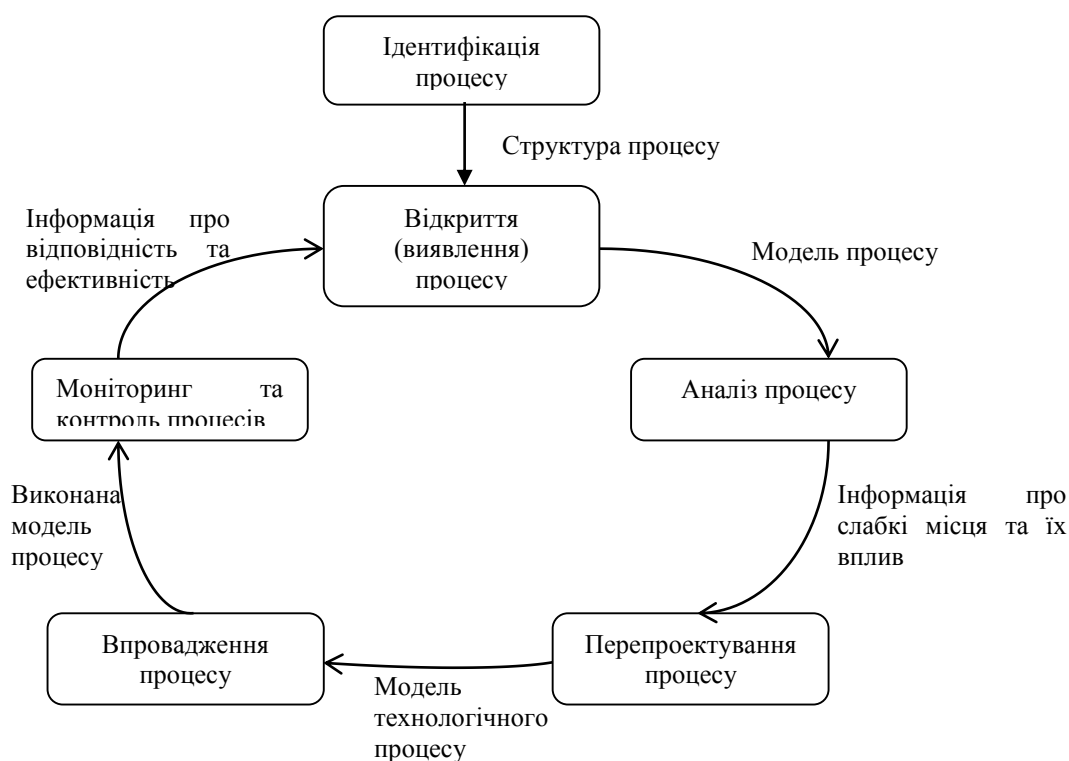


Рис. 3 – Життєвий цикл BPM [6]

Економічна криза була прогнозована, але ніхто не очікував, що вона відбудеться так швидко. Неможливо передбачити, скільки часу триватиме криза, спричинена пандемією, і який буде наслідок від цього. Тому саме зараз важливо спиратися на якість прийнятих змін та якість управління бізнес-процесами.

Якість є однією з найважливіших частин усього життєвого циклу BPM. У цьому випадку ми говоримо не про результати процесу — якість постачання, чи якість товарів чи послуг, а про властивості виконання процесу.

Якісні моделі визначаються як легко зрозумілі та мінливі моделі з незначними помилками дизайну. Модельований процес розкриває лише діяльність та рішення, але жодної інформації про його показники якості неможливо отримати [5]. З цієї причини існує численні якісні та кількісні методи аналізу процесів, які допомагають знайти вузькі місця процесу, джерела виникаючих проблем, порівняти різні моделі процесів та придумати оптимізовану модель процесу. Але є невелика кількість інформації про застосування цих методів у сфері саме малого та середнього бізнесу, який в більшості потерпає від впливу кризових явищ.

Якісний аналіз процесу здебільшого допомагає виявити слабкі частини процесу.

Аналіз доданої вартості – головна мета такого аналізу. Процес розкладається на найпростіші завдання, що вимагають однієї дії одного учасника процесу. Потім цим завданням присвоюється одна з трьох категорій:

- додана вартість — завдання, що впливає на кінцевий продукт чи послугу,
- додана вартість бізнесу — завдання, необхідне для ведення бізнесу,
- додана вартість — всі інші завдання.

Видаляючи завдання, бізнес повинен використовувати ресурси більш ефективно.

Аналіз кореневих причин – цей тип аналізу здебільшого проводять у виробничих компаніях, щоб з'ясувати причину різних випадків або дефектів [6]. Хоча цей метод може бути адаптований для ретельного виявлення та аналізу проблем у моделі бізнес-процесів з метою її оптимізації [7]. Першим кроком такого аналізу є визначення перспектив, в яких будуть досліджені заявлені проблеми. Наприклад, 6М модель (machine, method, material, man, measurement, milieu), можуть бути також застосовані деякі перспективи методології Six Sigma [5] або будь-якої іншої моделі. Потім кожна заявлена проблема аналізується в усіх перспективах під час пошуку першопричини. Цей тип аналізу не потребує повної моделі процесу, але його результати можуть допомогти переробити поточний процес.

Оцінка впливу – це тип аналізу, який, як правило, здійснює аналіз першопричини. Як було сказано раніше, аналіз першопричини визначає проблеми та їх причину. Але це не визначає розмір впливу на весь процес, тому немає формального способу їх пріоритетності. Одне із пропозицій полягає у створенні реєстру випусків, в якому кожна проблема матиме оцінку впливу (якісну чи кількісну), наприклад вплив на час, фінанси чи будь-яку іншу метрику [6]. Якщо показники визначені, ми можемо провести аналіз Парето. На практиці аналіз Парето припускає, що 20% проблем роблять 80% впливу [8]. Звичайно, якщо в реєстрі випусків є лише кілька проблем, такий тип аналізу є непотрібним.

Усі згадані типи якісного аналізу допомагають аналітикам визначити існуючі проблеми та модифікувати моделі прийняття рішень. Але ці методи не надають ніякої інформації про те, як можна було б оцінити перепроєктування моделей процесів чи порівняти моделі процесів. У таких випадках для отримання необхідних даних повинен бути проведений кількісний аналіз.

Кількісний аналіз може проводитись у трьох різних категоріях: аналіз метрики моделей процесів, що виходять із програмної інженерії, теоретичний аналіз виконання процесів та моделювання процесу.

Кількісні показники якості програмного забезпечення можуть бути застосовані при оцінці моделі бізнес-процесів через величезну схожість між процесами та програмним забезпеченням – вони обоє обробляють дані та мають структуру і засновані на статичній моделі [2], [7].

Обчислення таких показників, як з'єднання моделі, згуртованість, складність, модульність або розмір, може дати ефективні вказівки щодо якості технологічної моделі. Показники моделей процесу є цінними для аналітиків процесів, але стейкхолдери процесу зазвичай зацікавлені в таких показниках виконання, як ціна виконання, тривалість, якість результатів та гнучкість моделі. Усі ці параметри можна обчислити, виконавши аналіз потоку або застосувавши теорію черги [6]. Ці методи можуть дати цінні дані, але вони навряд чи застосовні в реальних моделях процесів. З цих причин найпрактичнішим рішенням є будівництво технологічної моделі. Моделювання моделей процесу може бути здійснено за допомогою різних інструментів, таких як IBM WebSphere Business Modeler, ITP Commerce Process Modeler для Visio, ProSim або рішення з відкритим кодом – тренажер BIMP [9]. Програмне забезпечення для моделювання процесів створює величезну кількість гіпотетичних екземплярів процесу та записує властивості кожного виконання. В якості вхідних параметрів потрібні лише дані про виконання процесу, такі як ймовірність різних рішень та тривалість діяльності. Цей тип якісного аналізу дозволяє аналітикам процесів легко порівнювати різні моделі процесів у різних середовищах виконання. Хоча аналіз процесів є одним з кроків у життєвому циклі BIMP і без оцифрування процесів він має невелику частину доданої вартості BIMP для бізнесу.

Таким чином, слід зазначити, що кожна компанія повинна розмірковувати над своєю стратегією на майбутні місяці та адаптувати її до нової ситуації на ринку. Це може бути простіше чи складніше, залежно від галузі, але нові технології можуть допомогти більшості.

Отже, автором була розроблена модель можливостей BIMP для бізнесу в епоху цифровізації (рис. 4) яка базується на основі встановлених основних елементів BPM (тобто погодженні стратегії, методів ІКТ, персоналу та організаційній культурі).



Рис. 4 – **Модель можливостей ВМР для бізнесу в епоху цифровізації**
* (розроблено авторами)

Согласування стратегії

Під согласуванням стратегії розуміється постійне узгодження організаційних пріоритетів та процесів, що дозволяє досягти цілей бізнесу. В епоху цифровізації согласування стратегії повинно орієнтуватися на ціннісну пропозицію бізнес-процесів та ВМР. Согласування стратегії повинно гарантувати, що переваги, пов'язані з бізнес-процесами та ВМР, будуть реалізовані відповідно до очікувань споживачів діджитал ери та інших зацікавлених сторін. Необхідна прозорість щодо позиціонування процесів в архітектурі підприємства та міжорганізаційних ціннісних мережах. Це дозволяє вибудувати пріоритетність процесів відповідно до їх потреб в удосконаленні та їх внеском у корпоративні цілі.

Інформаційно комунікаційні технології (ІКТ)

Методи ІКТ - це підходи та методи, які підтримують та дають змогу послідовно діяти для досягнення результатів процесу завдяки впровадженню ІКТ. До ІКТ відноситься програмні, апаратні та інформаційні системи, що дозволяють підтримувати функціонування бізнес-процесів. На всіх етапах життєвого циклу ВМР потрібні застосування певних ІКТ-методів. У епоху цифровізації, дизайн процесів повинен відповідати декільком цілям (наприклад, орієнтація на клієнта, процеси, орієнтовані на ризики, або впровадження

гнучкості) та ввімкнення масових процесів. Відповідно до важливості управління контекстом та управлінням BPM, управління контекстом процесу перетворюється на важливе завдання.

Те саме стосується аналітики даних та інтеграції платформ BPM. Виконання процесів повинно підтримувати динамічне перепроєктування бізнес-процесів, а також обробку нових процесів і процесів, коли відсутні моделі процесів.

Удосконалення процесів повинно проходити через доволі динамічний та трансформаційний режим. Наприклад, динамічний режим повинен забезпечувати інтуїтивну та швидку зміну/модифікацію бізнес-процесів, а також якісну та швидку оцінку цих процесів на основі даних про ефективність та оцінюючи відгуки клієнтів. Автоматизація процесів повинна вирішувати неструктуровані завдання та забезпечувати нові форми взаємодії людина-машина, використовуючи можливості цифрових технологій, таких як когнітивна автоматизація, соціальна робототехніка та розумні пристрої.

Персонал

Персонал – це особи та групи, які постійно вдосконалюють та застосовують свої знання та навички для забезпечення функціонування процесу. Автори визначили п'ять можливостей, пов'язаних з людськими ресурсами, актуальними у цифрову епоху. По-перше, співробітники все ще потребують значних знань про методи та інструменти BPM, а також про відповідні особливості процесів. Щоб процвітати бізнесу в цифрову епоху, працівники повинні бути ознайомлені з аналітикою даних, конфіденційністю даних та технікою захисту даних. Це також актуально для інноваційних методів (наприклад, дизайнерського мислення), методів аналізу клієнтів (наприклад, картографування логістики клієнтів), а також для знань про особливості цифрової економіки та цифрових моделей бізнесу.

Організаційна культура

Організаційна культура включає колективні цінності та вірування, які формують відношення до процесів і поведінку. Цифрова трансформація спирається на побудову новітніх цінностей. Автори виявили, що все-таки необхідно встановити бізнес-процеси як найважливішу тему корпоративного управління та сприяти міжфункціональному мисленню. Відповідно до доступу до необмежених даних та використання методів аналізу даних, BPM вимагає обґрунтовувати важливі рішення щодо даних на відміну від методу, пов'язаного з відчуттям менеджерів.

BPM в епоху цифрових технологій також вимагає зобов'язання постійно перевіряти існуючі, навіть давні бізнес-процеси та швидко й інтерактивно навчатися на невдачах. У цифрову епоху необхідно активно залучати працівників до процесових рішень, враховувати вплив цих рішень на роботу працівників, серйозно сприймати відгуки клієнтів та надавати працівникам суверенітет приймати самостійні рішення, якщо вони стикаються з безпрецедентними питаннями, що вимагають швидких рішень.

Менеджмент встановлює відповідні та прозорі процеси підзвітності та прийняття рішень для узгодження винагород та керівних дій. У цифрову епоху

управління BPM та управління процесами повинно бути дуже контекстним. З одного боку, це означає, що методи та засоби BPM повинні бути обрані та налаштовані відповідно до організаційного контексту. З іншого боку, організації повинні мати можливість одночасно керувати різними типами та контекстами бізнес-процесів за допомогою відповідних концепцій прийняття рішень, відповідності до поставлених задач, безпеки, управління змінами та ефективністю. Менеджмент повинен визначати вказівки щодо управління архітектурою процесів та аналітикою даних. Управління даними процесів є дуже важливим для використання капіталізованих структурованих та неструктурованих даних. У цифрову епоху ролі та обов'язки повинні особливо враховувати нові моделі роботи та співпраці, а також нових учасників процесу (наприклад, процес роботи працівників, роботів чи розумні речі). Зважаючи на це, підготовлені до кризи організації шукають можливості створити неформальні альянси та вдосконалити свої можливості реагування, працюючи з широким набором ключових зацікавлених сторін заздалегідь до настання кризи. Менеджмент також може залучати зовнішніх зацікавлених сторін до планування та моделювання управління процесами. До переваг можна віднести холодні темпи, чіткіше мислення, розширений доступ до ресурсів та більш плавне відновлення для організації та її зацікавлених сторін.

Запропонована система можливостей BPM охоплює традиційні та нові можливості, це означає, що сучасні можливості BPM не обов'язково застарівають у цифрову епоху. Насправді автори виявили, що багато можливостей все ще будуть актуальними в майбутньому, але їх потрібно вдосконалити. Наприклад, BPM все ще потребує узгодження з корпоративними цілями та стратегією. Крім того, ІКТ-підтримка має високу потребу на всіх етапах життєвого циклу BPM, і бізнес-процеси все ще мають бути створені як центральний блок аналізу в корпоративному управлінні.

Що стосується нових можливостей, управління процесом вони мають стати контекстними, тобто організації повинні підтримувати різні типи процесів та їх контексти. Так само BPM повинен стати контекстним, тобто методи та інструменти BPM повинні бути налаштовані відповідно до типів процесів та контекстів. Отже, важливо, щоб організаційний контекст постійно контролювався. Крім того, архітектури та дані відіграватимуть центральну роль. Архітектури повинні враховувати залежність процесів, а також міжорганізаційні процеси та мережеві цінності. Дані повинні використовуватись під час проектування та під час виконання для аналізу та перевірки відповідності, використовуючи методи прогнозування, де це можливо. Як остаточний висновок, BPM повинен прагнути до наступного рівня автоматизації процесів. Цифрові технології повинні використовуватися не лише для автоматизації добре структурованих завдань, але й для вирішення неструктурованих завдань разом із співробітниками та замовниками.

Отже, в епоху цифрових технологій BPM все ще буде займатися наглядом за виконанням корпоративних робіт та вдосконаленням бізнес-процесів.

Тим не менш, щоб виконати свою мету, щоб забезпечити ефективну роботу в цифрову епоху, BPM повинен додатково використовувати встановлені

можливості та досліджувати нові. Для цього BPM повинен охопити шість загальних тем у всіх можливостях: дані, люди, можливості, мережі, контекст та зміни. Таким чином, спираючись на проведений аналіз, авторами виділені фактори, які повинні враховуватися в BPM в епоху цифровізації:

1. BPM повинен використовувати аналіз даних та аналітичні методи, щоб ґрунтуватися на фактах.

2. BPM повинен враховувати навички, потреби та переконання людей, які беруть участь у цьому процесі.

3. BPM повинен використовувати можливості, включаючи ті, що пов'язані з новими технологіями.

4. BPM повинен враховувати залежність від процесів в межах технологічних мереж.

5. BPM має бути налаштованим та включати виконання процесів у різних контекстах.

6. BPM повинен забезпечити швидкі та трансформаційні зміни.

Таким чином, з огляду методів оптимізації бізнес-процесів та конкретного випадку оптимізації на економічні системи, ці методи можна застосувати для оптимізації процесу управління підприємствами різних бізнес-галузей та розмірів. Хоча для того, щоб ці методи були широко застосовані в малому та середньому бізнесі, щодо тематики BPM має бути доступно більш широкий обсяг інформації. Наприклад, повинна бути доступною спільна база знань із прикладами для оптимізації бізнес-процесів. Подальша мета полягає у проведенні довгострокових досліджень зручності використання системи BPM у малому та середньому бізнесі. Ставлення працівників та ефективність BPM повинні бути досліджені в такому середовищі, з урахуванням інтересів зацікавленими сторонами процесу, на основі моделей процесів, автоматизації бізнес-правил, розподіл завдань тощо.

Список використаної літератури

1. Vom Brocke J, Rosemann M (eds) (2015) Handbook on Business Process Management 1: Introduction, Methods, and Information Systems. Springer, Berlin, Heidelberg.

2. Gimpel H, Röglinger M (2015) Digital Transformation: Changes and Chances - Insights based on an Empirical Study. available at: <http://www.fim-rc.de/expertise/digitalization/?lang=en>.

3. Gartner (2016) Gartner Hype Cycle for Emerging Digital Technologies. Available at: <http://www.gartner.com/newsroom/id/3412017>.

4. Harmon Paul (2014), The Scope and Evolution of Business Process Management.. ISBN 9783642451003.

5. Lenos, T. and Reuer, J. (2017), "Real options theory in strategic management". Strategic management journal, vol. 38.1, pp. 42-63.

6. Porter M.E., Millar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage. Harvard Business Review. Available at: <https://hbr.org/1985/07/how-information-gives-you-competitive-advantage>

7. Kostina O. M. (2019), Diagnostics and management of business processes in the context of enterprise crisis management. Electronic scientific edition "Ekonomika i suspilstvo". No 10. pp. 287-297.

8. Mostafiz, M., Sambasivan, M. and Goh, S. (2019), "Impacts of dynamic managerial capability and international opportunity identification on firm performance", *Multinational Business Review*, Vol. 27. No. 4, pp. 339-363.

9. Danchuk V.D., Lutsiuk D.V. (2013), Construction of business center process models as the integral part of the e-commerce company and developing the conceptual architecture and prototypes of the user interface on their basis. *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu. K.: NTU*. No 27.

Калінін О.В.,

к.е.н., доцент

доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Гончар В.В.,

д.е.н., професор

завідувач кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ СУЧАСНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Через всі аспекти стратегічного управління, маркетингу, на сьогодні все ж таки першочерговим є для підприємств захист та зміцнення своїх центрів генерації прибутків. Навіть складно структуровані та диверсифіковані компанії мають один або лише декілька таких центрів. Для будь якого підприємства завжди існує можливість, що через певний час центр генерації прибутку може опинитися в складному становищі через зміни в технологіях, вподобаннях споживачів або загострені конкуренції, що призводить відповідно до неактуальності продукції або послуг загалом, зниженні попиту або цінової війни, що в кінцевому підсумку можуть привести до збитків та банкрутств всієї системи. Іноді такі зміни проходять настільки швидко, що переорієнтація центру прибутку на іншу принципі роботи або спроба провести концентрації шляхом злиття з конкурентами може опинитися занадто повільним. І тоді постає стратегічне питання в умовах глобальних перетворень яким чином ми можемо зберегти центри генерації прибутку підприємств, або змінити їх найбільш беззбитковим шляхом для досягнення вищого рівня конкурентоспроможності.

Було виокремлено, що є економічні моделі галузей або секторів економіки та є особливості центрів генерації прибутку кожного окремого підприємства. На сьогодні дуже поширена стратегія коли компанії можуть мати маркетинговий імідж в очах споживачів і навіть більшості інвесторів як компанія з одного сектору але генерувати основний прибуток в іншій сфері. Прикладом є компанія

Amazon, яка позиціонується як найбільший он – лайн ритейлер, але найбільші прибутки вона отримує від послуг хмарних обчислень.

Також таким прикладом можна привести компанію General Electric, яка позиціонується як індустріальний конгломерат., але найбільшу частку прибутку дають дочірні компанії, які надають фінансові послуги та підприємства з медійної галузі. Також існує впливи поза межами підприємства, які можуть дуже швидко здійснювати позитивні або негативні впливи на засоби генерації прибутку. В першу чергу прикладом таких змін є на сьогодні технології.

Було проаналізовано публічні компанії з обсягом продажів не менш ніж 1 млрд. долл. і виокремлено, середній рівень їх прибутковості зменшився щонайменше на 30 %. В загалом це можна пов'язати з особливістю оподаткування прибутків, і таким чином компанії реінвестують все більше коштів, і намагаються скорочувати дивідендну політику щоб зменшити втрати інвесторів, через подвійне оподаткування характерне для податкових систем більшості країн світу. Також кількість компаній які виходять на рівень продажів більше ніж 1 млрд. долл стає все більшим та термін досягнення цього все коротшим. Найпершою компанію яка досягла цього менш ніж за 20 років була американська компанія – гігант роздрібною торгівлі Wal Mart.

Сьогодні все більша кількість стартапів швидко досягає цього показника і більш того робить значні зміни в сусідніх галузях. Прикладом цього є вплив розвитку інтернет технологій, які спочатку на меті були тільки засобом полегшення комунікацій.

Але на сьогодні ми бачимо, що його вплив на багато ширше і вони проявилися у вигляді виробництва та обміну медійним контентом. Таким чином було знищено такий сегмент як продовж та оренда відео та аудіо матеріалів на твердих носіях, і це приймаючи до уваги, що в цих компаніях був якісний рівень менеджменту, адекватні фінансові плани та маркетингова політика. В табл. 1 було виокремлено основні напрями змін підприємств в умовах невизначеності для досягнення своєї інвестиційної привабливості та зберігання своїх центрів прибутку.

Таблиця 1 – Зміни та їх характеристика, що постають в період глобалізаційних змін

№	Зміни	Характеристика	Приклади компаній які успішно втілили	Приклади неуспішних компаній
1	Цінова політика	Яким чином ми можемо перемогти в ціновій боротьбі, чи можемо ми перейти в преміальний сегмент ринку, яким чином можна тримати низькими витрати та отримувати прибуток при зниженні ціни.	Walmart, Luxottica, Inditex, Netflix, Ikea, Costco	Sears, Blockbuster Video,

Продовження таблиці 1

2	Кадрова політика	Наскільки можна ефективно поєднувати творчий персонал та ефективну організацію яка пов'язана із ієрархічними традиціями та корпоративною культурою	Walt Disney, Microsoft, Nike, Google	Nokia, Research in Motion, Uber
3	Система компенсацій	Яким чином збільшувати продуктивність персоналу та ефективність в цілому компанії та ощадливо підвищувати фонд оплати праці.	Goldman Sachs, SAS, SAP,	US Steel, International Harvester
4	Канали	Наскільки компанія може домінувати в сфері дистриб'юції товарів і таким чином підвищувати вартість логістичних інвестицій для конкурентів.	Coca Cola, Procter & Gamble, Johnson & Johnson,	General Motors,
5	Успіх	Нова бізнес - модель починає домінувати на ринку	Danaher, Berkshire Hathaway,	Yahoo!, Enron,

Існує необхідність запобігати негативним наслідкам глобалізаційних змін в межах створення цінностей в компанії. Було запропоновано матричний аналіз дій щодо пристосування традиційних для компанії центрів генерації прибутку для досягнення ефективності інвестиційної привабливості, що є важливим елементом інвестиційного маркетингу щодо залучення інвесторів. Матриця у рис. 1 будується на базі двовимірної де спрямованість трансформації самого центру прибутку та нових економічних моделей галузі.

Не завжди компаніям слід турбуватися через створення нових можливостей одо формування центрів генерації прибутку як фактора інвестиційної привабливості. Іноді ці зміни можуть закріпити бізнес модель у тих випадках коли компанії мають у своєму складі потужні бренди і вони лише мають потурбуватися в нових умовах його можна монетизувати. Інколи навіть бізнес моделі суттєво навіть не змінюються. Прикладом цього можна виокремити потужні видавничі дома. Багато аналітиків казали про вбивство традиційних газет та журналів через розвиток Інтернету. І в певному аспекті цей бізнес дійсно продовжує показувати зниження своїх обсягів, але саме у вигляді продажу їх на паперових носіях. Але ми бачимо розвиток он-лайн підписок на всесвітньо відомі журнали та газети. І їх традиційні центри генерації прибутку майже не постраждали а саме: підписки (тільки тепер он-лайн варіант у вигляді доступу до всього архіву) та продажу реклами (тільки тепер переважно також онлайн). Таким чином Інтернет перетворив метод доступу до інформації та зменшив прибутки видавництва, але не нашкодів медійним брендам. І зниження прибутків низки газет та журналів більш спровокувала гостра конкуренція між ними. Таким чином цей приклад нам демонструє що значні зміни у вигляді революційних змін комунікації зі споживачами іноді створює ілюзії щодо принципових змін у методах отримання прибутку, а таким чином зниження або

навпаки невиправданого підвищення інвестиційної привабливості (перші Інтернет стартапи кінця 1990-х). Також іноді бізнеси створюють додаткові сервіси та товари , які маркетингово ніяк не відображені але більше створюють прибутку ніж головний напрям діяльності, з яким компанія асоціюється серед споживачів та інвесторів. Це відображається на прикладі так званого «ефекту бритви», коли вартість заміни леза ненабагато дешевша ніж заміни всього станку для гоління. Так само склалось у сфері продажу автомобілей, коли прибуток надає автодилерський мережі саме технічне обслуговування вашого авто та продаж страхування, або мережі продажу побутової техніки.

<i>Нова економічна модель галузі</i>	Пряма зміна центру генерації прибутків	Зміна або реструктуризація центру
<i>Традиційна економічна модель галузі</i>		Зміна кордонів центру прибутку
	<i><u>Традиційний центр генерації прибутку</u></i>	<i><u>Новий центр генерації прибутку</u></i>

Рис. 1 – Матриця визначень нового центру генерації прибутків підприємств

Спочатку менеджмент має виокремити в якій із трьох наведених у рис. 1 ситуацій знаходиться компанія. Перша ситуація може бут сформована, коли центр генерації прибутку полягає в тому, що він орієнтований на обслуговування основної групи постійних споживачів. Цей напрям постає перед фактом того, що починає розвиватися покращена модель надання сервісу. Прикладом може бути або надання товарів за більш низькими цінами , що можна спостерігати у конкурентній боротьбі різних роздрібних мереж, або боротьбу традиційних мереж та он-лайн продаж. Також така ситуація може з’явитися коли має значення вже не стільки фактор цінової конкурентної боротьби, але фактор надання додаткової корисності сервіси, як на сьогодні можна спостерігати фактор доставки товару до місця найбільш зручного для споживача.

Інша ситуація може сформуватися, коли традиційні параметри (або кордони) нашого центру генерації прибутку та його структура постають перед важкими змінами. Прикладом реструктуризації цих кордонів може бути розподілення або дистрибуція, де кожний елемент дистрибуції, який був інтегрованим до загального ланцюгу створення вартості (такі як закупівля, інформація, постачання, фінансування) сьогодні виокремлюється та знищує посередницькі ланки. В сфері обслуговування та ремонту обладнання в інтернеті можуть працювати різні компанії, які концентруються кожний на своєму сегменті в загальному ланцюгу постачання. Одна компанія може займатися підбором та організацією постачальників, інша займається формування каталогів

для споживачів та обслуговуванням сайту, інша займається постачання програмного забезпечення що раціоналізує використання ресурсів організації.

Третя ситуація формується в умовах нестабільності галузі, може знищувати саму необхідність формування бізнес- концепції і відповідно центру генерації прибутку, тим самим знищуючи його. Наприклад винахід смартфона в багатьох випадках вбив необхідність людей мати годинник із його першочергової функції – індикатора часу. Або прикладом також є вбивство сучасними смартфонами фотоапаратів миттєвої хімічної фотографії як Полярїд та відеокамери.

Набір методів, якими можна користуватися для перебудови структури центру генерації як маркетингового фактору інвестиційної привабливості компанії в очах інвестора продовжує розширятися через велику кількість вдалих та невдалих експериментів в бізнес – середовищі щодо нових шляхів досягнення глобальних завдань, я яких раніше не було необхідності.

Успішні методи, що враховують реструктуризацію через підвищення інвестицій, нових придбань конкуруючих компаній, або процесів злиття з ними, виокремлені окремих бізнесів, або органічного росту представлені в табл. 2 та розділені на дві протилежні течії, які умовно можна назвати інтегрування та виокремлення. Всі методи відповідно до близькості розташовані в більшу сторону до однієї чи іншої групи.

Менеджмент робить висновки щодо необхідності реорганізації компанії в залежності від конкретних часових лаг, державного регулювання, соціального відношення, стану фондового ринку, стану національної та світової економіки.

Головними факторами, що діють на можливість компанії боротися з прямими загрозами її центрів генерації прибутків є швидкість, канібалізації одного центру іншим у випадку диференційованої корпоративної структури та необхідності інтегрування з іншими центрами. Єдиного методу який був би ефективним у всіх зазначених випадках не було сформовано. Було проаналізовано, що в таких галузях як телекомунікації, виробництво побутової техніки та ІТ обладнання для успішної боротьби з економічними перетвореннями було готовність створення структур, що могли поглинути власне історичний центр генерації прибутку. Прикладом може бути вплив компаній он-лайн аукціонів як eBay на традиційну сферу оф лайн аукціонів. Традиційні компанії були вимушені додати можливості участі в Інтернет аукціонах на рівні із традиційними. Також прикладом є вплив Інтернет магазинів на традиційну роздрібну торгівлю, коли мережі магазинів були вимушені додати можливості купівлі товарів через корпоративний сайт або через мобільний додаток.

Таблиця 2 – Методи реорганізації центру генерації прибутку

Інтегрувати							Виокремити
Інтегрування ідеї з центром	Створити окрему структуру в тому ж підрозділі	Створити окрему структуру з паралельними підпорядкуванням головному офісу	Створити корпоративний інкубатор	Розвинути ідею в окремий бізнес	Розвивати ідею разом із партнером	Розвивати ідею за допомогою венчурного фінансування	Створити спільне підприємство як окрему структуру
							Продати ідею

Компроміси між інтеграцією та виокремлення відображено у табл. 3

Таблиця 3 – Компроміси щодо перегляду формування центру генерації прибутку

	На користь інтеграції	Проти виокремлення
Талант	Присутнє	Відсутнє
Швидкість/запобігання	12-36 місяців	3-6 місяців
Нейтралітет	Не має значення	Критично
Капітал	Несуттєво	Суттєво
Канібалізація центру	Під контролем	Пряма конкуренція

В умовах коли новий напрям бізнесу тісно поєднана з традиційним та не здатний його повністю замінити найоптимальнішим рішенням буде зробити певні тактичні кроки та компроміси, базуючись на наступних умовах:

1. Яким чином новий бізнес напрям може отримати та залучити талановиті кадри – будучі інтегрованою або автономною структурою?

2. Чи може нова модель бізнесу високу оцінку інвесторів на фондовому ринку і чи є це необхідною умовою для залучення талановитих працівників та інвестицій в бізнес в цілому?

3. Чи сприяє виокремлення нового бізнесу від традиційного зростанню внутрішньої конкурентної боротьби та реорганізації центрів генерації прибутку, де одна модель буде домінувати над іншою.

Для менеджменту підприємств, що знаходяться в ситуації прямої зміни центру генерації прибутку та моделі бізнесу необхідно впровадити певні кроки, що дозволять збалансувати новий центр прибутку з необхідністю його незалежності. якщо цього потребує фондовий ринок. Першим аспектом є встановлення трансфертного ціноутворення на корпоративні продукти та

послуги для нового підприємства для підвищення його потенціалу на перших етапах функціонування та переваг у конкурентній боротьбі на ринку. Далі, фондові опціони мають бути розподіленими не тільки новою, але всією компанією для розподілення економічного потенціалу нового напрямку бізнесу в першу чергу через власних працівників, які в даному випадку виступають в першу чергу інвесторами і будуть сприяти інтенсифікації їх допомоги в розвитку нового центру прибутку оскільки вони будуть фінансово залежними від майбутнього нового бізнесу. В завершенні керівництво має створити атмосферу чесної конкуренції за консолідовану базу споживачів для того, щоб виявити, яка структура найкраще може впоратися з забезпеченням задоволення клієнта використовуючи весь набір ресурсів материнської компанії. На сьогодні існує тенденція того, що все більша кількість підприємств світу будуть схильними впроваджувати гібридну модель бізнесу, головними перевагами якої будуть збалансованими високим рівнем корпоративної автономії для залучення ефективного та талановитого персоналу з необхідністю чітко вибудованої логістики та каналів закупівельної діяльності головного бізнесу.

Існують випадки, в яких реорганізація центру генерації прибутку призводить для зміни в кордонах бізнесу, що потребує виокремлення абсолютно нової та автономної компанії, яка може використовувати досвід, ресурси та активи материнського бізнесу, при цьому без ризику руйнування сформованих центрів генерації прибутку. Перерозподіл кордонів бізнесу може здійснюватися в трьох напрямках:

1. Розвиток нових типів посередників, як наприклад бірж або електронних платформ, які орієнтовані на швидкий сервіс за допомогою ІТ.

2. Переформатування традиційного ланцюга створення вартості в окремі види діяльності.

3. Швидке та принципово новаторське розширення асортименту товарів та послуг за допомогою інновацій.

В сучасних умовах швидкого розвитку набувають посередники, які здійснюють функції закупівлі, створення ринку або центру обміну галузевою інформацією, розподілення, тощо. Прикладом є галузеві консорціуми головною діяльністю яких є брокерство щодо перерозподілу сировини та ланцюгів постачання по регіональних ринках. Також прикладом є галузеві біржі (наприклад автобіржі) де учасники об'єднують свої сили щодо закупівельної спроможності та забезпечують впровадження нових парадигм бізнесу, орієнтовані на споживача, як «виробництво на замовлення».

Використання нових технологій допомагає традиційним компаніям ставати більш динамічними, що покращують їх можливості маркетингу відносно просування їх товарів та послуг, а також ефективно впроваджувати свій інвестиційний маркетинг відносно залучення більшої кількості інвесторів, що має на меті підвищити капіталізацію компанії.

Всі ці приклади нових напрямів бізнесу були створені в якості окремих корпоративних структур, що дозволить задовільнити інтереси нових інвесторів (якщо це створення публічної компанії), оптимізувати процес рекрутингу

талановитих працівників та максимізувати дотримання нейтралітету та уникнення конфлікту інтересів щодо головної материнської компанії.

Ще один вид реструктуризації центру генерації прибутку як важливого елементу маркетингу корпоративної інвестиційної привабливості полягає в проведенні радикальних змін та його кордонів полягає в переформуванні традиційного ланцюга створення вартості. Інтернет дозволяє провести ефективно з позиції управління витратами скорочення посередників між інтегрованими видами діяльності, що дозволяє розвивати нові напрями діяльності шляхом аутсорсингу певних видів діяльності, які раніше було не раціонально виокремлювати.

Нові напрями діяльності, які активно використовують можливості традиційних центрів генерації прибутку не знищуючи його, краще функціонують в умовах окремих структур. Існує багато факторів які впливають на управлінські рішення щодо виокремлення нових видів діяльності в окремі структури. Ці фактори було згруповано у наступні питання:

1. Наскільки реально залучити висококваліфікованих працівників зовні, як швидко це можна зробити та чи потрібно проводити акціонування нової компанії для полегшення цього процесу?

2. Чи потребує по стратегічним причинам виокремлення нового виду діяльності в нове підприємство через потенційний конфлікт інтересів по відношенні до існуючих клієнтів материнської компанії?

3. Чи буде можливість виокремлення нового бізнесу в окрему корпоративну структуру позитивним фактору щодо залучення зовнішнього капіталу та більш високої оцінки вартості бізнесу і чи зможе сприяти подальшій можливості здійснювати критично важливі корпоративні поглинання та інвестиції?

В сучасній економічній парадигмі будь який центр генерації прибутку, який не робить час від часу реорганізацію своєї структури та методів функціонування, має тенденцію до зниження своєї можливості генерувати прибуток та погіршує конкурентоспроможні позиції материнської компанії та її інвестиційну привабливість.

Іноді пере розподілення центрів генерації прибутків потребує швидкого трансферту ресурсів та активів компанії із традиційних видів бізнесу в суміжні із великим потенціалом. Існує невелика кількість підприємств яку можна характеризувати як групу підприємств, які свідомо прийняли рішення щодо зменшення своїх активів заради забезпечення ефективного функціонування окремих напрямів свого бізнесу. Прикладом таких компаній є General Dynamics, яка завжди була одним із лідерів щодо постачання високотехнологічного обладнання для військових потреб. Але передбачаючи скорочення фінансування озброєнь з боку Міністерства оборони США вона вирішила продати найбільш ризиковані свої активи в цій галузі та сконцентрувати свої ресурси виключно в сфері найбільших своїх ділових компетенцій.

Виникають випадки, коли реорганізація бізнесу компанії шляхом проведення структурних змін займає багато часу, оскільки може складатися із довгої серії виходів із одних бізнесів та входів в інші або шляхом придбання

нових компаній та їх інтегрування. Для скорочення часових втрат дуже часто запроваджують систему поглинання інших вже діючих компаній в надії на консолідацію в межах якоїсь нової для себе індустрії та встановлення цінового контролю та збільшення прибутків. Подібний підхід не дає гарантовано правильного вибору (як і всі інші), але в той самий час це також не є найризикованим методом.

Найбільш радикальною формою структурних змін є закриття центру генерації прибутку через зниження його ефективності. Цей метод полягає в закриття швидкими темпами традиційної моделі ведення бізнесу та трансформації всієї компанії до принципово новій моделі, можливо навіть вже в межах іншої компанії. В умовах змін викликаних розвитком Інтернет технологій, порівняно невелика кількість компаній відмовилась від своїх традиційних бізнесів та трансформувались до он-лайн компаній. Більшість компаній прийняли збалансовану модель між он-лайн та оф лайн продажами.

В цілому часто реорганізація традиційних бізнесів під тиском зовнішніх змін призводить до створення нових дочірніх корпоративних структур з чітким розумінням нових ринків, котрі на котрі вона орієнтується з наміром зайняття лідируючих позицій і тому розглядає в нових конструкціях і кордонах. Структурна трансформація традиційних бізнесів не завжди та не часто виправдовує себе. Такі кроки потребують поєднання декількох важливих факторів. Ідеальне структура нового бізнесу з точки зору операційної функціональності всіх процесів, інтенсивно зростаючого ринку, де інвестори мають великий оптимізм та готові на потенційну винагороду, а не аналіз попередніх результатів, менеджерський склад який має чітке бачення нових перспектив і перш за все готовий реалізувати всі трансформаційні зміни.

Галузева нестабільність здійснює вплив на бізнес швидше та сильніше ніж це розуміє більшість корпоративних керівників. Час на прийняття рішень в умовах сучасних інформаційних потоків стає все більш коротким, невизначеність підвищується, а різноманітність фундаментальних стратегічних альтернатив постійно поширюється. Велика кількість змін, з якими мають справу керівники компанії, потребують повного або часткового переосмислення орієнтування центрів генерації прибутку компанії. В окремих випадках керівники проводять швидку реорганізацію центру прибутку або спрямовують наявні ресурси в нові центри прибутку. Було наведено приклади успішного переосмислення центру бізнесу але ще більше невдач. Визначення по-новому центр бізнесу компанії – це дуже важке завдання, нове для більшості керівників компаній, та воно може поставати перед великими ризиками. Це є поясненням чому бізнес – спільнота експериментує з з такою великою кількістю структурних рішень. Серед проаналізованих фактів можна виокреми головні рушійні сили провадження ефективних корпоративних змін, що дозволяють проводити інвестиційну маркетингову політику щодо залучення капіталу для подальшого розвитку компанії та підвищення вартості її активів та капіталізації.

1. Необхідно перед проведенням реорганізації центру генерації прибутку провести чіткий аналіз корпоративних можливостей (наявність згоди всього керівного персоналу) та чітке бачення стратегічних принципів.

2. Чекати та не проводити реорганізації центру прибутку бізнесу без досягнення загальної точки зору на те, як може вплинути на бізнес нестабільність ситуації, а також яка позиція на ринку надає найбільшу конкурентну перевагу.

3. Проаналізувати всі варіанти структурних змін, щоб збалансувати необхідність інтеграції з традиційним центром генерації прибутку та з необхідністю швидких перетворень, яка забезпечується шляхом створення окремої структури.

4. Перед початком реалізації програми реорганізації центра прибутку не треба здійснювати інвестиції в команду менеджменту та процеси керівництва.

5. Визначити, яка внутрішня та зовнішня невизначеність впливає на необхідність реорганізації центра прибутку: ця невизначеність може потребувати використання стратегій хеджування та діагностики в цілях внесення, якщо потрібно, коригувань за ходом реалізації програми реорганізації.

Перед всіма керівниками сучасних компаній постають завдання забезпечення щоквартальних прибутків, захисту грошових потоків, рішення кадрових питань щодо персоналу головних центрів традиційних бізнесів, погодження різних поглядів членів керівництва на майбутнє компанії, подолання власних сумнівів в успіху реорганізацій та турбот з приводу важкості реалізації програми. Низький показник успіху таких програм не часто може бути розтлумачене недосвідченістю керівництва, а скоріше важкістю самого завдання. Навіть спроба перевизначення вектору бізнесу в умовах, де все спрямовано на захист та консервативне збереження поточної ситуації, вимагає видатних лідерських якостей. В таких умовах виявляється наступний парадокс зростання в умовах невизначеності та глобалізаційних змін: саме менеджменту, для кого ціна бездіяльності максимально висока, трудніше за все піти шляхом перевизначення напрямів бізнесу.

Список використаної літератури

1. Delpini D, Battiston S, Caldarelli G, Riccaboni M (2019). Systemic risk from investment similarities. PLoS ONE 14(5): e0217141. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0217141>

2. Kovac D, Vukovic V, Kleut N, Podobnik B (2016). To Invest or Not to Invest, That Is the Question: Analysis of Firm Behavior under Anticipated Shocks. PLoS ONE 11(8): e0158782. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0158782>

3. Li Y, Zheng B, Chen T-T, Jiang X-F (2017). Fluctuation-driven price dynamics and investment strategies. PLoS ONE 12(12): e0189274. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0189274>

4. Faccio, M., Marchica, M. T., & Mura, R. (2011). Large shareholder diversification and corporate risk-taking. *The Review of Financial Studies*, 24(11), 3601-3641. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhr065>

5. Broihanne, M. H., Merli, M., & Roger, P. (2014). Overconfidence, risk perception and the risk-taking behavior of finance professionals. *Finance Research Letters*, 11(2), 64-73. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2013.11.002>

6. Nyborg, K. G., & Östberg, P. (2014). Money and liquidity in financial

markets. *Journal of Financial Economics*, 112(1), 30-52.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.12.003>

7. Wan, W. P., Hoskisson, R. E., Short, J. C., & Yiu, D. W. (2011). Resource-based theory and corporate diversification: Accomplishments and opportunities. *Journal of Management*, 37(5), 1335-1368.
<https://doi.org/10.1177/0149206310391804>

8. Demirkan, S., Radhakrishnan, S., & Urcan, O. (2012). Discretionary accruals quality, cost of capital, and diversification. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 27(4), 496-526. <https://doi.org/10.1177/0148558X11409162>

9. Hopkin, P. (2012) *Fundamentals of risk management: understanding evaluating and implementing effective risk management/ Paul Hopkin - 2nd ed.*

РОЗДІЛ 9 ЕФЕКТИВНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Штик Ю.В.,

к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Степаненко В.О.,

аспірант 2-го року
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У сучасних умовах глобалізації і процесах інтеграції конкурентоспроможність та оцінка управління конкурентоспроможністю є одними з головних напрямів діяльності на різних рівнях: локальному, регіональному, національному. Оцінка конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури є базовим етапом для розробки стратегічних напрямів щодо підвищення конкурентних позицій. Сьогодні для успішного функціонування морської транспортної інфраструктури на ринку, оцінка конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. Як процес виявлення сильних і слабких місць вона дає можливість максимального удосконалення діяльності та виявлення прихованих потенційних можливостей морської транспортної інфраструктури.

Проблема оцінки конкурентоспроможності сьогодні привертає значну увагу іноземних та вітчизняних науковців. У їхніх працях застосовується велика кількість розрахункових і графічних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Усі ці методи мають свої особливості, так науковці аргументують ефективність застосування саме цих підходів до розрахунку даних конкурентоспроможності, необхідності розгляду цих чи інших факторів для оцінки. Ці характеристики обумовлені специфічними характеристиками підприємств і галузей, на базі яких відбувається апробація запропонованих методів.

Оцінку управління конкурентоспроможності в цілому варто проводити декількома методами, так як це має забезпечити максимальну відповідність отриманих результатів до реального стану розподілу конкурентних сил на ринку та дозволить визначити комплексний показник конкурентоспроможності галузі з урахуванням більшої кількості факторів.

Основні групи методів оцінки управління конкурентоспроможністю узагальнено у табл. 1.

Таким чином, найбільш повними методами оцінки конкурентоспроможності, є методи, що базуються на комплексному підході, через те, що вони спрямовані на аналіз повного діапазону параметрів функціонування. Разом з тим, деякі дослідники [5,6,7] зазначають, що оцінка конкурентоспроможності повинна ґрунтуватися на багатовимірному підході, також вона повинна зважати на внутрішнє й зовнішнє

середовище, рівень фінансової стабільності і реальну ситуацію конкуруючих компаній.

Важливою основою для оцінки успішної діяльності об'єкта в конкурентному середовищі є належна оцінка вибору його конкурентів.

Існує кілька підходів до визначення конкурентів [8,9,10].

1) вибір найближчих конкурентів. Аналіз успішності їх діяльності дозволяє отримати необхідну та достатню інформацію для розробки заходів для розробки тактичних та стратегічних напрямів розвитку;

2) відбір сильніших конкурентів (з більшою часткою ринку). Результати дослідження сприяють формуванню найбільш ефективної моделі конкурентної поведінки;

3) відбір об'єктів, яким належить значна частина ринку (понад 50%). Аналіз дозволяє уточнити висновки для різних кон'юнктурних обставин та розробити дії «атаки» та «оборони»;

4) підбір усіх конкурентів, що існують в географічних межах ринку. Результати аналізу необхідні для використання у стратегічних планах розвитку об'єкта;

5) вибір усіх можливих конкурентів. Аналіз дозволяє виявити сильні позиції об'єкта та розробити заходи щодо його більш тривалого функціонування у зовнішньому середовищі.

Таблиця 1 – Методи оцінки управління конкурентоспроможності

Група методів	Характеристика	Назва методів	Переваги	Недоліки
Матричні методи	Оцінка починається з формування спеціальної матриці у певній системі координат: по осі абсцис відкладаються темпи росту або скорочення обсягу продажів / наданих послуг по осі ординат розташований відносна частка, яку об'єкт займає на ринку. Відповідно до даної методики найбільш конкурентоспро-можними вважаються ті економічні об'єкти, які функціонують на швидко зростаючому ринку і займають суттєву його частку.	Метод Бостонської консалтингової групи (BCG); Метод (модель) McKinsey; Матриця SWOT-аналізу; Матриця Портера; SPACE-аналіз; STEP-аналіз; Модель компанії Шелл (модель Shell/DPM); Модель Hofer/Schendel (Хофера-Шенделя); Метод ADL (матриця «Стадія життєвого циклу продукції/ конкурентна позиція»); Метод PIMS та інші.	Забезпечує високу адекватність оцінки.	Не дозволяє провести аналіз причин ситуації, яка склалася, через що ускладнює процес розробки управлінських рішень, крім того ці методи потребують наявності точної маркетингової інформації, а це пов'язано з необхідністю проведення таких досліджень.

Продовження таблиці 1

<p>Методи, які базуються на процесі оцінювання конкурентоспроможності</p>	<p>Головна ідея – полягає в тому, що конкурентоспроможність об'єкта знаходяться у прямій залежності, тобто зі зростом конкурентоспроможності товару/послуги росте і конкурентоспроможність об'єкта.</p>	<p>Диференційний метод (заснований на використанні одиничних параметрів аналізованого товару або послуги і бази порівняння та їх зіставленні); маркетинговий метод бальної оцінки; метод полярних профілів; метод побудови багатокутника конкурентоспроможності товару; метод побудови бульбашкової діаграми; економічні і параметричні індекси конкурентоспроможності.</p>	<p>Методи ґрунтуються на оцінці однієї з найважливіш їх складових конкурентоспроможності об'єкта – це конкурентоспроможність товару або послуги, що виробляються</p>	<p>Не надає повного уявлення про сильні та слабкі сторони у діяльності об'єкта, оскільки конкурентоздатність об'єкта підміняється конкурентоздатності товару/послуги та охоплює інші характеристики його діяльності</p>
<p>Методи, до основи яких покладена теорія ефективної конкуренції</p>	<p>Теорія ефективної конкуренції складається в тому, що найбільш конкурентоспроможними є ті об'єкти, в котрих найкраще налагоджена діяльність усіх підрозділів та служб. На ефективність функціонування будь-якого підрозділу впливає низка факторів – ресурсів об'єкта. Оцінка ефективності кожної із структур передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів.</p>	<p>Метод середньозваженої арифметичної; Багатокутник конкурентоспроможності підприємства;</p>	<p>Врахування різних елементів діяльності об'єкта.</p>	<p>Підґрунтям методики є ідея, що рівень конкурентоспроможності об'єкта можна визначити за допомогою простого складання здібностей об'єкта досягнення конкурентних переваг. Однак сума різних елементів, найчастіше, не призводить до того ж результату, як і вся система загалом.</p>
<p>Методи, які базуються на комплексному підході до оцінки</p>	<p>Відносно даної методики прийнято вважати, що конкурентоспроможність об'єкта це інтегральна величина відносно до поточної конкурентоспроможності та конкурентному потенціалу. У даному випадку поточна та потенційна конкурентоспроможність та їх співвідносність у рамках інтегрального показника конкурентоспроможності об'єкта у залежності від методу, що використовується може відрізнитися.</p>	<p>Таксономічний метод порівняльного аналізу; Метод «радар конкурентоспроможності»; Метод бенчмаркінгу та ін.</p>	<p>Є можливість врахувати не тільки існуючий рівень конкурентоспроможності об'єкта, а разом з тим і його майбутню можливу динаміку.</p>	<p>У процесі визначення поточної та потенційної конкурентоспроможності використовуються методи, які представлені вище, а це значить, що і недоліки тих підходів переходять на цей.</p>

Джерело: складено авторами [1, 2, 3, 4]

Для більш ґрунтовної оцінки конкурентоспроможності важливо оцінити конкурентоспроможність об'єкта в порівнянні з його конкурентами. Підходи до визначення конкурентів дозволяють отримати всеосяжну та повну інформацію для розробки заходів з метою підвищення конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності об'єкта – це комплексний показник, який можна оцінити лише за допомогою багатовимірної методики вимірювання та побудови комплексної оцінки. Прикладом комплексних показників є індекс людського розвитку, індекс технологічних досягнень країни, індекс конкурентоспроможності країни тощо. Загалом метод розрахунку інтегрованих показників використовується для оцінки інноваційного рівня продукції, рівня соціально-економічного розвитку регіонів, конкурентоспроможності продукції, компаній, країн, якості промислової продукції тощо.

Так, Дубовик Н.В. визначає, «що оцінка конкурентоспроможності морського порту базується, головним чином, на аналізі показників фінансової діяльності у порівнянні з аналогічними показниками конкурентів, наприклад: прибутковості, фінансової стійкості (коефіцієнт приросту реальних активів, коефіцієнт самостійності, коефіцієнт фінансової стійкості), платоспроможність (норма прибутку, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт боргу), використання капіталу, рівня самофінансування, валютної самоокупності тощо. Проте це лише показники, які характеризують внутрішні фактори та не беруть до уваги зовнішні фактори» [11].

Інші науковці відзначають, що «конкурентоспроможність підприємства водного транспорту є динамічним показником, зміни якого залежать як від зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Такий показник є відносною величиною, при розрахунку якого базою для порівняння слугують аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств-конкурентів або ідеальних (еталонних) підприємств. Рівень конкурентоспроможності є комплексним показником, що характеризує властивість об'єкту щодо задоволення ним конкретної потреби ринку порівняно з аналогічними об'єктами, та є здатністю витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на ринку транспортних послуг» [12].

В [4] акцентуючи увагу на доцільності застосування логістичної концепції розвитку морських портів України, за умови якої інвестиції надходять не в транспортні засоби та склади, а в інформаційні технології, кадровий потенціал, його досвід та знання, автори пропонують використання інтегрального індексу конкурентоспроможності послуг морського порту, який має враховувати коло економічних, технологічних, маркетингових, логістичних показників, при цьому конкурентний склад індикаторів не деталізується і лише автором зазначається, що ці показники не мають залежати від коливань економічного циклу ЦЕ ЯК?. Також автори зазначають, що за умови якщо індикатор (фактор конкурентоспроможності) не можна однозначно подати у натуральному вимірі (якість портових послуг, технічна підготовка порту, рівень його інтегрованості у програму розвитку регіону, країни тощо), то необхідно застосовувати умовні показники (в балах) із залученням оцінок експертів. На наш погляд, такий підхід знижує ступінь об'єктивності при проведенні розрахунків, отже може суттєво

змінювати значення отриманих інтегральних показників, однак, при цьому як показує аналіз більшості наукових публікацій ЯКИХ?, є досить поширеним, оскільки за певних умов є єдино можливим, що дозволяє враховувати такі показники.

В публікаціях [12] обґрунтовано доцільність застосування підходу до оцінки та аналізу рівня розвитку національних транспортних систем на основі використання інтегральних показників, які можна розглядати як узагальнюючу комплексну характеристику конкурентних переваг елементів транспортного комплексу країни.

Доцільність використання інтегрованих показників для оцінки конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури зумовлена тим, що морська транспортна інфраструктура – це складна система, розвиток якої залежить від характеру та інтенсивності різних економічних процесів, впливу багатьох факторів. Тому для адекватного оцінки рівня конкурентної переваги морської транспортної інфраструктури необхідно застосувати повний набір показників, які можуть характеризувати конкурентоспроможність морської транспортної інфраструктури та враховують усі найважливіші аспекти її діяльності.

Здійснивши аналіз розроблених методів оцінювання рівня конкурентоспроможності, можна прийти до висновку, що не існує ідеальної з усіх боків методики комплексного оцінювання управління конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури.

У зв'язку з цим необхідно вирішити проблему оцінки конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури, щоб побудувати інтегральний показник, що є результатом агрегації параметрів діяльності морської транспортної інфраструктури.

Таким чином, запропоновано систему інтегрованої оцінки конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури України в умовах євроінтеграції. Основними етапами формування системи оцінки є:

I етап. Обґрунтування системи параметрів визначення конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури. Визначено показники, що достатньою мірою характеризують конкурентоспроможність морської транспортної інфраструктури та враховують усі найважливіші аспекти її діяльності (показник якості морської інфраструктури, індекс обслуговування лінійного судноплавства, вантажообіг морських торговельних портів, кількість торгового флоту, пропускна здатність контейнерного порту).

Одним з головних показників конкурентоспроможності країни загалом та окремих її структур є «Індекс глобальної конкурентоспроможності» (The Global Competitiveness Index). Щорічно Всесвітній економічний форум (WEF) – незалежна некомерційна міжнародна організація (м. Женева, Швейцарія), яка демонструє результати своїх досліджень у звіті – The Global Competitiveness Report. WEF складає «Індекс конкурентоспроможності» і одним із показників цього індексу є «Водний транспорт», до якого входить і показник «Індекс зв'язності лінійних перевезень» та «Ефективність послуг морського порту» країни [12].

Ефективність послуг морського порту оцінює частоту, пунктуальність, швидкість, ціну. Оцінка варіюється від 1 (портова інфраструктура вважається вкрай нерозвиненою) до 7 (портова інфраструктура вважається ефективною за міжнародними стандартами). Показник «доступність і якість портової інфраструктури» вимірює перцепцію керівників підприємств портових споруд своєї країни. Вибірка проводиться відповідно до подвійної стратифікації залежно від розміру компанії та сектору діяльності [14].

Оцінка за індексом зв'язності доставки лайнера, яка оцінює можливість підключення країни до глобальних мереж судноплавства. Індекс заснований на п'яти компонентах морського транспорту: кількість судів, їх місткість контейнерів, максимальний розмір судна, кількість послуг та кількість компанії, які розміщують контейнеровози в портах країни. Показник «Індекс обслуговування лінійним судноплавством» (ІОЛС), розраховується органом Генеральної асамблеї ООН – ЮНКТАД. Лінійне судноплавство являє собою глобальну морську транспортну мережу, що забезпечує перевезення основного обсягу вантажів в міжнародній торгівлі промисловою продукцією. ІОЛС демонструє наскільки добре та чи інша країна пов'язана з іноземними ринками через мережу лінійних морських перевезень [15].

Вантажообіг морських торговельних портів цей показник демонструє кількість оброблених вантажів стивідорами того чи іншого порту.

Кількість торгового флоту – це дані про чисельність світового торгового флоту за прапором реєстрації та вимірюються в тисячах тон дедвейту (DWT).

Пропускна здатність контейнерного порту – показник, що демонструє виробничу потужність та вимірюється кількістю контейнерів (або тон вантажу TEU), що перевантажується в одиницю часу.

II етап. Диференціювати морську транспортну інфраструктуру на кластери в залежності від рівня конкурентоспроможності.

За рівнем конкурентоспроможності застосовуємо ієрархічний метод кластеризації для висунення припущення про кількість кластерів та метод «k-means» для підтвердження або спростування попередньої.

$$V = \sum_{i=1}^k \sum_{x_j \in S_i} (x_j - \mu_i)^2 \quad (1)$$

де, k – число кластерів,

S_i – отримані кластери,

$i = 1, 2, \dots, k$ та μ_i – центри мас векторів $x_j \in S_i$.

Даний метод розбиває безліч елементів векторного простору на заздалегідь відоме число кластерів k . Основна ідея полягає в тому, що на кожній ітерації переобчислюється центр мас для кожного кластера, отриманого на попередньому кроці, потім вектори розбиваються на кластери знову відповідно до того, який з нових центрів виявився ближчим за обраною метриці.

Оскільки головні компоненти взаємоортогональні (у статистичному сенсі – некорельовані), оцінку конкурентоспроможності за комплексом ознак було

отримано як евклідову відстань між відповідними точками в просторі головних компонент. При виборі алгоритму диференціювання морської транспортної інфраструктури за рівнем конкурентоспроможності застосовуємо метод Уорда (ієрархічна кластеризація). Даний метод полягає у послідовному злитті пар кластерів в один, працює при будь-якій кількості кластерів та мінімізує сумарне квадратичне відхилення.

$$d_{ij} = d(\{x_i\}, \{x_j\}) = ||x_i - x_j||^2 \quad ((2))$$

«Спочатку в обох кластерах для всіх наявних спостережень проводиться розрахунок середніх значень окремих змінних. Потім обчислюються квадрати евклідових відстаней від окремих спостережень кожного кластера до цього кластерного середнього значення. Ці дистанції підсумовуються. Потім в один новий кластер об'єднуються ті кластери, які дають найменший приріст загальної суми дистанцій» [15].

За допомогою програми «STATISTICA 10.0» можливо побудувати дендрограму ієрархічної агломеративної кластеризації морської транспортної інфраструктури за рівнем конкурентоспроможності.

III етап. Побудова кореляційно-регресійної моделі для морської транспортної інфраструктури за визначеними кластерами.

Для вирішення завдань стосовно виявлення чинників, які характеризують рівень та динаміку економічного процесу в економічних дослідженнях, найчастіше застосовують кореляційно-регресійний аналіз. Для адекватного віддзеркалення процесів, які відбуваються в економіці, доцільно виявити взаємозв'язки та дати їм кількісну оцінку. Так основною метою кореляційного аналізу є оцінка щільності зв'язку і перевірка статистичних припущень про наявність та тісноту зв'язку. При аналізі економічних явищ аналізуються зв'язки як між випадковими, так і не випадковими величинами, через те, що не всі чинники чинять вплив на економічні процеси.

Рівняння регресії надає можливість дослідити вплив показників, які використовуються на зміну рівня конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури, залежність впливу факторів на результативний показник впродовж аналізованого періоду, та прийняття ефективних управлінських рішень в межах управління конкурентоспроможністю.

Отже, різні чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури з відповідними маркерами x_i , де $i = 1, 2, \dots, n$, які необхідні для кореляційно-регресійного аналізу цих параметрів з метою встановлення тісноти зв'язку і побудови економетричної моделі, що відображає властивості зазначеної взаємозалежності, якщо вона існує. Дані за кожним факторним показником, які відповідають умовам закону нормального розподілу (закону розподілу Гауса), а саме: з ймовірністю 0,997 максимальні та мінімальні значення факторних (x_i) і результативного (y) ознак підкоряються умовам попадання їх у відрізки [16].

$$[\bar{y} \pm 3\sigma_y]; [\bar{x} \pm 3\sigma_x], \quad (3)$$

де, $\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$, $\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - \bar{y}^2}$ – середнє відхилення факторної та результуючої ознаки.

Для визначення максимальної величини коефіцієнта кореляції одного з факторів (x_i) доцільно використати метод сум. На основі вихідних даних проводиться нормалізація даних по роках та розраховуються стандартизовані коефіцієнти.

$$R_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} \quad (4)$$

де, R_j – комплексна оцінка показників по кожному j – аналізованому об'єкті за i – показником ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$).

Із відносних показників інтегральний показник визначається наступним чином:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{x_y^1}{x_y^0} \quad (5)$$

де, x_y^0, x_y^1 – базове та фактичне значення i -го показника на j -му об'єкті.

Коефіцієнт кореляції розраховується за наступною формулою [17]:

$$r_{yx} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 * \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad ((6)$$

де, значення коефіцієнта варіюється між -1 та +1 ($-1 \leq r_{yx} \leq 1$)

Тіснота зв'язку визначається за наступними критеріями (табл. 2)

Таблиця 2 – Критерії визначення тісноти зв'язку

Критерії	$r_{yx} = 0$	$ r_{yx} \leq 0,3$	$0,3 < r_{yx} \leq 0,75$	$0,75 < r_{yx} \leq 1$
Характеристика	зв'язок між ознаками відсутній	щільність зв'язку низька	щільність зв'язку середня	щільність зв'язку висока

Разом з тим, для перевірки відповідності побудованої регресійної моделі з коефіцієнтом кореляції застосовується наступний критерій, за допомогою якого також розраховується тіснота зв'язку між двома та більшою кількістю показників – це є коефіцієнт детермінації [17].

$$R^2 = 1 - \frac{V(y|x)}{V(y)} = 1 - \frac{\sigma^2}{\sigma_y^2} \quad (7)$$

де, $V(y|x) = \sigma^2$ – умовна (за факторами x) дисперсія залежної змінної (дисперсія випадкової помилки моделі).

«Коефіцієнт детермінації показує, яка частина загальної варіації залежної (результативної) ознаки (y) обумовлена варіацією незалежної (факторної) ознаки (x), що включена в регресійну модель» [17].

Коефіцієнт детермінації R^2 завжди додатний і знаходиться в межах від 0 до 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$).

IV етап. Згідно з методологією кореляційно-регресійного аналізу на основі побудованих кореляційних полів необхідно зробити висновок, за якими факторними ознаками (x_i) та результативним показником (y) підтвердилася тіснота зв'язку та цей висновок підтверджується кореляційними коефіцієнтами детермінації R^2 , що наближаються до 1.

V етап. У рамках створеної кореляційно-регресійної моделі за кожним кластером розробляється модель управління міжнародною конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури, що представляється як єдина система елементів та взаємовідносин, «управління кожною складовою, що забезпечує взаємний вплив на решту компонентів та їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Це забезпечує якісне поліпшення всіх стратегічних та операційних впливів на різних рівнях управління (рис. 1)» [2]

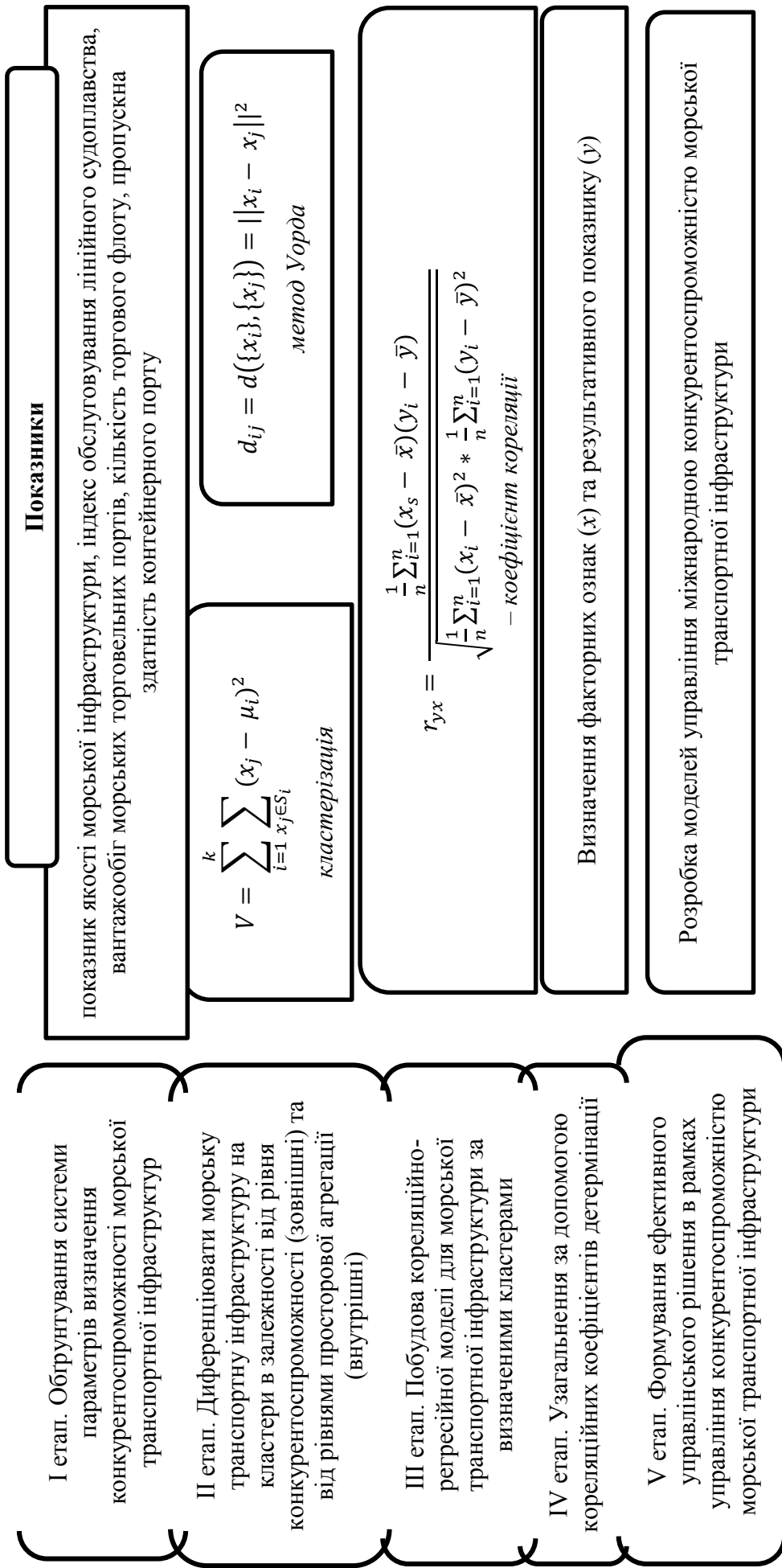


Рис. 1 – Формування інтегрованого підходу до оцінки управління конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури*

*Складено авторами.

Отже, запропонований інтегрований підхід до формування управлінських рішень стосовно підвищення рівня управління конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури, який синтезує вплив кількісних компонент, базується на розподілі морської транспортної інфраструктури за кластерами, використанні багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу, що надасть змогу дослідити вплив змін показників конкурентоспроможності на зміну її рівня, залежність впливу чинників на результуючий показник та створювати ефективні управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю морською транспортною інфраструктурою.

Список використаної літератури

1. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія під ред. В.С. Пономаренко. Х. : ІНЖЕК, 2003. 328 с.
2. Смирнов Є. М. Теоретичні та методичні основи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. Хмельницький, 2009. № 4. Т. 2. С. 130-134.
3. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
4. Романенкова Ю. С. Сутність конкурентних переваг підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43480.doc.htm
5. Кротков А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. №6. С. 59-78.
6. Халімон Т. М. Методи оцінки, індикатори та орієнтири конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та суспільство : електронне наукове фахове видання МДУ*. Мукачево : МДУ. 2016. №9. С.225-231.
7. Богацька Н. М., Л. Р. Цинкобур Л.Р. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4. С.599-603.
8. Підлісний П. Внутрішній водний транспорт: історія, проблеми, напрями розвитку. *Економіст*. 2016. №1. С. 10-20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2016_1_5
9. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Пер. з англ. К.: Основи, 1998. 262 с.
10. Пожуєв О. В. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу суб'єктів господарювання та методи його оцінювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. С. 198–202.
11. Дубовик Н. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств сервісної діяльності на морському транспорті. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2012. № 4 (41). С. 166–185.
12. Щербина В. В. Методичні засади оцінки інтеграції судноплавних та стивідорних компаній в умовах глобалізації світової торгівлі. *Вісник економіки*

транспорту і промисловості. 2009. №26. С.51–55. URL: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Natural/Vetp/2009_26/index.html

13. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія за ред. О. І. Драган. К.: ДАКККіМ, 2006. 160 с.

14. Офіційний сайт WEF. URL: <https://www.weforum.org/>

15. Офіційний сайт UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

16. Елементи теорії ймовірностей та математичної статистики в гірництві: навч. посібник. О. О. Сдвижкова, О. В. Бугрим, Д. В. Бабець, О. С. Іванов; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2015. 103 с.

17. Толбатов Ю. А. Економетрика : Підручник для студентів. Тернопіль: Підручники і посібники, 2008. 288 с.

Юнацький М.О.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Сіраш С.С.,

асистент кафедри фінансів та банківської справи
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Дядюра К.В.,

здобувач вищої освіти

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ НБУ НА ПОКАЗНИКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Безумовно монетарна політика НБУ здійснює вплив на обмінний курс, рівень цін (інфляцію), присутність в банківській системі ресурсів для кредитування економіки і бізнесу та економічного зростання. Тому, розуміння політики НБУ дає можливість зрозуміти та спрогнозувати, якими будуть макроекономічні показники (курс, інфляція і т.ін.) в майбутньому.

Майже з кінця 2015 року Національний банк України запровадив нову (щодо України) монетарну політику, що досить відрізняється від попередньої політики НБУ (до кризи 2014 року) та має назву “інфляційне таргетування”.

Режим інфляційного таргетування з 2010 року став найбільш вживаним монетарним режимом у світі. Загально прийнятого визначення цього режиму не існує (табл. 1), його застосування відрізняється в різних країнах. При цьому спільними рисами є:

- декларування цінової стабільності (низької інфляції) - як головної мети центробанку;
- оголошення середньострокових інфляційних цілей (в Україні це 3-7%);
- монетарною політикою таргетується майбутня інфляція (таким чином, центральний банк заздалегідь реагує на очікуваний рівень майбутньої інфляції);

- зрозумілість та прозорість монетарної політики професійному та експертному середовищу (НБУ проводяться постійні прес-зустрічі, семінари, друкуються різноманітні звіти та прогнози, надаються прес-релізи з описом монетарної політики, які дають змогу спрогнозувати його дії).

Незважаючи на існуючі дослідження щодо формулювання сутності інфляційного таргетування, загального єдиного підходу до визначення інфляційного таргетування не зроблено, тому необхідним є уточнення його сутності (табл. 1). Крім того, у зв'язку з переходом НБУ у 2016 р. до використання інфляційного таргетування, дослідження актуальності ефективності дій НБУ при досягненні обраних орієнтирів грошово-кредитної політики набули нового значення.

НБУ впливає на досягнення цілей ГКП за допомогою різноманітних засобів (наприклад рівень облікової ставки), які безпосередньо чинять вплив на стан та розвиток банківської системи, тому однією із задач дослідження є визначення та аналіз результатів діяльності банківської системи після впровадження інфляційного таргетування.

Таблиця 1 – Визначення терміну «інфляційне таргетування» різними авторами

№	Автор	Визначення методики
1.	За визначенням Європейського центрального банку[1]	«це стратегія монетарної політики, спрямована на підтримання стабільності цін і зосереджена на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети» [1].
2.	За визначенням НБУ [2] 2	«Сутність режиму інфляційного таргетування полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей упродовж середньострокового періоду» [2].
3.	О. Петрик[3]	«інфляційне таргетування – це такий монетарний режим, яким установлюється однозначний пріоритет інфляції перед будь-якими іншими цілями ГКП (у тому числі перед курсовими), а також підвищена відповідальність органів грошово-кредитного регулювання за досягнення інфляційних цілей» [3]
4.	Д. Носенко[4] 4	«це інструмент економічної політики держави, який дає змогу підвищити ефективність такої політики задля досягнення визначених цілей щодо низької і стабільної інфляції та прийнятних темпів економічного зростання» [4]
5.	Л. Любохинець та Л. М. Бабич[5]	«це система монетарного устрою, яка визначається офіційним проголошенням кількісної мети інфляції на середньостроковий період з урахуванням того положення, що стабільна інфляція буде реалізована в довгостроковому періоді» [5]

Джерело: сформовано авторами на основі [1-5]

У своїх дослідженнях «автори зосереджують увагу на таких основних передумовах запровадження інфляційного таргетування:

1) центральний банк зобов'язаний мати правову й економічну незалежність;

2) розвиненість технічної інфраструктури, що передбачає наявність кваліфікованих аналітиків та наявність статистичної бази для прогнозування достовірного рівня інфляції;

3) розвинена фінансова система – стійка банківська система, розвинений фінансовий ринок, високоліквідний ринок державних цінних паперів;

4) поєднання досконалої структури економіки, мінімального рівня доларизації та стійкості до коливань обмінного курсу у світових цін на сировину» [6, 7, 8].

Взагалі НБУ при здійсненні регулювання діяльності, як банківської системи (при цьому НБУ звертає увагу на стійкість банківської системи), так і при досягненні макроекономічних цілей, має наступні інструменти (табл. 2).

Таблиця 2 – Інструменти регулювання діяльності банків, які застосовує НБУ

Адміністративне регулювання	Індикативне регулювання
1) реєстрація банків і ліцензування їх діяльності; 2) встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; 3) застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; 4) нагляд за діяльністю банків; 5) надання рекомендацій щодо діяльності банків.	1) встановлення обов'язкових економічних нормативів; 2) визначення норм обов'язкових резервів для банків; 3) встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; 4) визначення процентної політики; 5) рефінансування банків; 6) кореспондентських відносин; 7) управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції; 8) операцій з цінними паперами на відкритому ринку; 9) імпорту та експорту капіталу.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

Як ми бачимо з табл. 2 – НБУ може застосовувати як адміністративні методи регулювання, так і індикативні. Але основним інструментом завжди є рівень облікової ставки.

Першою режим інфляційного таргетування на початку 1990 р ввела Нова Зеландія. Потім приклад новозеландського Резервного банку. пішли регулятори Чилі, Канади, Великобританії, Швеції та Фінляндії. Країни, що розвиваються почали активно застосовувати таргетування інфляції в кінці 1990-х - початку 2000-х рр. У числі піонерів були Південна Корея, Бразилія, Колумбія, Таїланд, а також Польща і Чехія. У другій половині 2000-х ідею інфляційного таргетування підхопили монетарна влада Індонезії, Румунії, Туреччини, Сербії, Гани та Парагваю.

Фактично застосування нового монетарного режиму було розпочато Національним банком на початку 2016 року. Попередньо була зроблена велика підготовча робота по визначенню всіх необхідних заходів для її впровадження. «На першому етапі (до 2015 року) були створені технічні передумови, зокрема побудовано макроекономічні моделі, розроблено квартальний прогнозний цикл. На другому етапі (у першій половині 2015 року) були створені інституційні передумови, зокрема забезпечена незалежність Національного банку у

використанні інструментів для досягнення своєї цілі, усунене фіскальне домінування, змінений процес ухвалення рішень з монетарної політики. З другої половини 2015 року тривав третій етап – впровадження всіх ключових елементів інфляційного таргетування» [8].

Запровадження інфляційного таргетування в Україні відбулося у декілька етапів (табл. 3).

Таблиця 3 – Етапи запровадження інфляційного таргетування в Україні

Етапи	Перелік заходів
етап 1 «Створення технічних передумов» – до 2015 р.:	- початок реформування НБУ; - побудова макроекономічних моделей; - квартальний прогностичний цикл.
етап 2 «Створення інституційних передумов» – I півріччя 2015 р.:	- зміни у процесі прийняття рішень щодо монетарної політики; - робота комітету з монетарної політики; - публікація інфляційного звіту; - розроблення проекту «Стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр.»;
етап 3 «Впровадження режиму інфляційного таргетування» – 2015-2016 рр.	- проведення монетарної політики, спрямованої на цінову стабільність; - прийняття рішень згідно з оголошеним графіком; - розвиток системних комунікацій з монетарної політики; - нові операційні засади управління ринковими процентними ставками; - узгодження параметрів інфляційного таргетування з Міжнародним валютним фондом [12].
етап 4: НБУ оприлюднив Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування (з 17.04.2016 р. по теперішній час)	Стратегією НБУ є досягнення відповідного рівня інфляції: 1) на кінець 2016 р. – 12% із можливістю відхилення +/-3%; 2) на кінець 2017 р. – 8% із можливістю відхилення +/-2%; 3) на кінець 2018 р. – 6% із можливістю відхилення +/-2%; 4) на кінець 2019 р. – 5% із можливістю відхилення +/-1% [5].

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

«Рішення щодо грошово-кредитної політики ухвалюються з урахуванням прогнозу інфляції. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром за такого монетарного режиму є процентна ставка. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика "дорогих грошей", тобто процента ставка підвищується. І навпаки – при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика "дешевих грошей", коли процентна ставка знижується» [1].

Змінивши ставки за власними операціями з комерційними банками, НБУ чинить вплив на ті умови, за якими комерційні банки мають укласти угоди на грошовому ринку, що в свою чергу впливає на вартісну оцінку короткострокових кредитних коштів. А через механізм перетоку капіталу поміж різними секторами фінансових ринків змінена вартість короткострокових ресурсів чинить вплив на відсоткові ставки банків за депозитними та кредитними операціями з суб'єктами

господарювання та населенням, а також на обмінний курс гривні і таким чином на ціни фінансових активів.

В кінцевому підсумку використовуючи зміну облікової ставки НБУ опосередковано чинить вплив на макроекономічні показники – ВВП та інфляцію. Вище описаний механізм має назву – «механізм монетарної трансмісії».

«Режим інфляційного таргетування – це прагматична відповідь на провали інших монетарних режимів. У випадку України – це відповідь на історичну неспроможність режиму фіксованого курсу в умовах недисциплінованої фіскальної поведінки уряду та сильних зовнішніх економічних шоків. Історично Україна намагалась тримати фіксований обмінний курс. Але політичний тиск на створення економічного зростання за рахунок бюджетного стимулювання, надання бюджетних соціальних благ та економічні шоки створювали тиск на обмінний курс. Результат такої політики – періоди стабільності за якими наступали кризи з великою девальвацією гривні. В умовах інших країн - це відмова від режимів пропозиції грошей (money supply rule) по причині нестабільності попиту на гроші в сучасних умовах постійних фінансових інновацій» [5].

Існує думка, що країни котрі запровадили режим «інфляційного таргетування» в середньостроковій перспективі мають достатньо низький рівень інфляції. В той же час, відповідь на питання чи стимулює інфляційне таргетування економічне зростання в державах, що розвиваються, сьогодні не має відповіді. Починаючи з 2020 року НБУ використовує режим «інфляційного таргетування», що оснований на постійній середньостроковій інфляційній цілі. Існують очікування, що за цей час будуть підготовлені всі необхідні основні інституційні умови щодо успішного здійснення монетарної політики в межах цього монетарного режиму.

«За прогнозами Національного банку України протягом 2020 року рівень інфляції в Україні буде нижчим за цільовий діапазон у розмірі 5% річних. Про це йдеться у інфляційному звіті НБУ за січень 2020 року. Наразі політика Нацбанку полягає у підтриманні сталого рівня інфляції на рівні 5+/-1%. Водночас за підсумками 2019 року інфляція в Україні сповільнилася до 4,1% за рік, що перебуває на нижній межі цільового діапазону. У Нацбанку зазначають, що надалі, у 2020 році, інфляція впаде ще нижче» [8].

Згідно існуючого раніше монетарного режиму «якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика "дорогих грошей", тобто процента ставка підвищується, а при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика "дешевих грошей", процентна ставка знижується. Причини на очікувані результати від інфляційного таргетування наведені у рис. 1» [8].

Однією із головних засад ефективного та сталого розвитку економіки України є дотримання стабільно низького темпу інфляції. Досягти цільового параметру інфляції можливо, завдяки використанню оптимального режиму ГКС НБУ, одним із варіантів кого є таргетування інфляції.

«Банківська система є невід’ємною складовою фінансової системи та економіки країни в цілому. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг.

Найважливіші функції банків полягають у забезпеченні безперервного грошового обігу капіталу, а також створення сприятливих умов для вкладання коштів із метою нагромадження заощаджень у національній економіці» [8].

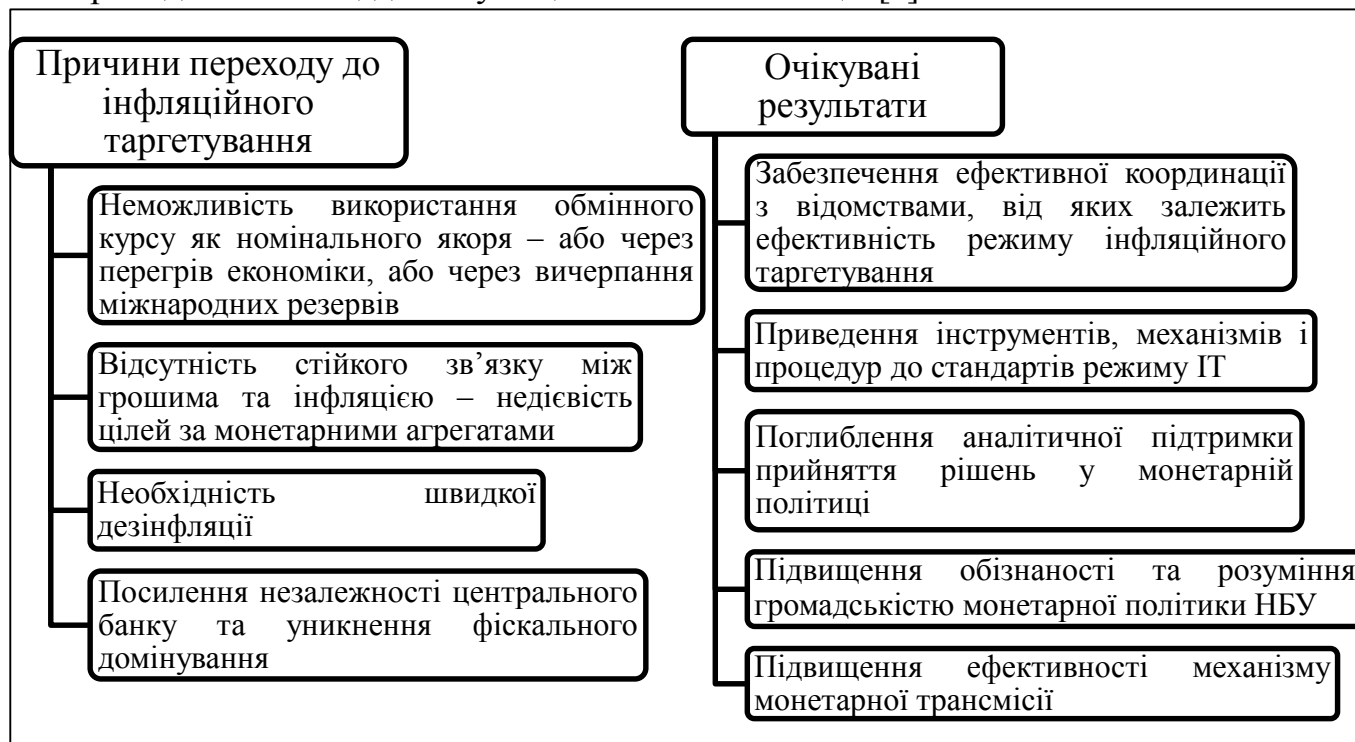


Рис. 1 – Основні аспекти інфляційного таргетування

Джерело: складено за [8].

Програма реформ банківської системи, запропоновану Національний банк України, призвела до значного зменшення кількості банків та змін у функціонуванні одних з найважливіших системних банків. Але не слід забувати, що режим інфляційного таргетування чинить прямий вплив на показники банківської системи. Тому доцільно розглянути і проаналізувати зміни даних показників.

Станом на 1 січня 2019 року в Україні, за даними НБУ, нараховано 75 діючих комерційних банків. У 2018 року кількість діючих банківських установ скоротилася до 82, у тому числі 38 банків з іноземним капіталом. Загальна частина іноземного капіталу в статутному капіталі банків склала 56%. Загальний обсяг активів всіх банків становить 1494460 млн. грн. (табл.4) [8].

За наведеними даними помітно, що загальна кількість активів банківської системи станом на 1 січня 2020 року збільшилась за рік на 9,83%, що порівнюючи зі змінами за 2018 рік (ріст на 1,83%) є позитивним фактором. порівнюючи з активами і пасивами станом на 1 січня 2018 року. Як відомо основний дохід банківська система отримує від кредитної діяльності, яка по показнику наданих кредитів за 2018 рік показує збільшення на 7,27%, а за 2019 рік зменшення на 7,61%, повернувшись до рівня дворічної давності, що говорить про існування проблем у банків із пошуком платоспроможних позичальників. Динаміка резервування за 2019 рік показує тенденцію до очищення банківських активів від

проблемної заборгованості, що дає змогу залучити кошти з резервів, які вивільнились до обороту (в першу чергу кредитування).

Таблиця 4 – Сумарні активи українських комерційних банків станом на 1 січня 2018-2020 рр. (в млн. грн.)

Назва показника	2018	2019	2020	Відхилення, %	
				2018-2019	2019-2020
Активи (усього)	1336358	1360764	1494460	1,83	9,83
Активи в іноземній валюті	506533	494820	1336358	-2,31	170,07
Загальні активи (не скориговані на резерви)	1848333	1911093	1982628	3,40	3,74
Загальні активи (не скориговані) в іноземній валюті	755091	778722	717422	3,13	-7,87
готівкові кошти	44564	2029	56878	-95,45	² 703,25
банківські метали	344	344	369	0,00	7,27
Кошти в НБУ	37357	1997	76126	-94,65	³ 712,02
Коррахунки, що відкриті в інших банках	96280	86547	118221	-10,11	36,60
Строкові вклади в інших банках та кредити іншим банкам	28350	1992	1995	-92,97	0,15
Цінні папери	425790	480608	538943	12,87	12,14
Надані кредити	1042798	1118618	1033539	7,27	-7,61
Резерви за активними операціями банків	516985	555871	492069	7,52	-11,48

Джерело: складено за [8].

Аналіз пасивів українських комерційних банків заслуговує на увагу перш за все з огляду на збільшення капіталу за 2019 рік на 29% (табл. 5) та зменшення пасивів в іноземній валюті за 2018-2019 роки на 4,2% та 3,29% відповідно, що говорить про низьку зацікавленість банків у валютних ресурсах, оскільки кредитування фізичних осіб та підприємців в іноземній валюті в Україні заборонено.

Таблиця 5 – Сумарні пасиви українських комерційних банків станом на 1 січня 2018-2020 рр. (в млн. грн.)

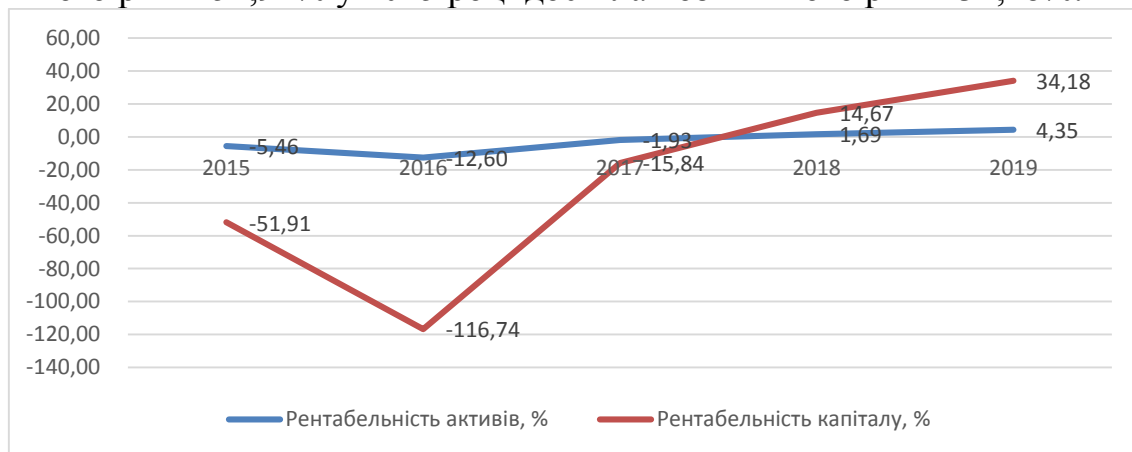
Назва показника	2018	2019	2020	Відхилення, %	
				2018-2019	2019-2020
Пасиви (усього)	1336358	1360764	1494460	1,83	9,83
Капітал	163597	155650	200854	-4,86	29,04
статутний капітал	495377	465532	470712	-6,02	1,11
Зобов'язання банків	1172761	1205114	1293606	2,76	7,34

Продовження таблиці 5

Зобов'язання банків в .в.іноземній валюті	613696	587929	568561	-4,20	-3,29
--	--------	--------	--------	-------	-------

Джерело: складено за [8].

На думку автора, аналізуючи динаміку зміни рентабельності активів та рентабельності капіталу банківської системи України за період впровадження інфляційного таргетування, можна стверджувати на позитивний її вплив на дані показники (рис .2). Так, рентабельність активів із негативного рівня -5,46% у 2015 році, вирівнюється до 4,35% у 2019 році. А рентабельність капіталу із негативного рівня 51,91% у 2015 році досягла позитивного рівня 34,18%.



Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Рентабельність активів, %	-5,46	-12,60	-1,93	1,69	4,35
Рентабельність капіталу, %	-51,91	-116,74	-15,84	14,67	34,18

Рис. 2 – Динаміка прибутковості у банківському секторі за період запровадження інфляційного таргетування НБУ

Джерело: складено за [9].

Аналізуючи взаємозв'язок між тими цілями, що поставив перед собою НБУ – зниження інфляції до завчасно оприлюдненого рівня, та динамікою змін основного інструменту впливу на економіку – облікової ставки НБУ, а також рівнями росту номінального ВВП України в гривні та в доларах США, можна стверджувати:

- НБУ в цілому досяг поставлених макроекономічних цілей – рівень інфляції за 2019 рік склав 4,1%;
- Національний банк поступово знижує облікову ставку, але її рівень все ще найвищий серед держав Єврозони, що унеможливає підприємцям за такого рівня позикових ресурсів конкурувати з бізнесом інших країн де кредитні ставки знаходяться в діапазоні 2-4% річних;
- публічне оголошення і відкритість макроекономічних показників дає впевненість ринковим контрагентам і можливість планувати власні дії.

Від впровадження інфляційного таргетування існують не тільки позитивні наслідки. Наприклад В. Козюк стверджує, «що забезпечення цінової стабільності

в сировинних економіках є проявом розподілу ресурсної ренти, а ефективність інфляційного таргетування суттєво залежить від політичного режиму в країні. При цьому сировинне багатство не є перешкодою для запровадження інфляційного таргетування. Автор наголошує, що демократичні країни, які використовують інфляційне таргетування, досягають кращих параметрів цінової стабільності та вищого рівня диверсифікації економіки. Натомість серед авторитарних країн найкращих результатів щодо забезпечення цінової стабільності досягають ті, які мають фонди суверенного багатства» [10].

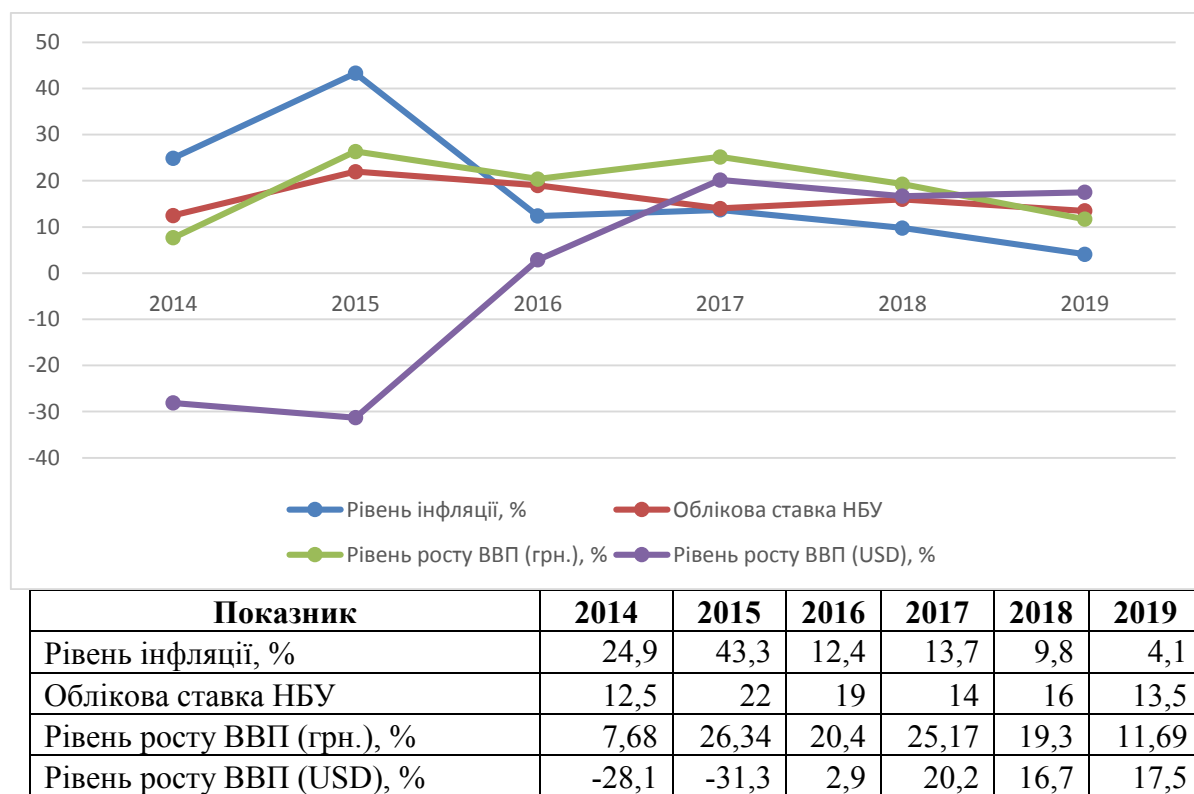


Рис. 3 – Динаміка основних показників, пов’язаних з інфляційним таргетуванням НБУ

Джерело: складено за [9].

На думку автора Національному Банку України слід перейти до двох факторної моделі монетарної політики, враховуючи в своїх макроекономічних цілях не тільки очікуваний рівень інфляції а наприклад і рівень зайнятості населення, або темп росту ВВП та ін.

Безумовно існує безліч конкретних проблем та факторів, які є актуальними та стримують органічний розвиток банківської системи окрім монетарної політики НБУ.

«До проблем сучасної банківської системи слід віднести наступні:

1. Девальвація національної грошової одиниці;
2. Зростання недовіри до банків;
3. Низький рівень ризик менеджменту банків
4. Негативний вплив політичних процесів;
5. Погіршення якості кредитного портфеля банків» [5].

Проблема збільшення недовіри до банківського сектору є найбільш актуальною на сьогоднішній день. Також, постійне зростання недовіри з боку інвесторів призведе до зменшення обсягів інвестування у даний сектор, наслідком чого може бути ускладнення процесу поновлення нормальної діяльності банків. За думкою експертів, ці проблеми спричинені як складною економічною ситуацією, так і суперечливими та неоднозначними діями Національного банку.

Експерти НБУ констатують станом на 2020 р. критичну ситуацію на фінансовому ринку України, яка є наслідком перегляду ринкових очікувань економічних суб'єктів на фоні суспільно-політичних подій в державі і у світі. В умовах існуючої макроекономічної ситуації це може створити ризики для загальної цінової стабільності.

На сьогодні залишається не вирішеним завданням - встановлення міри впливу НБУ на банківську систему, тому що саме, банківська система є одним з головних інвесторів вкладення фінансових інвестицій в економіку держави. Надійна, стабільна та диверсифікована система є визначним завданням, яке потрібно вирішити для забезпечення безперервного економічного зростання країни.

Шанувальники інфляційного таргетування вважають, що головний бонус, який отримує будь-яка економіка від таргетування інфляції - це стабільність цін. Завдяки низькій інфляції у бізнесу, інвесторів і населення з'являється більше впевненості в макроекономічній стабільності, горизонт планування збільшується, обсяги кредитування зростають, в економіці з'являється більше довгих грошей, у бізнесу і населення виникає більше стимулів до інвестицій, економіка починає зростати. Правда все це відбувається не миттєво, а в довгостроковій перспективі, в міру зростання довіри до національної валюти, грошовим владі і тій політиці, яку вони проводять.

Скептики стверджують, що хоча дезінфляційна процеси і обіцяють виграш колись в майбутньому, він навряд чи перекриє ті втрати, які несе економіка і реальний сектор в цьому через зростання процентних ставок і низької доступності кредиту. А значить режим очікування позитивних ефектів від таргетування інфляції, в якому знаходиться економіка і який (як стверджують економісти) в середньому становить 3-5 років, може серйозно затягнутися.

Список використаної літератури

1. Гриценко А. А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наукова доповідь Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. 271 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/monetary/about/inflationtargeting> (дата звернення: 10.04.2020).
3. Петрик О. І., Мельник К. К. Незалежність центрального банку як ключова передумова успішної реалізації режиму інфляційного таргетування. *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України*. 2009. Вип.

26. URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.13.pdf (дата звернення: 10.04.2020).

4. Носенко Д. К. Інфляційне таргетування як ефективний механізм грошово-кредитної політики. URL: <http://intkonf.org/nosenko-dk-inflyatsiyn-targetuvannya-ya-kefektivniymehanzmgroshovo-kreditnoyi-politiki/> (дата звернення: 10.04.2020).

5. Любохинець Л. С., Бабич Л. М. Макроекономічні основи таргетування інфляції як метод регулювання фінансових ринків в розвинутих країнах та Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 4, т. 2. С. 72-75.

6. Андрушак Є. М., Горбата Ю. В. Аналіз передумов запровадження інфляційного таргетування в Україні. *Молодий вчений*. 2015. № 10(1). С. 65-71.

7. Дзюблюк О. Проблеми інфляційного таргетування в сучасній економіці. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 2. С. 7-18.

8. Офіційний сайт Національного банку України «Теоретичні основи інфляційного таргетування». URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85391 (дата звернення: 10.04.2020).

9. Офіційний сайт. МінФін. *Статистичні показники економіки України*. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/> (дата звернення: 10.04.2020).

10. В. Козюк. Цінова стабільність і таргетування інфляції в сировинних економіках: макроекономіка чи політекономія. *Вісник НБУ*. 2018. №244. С.4-25. URL: https://bank.gov.ua/news/all/U_cherhovomu_vypusku_Visnyka_NBU_pro_tsinovu_stabilnist_i_tarh_etuvannia_infliatsii_v_syrovu_nn_ykh_ek_ono_mikak_h_vplyv_fiskalnoi_polityky_na_VVP_ta_infliatsiiu_v_Ukraini

ПІСЛЯМОВА

В колективній монографії, яка підготовлена відповідно до НДР «Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій» (№ держреєстрації 0118U003859), основні висновки та наукові результати зводяться до наступного:

1. Здійснено бюджетний моніторинг показників зведеного бюджету України в контексті збалансованої бюджетної політики, що включає аналіз доходів та видатків Зведеного бюджету України з визначенням їх структури, зіставлення планових та фактичних значень, розгляду динаміки та темпів зміни. Встановлено, що концентрація доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України утримується на рівні близько 20%, що вказує на нестачу власних фінансових ресурсів для здійснення усіх повноважень місцевими органами влади та залежність від міжбюджетних трансфертів.

2. Узагальнено рейтинг банків за найпривабливішими умовами для кредитування аграрного сектору економіки та встановлено, що лідером на аграрному кредитному ринку є ОТП Банк: рішення про видачу агрокредиту приймається за один день, максимальна сума кредитування – 30 млн. грн.

3. З метою реалізації спільного інвестування, співпраці з інвестиційними фондами та компаніями, створення крауд-фандингових й краудсортсінгових платформ обґрунтовано до практичного застосування модель функціонування кредитного сільськогосподарського кооперативу.

4. Систематизовано погляди різних наукових шкіл щодо дефініції «соціальне інвестування». Обґрунтовано важливість соціальних імпаکت інвестицій (інвестицій соціального впливу), які ОБСЄ визначає як надання фінансів організаціям, що задовольняють соціальні потреби, з явним очікуванням вимірного соціального та фінансового прибутку.

5. На основі критичного аналізу досліджено термінологічний апарат «фінансової безпеки», розвинуто методику ієрархічної підпорядкованості і складові фінансової безпеки.

6. Здійснено аналіз показників банківської безпеки України за 2014-2018 рр., що свідчить про погіршення фінансової стабільності банків. Аналіз показників безпеки небанківського фінансового сектора України виявив негативну тенденцію до щорічного зниження показника відношення страхових премій до ВВП, а питома вага страхових премій трьох найбільших страхових компаній до валового значення цього показника свідчить про монополізацію страхового ринку. Діагностика показників бюджетної безпеки України свідчать про наближення до оптимального значення показників відношення дефіциту державного бюджету до ВВП та відсоток дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління у ВВП. Показники валютної безпеки України свідчать про існуючі загрози на валютному ринку: девальвація національної валюти, високий рівень доларизації грошової маси тощо. Оцінка показників грошово-кредитної безпеки України виявила диспропорції в структурі грошових агрегатів: так, негативним є досягнення

питомої ваги готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси до небезпечного рівня 30 %.

7. Проаналізовано індекси промислової продукції в Україні у 2010-2018 роках. Встановлено, що найбільші темпи падіння за обсягом виробництва демонструє машинобудівний сектор, а найбільші темпи падіння рентабельності основної діяльності спостерігаються у хімічній і нафтохімічній промисловості, металургійному виробництві і виробництві готових металевих виробів. Спостерігається стала тенденція до зростання кредиторської заборгованості підприємства за всіма галузями економіки: протягом 2010-2018 рр. сума позикових фінансових ресурсів промислових підприємств зростає більш ніж у 3 рази.

8. Досліджено правові аспекти й наслідки (в т.ч. відповідно до Кримінального кодексу України) ухилення від сплати податків, наголошено на необхідності гармонізації вітчизняного та європейського законодавства в частині кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків.

9. Обґрунтовано Smart-економіку як вектор сучасних трансформаційних зрушень в структурі корпоративного попиту, наголошено на практичному використанні «stakeholders» групи людей, які сприяють поширенню приватної корпоративної інформації з соціо-екологічної та управлінської тематики.

10. Отримало подальший розвиток методичний підхід щодо формування, розробки та впровадження стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, алгоритм якої передбачає реалізацію десяти етапів: визначення концепції управління фінансовою безпекою підприємства, визначення стратегічних цілей управління фінансовою безпекою підприємства, розробка політики управління фінансовою безпекою підприємства, зовнішній та внутрішній аналіз середовища функціонування підприємства, формування портфеля стратегій управління фінансовою безпекою підприємства, аналіз та вибір стратегічних альтернатив, розробка стратегії, розробка тактичних заходів по впровадженню стратегії, впровадження стратегії, організація системи контролю по впровадженню стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

11. Розвинуто інституційні засади економічної безпеки підприємств з інноваційно-технологічним розвитком. Розглянуто та систематизовано головні фактори впливу на інноваційну та технологічну складову економічної безпеки на мікрорівні. Розроблено механізм забезпечення економічної безпеки підприємств, який складається з: факторів впливу, суб'єкта та об'єкта, інструментів, методів та відповідних засобів.

12. Ідентифіковано основні зміни (цінова політика, кадрова політика, система компенсацій, канали, успіх) та надана їх характеристика, що постають в період глобалізаційних змін.

13. Узагальнено основні методи оцінки управління конкурентоспроможності: матричні методи, методи, які базуються на процесі оцінювання конкурентоспроможності, методи, до основи яких покладена теорія ефективної конкуренції та методи, які базуються на комплексному підході до

оцінки.

14. Запропоновано інтегрований підхід до оцінки управління конкурентоспроможністю морської транспортної інфраструктури за відповідними показниками: показник якості морської інфраструктури, індекс обслуговування лінійного судоплавства, вантажообіг морських торговельних портів, кількість торгового флоту, пропускна здатність контейнерного порту.

15. Надана критична оцінка динаміці прибутковості у банківському секторі за період запровадження інфляційного таргетування НБУ. Встановлено, що НБУ поступово знижує облікову ставку, проте її рівень все ще найвищий серед держав Єврозони. Обґрунтовано необхідність переходу НБУ до двох факторної моделі монетарної політики, враховуючи в своїх макроекономічних цілях не тільки очікуваний рівень інфляції, а й рівень зайнятості населення, темп росту ВВП тощо.

16. Розроблено модель можливостей ВМР для бізнесу в епоху цифровізації (яка складається із стратегії, методів ІКТ, персоналу та організаційної культури) та підпорядковується діям традиційних та нових можливостей: використовує аналіз даних та аналітичні методи, враховує навички, потреби та переконання людей, які беруть участь у цьому процесі, враховує залежність від процесів в межах технологічних мереж, забезпечує швидкі та трансформаційні зміни.

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

Балинська Олена Володимирівна	магістр кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Брежнєва-Єрмоленко Ольга Василівна	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку Дніпровський державний технічний університет (м. Дніпро)
Бурак Павло Валерійович	асистент кафедри маркетингу і бізнес-адміністрування ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Гончар Вікторія Василівна	д.е.н., професор, завідувач кафедри «Маркетинг та бізнес-адміністрування» ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Горохова Тетяна Вадимівна	к.е.н., доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Гудзь Юрій Федорович	д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Дереза Вячеслав Миколайович	к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара (м. Дніпро)
Дядюра Карина Вадимівна	здобувач вищої освіти, спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Калінін Олександр Володимирович	к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Коновалова Марта Валеріївна	к. держ. упр., доцент кафедри соціальної політики Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова (м. Київ)
Куртяник Михайло	аспірант кафедри «Менеджмент транспорту і

Сергійович	логістики» ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Маматова Лейла Шаміліївна	к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Пріхно Ірина Миколаївна	д.е.н., професор кафедри фінансів Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси)
Самойлик Юлія Василівна	д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава)
Сіраш Світлана Сергіївна	асистент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Слободянюк Наталя Олександрівна	д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Степаненко Владислав Олегович	аспірант 2-го року навчання, спеціальність 051 «Економіка» Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Тімофєєва Лілія Юріївна	к.ю.н., Національний університет «Одеська юридична академія» (м. Одеса)
Хаджинова Олена Вікторівна	д.е.н., професор, декан економічного факультету, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Черната Тетяна Миколаївна	к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Штик Юлія В'ячеславівна	к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

Юнацький Мар'ян Олегович	к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Яворська Оксана Григоріївна	к.е.н, доцент кафедри туризму Київський національний лінгвістичний університет (м. Київ)
Янковський Валерій Андрійович	аспірант 1-го року навчання, спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)
Ящишина Ірина Володимирівна	д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка (м. Кам'янець-Подільський)

**Теоретико-методологічні засади розвитку
фінансової системи України на основі
інноваційно-інвестиційних стратегій**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*Підписано до друку 04.06.2020р. Формат
60x84/16. Об'єм 13,25 ум. друк. арк.
Наклад 100 прим.*

*Видавництво ФО-П Чернявський Д.О.
Свідоцтво ДК 3449 від 02.04.2009 р.
пр. 200 років Кривому Рогу, 17 (зуп. «Спаська»)*

*Друк: ФО-П Маринченко С.В.
м. Кривий Ріг Дніпропетровська обл.,
50086 вул. Героїв АТО, 81-А, оф. 109.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 030567
від 19.01.2007 р. тел. +38(067) 539-66-81*