

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

**СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

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



Чернігів 2019

УДК 330.5:330.33

С83

Рекомендовано до друку вченою радою Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 12 від 23 грудня 2019 р.).

Рецензенти:

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

В. Я. Вовк, доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи та фінансових послуг Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

Н. Ю. Мельничук, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Стратегічні засади розвитку національного господарства в умовах нестационарної економіки : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука. – Чернігів : ЧНТУ, 2019. – 202 с.

ISBN 978-617-7571-74-1

У монографії досліджено теоретико-методологічні засади й особливості розвитку національного господарства в умовах нестационарної економіки, розкрито концептуальні основи розвитку базових галузей національного господарства у стохастичному зовнішньому середовищі, сформульовано особливості функціонування суб'єктів реального сектору економіки в умовах трансформаційних зрушень. Значна увага приділяється трансформаційним процесам на ринку фінансових послуг у нестационарній економіці та питанням забезпечення фінансово-економічної безпеки економічних суб'єктів в умовах невизначеності.

Колективна монографія підготовлена в межах наукової комплексної теми «Теоретико-прикладні аспекти фінансових стимулів розвитку суб'єктів господарювання в умовах нестационарної економіки» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004408 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, причетних до розробки та впровадження стратегії розвитку базових галузей національної економіки, студентів, аспірантів, викладачів ЗВО та всіх тих, хто цікавиться проблемами забезпечення розвитку національного господарства в умовах нестационарної економіки.

УДК 330.5:330.33

ISBN 978-617-7571-74-1

© Чернігівський національний технологічний університет, 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ Й ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОЇ ЕКОНОМІКИ	6
1.1. Макроекономічні пріоритети та їхня визначальна роль у зростанні й модернізації економіки України	6
1.2. Ефективність механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств	16
1.3. Теоретико-прикладні засади страхування фінансових ризиків в умовах нестационарної економіки	29
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА У СТОХАСТИЧНОМУ ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ ...	41
2.1. Концептуальні засади утворення прогресивних галузей економіки	41
2.2. Особливості та умови формування доданої вартості суб'єктів аграрної сфери економіки України	50
2.3. Галузеві проблеми розвитку мисливського господарства в національній економічній системі України	63
2.4. Дослідження розвитку сфери вищої освіти в Україні	70
РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У НЕСТАЦІОНАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ	85
3.1. Світові тенденції розвитку InsurTech на ринку фінансових послуг	85
3.2. Problems and prospects of effective activity of insurance companies in Ukraine	96
3.3. Foreign experience and domestic orientations to strengthening financial stability and reliability of the banking system	111
3.4. Механізм розвитку ринку зелених облігацій в Україні	123
3.5. Альтернативні способи фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів на засадах державно-приватного партнерства в Україні	131
РОЗДІЛ 4. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	142
4.1. Фінансово-інвестиційні ризики й загрози в контексті забезпечення інвестиційної безпеки суб'єктів економіки макро-, мезо- і мікроекономічного рівня	142
4.2. Комплексний підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності	156
4.3. Оцінка фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності	166
4.4. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств АПК як складова фінансово-економічної безпеки: міжнародний досвід дорадчої діяльності	177
4.5. Продовольча безпека країни як основа її національної безпеки	187
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ	198

ПЕРЕДМОВА

Забезпечення стабільності економічного зростання національної економіки та її інтеграція у світовий економічний простір потребує не тільки глибоких структурних перетворень у всіх сферах суспільного життя, трансформації господарського комплексу України, здійснення ефективної фінансової політики, а й перебудови стратегії управління економічними процесами в межах усієї вітчизняної економічної системи.

Зважена стратегія розвитку національної економіки в умовах трансформаційних зрушень має бути орієнтована на об'єднання зусиль державних інституцій політико-правового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного характеру та суб'єктів підприємницької діяльності реального й фінансового секторів економіки, які через спрямування фінансових ресурсів на технічне оновлення і модернізацію виробництва, розвиток кадрового, інноваційного й інтелектуального потенціалу здатні позитивно вплинути на ефективність процесів розвитку.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, присвячених стратегічному розвитку країни, значна кількість проблем із питань розвитку національної економіки й досі залишаються невирішеними та маловивченими. Зокрема, потребують поглиблених теоретико-прикладних досліджень питання розробки зваженої стратегії розвитку національної економіки та механізмів її реалізації, систематизації чинників економічного зростання, шляхів активізації процесу розвитку економіки в її інтеграційному аспекті тощо. Отже, питання, розглянуті в колективній монографії, є актуальними в умовах сьогодення і потребують оприлюднення та наукового обговорення.

Монографія складається з чотирьох розділів, кожен із яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми в межах наукової теми дослідження «**Теоретико-прикладні аспекти фінансових стимулів розвитку суб'єктів господарювання в умовах нестаціонарної економіки**» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004408 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)).

У розробленні першого розділу «**Теоретико-методологічні засади й особливості розвитку національного господарства в умовах нестаціонарної економіки**» брали участь д-р екон. наук, проф. В. П. Ільчук, канд. екон. наук, д-р екон. наук, проф. О. М. Парубець, канд. екон. наук, доц. З. Д. Калініченко, канд. екон. наук, доц. О. І. Панченко, канд. екон. наук, доц. О. Я. Базилінська, асист. Т. О. Шпомер. Науковцями було представлено матеріали, в яких розглядаються такі питання:

- макроекономічні пріоритети та їхня визначальна роль у зростанні й модернізації економіки України;
- ефективність механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств;
- теоретико-прикладні засади страхування фінансових ризиків в умовах нестаціонарної економіки.

Другий розділ «**Розвиток базових галузей національного господарства у стохастичному зовнішньому середовищі**» містить результати наукових досліджень д-ра екон. наук, проф. Р. В. Лаврова, д-ра екон. наук, проф. О. І. Гонти, канд. екон. наук, доц. І. В. Садчикової, канд. екон. наук, доц. А. В. Вороніної, канд. техн. наук, доц. С. П. Пантейкова, ст. викл. Т. М. Глушенко, асп. В. В. Музики щодо:

- концептуальних засад утворення прогресивних галузей економіки;
- особливостей та умов формування доданої вартості суб'єктів аграрної сфери економіки України;
- галузевих проблем розвитку мисливського господарства в національній економічній системі України;
- дослідження розвитку сфери вищої освіти в Україні.

Результати, представлені д-ром екон. наук, проф. С. М. Шкарлетом, д-ром екон. наук, доц. М. В. Дубиною, д-ром екон. наук, проф. О. М. Парубець, д-ром екон. наук, проф. Я. В. Белінською, канд. екон. наук, доц. А. В. Жаворонком, канд. екон. наук, доц. М. Г. Маричем, канд. екон. наук, доц. Л. В. Поповою, канд. екон. наук, доц. М. П. Федішин, канд. екон. наук, доц. Д. О. Сугоняком, ст. викл. Т. А. Калитою, у третьому розділі **«Трансформаційні процеси на ринку фінансових послуг у нестаціонарній економіці»** відображують:

- світові тенденції розвитку InsurTech на ринку фінансових послуг;
- проблеми та перспективи ефективної діяльності страхових компаній в Україні;
- закордонний досвід та вітчизняні орієнтири підвищення фінансової стійкості і стабільності банківської системи;
- механізм розвитку ринку зелених облігацій в Україні;
- альтернативних способів фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства в Україні.

Наукові здобутки, представлені в четвертому розділі **«Забезпечення фінансово-економічної безпеки економічних суб'єктів в умовах невизначеності»**, відбивають дослідження канд. екон. наук, доц. А. С. Абрамової, канд. екон. наук, доц. Н. О. Ковальчук, д-ра екон. наук, проф. З. С. Варналія, д-ра техн. наук, проф. Б. В. Єгорова, канд. техн. наук, доц. Н. Р. Кордзої, канд. екон. наук, доц. О. В. Шишкіної, канд. екон. наук, доц. О. М. Кальченко, канд. екон. наук, доц. В. А. Нехая, асист. В. В. Нехая, асп. А. М. Мехеда щодо:

- фінансово-інвестиційних ризиків і загроз у контексті забезпечення інвестиційної безпеки суб'єктів економіки макро-, мезо- і мікроекономічного рівня;
- комплексного підходу до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності;
- оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності;
- інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств АПК як складової фінансово-економічної безпеки: міжнародний досвід дорадчої діяльності;
- продовольчої безпеки як основи національної безпеки країни.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ Й ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Макроекономічні пріоритети та їхня визначальна роль у зростанні й модернізації економіки України

Для сталого розвитку країн із ринковою системою, що розвиваються, суттєвими перешкодами є структурна незбалансованість економіки, проблемне державне управління, неринкова фінансово-монетарна політика та відсутність політики зростання реального сектору. Ці перешкоди стають особливо очевидними з переходом країн до конкурентної стадії ринкової економіки, з реалізацією євроінтеграційних програм та програм міжнародного співробітництва.

Саме незбалансованість у реформуванні секторів, структурні диспропорції, неякісне державне управління є такими, що тягнуть країну назад, до занепаду та зубожіння, перетворюють у «бананову республіку», у сировинний придаток.

Незбалансованість негативно впливає на економічні процеси, веде до масштабного використання корупційних схем та олігархічного лобізму в органах державної влади. Диспропорції є істотною загрозою економічному зростанню, національній безпеці країн, що стали на шлях ринкових реформ. Країни слабкі, бо не подолали суперечностей свого історичного минулого.

Проблеми масштабного ринкового реформування економіки України та країн із ринковою системою, що розвиваються, досліджувались різними науковими школами, вітчизняними й закордонними науковцями. Теоретико-методичні основи структурної і секторальної незбалансованості, державного управління та сталого економічного розвитку досліджували у своїх працях Джозеф Стігліц, Генрі Фаррелл, Карл Поланьї, Сергій Гурієв та інші вчені. Серед вітчизняних учених-економістів дослідження вказаних проблем провели Богдан Данилишин, Зіновій Варналій, Віктор Козюк, Віктор Прісняков, Юрій Савельєв, Ольга Соловійова та інші. Їм належать розробки важливих аспектів макроекономічних проблем, пов'язаних із диспропорціями розвитку ринкової економіки країн, політичного популізму й корупції, якості державного управління.

Незважаючи на значну кількість та високий рівень публікацій із проблем забезпечення сталого розвитку в країнах із перехідною ринковою економікою, питання незбалансованості, керованої фінансово-монетарної політики та розвитку реального сектору залишаються актуальними і потребують додаткових досліджень для України та для інших країн із перехідною економікою. Нагальною є проблема подолання неринкового «ручного» управління макроекономічними індикаторами та інструментами фінансово-монетарної політики. Це проблема політики «латання дірок» у бюджеті країни, проблема вирішення криз, а не їх запобігання.

Найчастіше дослідники на глобальному рівні розвитку країн виділяють соціально-економічні дисбаланси в таких сферах:

- розмір ВВП та нерівномірність цього показника для різних країн світу;
- різниця в рівні доходів населення;

- різниця в рівні життя населення – доходах населення, доступності освіти й медичного обслуговування, рівні політичних і економічних свобод, тривалості життя тощо;

- зовнішній борг та його широкий розкид у розрізі країн;

- експорт/імпорт та те, що одні країни протягом багатьох років мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а інші – негативне.

До числа інших дисбалансів відносять також дисбаланси валютних курсів, міграційних потоків, податкових ставок, економічних свобод та інші.

Мета дослідження полягає в з'ясуванні причин незбалансованості фінансово-монетарної політики та політики зростання реального сектору в країнах із ринковою системою, що розвиваються; у розробці напрямів підвищення якості державного управління в таких країнах із метою забезпечення їх економічного зростання.

Серед завдань дослідження необхідно виділити такі:

- обґрунтування необхідності коригування фінансово-монетарної політики та політики зростання реального сектору країни;

- з'ясування зв'язків та ланцюгів зв'язків, що характеризують галузеву незбалансованість і макроекономічні диспропорції;

- оцінка глибини наявних суперечностей у країнах різними методами;

- розробка заходів із підвищення якості державного управління, з огляду на оцінку глибини диспропорцій і суперечностей у країнах із ринковою системою, що розвиваються;

- розробка шляхів досягнення макроекономічної рівноваги в умовах економічної нестабільності в країні.

Українська економіка має таку особливість, як схильність до впливу зовнішніх криз і кон'юнктури, що зумовлено її низькою конкурентоспроможністю. Серед причин такої ситуації є технічна відсталість, неефективність державного управління, тиск фіскальної політики, структурна незбалансованість розвитку.

С. М. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко та С. І. Юрій вказують, що типовою є практика, коли держава сама, своїми непрофесійними рішеннями сприяє корупції, тінізації економіки, офшоризації і витоку капіталу й ресурсів із країни. Вони визначають тіншову економіку як вид економічної діяльності, спрямованої на отримання заборонених доходів, ухиляння від державного і громадського контролю та сплати податків на експорт та імпорт [11, с. 447].

Чинники незбалансованості дезорганізують, ведуть до відставання країн із перехідною ринковою економікою, до формування відсталого соціального структури суспільства. Прояви цього в перехідній економіці добре відомі. Панування псевдодержавних і псевдоприватних корпорацій призводить до диспропорцій у динаміці цін, фінансах країни. У результаті національна економіка перетворюється в поле неекономічного суперництва корпоративно-бюрократичних структур, у сферу зіткнення їхніх владних і регулюючих впливів.

У країнах із трансформаційною економікою недосконаліми ринковими механізмами є:

- ручне управління макроекономічними індикаторами та фінансовими регуляторами;

- непрофесійність та прорахунки;

- політичне та олігархічне лобіювання;
- незбіг інтересів між соціальними групами та недостатня їх вмотивованість;
- стратегічна безвідповідальність, лише антикризовий підхід без урахування прояву заходів у майбутньому.

Якщо взяти Україну, то при всіх позитивних досягненнях статистика показників свідчить про ще хиткий стан економіки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Показники номінального валового внутрішнього продукту, споживчих витрат, експорту та імпорту товарів і послуг в Україні у 2005–2018 рр.

Рік	Номінальний ВВП за рік	Споживчі витрати		Валове нагромадження		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг	
	млн грн	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2005	441 452	337 879	76,5	99 876	22,6	227 252	51,5	-223 555	-50,6
2006	544 153	424 060	77,9	134 740	24,8	253 707	46,6	-269 200	-49,5
2007	720 731	558 581	77,5	203 318	28,2	323 205	44,8	-364 373	-50,6
2008	948 056	758 902	80,0	264 883	27,9	444 859	46,9	-520 588	-54,9
2009	913 345	772 826	84,6	155 815	17,1	423 564	46,4	-438 860	-48,0
2010	1 082 569	914 230	84,5	199 918	18,5	549 365	50,7	-580 944	-53,7
2011	1 316 600	1 105 201	83,9	282 474	21,5	707 953	53,8	-779 028	-59,2
2012	1 408 889	1 269 601	90,1	257 335	18,3	717 347	50,9	-835 394	-59,3
2013	1 454 931	1 350 220	92,8	228 474	15,7	681 899	46,9	-805 662	-55,4
2014	1 566 728	1 409 772	90,0	220 968	14,1	770 121	49,2	-834 133	-53,2
2015	1 979 458	1 715 636	86,7	303 297	15,3	1 044 541	52,8	-1 084 016	-54,8
2016	2 383 182	2 018 854	84,7	512 830	21,5	1 174 625	49,3	-1 323 127	-55,5
2017	2 982 920	2 552 525	85,6	618 914	20,7	1 430 230	47,9	-1 618 749	-54,3
2018	3 558 706	3 196 756	89,8	667 953	18,8	1 608 890	45,2	-1 914 893	-53,8

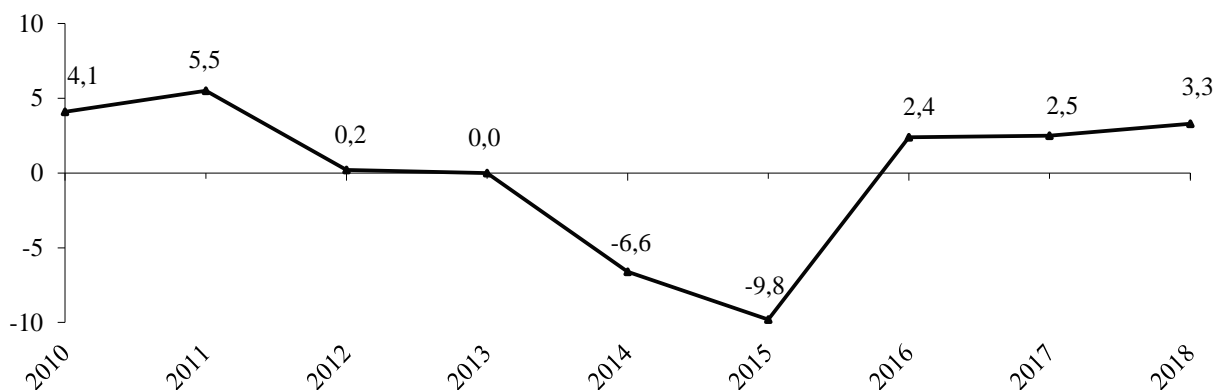
Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [9].

Зокрема, Ю. Савельєв підкреслює, що зростання макроекономічних показників в Україні недостатнє для того, щоб скоротити розрив у рівні життя із Західною Європою. Україна не позбулася радянського спадку в економіці, політиці та суспільстві. Соціалістичний спадок України більший, ніж у країнах Балтії чи в Польщі. Треба враховувати це, плануючи подальші кроки розвитку, особливо коли йдеться про обмежувальні фактори та тиск на державу [19, с. 214]. Україна, яка прагне досягти рівня країн Євросоюзу, має шанс.

Дослідження вчених-соціологів Рональд Інглхарт і Крістіан Вельцель (Christian Welzel and Ronald Inglehart, 2015) вказують на їхню впевненість у модернізацію українського суспільства. Вони вважають, що втручання національного уряду, місцевих органів влади, міжнародних організацій, громадянського суспільства будуть позитивно впливати на модернізацію, керувати цими процесами, сприяти економічному зростанню.

Успіхи країн, що спрямовані на розвиток, є прикладом таких втручань, але такі втручання не повинні обмежуватись лише економічною політикою. Держава не є ексклюзивним джерелом таких втручань. Велику роль відіграє суспільство, самоорганізація спроможних, мотивованих і компетентних учасників.

У 2018 році економіка України зросла найбільше за останні сім років. Реальний валовий внутрішній продукт згідно з оцінками Національного банку у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився на 3,3 % (рис. 1.1). Номінальний ВВП становив 3558,7 млрд грн, а ВВП у розрахунку на одну особу – 84 190 грн.



*Рис. 1.1. Зміна реального ВВП в Україні у 2010–2018 рр.
(у % до попереднього року)*

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [9].

За твердженням Б. Данилишина та фахівців НБУ, через жорстку монетарну політику, необхідну для зниження інфляції, і стриману фіскальну політику, зумовлену погашенням значних обсягів державного боргу, зростання реального ВВП може сповільнитися до 2,5 % [8].

Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц (Joseph Stiglitz, 2008) писав: «Багато колишніх комуністичних країн у більшості своїй звернулися до капіталізму, але деякі з них вибрали спотворений варіант ринкової економіки. Вони поміняли свого бога Карла Маркса на нового – Мілтона Фрідмана. Та нова релігія добре їм не служить» [21, с. 125]. Відсутність у ринку тієї всепереможної сили щоразу підтверджується на практиці.

Генрі Фаррелл, говорячи про свою книгу «Сила ринкового фундаменталізму: критика Карла Поланьї» (Harvard, University Press, 2014), стверджує, що ідеї Карла Поланьї, автора книги «Велика трансформація», класика політичної економії ХХ століття, є вирішальними, якщо ви хочете зрозуміти рецесію та її наслідки [28]. Представники неокласичної економічної теорії вважають, ніби ринкові принципи панують не тільки в економіці, але й у всіх інших сферах життя. Однак Карл Поланьї (Polanyi, John, December 2010) переконливо довів, що навіть у самій системі господарського життя ринкові принципи майже ніколи не були панівними. Діяльність уряду не є «втручанням» у автономну сферу економічної діяльності. Економіки без урядових правил та інституцій просто немає [30].

Держава в Україні відіграє ще значну та особливу роль. На сьогоднішніх етапах становлення громадянського суспільства його окремі елементи виконують роль антиінститутів розвитку. Вони перетворюються на потужні громадські коаліції, що займаються розподілом значних державних ресурсів. Їм вдається за рахунок державних джерел впливати на державні рішення та існувати на стику держави і громадянського суспільства. Нобелівський лауреат Дж. Б'юкенен (J. Buchanan, 1986) зазначав, що існування такого роду антиструктур призводить

до драматичних наслідків. Розподільні коаліції (олігархічні групи, хижацькі еліти, державні інституції) штучно гальмують розвиток [25, с. 217]. У світовій економіці недосконалі ринкові реформи та беззахисна глобалізація завдали удару. Жодна країна, регіон або блок не позбавлені нестабільності (табл. 1.2). Її не буде й у майбутньому, зауважує Дж. Стігліц, якщо правила, що регулюють макроекономіку та глобалізацію, не будуть переписані [20, с. 268].

Таблиця 1.2

Динаміка зростання ВВП країн у ринкових цінах та його прогностичні параметри на 2020–2021 рр. (дол. США в цінах 2010 року)

Рік	Україна	Польща	Туреччина	ЄС
2016	2,4	3,1	3,2	1,9
2017	2,5	4,8	7,4	2,4
2018	3,3	5,1	2,6	1,9
2019 (прогноз)	2,7	4,0	1,0	1,6
2020 (прогноз)	3,4	3,6	3,0	1,5
2021 (прогноз)	3,8	3,3	4,0	1,3

Джерело: складено за даними Global Economic Prospects Report, Worldbank [27].

В Україні є позитивні тенденції, проте зростання в реальному вимірі незначне. Основною причиною повільного зростання є відсутність стратегії.

Характеристика якісної сторони економічного зростання доповнюється порівнянням темпів економічного зростання з темпами зростання населення. Наприклад, для України протягом останнього часу характерними були повільні темпи економічного зростання і недостатнє зростання внутрішнього виробництва, посилювався інфляційний тиск. Відповідно, підвищена облікова ставка, яка сягає 15-17 % річних, що відповідно стримує економічний розвиток (табл. 1.3). Подальша стабільність економіки не здатна «керуватися» тільки обліковою ставкою і валютною інтервенцією. До управління не завжди професійно долучаються державні інституції для мінімізації шоків.

До того ж в економіці спостерігається:

- недостатній обсяг інвестування, проблеми зі своєчасним використанням грошей фінансових організацій та інших фондів на інфраструктурні проекти;
- частка непрацюючих кредитів в українській економіці сягнула 54 %;
- відшкодування окремим підприємствам у вигляді пільг, субсидій тощо.

Таблиця 1.3

Показники економічного зростання і зростання населення в Україні у 2014–2018 рр.

Ключовий показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
						прогноз	прогноз
1	2	3	4	5	6	7	8
ВВП, млрд грн	1567	1979	2385	2983	3483	3918	4348
ВВП, реальний, рвз	-6,6	-9,8	2,4	2,5	3,0	2,3	2,6
Споживання, реальне, рвз	-6,2	-15,2	2,0	7,1	3,5	2,1	2,1
Валове нагромадження основного капіталу, реальне, рвз	-24,0	-9,2	20,4	18,2	14,0	8,0	8,0
Промислове виробництво, реальне, рвз	-10,1	-13,0	2,8	0,4	1,7	2,2	2,4

Закінчення табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Сільськогосподарське виробництво, реальне, рвз	2,2	-4,8	6,3	-2,7	8,0	0,0	3,0
Населення на початок року, млн чол	45,5	45,3	45,2	45,1	44,9	44,8	44,7
Безробіття за методологією МОП, %	9,3	9,1	9,3	9,5	9,0	8,5	8,0
Індекс споживчих цін, рвз	24,9	43,3	12,4	13,7	10,0	6,8	6,0
Індекс цін виробників, рвз	31,7	25,5	35,7	16,5	16,0	10,0	9,0
Експорт товарів і послуг, рвз	-19,9	-26,9	-3,9	17,1	10,0	4,5	4,3
Імпорт товарів і послуг, рвз	-28,1	-29,3	4,5	19,2	14,5	2,8	3,4
Сальдо поточного рахунку, % ВВП	-3,5	1,8	-1,4	-2,2	-4,3	-3,8	-3,5
Прямі інвестиції, млн дол. США	299	3012	3268	2593	2300	2500	2500
Грошова база, рвз	8,5	0,8	13,6	4,6	6,0	5,0	4,0
Міжнародні резерви НБУ, млн дол. США	7533	13 300	15 539	18 808	19 000	18 000	17 000
Офіційний обмінний курс, середній за рік, грн/\$	11,89	21,84	25,55	26,60	27,30	29,50	31,00
Ставка за кредитами в національній валюті, на кінець року, % річних	16,6	20,4	15,2	17,5	22,0	20,0	18,0

* рвз – річна відсоткова зміна.

Джерело: складено на основі даних «Економічний аналіз і актуальні тенденції: прогноз на 2018-2020 роки», МЦПД, 2018 [10].

У 2018 році боролися з результатами неринкового підвищення цін, турбулентності на зовнішніх ринках і зниження інтересів інвесторів до України. При цьому спостерігалася відносна стабільність гривні, протягом року динаміка поповнення золото-валютних резервів мала позитивний характер.

Водночас збереглася асиметрія в зовнішній торгівлі й недостатнє лобіювання національних інтересів. Згідно з даними Державної служби статистики України, негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу України у 2018 році становило 3,45 млрд \$. Для порівняння, за аналогічний період 2017 року від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 1,11 млрд \$ [16]. Саме впровадження середньострокового планування додало передбачуваності розвитку української економіки. Практично застосувати такий підхід у реаліях України досить складно. Особливо без зменшення вразливості до внутрішніх і зовнішніх шоків. Відповідно, будь-які плани можуть бути легко «зіпсовані» в умовах турбулентності. До того ж більшість індикаторів українських планів встановлюються вручну й залежать від «настрою» влади, тобто носять статичний, а не динамічний характер. Вони не змінюються автоматично на основі формульних розрахунків та залежно від ситуації. Індикатори не гарантують оперативності оновлення планів, не гарантують їх актуальність і незалежність від рішень уряду.

Залишається виокремити такі сценарії.

Найбільш вірогідним виглядає базовий сценарій, згідно з яким перехідний уряд не буде робити значних змін та впроваджувати реформи. Українська економіка продовжить свій стагнаційний тренд розвитку. За таких умов не буде спротиву з боку зацікавлених учасників і уряд зможе виконувати свої функції.

У разі негативного сценарію може бути блокування рішень перехідного уряду, невизначеність у намірах і відсутність часу для маневру. Україна ризикує навіть не отримати транш МВФ і не сплатити борги. Це може спричинити фінансову кризу в країні.

Та з кожним роком Україна набуває досвід і її розвиток може бути надзвичайно плідним. Для підтримки реальної економіки необхідні такі заходи, як боротьба з корупцією, реформа судочинства, оновлення освітньої системи, розвиток фінансового сектору, поліпшення інвестиційного клімату через зменшення регуляторного навантаження на бізнес і впровадження прозорих та рівних правил гри.

Основна ініціатива має виходити від бізнесу та отримувати підтримку держави. Необхідно створити національну та регіональні платформи 4.0 за прикладом країн ЄС, які об'єднували б державні інституції, бізнес і науковців. Стоїть завдання виконати прогнози індекси зростання країни (табл. 1.4, рис. 1.2).

Таблиця 1.4

Індекси промислового виробництва, експорту і споживчих витрат в Україні у 2013 та 2017–2019 рр. (%)

Показник	2013	2017	2018	2019 (прогноз)
Індекс промислового виробництва	99,0	97,1	95,0	84,6
Індекс експорту товарів і послуг	46,9	47,9	45,3	51,5
Індекс споживчих витрат	92,8	85,6	89,8	82,5

Джерело: [14].

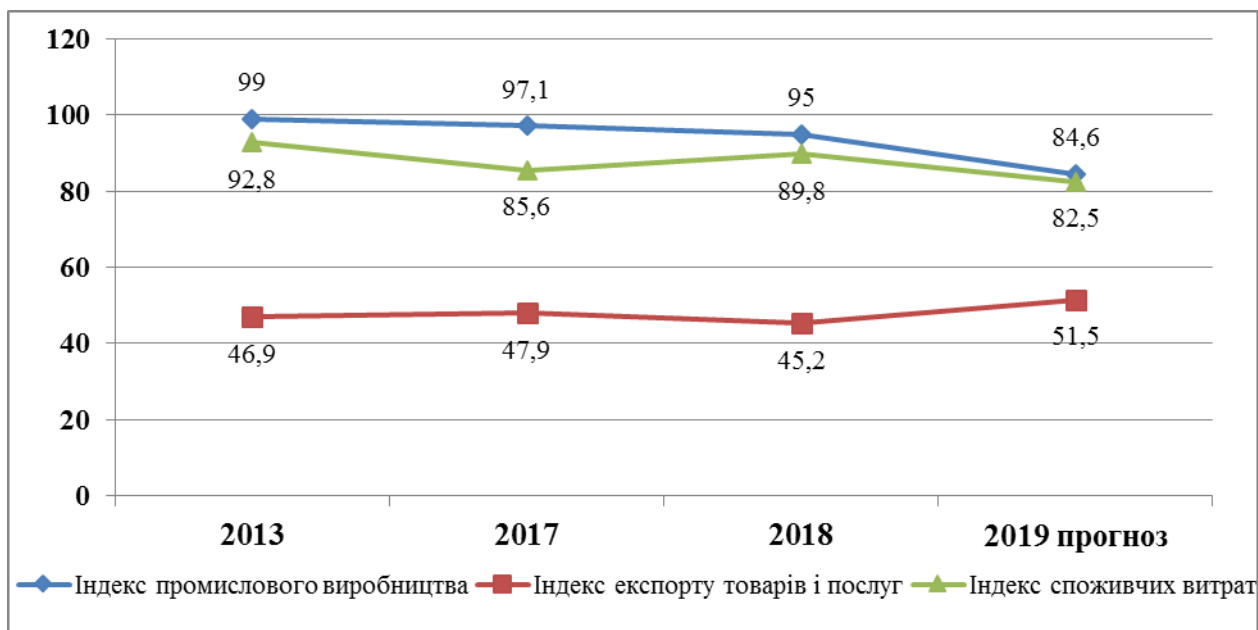


Рис. 1.2. Індекси промислового виробництва, експорту і споживчих витрат в Україні у 2013 та 2017–2019 рр.

Джерело: [14].

Індекс промислового виробництва визначається у вигляді співвідношення поточного обсягу виробництва до обсягу промислового виробництва в попередньому періоді. З огляду на обмеженість бюджетного фінансування, запровадження масштабних нових програм державної допомоги промисловим підприємствам у вигляді податкових пільг або прямих субсидій не планується. Натомість нагально потрібно проаналізувати ефект від уже наявних пільг і зробити висновки про їх доцільність. При наявному позитивному ефекті державної допомоги на розвиток галузі допомогу потрібно надавати відповідно до таких принципів: вона має надходити вчасно та за адресою.

Україні вдалося покращити ситуацію зі скороченням дефіциту бюджету. Сьогодні дефіцит бюджету перебуває на рівні 2 % ВВП, це цілком обґрунтована величина. У країні створені антикорупційні інститути, зокрема Національне антикорупційне бюро й Антикорупційний суд. У багатьох країнах, сусідах України, такі інститути досі не створені. Україні вдалося зробити прозору систему держзакупівель онлайн Прозорро, що реально заощаджує кошти. Україна реформувала корпоративне управління в деяких великих держкомпаніях. Проведене очищення банківського сектору шляхом закриття приблизно половини банків із ризиковим капіталом.

Поряд із показником міцності валюти важлива конкурентоспроможність економіки та рівень експорту. Україні не вдалося підняти рівень розвитку переробних та високотехнологічних галузей. Уряд два роки працював над розробкою Стратегії розвитку промисловості, але остаточно документ не був прийнятий. Країна ще й досі визначає, яке насправді державне управління необхідне для розвитку реального сектору як основи економічного зростання.

Вплив на економічний розвиток мають глибинні фактори. Насамперед вплив на збалансованість економіки на етапі розвитку реформ – у механізмі розподілу ресурсів. Суть механізму розподілу недостатніх ресурсів, як пояснює С. Гурієв (S. Guriev, 2018), зводиться до того, щоб окремі інститути економічної системи, використовуючи визначені переваги свого становища (високий рівень концентрації виробництва й капіталу, корпоративна влада), не мали можливості свідомо навіть у локальних, обмежених масштабах впливати на параметри виробництва [6].

Серед найбільш серйозних наслідків функціонування корпоративних механізмів розподілу ресурсів можна відзначити дивергенцію країни, що відбулася за останні роки, на сильно і слабо корпоративізовані «сектори». На практиці спостерігається стійке незбалансування в цінах, фінансуванні, кредитуванні на користь сильно корпоративізованого сектору, причому причиною такої невідповідності є не тільки монополізм, що забезпечує цьому сектору значні переваги на ринку, але й дисбаланс у розподілі корпоративної і державної влади, що створює інституціональну «перевагу першого сектору над другим» [1].

Саме «різниця потенціалів», що утворилися в результаті дивергенції економіки двох «секторів», стає в нинішніх умовах основним джерелом, що поляризує суспільні структури і відносини. До безпосередніх наслідків поляризації економічного простору, що відіграє значну роль у створенні середовища для структурних дисбалансів та тіньової економіки, варто віднести загострення боротьби за перерозподіл доходів, що розподіляються нерівномірно на всіх рівнях.

Вирішення проблем державного регулювання економічних процесів в країнах із ринковою системою, що розвивається, ґрунтується на розкритті сутності механізмів реформування їхніх економік. Типовість проблем як для України, так і для інших країн із трансформаційною перехідною економікою зумовлює однакові механізми реформування економічної системи, політичної системи та системи державного управління.

Удосконалення методичного інструментарію оцінювання рівня економічного розвитку країни потребує урахування збалансованості в системі показників макроекономічного розвитку. Реформування економічних систем визначається передусім політичними змінами, а вже потім економічними. Процес трансформаційних змін в економіці країн є залежним, вторинним. Він керується зверху, державно-владними структурами. Слабка зацікавленість громадян та особливості їх мотивації є наслідком того, що владні структури не створюють умов для відповідного сучасним потребам зростання мотивації до змін взагалі.

Основи економічної теорії стверджують, що умови для зростання і модернізації економіки створюються в реальному секторі. Стагнація промисловості як головного елемента національного господарства великою мірою спричиняє послаблення національної економіки як цілого. Треба враховувати, що з цього виникає необхідність узгодження пріоритетів у грошово-кредитній сфері з пріоритетами збалансованого галузевого розвитку на державному рівні й обов'язкового їх дотримання.

Характерний для країн, де незначна частка переробного сектору, сировинний експорт підпадає під олігархічний вплив. Виведені через канали сировинного експорту кошти найчастіше є втраченим для країн джерелом фінансування програм розвитку. Тому є необхідність наблизити макроекономічні пріоритети та напрями розвитку грошово-кредитної сфери до пріоритетів розвитку реального сектору економіки. Вплив кризи незбалансованості в країнах посилює слабке зростання підприємств із переробки сировини та подовження ланцюгів створення доданої вартості та відсутність вітчизняних виробників у глобальних мережах створення доданої вартості.

Нагальною потребою для прискорення економічного зростання країни є впровадження максимального ступеня економічної свободи для суб'єктів – учасників галузевих ринків, з максимальною вимогою їхньої соціальної відповідальності. Ця вимога повинна змінити становище з поширенням соціально-політичного популізму, що до сьогодні має значний вплив на українську економіку та економіку інших країн.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Особливості регіонального розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки України. *Регіональна економіка*. 2017. № 1. С. 131-133. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2017_1_19.
2. Варналій З. С., Хмелевська Л. П. Особливості та перспективи розвитку економіки знань в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2017. № 2. С. 7-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden_2017_2_3.
3. Використання основних інструментів та методів монетарної політики та монетарного регулювання. URL: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123274&cat_id12.
4. Гуриев С. Как Украине начат догонять Европу. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/kak-ukraine-nachat-dogonyat-evropu-retsept-sergeya-gurieva>.
5. Гуриев С. М. Мифы экономики Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. Москва: Юнайтед Пресс, 2010. 296 с.

6. Гуриев С. М. Ситуация в Украине спустя пять лет после революции достоинства. *The New Times*. 2018. 4 декабря. URL: <https://newtimes.ru/articles/detail/173903>.
7. Данилишин Б. М. Економіка України: криза розвитку та перспективи модернізації. Київ: Нічлава, 2010. 414 с.
8. Данилишин Б. НБУ – це не ФРС. Регулятор діє не зовсім «за розміром одягу». *День*. 2019. № 21 (5 лютого). URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/nbu-ce-ne-frs-bank-angliyi-chy-nacionalnyu-bank-shveycariyi>.
9. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
10. Економічний аналіз і актуальні тенденції: прогноз на 2018-2020 роки, МЦПД, 2018. URL: <http://icps.com.ua/holovni-ekonomichni-trendy-pershoho-pivrichchya-2018-roku---makroekonomichnyu-prohnoz-mtsdp>.
11. Економічний енциклопедичний словник / ред.-упоряд. С. В. Мочерний. Львів: Світ, 2015. Т. 2. 568 с.
12. Євсей Дейвид Домар (1954). Теории экономического роста. Кейнсианство.
13. Євтушенко Н. М., Макаруч І. М., Яременко Л. М. Макроекономічна стабільність в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/19.pdf>.
14. Звітні макропоказники розвитку України у 2016-2018 роках. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/pdf>.
15. Население, капитал и экономический рост» (Population, Capital and Growth, 1973). URL: <http://berkovich-zametki.com/2014/Zametki/Nomer2/Kuksin1.php>.
16. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі за 2018 рік зросло більш ніж два рази. URL: www.rbc.ua/ukr/news/otritsatelnoe-saldo-vneshney-torgovli-2018-1550159738.html.
17. Новак А. Як підняти українську економіку? Трифункціональна економічна модель України Монографія. Вид. 3-тє, доп. Київ: Гнозис, 2011. 368 с. URL: mnk.org.ua/uploads/media/Novak-Yak_Pidnyaty_Ukr_Ekonomiku.pdf.
18. Особливості виконання меморандуму МВФ у 2019 році Прес-служба МЦПД 08.02.2019. URL: <http://icps.com.ua/osoblyvosti-vykonannya-memorandumu-mvf-u-2019-rotsi>.
19. Савельєв Ю. Б. Багатомірність сучасності: соціальне включення в оцінці суспільного розвитку: монографія. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2017. 447 с.
20. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса = Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy. Москва: Эксмо, 2011. 512 с.
21. Стіглиц Дж. Глобалізація та її тягар: пер. з англ. Київ: КМ Академія, 2003. 252 с. URL: <https://www.ips-journal.eu/book-reviews/article/show/globalization-and-its-discontents-revisited-2708>.
22. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання: аналіт. Огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. Київ: Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с.
23. Тітамир О. За яких умов ставки за банківськими кредитами можуть знизитися? 3 квітня 2019. URL: https://ukr.lb.ua/olehtitamyr/423666_yakih_umov_stavki_bankivskimi.html.
24. Харрод Р. Торговельний цикл: монографія (1936) та До теорії економічної динаміки (1948) перевидана у Росії. Москва: Економіка, 1997.
25. Buchanan J. M. The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan. Chicago: Harper, 1986. 291 p.
26. Causa O., Hermansen M. Redistribution of Income from Taxes and Transfers by OECD Countries. *OECD Working Papers on Economics*. Paris, 2018. № 1453. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/bc7569c6-ua>.

27. Global Economic Prospects Report, Worldbank. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/355711555427823852/Global-Economic-Prospects-June-2019-Regional-Overview-ECA-RU.pdf>.
28. Henry Farrell (July 18, 2014). Free Market – Impossible Utopia: Criticism of Charles Polanyi. The Washington Post. Retrieved January 11, 2015.
29. Macroeconomic Stability / The Reut Institute. URL: <http://reut-institute.org/Publication.aspx?PublicationId=1299>.
30. Polanyi, John (7 December 2010). Freedom, indivisible. *The Globe and Mail*. URL: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/john-charles-polanyi>.
31. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2011-2012 / World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>.
32. Welze C., Inglehart R. Misconceptions of Measurement Equivalence: Time for a Paradigm Shift. *World Values Research WVR*. 2015. Vol. 8. No. 5. URL: http://www.sociology.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/F00005675-WVR_08_05_Welzel_Inglehart.pdf.

1.2. Ефективність механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств

Деіндустріалізація економіки України, технологічна відсталість суспільного виробництва внаслідок фізичного й морального зносу засобів виробництва створюють суттєву загрозу для економічної безпеки й суверенітету країни. Наукомісткі галузі вітчизняного виробництва, які є стрижнем економічного потенціалу й обороноздатності країни, сьогодні перебувають у занепаді та потребують техніко-технологічної реанімації. На сьогодні їхня низька інноваційна активність є головною причиною технологічного відставання України від світових технологічних лідерів. Це зумовлено насамперед відсутністю належного фінансового забезпечення, нестачею інших ресурсів (матеріальних, енергетичних, трудових, інтелектуальних і т. ін.), а також невідпрацьованістю механізмів стратегічного інноваційного управління в умовах жорстких конкурентних відносин на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для активізації інноваційного розвитку пропонується маркетинговий комплексно-гармонізаційний механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств (рис. 1.3) [12].

Під час оцінювання ефективності функціонування запропонованого механізму необхідно враховувати наслідки його застосування з погляду впливу на темпи інноваційного розвитку виробничого підприємства, на гармонізацію інноваційного оновлення його складових, на якість та конкурентоспроможність інноваційної продукції, що випускається на інноваційно оновленій техніко-технологічній базі.

Впровадження маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму забезпечує прибутковість діяльності всіх учасників інноваційно-інвестиційного процесу, яка здійснюється в межах цього механізму за рахунок реалізації кінцевої продукції виробничих підприємств, яка стає конкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішньому ринках.

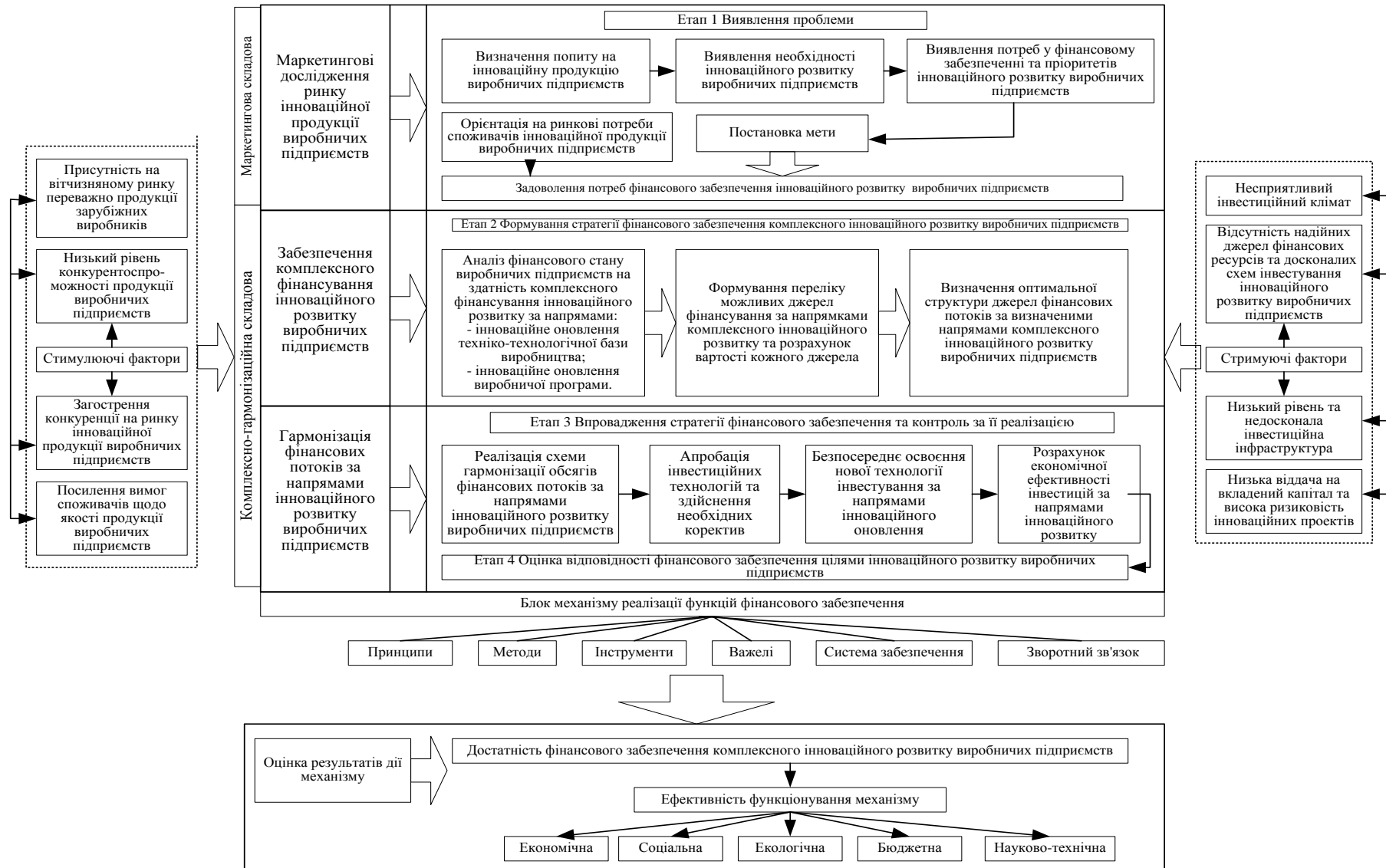


Рис. 1.3. Схема маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств

Джерело: [12].

Процес оцінювання використання вказаного механізму включає такі етапи: визначення мети оцінювання; формування інформаційної бази оцінки; обґрунтування напрямів оцінювання; формування кола показників до визначених напрямів оцінки ефективності; розрахунок визначених за кожним напрямом показників оцінки на основі сформованої інформаційної бази; аналіз результатів оцінювання та їх відповідності нормативним значенням; формування висновків щодо ефективності функціонування механізму (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Процес оцінювання ефективності функціонування маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств
Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 4; 6].

Що стосується обґрунтування певних напрямів оцінки ефективності зазначеного механізму, то враховується їхня значущість, яка виявляється в такому:

- економічна ефективність дозволяє врахувати витрати й результати, які пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, показники якої надають інформацію про доцільність капіталовкладень, наскільки проєкт може реалізувати фінансові інтереси інвесторів;

- науково-технічна ефективність враховує витрати й результати, пов'язані з нарощуванням техніко-технологічного потенціалу виробничих підприємств, створенням технічно досконалих та конструктивно довершених машин та обладнання, інноваційної продукції;

- соціальна ефективність показує ступінь відповідності результатів інвестиційного проєкту соціальним потребам суспільства та інтересам окремої людини;

- бюджетна ефективність – визначає наслідки реалізації інноваційного проєкту (витрати і надходження) для бюджетів різного рівня (державних, місцевих тощо);

- екологічна ефективність – характеризує витрати й результати, які пов'язані зі зменшенням обсягу шкідливих викидів, зменшенням різного роду шкідливого випромінювання в навколишнє середовище, зменшенням використання шкідливих для здоров'я обслуговуючого персоналу сировини, матеріалів тощо в інноваційно оновленій матеріально-технічній базі виробництва і продукції, що випускається.

Напрями оцінки ефективності функціонування зазначеного механізму з відповідними показниками оцінки за кожним напрямом наведені на рис. 1.5.

Оцінювання економічної ефективності вказаного механізму здійснюється шляхом розрахунку таких фінансових показників, як чистий приведений ефект – NPV (Net Present Value); індекс рентабельності інвестицій – PI (Profitability Index); внутрішня норма рентабельності інвестицій – IRR (Internal Rate of Return); модифікована внутрішня норма рентабельності – MIRR (Modified Internal Rate of Return); термін окупності інвестицій – PP (Payback Period).

Чистий приведений ефект (NPV) визначається шляхом зіставлення величини капіталу, що інвестується, із загальною сумою чистих дисконтованих грошових надходжень від реалізації проєкту:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (1.1)$$

де NPV – чистий приведений ефект;

P_i – річні доходи в i -му періоді;

IC_j – інвестиції в j -му періоді;

n – кількість років, протягом яких генеруються доходи;

r – норма дисконту;

m – кількість років, протягом яких здійснюються інвестиції.



Рис. 1.5. Напрями оцінки ефективності функціонування маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств

Джерело: побудовано автором на основі [3; 5; 7-11].

Індекс рентабельності (PI) залучених механізмом інвестицій в інноваційні проекти підгалузі розраховується за формулою:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i}}{\sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}} \quad (1.2)$$

Індекс рентабельності тісно пов'язаний із чистим приведеним ефектом. Якщо ефект має позитивне значення, то індекс рентабельності $PI > 1$, і навпаки, якщо $PI < 1$, то і чистий приведений ефект є негативним.

Внутрішня норма рентабельності інвестицій (IRR) характеризується значенням коефіцієнта дисконтування, при якому чистий приведений ефект дорівнює нулю. Тобто $IRR=r$, при якому $f(NPV)r=0$, що математично зводиться до розв'язання рівняння відносно r :

$$\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} = 0. \quad (1.3)$$

Критерієм оцінки ефективності інвестицій за цим показником є порівняння значення внутрішньої норми рентабельності з ціною авансованого капіталу, який залучається механізмом для реалізації інноваційного проєкту. Тобто можна характеризувати якість пошуку механізмом найбільш прийнятних джерел інвестування для реалізації інноваційних проєктів на виробничих підприємствах.

За умов реінвестування чистого прибутку від реалізації інноваційних проєктів на виробничих підприємствах в їх продовження доцільно використовувати показник модифікованої внутрішньої норми рентабельності (MIRR), який розраховується за формулою:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{i=1}^n P_i \cdot (1+r)^{n-i}}{\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}}} - 1, \quad (1.4)$$

де $MIRR$ – модифікована внутрішня норма рентабельності;

r – норма дисконту;

n – тривалість проєкту;

P_i – грошові надходження в i -му періоді;

IC_j – інвестиції в j -му періоді.

Показник MIRR відображає реальну віддачу інноваційного проєкту за умов реінвестування коштів у цей же самий проєкт, які генеруються в результаті його реалізації.

Термін окупності інвестицій (PP) показує період відшкодування витрат проєкту потоками річних доходів від його реалізації, тобто $PP = n$, при якому

$$\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} \geq \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}. \quad (1.5)$$

Порівнюючи економічну ефективність інноваційних процесів у реальному секторі економіки до і після впровадження механізму, можна визначити індекс ефективності функціонування цього механізму за будь-яким показником економічної ефективності реалізації інноваційних проєктів. Наприклад, для індексу рентабельності

$$I_{ef.m.} = 1 - \frac{PI_0}{PI_m}, \quad (1.6)$$

де $I_{ef.m.}$ – індекс рентабельності від функціонування механізму;

PI_0 – індекс рентабельності інвестицій до впровадження механізму;

PI_m – індекс рентабельності інвестицій після впровадження механізму.

За критерієм науково-технічної ефективності доцільно розрахувати індекс інноваційного розвитку техніко-технологічної бази виробництва від впровадження механізму:

$$I_{IP} = 1 - \frac{T_{ip}^0}{T_{ip}^m}, \quad (1.7)$$

де I_{IP} – індекс інноваційного розвитку виробничого підприємства;
 T_{ip}^0 – рівень інноваційного розвитку (технічного рівня) виробничого підприємства до впровадження механізму;
 T_{ip}^m – рівень інноваційного розвитку (технічного рівня) виробничого підприємства після впровадження механізму.

Доцільність використання показника технічного рівня визначається логічністю та доступністю показників.

Технічний рівень визначається за формулою:

$$K_{TP} = \frac{\sum_{i=1}^m q_i}{n}, \quad (1.8)$$

де q_i – показник порівнянності за i -м параметром оцінюваної техніки з базовим аналогом;
 n – кількість оцінюваних параметрів.

Одним із найважливіших показників оцінки науково-технічної ефективності інноваційно оновленої техніко-технологічної бази виробництва та інноваційної продукції виробничих підприємств є показник конкурентоспроможності. Найбільш повно характеризує конкурентоспроможність будь-якого виробу – це інтегральний показник конкурентоспроможності, який визначається за формулою:

$$K = I_{НП} \cdot \frac{I_{мен}}{I_{це(c)}}, \quad (1.9)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованого виробу;
 $I_{НП}$ – груповий показник за нормативними параметрами;
 $I_{мен}$ – груповий показник за техніко-економічними параметрами;
 $I_{це(c)}$ – груповий показник ціни експлуатації (споживання).

Аналіз складових соціальної ефективності функціонування досліджуваного механізму показує, що у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку виробничих підприємств визначені складові розосереджені за напрямками інноваційного розвитку, а саме: техніко-технологічної бази виробництва, виробничої програми, а також у процесі реалізації продукції виробничих підприємств як завершального етапу реалізації інноваційних проєктів, спрямованих на інноваційний розвиток.

За напрямом інноваційного розвитку техніко-технологічної бази виробництва соціальна ефективність виявляється в поліпшенні умов праці й соціального захисту працюючих, коли впроваджується досконала техніка і технологія, що виключає тяжку та виснажливу фізичну працю, забезпечується певний комфорт на робочому місці.

Інноваційний розвиток техніко-технологічної бази виробництва створює престижні конкурентоспроможні робочі місця та сприяє зайнятості населення. Соціальний ефект інноваційного розвитку виробничих підприємств проявляється також у покращенні галузевої структури економіки, усуненні диспропорцій соціально-економічного розвитку.

За напрямом інноваційного розвитку виробничої програми соціальна ефективність виявляється у формуванні позитивного суспільного іміджу за рахунок виробництва якісної і доступної продукції, підвищення рівня розвитку та використання людського капіталу, задоволення матеріальних та духовних потреб працівників.

На етапі реалізації інноваційної продукції виробничих підприємств соціальна ефективність виявляється в задоволенні потреб споживачів у якісній та доступній інноваційній продукції, у розвитку ринку інноваційної продукції та сприяння діловій активності населення, у розвитку суміжних сфер економічної діяльності: інформаційно-консультаційних та сервісних підприємств, фінансово-кредитного та страхового секторів.

Для оцінки соціальної ефективності функціонування досліджуваного механізму доцільно застосувати інтегральну оцінку, яка ґрунтується на сукупності різних оціночних показників за кожним результуючим напрямом функціонування механізму.

Оцінюючи соціальну ефективність механізму, можна використати формулу:

$$I_{yz} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot k_i, \quad (1.10)$$

де I_{yz} – узагальнюючий показник соціальної ефективності;

P_i – часткові показники соціальної ефективності механізму за певним напрямом;

k_i – вагові коефіцієнти, що визначають значущість i -го показника.

Бюджетна ефективність функціонування маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств оцінюється за такими показниками:

- інтегральний приведений бюджетний ефект за весь термін експлуатації інноваційно оновленої техніко-технологічної бази виробництва та реалізації інноваційної продукції;

- ступінь фінансової участі держави в реалізації інноваційних проєктів підгалузі сільськогосподарського машинобудування;

- термін окупності бюджетних витрат.

Інтегральний приведений бюджетний ефект (NPV_Б) функціонування механізму можна розрахувати за формулою:

$$NPV_B = \sum_{i=1}^n (P_{Bi} - IC_{Bi}) \cdot R_i, \quad (1.11)$$

де P_{Bi} – сума доходів у бюджет в i -му році від реалізації інноваційних проєктів;
 IC_{Bi} – сума бюджетних інвестицій в інноваційний проєкт;

R_i – коефіцієнт дисконтування (приведення до розрахункового року доходів та інвестицій);

n – кількість років реалізації інноваційного проєкту.

Ступінь фінансової участі держави у фінансуванні реалізації інноваційних проєктів (Ω_B) розраховується за формулою:

$$\Omega_B = \frac{\sum_{i=1}^n IC_{Bi}}{IC_{заг}} \cdot 100\%, \quad (1.12)$$

де $\sum IC_{Bi}$ – сума всіх бюджетних інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційних проєктів на виробничому підприємстві;

$IC_{заг}$ – загальна сума інвестицій, спрямована всіма інвесторами (включаючи бюджетні кошти) на реалізацію інноваційних проєктів.

Термін окупності бюджетних коштів показує період відшкодування бюджетних витрат потоками доходів від реалізації проєкту й розраховується за формулою (1.5).

У період посилення екологічних викликів, що пов'язано з нарощуванням обсягів шкідливих викидів у навколишнє середовище, значна увага приділяється заходам, спрямованим на їх мінімізацію або ліквідацію.

Нині стан екологічної безпеки населення є вагомим фактором оцінки екологічної ефективності будь-яких проєктів. Інноваційна техніка, машини та обладнання, що виробляються на виробничих підприємствах, мають забезпечити скорочення обсягів шкідливих викидів у навколишнє середовище, звести до мінімуму шкідливий вплив на здоров'я людини шуму, запахів, випромінювання, вібрації і т. ін.

Екологічна ефективність впровадження маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств формується за таких умов:

- скорочення обсягів шкідливих викидів у навколишнє середовище (атмосферу, воду, землю);

- зменшення шкідливого випромінювання в навколишнє середовище (радіаційного, шумового, вібрації і т. ін.);

- зменшення використання в технологічному процесі шкідливих речовин (сировини, матеріалів тощо).

Екологічну ефективність впровадження зазначеного механізму ($E_{еко}$), що забезпечують інноваційні проєкти, реалізація яких здійснюється в межах цього механізму, можна розрахувати за формулою:

$$E_{еко} = \frac{\Delta B_i}{IC_{заг}} = \frac{B_{1i} - B_{2i}}{IC_{заг}}, \quad (1.13)$$

де ΔB_i – скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище певного збурюючого фактору;

B_{1i} – обсяг шкідливого впливу певного фактору до впровадження механізму;

B_{2i} – обсяг шкідливого впливу певного фактору після впровадження механізму;

$IC_{заг}$ – загальний обсяг інвестицій на реалізацію інноваційних проєктів.

Сумарний екологічний ефект у результаті мінімізації шкідливого впливу всіх збурюючих факторів можна розрахувати за формулою:

$$E_{\text{ексум}} = \sum_{i=1}^n E_{\text{еки}}, \quad (1.14)$$

де $E_{\text{еки}}$ – і-й екологічний ефект у результаті мінімізації викидів і-го джерела забруднення;

n – кількість джерел забруднення навколишнього середовища.

Розрахунок ефективності впровадження механізму за визначеними напрямами (економічна, науково-технічна, соціальна, бюджетна, екологічна) дозволяє оцінити його здатність забезпечити високу віддачу капіталовкладень в інноваційні проекти, які реалізуються в межах цього механізму.

Впровадження маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств супроводжується підвищенням ефективності їх функціонування. При цьому найбільш вагомими результатами щодо ефективності впровадження зазначеного механізму слід очікувати за визначеними напрямами оцінки, які стосуються таких видів ефективності: економічної, науково-технічної, соціальної, бюджетної, екологічної, розрахунок яких здійснюється за формулами (1.1)–(1.14).

Кожний напрям ефективності, зазвичай, охоплює кілька показників оцінки.

Інтегральний показник ефективності за кожним напрямом розраховується за формулою:

$$I_e = \sum_{i=1}^n \Omega_i \cdot \beta_i, \quad (1.15)$$

де Ω_i – відносна оцінка і-го показника;

n – кількість показників оцінки за визначеним напрямом;

β_i – вагомість і-го показника.

Величина Ω_i розраховується за формулою:

$$\Omega_i = \frac{W_{io}}{W_{i \max}}, \quad (1.16)$$

де W_{io} – фактичне значення показника ефективності для підприємства до впровадження механізму;

$W_{i \max}$ – показник ефективності підприємства з впровадженням механізмом.

З урахуванням (1.16) формула (1.15) набуває вигляду:

$$I_e = \sum_{i=1}^n \frac{W_{io}}{W_{i \max}} \cdot \beta_i. \quad (1.17)$$

Перелік показників, які використовуються для визначення інтегрального індексного показника за кожним напрямом ефективності та для розрахунку узагальненого інтегрального індексного показника ефективності впровадження маркетингового комплексно-організаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств, наведений у таблиці 1.5.

Оцінка ефективності впровадження механізму

Узагальнений інтегральний індексний показник ефективності впровадження маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств	Інтегральний індексний показник	Складові інтегрального індексного показника
	Економічної ефективності $I_{екон.}$	1. Чистий приведений ефект, NPV (X_1)
		2. Рентабельність інвестицій, PI (X_2)
		3. Внутрішня норма дохідності, IRR (X_3)
		4. Модифікована IRR, MIRR (X_4)
		5. Термін окупності інвестицій, PP (X_5)
	Науково-технічної ефективності $I_{н-т.}$	6. Рівень інноваційного розвитку, R (X_6)
		7. Розвиток технологічного рівня, T (X_7)
		8. Показник конкурентоспроможності, K (X_8)
	Соціальної ефективності $I_{соц.}$	9. Поліпшення умов праці й соціального захисту працюючих, Y (X_9)
		10. Створення нових робочих місць та забезпечення зайнятості населення, N (X_{10})
		11. Задоволення матеріальних та духовних потреб працівників, M (X_{11})
	Бюджетної ефективності I_B	12. Приведений бюджетний ефект, B (X_{12})
		13. Ступінь фінансової участі держави в реалізації інноваційних проєктів, U (X_{13})
		14. Термін окупності бюджетних витрат, L (X_{14})
	Екологічної ефективності $I_{екол.}$	15. Зменшення шкідливих викидів у навколишнє середовище, S (X_{15})
		16. Зменшення шкідливого випромінювання (радіаційного, шумового тощо), C (X_{16})
17. Зменшення використання в технологічному процесі шкідливих речовин (сировини, матеріалів і т. ін.), V (X_{17})		

Формула для визначення узагальненого інтегрального індексного показника ефективності впровадження зазначеного механізму має такий вигляд:

$$I_{УІІ} = \sqrt[5]{I_{екон.} \cdot I_{н-т.} \cdot I_{соц.} \cdot I_B \cdot I_{екол.}} \quad (1.18)$$

Користуючись табл. 1.5, кінцеві формули для розрахунку інтегральних індексних показників ефективності за визначеними напрямками мають вигляд:

Інтегральний індексний показник економічної ефективності

$$I_{екон.} = 0,2 \cdot (\Omega_1 + \Omega_2 + \Omega_3 + \Omega_4 + \Omega_5), \quad (1.19)$$

де Ω_i – індекс ефективності, який розраховується за формулою:

$$\Omega_i = \frac{X_0}{X_m}, \quad (1.20)$$

де X_0 – значення показника до впровадження механізму;

X_m – значення показника після впровадження механізму.

Інтегральний індексний показник науково-технічної ефективності

$$I_{н-т.} = 0,2 \cdot (\Omega_6 + \Omega_7 + \Omega_8). \quad (1.21)$$

Інтегральний індексний показник соціальної ефективності

$$I_{соц.} = 0,2 \cdot (\Omega_9 + \Omega_{10} + \Omega_{11}). \quad (1.22)$$

Інтегральний індексний показник бюджетної ефективності

$$I_B = 0,2 \cdot (\Omega_{12} + \Omega_{13} + \Omega_{14}). \quad (1.23)$$

Інтегральний індексний показник екологічної ефективності

$$I_{екол} = 0,2 \cdot (\Omega_{15} + \Omega_{16} + \Omega_{17}). \quad (1.24)$$

Рівні ефективності за кожним напрямом розрахунку визначається за такими критеріями:

якщо $0,5 \leq I \leq 1$, то рівень ефективності високий;

якщо $0,25 \leq I \leq 0,5$, то рівень ефективності середній;

якщо $0 \leq I \leq 0,25$, то рівень ефективності низький.

Послідовність етапів визначення узагальненого інтегрального індексного показника ефективності впровадження зазначеного механізму наведена на рис. 1.6.

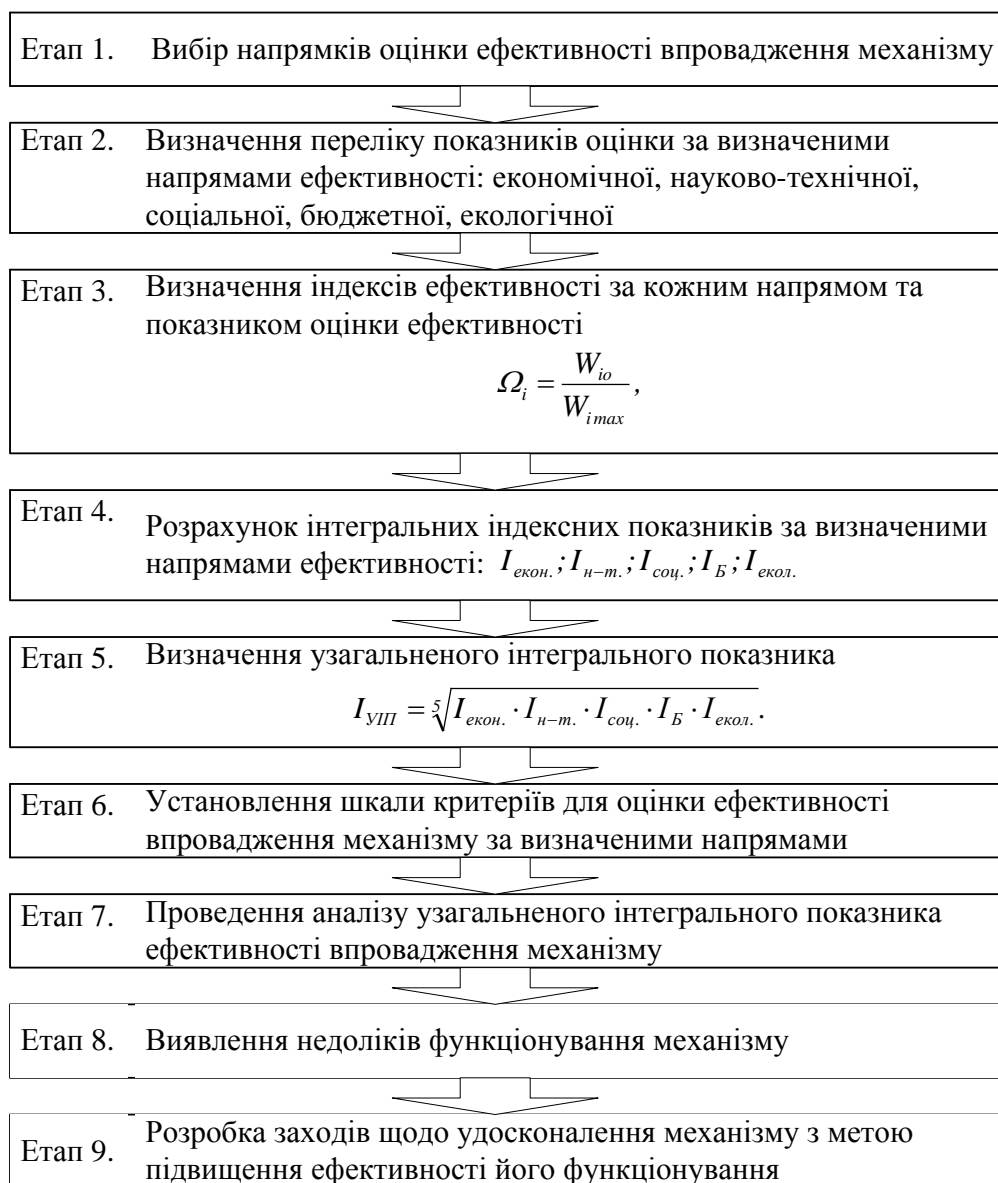


Рис. 1.6. Етапи визначення узагальненого інтегрального індексного показника ефективності впровадження маркетингового комплексно-гармонізаційного механізму

Джерело: розроблено авторами.

На основі аналізу результатів розрахованого показника та детального дослідження проміжних результатів за кожним видом ефективності можна визначити певні слабкі місця механізму й розробити відповідні заходи щодо їх усунення для підвищення ефективності його функціонування.

Список використаних джерел

1. Дрогомирецька М. І. Особливості організації ефективної системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*: зб. наук. пр. Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2014. С. 107–110.
2. Ковальчук В. А. Оцінка ефективності застосування кластерного механізму для фінансового забезпечення національних інвестиційних проєктів. *Ефективна економіка*. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4263>.
3. Круш П. В., Нетяга А. В. Оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 17. С. 66–72.
4. Кужелев М. О., Житар М. О. Концептуальні засади ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку України. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27(1). С. 14–18.
5. Левченко Н. М., Носенко Д. К. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 2. С. 138–142.
6. Микитюк П. Методичні підходи до аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2007. Вип. 1(17). С. 166–170.
7. Радіонова Я. В. Комплексний аналіз та оцінка ефективності інноваційної діяльності агропромислових підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 10(2). С. 80–83.
8. Скалюк Р. В., Декалюк О. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 149–154.
9. Худоба К. В. Ефективність інноваційної діяльності та процес її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 622–627.
10. Череп А. В., Лизуненко М. М. Методи оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2014. № 3. С. 113–119.
11. Чорна М. В., Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія. Харків: ХДУХТ, 2012. 210с.
12. Шпомер Т. Маркетинговий комплексно-гармонізаційний механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. № 1 (13). С. 140–149.

1.3. Теоретико-прикладні засади страхування фінансових ризиків в умовах нестаціонарної економіки

Реформування економіки України вимагає створення механізму забезпечення стабільного розвитку господарюючих суб'єктів та здійснення безпечної економічної діяльності. Життєдіяльність економічних суб'єктів різних сфер забезпечується сукупністю фінансових відносин, що виникають у процесі формування та використання фінансових активів. При цьому фінансові відносини розкривають обмінні, розподільчі та перерозподільні механізми в суспільстві та знаходять вираження у русі грошових коштів. До того ж фінанси, охоплюючи всі складові різних рівнів економіки, стосуються кожного суб'єкта господарювання та поєднують їх у фінансову систему. Проте, слід пам'ятати, що будь-які фінансові угоди супроводжують непередбачені надзвичайні події, тому їм властива значна ризикованість.

В умовах нестаціонарної економіки суттєво зростає активність формування фінансових відносин, а непередбачувані події все частіше негативно позначаються на їх ефективності. Таким чином, необхідність розкриття теоретико-прикладних засад страхування фінансових ризиків і вдосконалення механізму забезпечення сукупності фінансових відносин є актуальною та своєчасною в сучасних умовах і потребує фундаментального дослідження.

Важливим засобом забезпечення від непередбачуваних подій в умовах нестаціонарної економіки є страхування, яке створює безпечні умови здійснення фінансових операцій, що робить їх більш привабливими та доступними для реалізації. З практики фінансового ризик-менеджменту, саме страховий захист є найбільш вагомим і популярним методом захисту фінансових ризиків, оскільки страхування розподіляє значні фінансові збитки між суб'єктами, які уклали страхові договори. Тому важливість страхування як основної складової фінансово-економічного механізму формування та розвитку системи забезпечення фінансових відносин суттєво зростає та стає необхідною умовою реалізації фінансових операцій на різних рівнях фінансової системи.

Отже, в умовах нестаціонарної економіки України все більшої актуальності набувають проблеми, які пов'язані з забезпеченням фінансових відносин між різними господарюючими суб'єктами. Базовим елементом забезпечення процесу формування та функціонування фінансових відносин є механізм організації страхового захисту. Страхування фінансових ризиків трансформується у важливу умову реалізації операцій як на фінансовому ринку, так і в інших сферах фінансової системи. У світовій практиці види страхування фінансових ризиків дуже популярні та поширені. Проте в Україні у цього виду страхування неоднозначна репутація як серед страховиків, так і серед страхувальників, оскільки існує певна суперечність у класифікації страхових послуг по страхуванню фінансових ризиків і вони не завжди використовується для реального управління фінансовими ризиками. Тому необхідно зробити чіткий поділ сукупності послуг зі страхування фінансових ризиків, який б вирішував наявну проблему класифікації. На основі аналізу динаміки основних показників, які характеризують стан страхування фінансових ризиків в Україні, необхідно виявити актуальні проблеми у сфері страхового захисту фінансових ризиків та визначити напрями їх вирішення.

Понятійний апарат фінансової науки охоплює загальноекономічні та фінансові категорії, які в абстрактно-теоретичній формі характеризують різні сторони реальної фінансової дійсності. Через використання фінансових категорій як інструмента наукового пізнання досягається глибше розкриття сутності фінансів, їхньої специфіки й особливостей функціонування [14].

Теоретико-прикладні засади фінансового страхування – це система основних принципів, функцій та сукупності понять і категорій, які необхідні для поглибленого пізнання процесу забезпечення фінансових ризиків, а також реалізація їх у практиці страхування.

При формуванні понятійно-категоріального апарату в процесі розгляду теоретико-прикладних засад страхування фінансових ризиків необхідно враховувати, що «поняття» означає певний об'єкт або найбільш істотну його властивість, а «категорія» – це найбільш загальне поняття, що відображає сутність реально існуючого явища та проявляється в певних відносинах [1].

У процесі дослідження необхідно розкрити теоретико-прикладні засади фінансового страхування, тому доцільно розглянути особливості понятійно-категоріального апарату, який використовується в процесі його здійснення.

Отже, фінансове страхування – це багатогранна фінансова категорія, яка поєднує такі фінансові поняття, як страхування та фінансові ризики. Для характеристики категорії «страхування» використовуються, як правило, звичні підходи, проте щодо категорії «фінансові ризики» та їх складу серед вчених існують різні за змістом визначення. При визначенні сутності категорій «фінансове страхування» та «страхування фінансових ризиків» існує неузгодженість підходів, яка викликана різним баченням класифікації ризиків фінансових операцій, а це створює суттєві проблеми при формуванні теоретико-прикладних засад у цій сфері. Така ситуація пояснюється тим, що страхування фінансових ризиків почало використовуватись тільки в умовах ринкової економіки й на національному страховому ринку з'явилося тільки на початку 90-х років.

Фінансові ризики, незалежно від їх конкретного походження та характеру ризикогенного середовища, є безпосереднім наслідком фінансових відносин і фінансових операцій. Характер прояву фінансових ризиків залежить від особливостей проведення фінансової діяльності [7, с. 80].

Таким чином, відносини, які утворюються при проведенні фінансових операцій, що здійснюються на фінансовому ринку, першочергово включаються до складу тих, які вимагають страхового захисту.

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансові послуги визначаються як операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – за рахунок залучення від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [6].

До складу фінансових послуг за зазначеним Законом належать:

- 1) випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;
- 2) довірче управління фінансовими активами;
- 3) діяльність з обміну валют;

- 4) залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
- 5) фінансовий лізинг;
- 6) надання коштів у позику, в тому числі на умовах фінансового кредиту;
- 7) надання гарантій та поручительств;
- 8) переказ грошей;
- 9) послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення;
- 10) професійна діяльність на ринку цінних паперів, що підлягає ліцензуванню;
- 11) факторинг;
- 12) управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю;
- 13) операції з іпотечними активами з метою емісії іпотечних цінних паперів;
- 14) банківські та інші фінансові послуги, що надаються відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6].

Наведений перелік свідчить, що послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення включаються до класифікації видів фінансових послуг. Тому поняття «страхування фінансових ризиків» є особливим і передбачає застосування фінансового інструмента – страхування для убезпечення теж фінансових відносин. Отже, фінансове страхування – це фінансові відносини у квадраті.

Однак не всі фінансові операції можна застрахувати, тому що велика кількість із них є «спекулятивними» за природою, а значить у результаті їх проведення можливі не тільки збитки, а і прибутки. У такому випадку, це вже буде «спекулятивний» ризик, а при реалізації «чистого» ризику настають тільки збитки та втрати доходу. Фінансовим страхуванням покриваються лише «чисті» фінансові ризики.

На фінансовому ринку здійснюється багато фінансових операцій, які здійснюються для отримання доходу, але при цьому для убезпечення деяких з них використовується страхування. Таким прикладом є операції з надання кредитів, які здійснюються банківськими установами для одержання доходу. Однак вважається, що такі операції підлягають страховому захисту, оскільки дохід від їх проведення коливається у чітко визначених межах, а можливий збиток може перевищити навіть запланований дохід. Такий підхід може бути використаний і для пояснення страхування інвестиційних ризиків. Результатом здійснення валютних і процентних операцій також можуть бути не тільки прибутки, а і значні збитки, проте, ризики, які їх супроводжують як правило не убезпечуються за допомогою страхового захисту. Також необхідно враховувати, що фінансові відносини та ризики, які їх супроводжують, виникають і при здійсненні фінансових операцій підприємствами різних сфер економіки. Для убезпечення цих ризиків теж застосовується страховий захист. Отже, фінансове страхування використовується не тільки на фінансовому ринку, а і в реальному секторі економіки.

Відповідно до Закону України «Про страхування» (ст. 6) встановлюються види страхових послуг, які відносяться до фінансового страхування, а саме:

- <...> 16) страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за неповернення кредиту);
- 17) страхування інвестицій;
- 18) страхування фінансових ризиків;
- 20) страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій; <...> [5].

Види фінансового страхування, визначені законодавством, створюють багато питань стосовно їх переліку та змісту, а також призводять до формулювання таких проблем:

- відповідно класифікації, страхування фінансових ризиків входить до фінансового страхування, тому необхідно по іншому визначити цей вид убезпечення або узагальнений перелік фінансових ризиків;

- з представленого переліку фінансового страхування складається враження, що фінансовими ризиками, є тільки ті, що належать до 18 пункту ст. 6 Закону України «Про страхування», а пункти 16, 17, 20 не мають фінансового характеру, попри те, що це важливі фінансові категорії;

- найвірогідніше при затвердженні добровільних видів страхування в законі «Про страхування» припустились помилки і це створює умови для висловлювання різних думок з цього приводу.

Отже, Закон України «Про страхування» використовується з недоліками щодо класифікації фінансового страхування, а це породжує різні його визначення та переліки ризиків фінансового характеру як в науково-дослідних роботах, так і в навчальних посібниках. Тому за основу необхідно взяти нормативні документи на яких базується Європейське страхування, порівняти їх з вітчизняним та визначити недоліки, а також знайти відповіді на наявні невідповідності та проблеми.

Здебільшого науковці вважають, що «фінансове страхування» необхідно називати «фінансово-кредитним страхуванням». Це ґрунтується на тому, що в результаті дії фінансово-кредитних ризиків відбувається втрата фінансових активів і кредитні ризики вважаються найбільш розповсюдженими.

Тому під страхуванням фінансово-кредитних ризиків розуміють механізм, мета якого захистити майнові інтереси страхувальника, що не суперечать законодавству України та пов'язані з можливими збитками в наслідок невиконання (неналежного виконання) контрагентами своїх зобов'язань за укладеними договорами [15, с. 238].

Також є науковці, які виділяють окремо кредитне страхування та фінансове страхування.

До кредитного страхування належать:

- страхування споживчих кредитів;
- страхування фінансових кредитів;
- страхування товарних кредитів;
- страхування кредитів, виданих під заставу;
- страхування виданих та прийнятих гарантій (поручительств).

Фінансове страхування – це комплекс видів послуг по страхуванню фінансових ризиків, які зобов'язують страхову компанію виплатити страхове відшкодування в розмірі повної або часткової компенсації втрачених доходів (додаткових витрат) страхувальнику. У цьому випадку до фінансового страхування належать:

- страхування від утрат прибутку;
- страхування на випадок зниження обумовленого рівня рентабельності;
- страхування ризику засновника;
- страхування біржових ризиків;

- страхування коштів та/або банківських металів, вкладених на депозитне зберігання;
- страхування відсотків від коштів та/або банківських металів, вкладених на депозитне зберігання;
- страхування інвестиційних ризиків [4].

Страхування фінансових ризиків також включається і до підприємницького страхування в межах галузі майнового страхування і за змістом є страхуванням втрат прибутку чи недоотримання доходу внаслідок різних обставин, а страхування кредитних ризиків виокремлюється як забезпечення банківських ризиків. Страховими випадками при страхуванні фінансових ризиків підприємства виділяються такі: недоотримання умов і строків виконання контрагентом клієнта фінансових зобов'язань; неналежне виконання (невиконання) контрагентом клієнта договірних зобов'язань внаслідок стихійного лиха на місці виконання зобов'язань, банкрутства контрагента, протиправних дій третіх осіб; недоотримання контрагентом клієнта строків установки й налагодження машин, устаткування; зупинка виробництва чи зменшення обсягів виробництва в результаті обумовлених у договорі випадків [16].

Деякі науковці вважають, що страхування фінансових ризиків збігається зі страхуванням кредитних ризиків, тому що кредитні ризики займають переважну частину фінансових ризиків.

Отже, використовуються різноманітні підходи до типізації видів фінансового страхування, а науковці надають різну характеристику підходам до їх класифікації. Різноманітність у підходах до визначення сутності та змісту фінансового страхування та неоднозначність у класифікації фінансових ризиків на законодавчому рівні викликає суперечки та є підґрунтям для помилкових суджень щодо їх забезпечення.

Після затвердження Розпорядження Нацкомфінпослуг № 565 від 09.07.2010 р. «Про затвердження Характеристики та класифікаційних ознак видів добровільного страхування» теж не була вирішена проблема класифікації та упорядкування видів фінансового страхування.

Це Розпорядження є важливою складовою теоретико-прикладних основ страхування фінансових ризиків, оскільки надає характеристику кожному виду з добровільних видів страхових послуг, проте неузгодженість у типологізації фінансового страхування залишилось.

Згідно з Розпорядженням Нацкомфінпослуг до видів страхування фінансових ризиків належать:

<...> 3.16 страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту) передбачає обов'язок страховика здійснити виплату збитку, понесеного кредитором внаслідок непогашення або неповного погашення позичальником суми кредиту та/або відсотків за кредит у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням позичальником своїх зобов'язань;

3.17 страхування інвестицій. Даний вид страхування передбачає обов'язок страховика здійснити виплату страхового відшкодування страхувальнику збитку, понесеного ним при здійсненні інвестиційної діяльності внаслідок втрати інвестицій або їх частини, неотримання інвестиційного доходу з причин, визначених у договорі страхування.

3.18 страхування фінансових ризиків передбачає обов'язок страховика за встановлену плату здійснити виплату збитку, понесеного ним внаслідок:

- перерви в господарській діяльності;
- порушення договірних зобов'язань (невиконання або неналежне виконання контрагентом договірних зобов'язань перед страхувальником).

Умови страхування фінансових ризиків можуть також передбачати страхування на випадок завдання збитку страхувальнику, внаслідок:

- припинення права власності на майно;
- неможливості здійснення подорожі з причин, визначених у правилах та договорі страхування, непередбачених фінансових витрат;
- фінансових збитків, пов'язаних із ризиками здійснення операцій з використанням платіжних карток <...>.

3.20 страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій передбачає обов'язок страховика за встановлену договором страхування плату здійснити виплату страхового відшкодування:

- кредитору, збитку, понесеного ним у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням гарантом (поручителем) своїх зобов'язань в обсязі та в строки, що визначені в його гарантії або договорі поруки, внаслідок обставин, визначених у правилах та договорі страхування;

- гаранту (поручителю), збитку, понесеного ними у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням позичальником своїх зобов'язань в обсязі та в строки, що визначені в договорі страхування <...> [11].

Таким чином, враховуючи зміст затвердженого Розпорядження, до страхування фінансових ризиків включені види фінансових ризиків, які не увійшли до трьох інших видів страхових послуг фінансового страхування, а значить проблема його типологізації є актуальною та потребує розв'язання.

Вчені також висловлюють думку, що така неузгодженість утворилась у результаті не зовсім точного перекладу першоджерела, а саме класифікації ризиків, яка була затверджена 24 липня 1973 р. в рамках Першої Директиви Ради Європейського Співтовариства. Запропонована класифікація ризиків за визначеними групами була рекомендована законодавчим органам країн, які є членами ЄС. Припускається, що саме ця Директива стала базовим документом у процесі створення законодавчих актів, за допомогою яких здійснюється регулювання страхового ринку України [7].

У 2009 р. Європейським Парламентом і Радою було введено вдію нову Директиву 2009/138/ЄС Solvency II, проте перелік видів страхових ризиків за якими здійснюється організація страхового захисту, іншого ніж страхування життя, не змінився. Тому необхідно розглянути діючу в ЄС класифікацію страхування та порівняти з вітчизняним законодавством.

Директива ЄС містить перелік видів страхових послуг за відповідними класами, серед яких виділяється ті, що належать до фінансової сфери, а саме

<...> 14. Кредит:

- неплатоспроможність (загальна);
- експортний кредит;

- кредит з погашенням у розстрочку;
- іпотеки;
- сільськогосподарський кредит.

15. Порука:

- порука (пряма); – порука (непряма).

16. Різні фінансові збитки:

- ризики безробіття;
- недостатність доходу (загальна);
- погана погода; – втрата прибутків;
- тривалі загальні витрати;
- непередбачувані торгові витрати;
- втрата ринкової вартості;
- втрата ренти або зниження прибутку;
- інші непрямі торгові збитки;
- інші фінансові збитки не пов'язані з торгівлею;
- інші форми фінансових збитків <...> [4].

Із наведеного переліку можна зробити висновок, що крім ризиків основних фінансових інструментів, страховому захисту підлягає і група ризиків під назвою «різні фінансові збитки». При використанні такого підходу до класифікації не виникає непорозумінь і неузгодженості.

Отже, у процесі вирішення проблеми класифікації фінансового страхування на національному страховому ринку необхідно використати міжнародний досвід та внести відповідні зміни. У ст. 6 Закону України «Про страхування» необхідно внести зміни у назву одного з видів фінансового страхування та викласти їх у такій редакції:

<...> 16) страхування кредитів (у т. ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту);

17) страхування інвестицій;

18) страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій;

20) страхування різних фінансових збитків <...>.

Також необхідно внести зміни до Розпорядження Нацкомфінпослуг №565, яке містить характеристику та роз'яснення щодо кожного з видів страхування, а значить і до видів фінансового страхування, а саме страхування *різних фінансових збитків* (таблиця 1.6).

Отже, в процесі формування теоретико-прикладних засад страхування фінансових ризиків в умовах нестаціонарної економіки необхідно вирішити всі суперечливі питання та застосовувати науково обґрунтовані підходи до вдосконалення понятійно-категоріального апарату фінансового страхування.

В умовах нестаціонарної економіки вимоги до реалізації фінансових операцій та послуг фінансового страхування значно зростають, тому передбачається поступове його вдосконалення та розвиток. Лише з таким підходом до реалізації страхування фінансових ризиків забезпечується належний рівень розвитку національного фінансового ринку.

*Види страхування фінансових ризиків у результаті внесення змін
у класифікацію*

Страхування фінансових ризиків	
Страхування кредитів (у т. ч. відповідальність позичальника за непогашення кредиту)	– страхування кредиту та/або нарахованих за ним відсотків; – страхування відповідальності страхувальника (позичальника) за непогашення кредиту та/або нарахованих за ним відсотків.
Страхування інвестицій	– страхування інвестицій або їх частини; – страхування неотримання інвестиційного доходу.
Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій	– страхування виданих гарантій (порук); – страхування прийнятих гарантій (порук).
Страхування <i>різних фінансових збитків</i>	– страхування збитків внаслідок перерви в господарській діяльності; – страхування збитків внаслідок порушення договірних зобов'язань (невиконання або неналежне виконання контрагентом договірних зобов'язань перед страхувальником); – страхування збитків внаслідок припинення права власності на майно; – страхування збитків внаслідок неможливості здійснення подорожі (поїздки); – страхування непередбачених фінансових витрат [за винятком судових витрат та збитків, пов'язаних із втратою багажу під час подорожі (поїздки)]; – страхування фінансових збитків, пов'язаних із ризиками здійснення операцій із використанням платіжних карток.

Фінансове страхування є суперечливою частиною страхового ринку, оскільки існують певні суперечності та непорозуміння в процесі формування понятійно-категоріальних засад страхування фінансових ризиків.

Внесення певних змін до законодавства дозволить не звужувати дуже широке поняття «страхування фінансових ризиків», а і воно може включати цілий перелік видів страхування фінансових операцій, а не тільки бути окремим видом страхових послуг.

В умовах транзитивної економіки та розширення інтеграції з країнами ЄС важливо переглянути та вдосконалити поняття та категорії фінансового страхування відповідно до міжнародних стандартів. Такий підхід сприятиме гармонізації національного страхового законодавства з європейським та надасть можливість зіставляти показники національного страхового ринку та європейського. Для того щоб виключити всі непорозуміння ст. 6 Закону України «Про страхування» необхідно доповнити види страхових послуг їх характеристикою з Розпорядження Нацкомфінпослуг.

Удосконалення теоретико-прикладних основ фінансового страхування за рахунок змін у класифікації страхових послуг, що є важливою умовою виникнення страхової довіри та стрімкому розвитку страхування фінансових ризиків.

Використаємо запропонований підхід у процесі аналізу сучасного стану страхування фінансових ризиків і розглянемо більш детально склад та структуру видів страхування фінансових ризиків (таблиці 1.7, 1.8).

Таблиця 1.7

Динаміка чистих страхових премій за видами страхування фінансових ризиків
млн грн

Вид страхування	Рік				Темп зростання, %			Питома вага, %			
	2015	2016	2017	2018	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2015	2016	2017	2018
Страхування кредитів (зокрема відповідальності позичальника за непогашення кредиту)	200,23	505,75	334,73	577,2	252,6	66,2	172,4	8,4	20,3	15,5	25,6
Страхування інвестицій	0,020	0,024	0,014	0,017	120,0	58,3	121,4	-	-	-	-
Страхування фінансових ризиків (страхування різних фінансових збитків)	2172,9	1985,4	1829,6	1663,7	91,4	92,2	90,9	91,6	79,7	84,5	73,8
Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій	0	0,106	0,816	14,0	-	769,8	1716	-	-	-	0,6
Усього за страхуванням фінансових ризиків	2373,15	2491,28	2165,16	2254,9	105,0	86,9	104,1	100	100	100	100

Джерело: Консолідовані дані / Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.htm>.

У 2015 р., порівняно з 2014 р., спостерігається зменшення чистих страхових внесків по страхуванню кредитів на 188,0 млн грн, що складає 48,4 %. Така ситуація зумовлена несприятливими подіями як у політичному, так і в економічному житті України, що призвело до зменшення кількості кредитів, які видавали банки в період 2014–2015 рр. Проте у 2016 р. ситуація суттєво змінилась і чисті страхові внески зросли на 305,5 млн грн, а приріст у результаті склав 152,6 %. Після незначного зменшення обсягу чистих страхових премій по страхуванню кредитів у 2017 р., спостерігається їх збільшення на 72,4 % у 2018 р. Аналіз структури чистих страхових внесків свідчить про те, що питома вага внесків по страхуванню кредитів у загальній їх сумі складає від 8,4 % у 2015 р. до 25,6 % у 2018 р.

Чисті страхові внески по страхуванню інвестицій з кожним роком поступово збільшуються і у 2015 р. вони зросли на 100% порівняно з 2014 р., а у 2016 р. вони зросли ще на 20%, і після незначного зменшення у 2017 р., спостерігається зростання на 21,4% у 2018 р. Не дивлячись на те, що це зростання частково спричинене збільшенням інфляції, воно свідчить про позитивну тенденцію на страховому та інвестиційному ринку України.

По страхуванню різних фінансових збитків ситуація складається навпаки: у 2015 р. сума чистих страхових внесків зросла на 7,6% порівняно з 2014 р., а у 2016 р. і 2017 р. ця сума зменшилась на 8,6% і 7,8% відповідно. Питома вага

чистих страхових внесків по страхуванню різних фінансових збитків за досліджуваний період змінювалась від 79,7 % у 2016 р. до 91,6 % у 2015 р., а у 2018 р. становить 73,8 %.

Таблиця 1.8

*Динаміка чистих страхових виплат за видами страхування фінансових ризиків
млн грн*

Вид страхування	Рік				Темп зростання, %			Питома вага, %			
	2015	2016	2017	2018	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2015	2016	2017	2018
Страхування кредитів (зокрема відповідальності позичальника за непогашення кредиту)	302,60	1101,74	261,33	78,0	364,1	23,7	29,8	19,4	57,3	12,7	5,3
Страхування інвестицій	0,00	0,00	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-
<i>Страхування різних фінансових збитків</i>	1257,3	822,75	1803,6	1393,5	65,4	219,2	77,3	80,6	42,7	87,3	94,7
Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій	0,00	0,00	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-
Усього за страхуванням фінансових ризиків	1559,9	1924,49	2064,93	1471,5	123,4	107,3	71,3	100	100	100	100

Джерело: Консолідовані дані / Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.htm>.

Надходження чистих страхових внесків по страхуванню виданих гарантій та прийнятих гарантій мають позитивне значення починаючи з 2016 р. і у 2017 р. вони збільшилися на 669,8 %, але в абсолютному значенні це незначні суми, у 2018 р. також зростання продовжується.

Отже, аналіз динаміки чистих страхових внесків за видами страхування фінансових ризиків свідчить, що домінуючим видом на вітчизняному страховому ринку є страхування різних фінансових збитків.

У процесі аналізу чистих страхових виплат за видами страхування фінансових ризиків переважають виплати по страхуванню різних фінансових збитків, питома вага яких коливається від 41 % у 2014 р. до 87,3 % у 2017 р. та 94,7 % у 2018 р., тоді як питома вага страхування кредитів зменшилась від 57,3 % у 2016 р. до 5,3 % у 2018 р.

Темпи зростання виплат по страхуванню кредитів знижуються, і у 2017 р. суми виплат зменшились на 76,3 %, а у 2018 р. на 71,2 %.

Темпи зростання виплат по страхуванню різних фінансових збитків у 2014 р. становили 3019,54 %, а після зменшення на 34,6 % у 2016 р., обсяги страхових виплат зросли на 119,2 %, а у 2018 р. спостерігається зменшення на 22,7 %.

У процесі аналізу страхування фінансових ризиків в умовах нестаціонарної економіки необхідно також розглянути відносний показник – рівень страхових виплат (таблиця 1.9).

Таблиця 1.9

Рівень чистих страхових виплат за видами страхування фінансових ризиків, %

Вид страхування	Рік			
	2015	2016	2017	2018
Страхування кредитів (зокрема відповідальності позичальника за непогашення кредиту)	151,1	218,0	78,0	13,5
Страхування інвестицій	0,00	0,00	0,00	0,00
Страхування <i>різних фінансових збитків</i>	58,0	41,4	99,0	83,8
Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього за страхуванням фінансових ризиків	65,7	77,2	95,4	65,3

Джерело: Консолідовані дані / Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.htm>.

Незважаючи на нестабільну динаміку надходження страхових премій та здійснення страхових виплат аналіз рівня чистих страхових виплат за видами страхування фінансових ризиків має високе значення. Так по страхуванню кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту) у 2015 р. та у 2016 р. чисті страхові виплати навіть перевищують чисті страхові премії, тому рівень чистих страхових виплат становить 151,1 та 218 % відповідно, а у 2017 р. рівень страхових виплат склав 78 %. За страхуванням різних фінансових збитків рівень страхових виплат у 2015 р. та у 2016 р. становив 58 та 41,4 % відповідно, а у 2017 р. збільшився до 99 %, а у 2018 р. становив 83,8 %. У середньому за видами страхування фінансових ризиків рівень страхових виплат становив 65,3 % у 2018 р. Такі показники не характерні для інших видів страхування та суттєво перевищують показники рівня страхових виплат на страховому ринку України.

У результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1) на рівні страхового законодавства існує суперечність у класифікації страхування фінансових ризиків, яке суттєво стримує його вдосконалення та розвиток. Для виправлення такої ситуації необхідно змінити назву страхової послуги «страхування фінансових ризиків» у переліку добровільних видів страхування на «страхування різних фінансових збитків»;

2) незважаючи на те, що страхування фінансових ризиків займає значну частку в майновому страхуванні, яке є домінуючою частиною страхового ринку, воно вважається нерозвиненим і схемним. Це підтверджується тим, що складова страхування фінансових ризиків – «страхування різних фінансових збитків» характеризується нестабільністю та нерівномірністю розвитку, а також найбільшим рівнем страхових виплат у порівнянні з іншими видами страхових послуг. Тобто види страхових послуг, які відносяться до страхування фінансових ризиків можуть використовуватись для схемних операцій. Це зумовлено як непорозумінням і неточністю в існуючій класифікації видів страхування фінансових ризиків, так і недостатнім розвитком фінансового ринку;

3) серед видів страхових послуг, які відносяться до страхування фінансових ризиків найбільша частка страхових премій до 90 % і страхових виплат до 80 % припадає саме на найбільш суперечливий вид страхових послуг – «страхування різних фінансових збитків», що вимагає подальшого вдосконалення теоретичних і практичних засад його здійснення.

Список використаних джерел

1. Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія: підручник. Ч.1: Загальна економічна теорія; Ч.2: Спеціальна економічна теорія. Київ: Ніка-Центр; Ельга, 2002. 527 с. URL: <https://buklib.net/books/22861>.
2. Бондаренко Є. К. Сутність страхування фінансових ризиків та його особливості в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18, ч. 1. С. 150–153.
3. Ваніна Д. А. Деякі аспекти страхування фінансових ризиків в Україні. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1(71). С. 183–187.
4. Говорушко Т. А. Страхові послуги: підручник. Київ: Центр початкової літератури. 2011. 376 с.
5. Директива 2009/138/ЄС Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 р. URL: https://ufu.org.ua/files/zakon/EU/Solvency%20II_ukr.doc.
6. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України / Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>.
7. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. Тернопіль: Економічна думка, Карт-блеш, 2002. 570 с.
8. Консолідовані дані / Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.htm>
9. Корват О. В. Управління страхуванням фінансових ризиків в умовах економічної нестабільності. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. 2016. Вип. 5 (05). С. 303–310.
10. Панченко О. Понятійно-категоріальні засади страхування фінансових ризиків. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 2 (18). С. 236–244.
11. Про затвердження Характеристики та класифікаційних ознак видів добровільного страхування: Розпорядження Нацкомфінпослуг № 565. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1119-10>.
12. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.
13. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 15.01.2015 № 123-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
14. Романенко О. Р., Огородник С. Я., Зязюн М. С., Славкова А. А. Фінанси: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2003. 387 с.
15. Страхові послуги: підручник / кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С. С. Осадець і доц. Т. М. Артюх. Київ: КНЕУ, 2007. 464 с.
16. Яворська Т. В. Страхові послуги: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 350 с.
17. Panchenko O. Current status of financial risks insurance in Ukraine. *International Journal of New Economics and Social Sciences (IJONESS)*. International Institute of Innovativeness «Science-Education-Development». Warszawa, 2018. № 2 (8). С. 109–119.

РОЗДІЛ 2

РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА У СТОХАСТИЧНОМУ ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Концептуальні засади утворення прогресивних галузей економіки

Окрема галузь економіки, чи то промисловість, сільське господарство, транспорт, торгівля, чи то будівництво, є індивідуальною та важливою з погляду розвитку національної економіки, а поступ у кожній із них визначає, який саме шлях обирає країна.

Сучасний стан економіки України характеризується диспропорціями в галузевій структурі суспільного виробництва, зокрема, втратою конкурентних позицій підприємств на галузевих ринках, зменшенням частки наукомісткої промислової продукції тощо. Забезпечення конкурентоспроможності української економіки неможливе без перезавантаження галузевої структури.

Концепція сучасної галузевої структури. Галузева структура національної економіки виражає пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництв, сфер національної економіки.

Наукове визначення поняття «національна економіка» включає два підходи: технологічний та соціально-економічний. За технологічним підходом, національна економіка є сукупністю галузей, видів виробництв та характеризується обсягом виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, їхньою якістю, рівнем використання ресурсів тощо. Соціально-економічний підхід розглядає національну економіку як сукупність виробничих відносин, які характеризуються певним рівнем розвитку продуктивних сил, типом економічної системи, характером суспільного відтворення, специфічним господарським механізмом, рівнем життя населення, зовнішньоекономічними зв'язками.

Сучасна «типова» стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом у 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості. Вона має такий вигляд:

- близько 50 % – сумарна частка високотехнологічних (20 %) та середньотехнологічних (30 %) виробництв;
- приблизно 50 % – сумарна частка низькотехнологічних (30 %) та середньо- і низькотехнологічних (20 %) виробництв.

Співвідношення цих показників із показниками ядра галузевої структури – це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити $\frac{1}{5}$ від національної економіки, тоді як у цих галузях $\frac{1}{5}$ – частка високотехнологічних виробництв та половина – високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв.

У структурі української національної економіки лєвова частка належить сфері обігу, невпинно зростає питома вага добувної промисловості й сільського господарства при одночасному зменшенні ролі переробної промисловості, що свідчить про її деіндустріалізацію.

На частку високотехнологічних виробництв в Україні припадає 5 % ВВП, що значно нижче за показники норми, а сумарна частка високотехнологічних та середньо- і високотехнологічних виробництв – близько 25 %, що також нижче за норму [1]. Така структура національної економіки не має в собі потенціалу довгострокового економічного зростання і зумовлює потребу кардинальних змін.

Пропорційність – важлива характеристика економіки: якщо вона підтримується постійно, існує рівновага; якщо постійно порушується, але все ж досягається, режим розвитку неврівноважений, а якщо пропорційність не забезпечується, то це руйнує економічну систему. Розрізняють:

- загальноекономічні пропорції, які характеризують співвідношення окремих сторін, елементів суспільного виробництва;

- міжгалузеві пропорції, що відображають співвідношення між галузями або комплексними галузями;

- внутрішньогалузеві пропорції, які являють собою співвідношення в межах однієї галузі;

- територіальні пропорції, що відображають територіальне розміщення виробничих ресурсів у межах країни, економічне співвідношення економічних районів, регіонів, територіально-виробничих комплексів, а також областей у виробництві та розподілі суспільного продукту.

М. Портер зазначає, що будь-яка галузь, незалежно від того, де вона здійснює свою діяльність, на внутрішньому або зовнішньому ринку, формується під впливом п'яти чинників: небезпеки виникнення нових конкурентів; можливості постачальників; боротьби за ринок із наявними конкурентами; купівельної здатності споживача; небезпеки виникнення альтернативних товарів і послуг.

Слід зазначити, що під впливом цих п'яти чинників, які визначають характер конкуренції, формується структура будь-якої галузі відповідно до її техніко-економічних характеристик. Отже, реалії відображаються на специфіці формування структури будь-якої галузі. Тобто формування структури всієї промисловості загалом чи окремо взятої галузі зокрема відбувається під впливом будь-якої наявної конкурентної переваги. Як результат, фірма або компанія, що має конкурентну перевагу, наприклад, маючи меншу собівартість виробленої продукції, отримує більший прибуток, що дозволяє їй підвищити обсяги виробництва, підвищити матеріально-технічний рівень і якість кінцевої продукції, а це, у свою чергу, приводить до певних структурних змін галузі загалом.

В Україні в процесі природно-історичного та економічного розвитку склалися декілька індустріально-територіальних та аграрно-територіальних комплексів, які у своїй сукупності створюють природно-економічні системи, що виконують різноманітні функції. За одним із варіантів групування регіонів України виділено вісім комплексів: Карпати, Полісся, Поділля, Донбас, Придніпровський, Харківський, Прикарпаття, Причорноморсько-Азовське узбережжя. Специалізація цих комплексів на тих чи інших галузях виробництва не означає, що всі інші галузі не розвиваються. Кожний територіально-виробничий комплекс здебільшого має свою виробничу й соціальну інфраструктуру, забезпечуючи свої потреби в основних видах продукції.

Галузева структура національного господарства України представлена сферами матеріального виробництва та послуг (рис. 2.1). Сьогодні провідні ролі в українській економіці відіграють такі галузі, як сільське господарство і харчова промисловість.

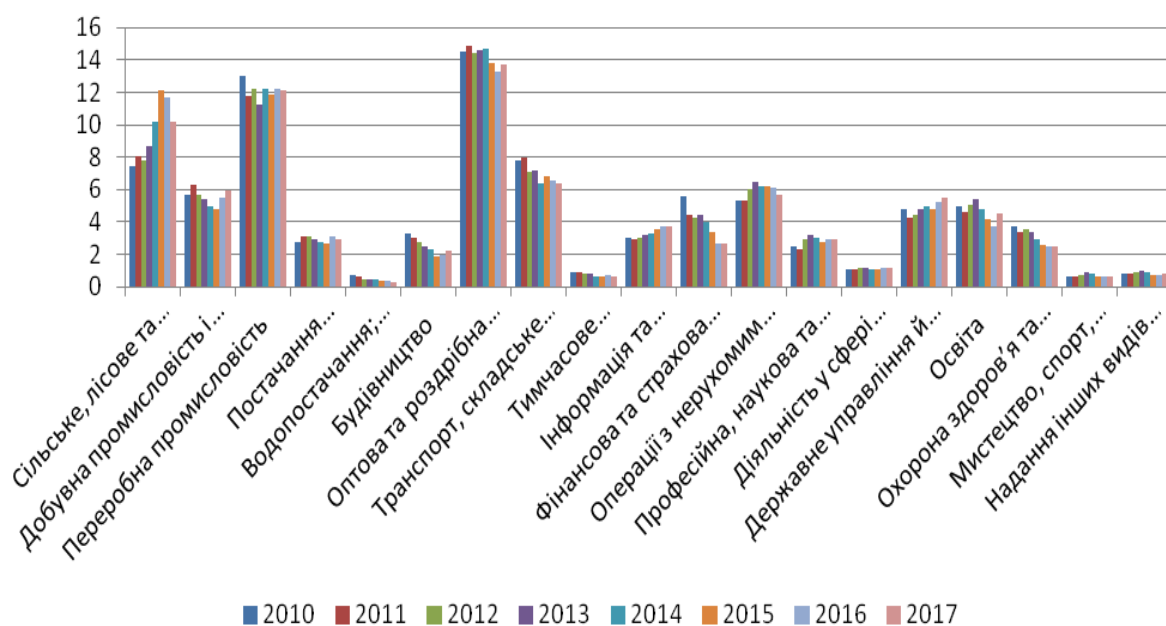


Рис. 2.1. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності в обсязі валового внутрішнього продукту (у фактичних цінах; відсотків)

Джерело: за даними Держкомстату України.

У багатьох країнах світу сільське господарство – життєво необхідна галузь народного господарства, оскільки зачіпає інтереси кожної людини, бо виробництво продуктів харчування – перша умова життя населення. Крім того, сільське господарство виробляє сировину для інших галузей промисловості, зокрема легкої та харчової. До того ж, на думку економістів, саме сільське господарство буде забезпечувати зростання промисловості України протягом найближчих років.

Сприяє цьому географічне положення України, кліматичні та природні умови. Зокрема, уже сьогодні Україна є одним зі світових лідерів з експорту зерна, олії, меду, вершкового масла й курятини.

Ще однією важливою галуззю економіки України є харчова промисловість. Саме вона допомагає українській економіці якнайшвидше інтегруватися в економіку країн Європейського Союзу. Сьогодні до харчової промисловості України належить понад 40 галузей, основні з яких – це виробництво цукру, молока, масла, хліба, кондитерських виробів, м'яса, напоїв та інших продуктів. А промислове виробництво харчових продуктів здійснюють понад 5 тисяч підприємств, які виробляють широкий асортимент продукції.

Негативними тенденціями галузевої структури національної економіки є збільшення частки добувної промисловості й сільського господарства при одночасному зменшенні ролі переробної промисловості. Такі тенденції характеризують структуру економіки домінуванням енергоємних, матеріаломістких виробництв, що повною мірою залежать від імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

За даними Держстату, в українській економіці за 2017 рік найбільшу частку у ВВП займали такі галузі, як оптова та роздрібна торгівля, переробна промисловість, сільське господарство, транспорт, складське господарство й видобувна промисловість (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності, 2017 р. (у фактичних цінах; відсотків)

Структурні перетворення прогресивних країн світу

У сучасних умовах розвитку світової економіки до пріоритетних завдань більшості країн світу належать забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності економіки, досягнення сталого економічного розвитку держави, становлення інноваційної економіки. Інтенсивний розвиток більшості країн Заходу великою мірою пояснюється глибокими структурними перетвореннями, що забезпечили загальний підйом виробництва та інші якісні зміни.

Сучасна світова промисловість відрізняється складною і досить диверсифікованою структурою. Вона містить у собі понад 300 галузей і підгалузей. Нині ступінь диверсифікації галузевої структури індустрії країн світу на мікрорівні залежить: від рівня соціально-економічного розвитку держав, їхнього індустріального потенціалу та ємності внутрішнього ринку, наявності та ступеня кваліфікації трудових ресурсів, інтенсивності та оперативності впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу сферу, а також від ступеня залученості країни у світове господарство (участі в МРТ).

У сучасному світовому господарстві економічний розвиток істотно перетворює великі, середні й навіть невеликі підприємства в різних країнах світу, роблячи їх дедалі більш самостійними комерційними виробниками, причому

дедалі більш орієнтованих на світовий ринок. У зв'язку з цим значний вплив на зрушення в галузевій структурі світової промисловості нині надають глобалізація і міжнародний обмін товарами й послугами.

За підсумками щорічного ретельного аналізу показників і діяльності, проведеного лондонським дослідним інститутом Legatum Institute, був опублікований Індекс процвітання – глобальний рейтинг найбільш прогресуючих країн. Організацією проаналізовано 149 країн за 104 критеріями, поділеними за дев'ятьма категоріями. Одна з найбільш важливих категорій – стан економіки. Варто зазначити, що під час аналізу експерти брали до уваги не тільки обсяг і потужність економіки, а й інші чинники, такі як відкритість, ефективність і стабільність фінансового сектору (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Найбільш прогресуючі країни

Країна	Чинники сучасної ефективної економіки
Ісландія	Відбувається інтенсивна диверсифікація промисловості на основі дешевої відновлюваної енергії. Активно почали розвиватися біотехнології та туристичні галузі.
Франція	Основою економіки є сфера послуг, в якій зайнято 76,7 % економічно активного населення. Країна має досить високі показники у сферах туризму, енергетики, транспорту й сільського господарства.
Бельгія	Нині в економічному секторі основні зусилля концентруються на підготовці та реалізації нової концепції: впровадження в економіку різних інноваційних технологій (у сферах телекомунікації, мікроелектроніки, біотехнології та ін.).
Австралія	В економіці переважає сектор послуг, який охоплює близько 68 % ВВП. Економічне зростання досить сильно залежить від гірничодобувного й сільськогосподарського секторів.

Тож, більшу частину історії світові компанії орієнтувалися на промисловість. Сьогодні ж реальність змінилася – технології та комерція зробили дані ціннішими, ніж матеріальні об'єкти. Apple, Amazon і Microsoft витіснили традиційні промислові корпорації, які виробляють фізичні об'єкти. Технології широко використовуються в усіх сферах національних економік: торгівлю, рекламу, охорону здоров'я, фінанси, виробництво, освіту. Практично неможливо конкурувати з технологічними компаніями, які створюють світові платформи.

Світ змінюється швидше, ніж раніше: щороку відбувається дедалі більше технологічних проривів, що можна описати як закон Мура. Країни, що мають потужний науковий потенціал, мають розвинуту економіку. Науково-технічний поступ відбувається в усіх сферах суспільного життя провідних країн, повсякчас лише змінюються лідери серед найбільш інноваційних країн світу (табл. 2.2).

Ринок може швидко задіяти нові технології і поширювати їх швидкими темпами: нові продукти доходять до користувачів за кілька місяців після їх винаходу. Наприклад, Pokemon Go набрала 50 млн гравців за 19 днів. На тлі автомобілів (62 роки), телефонів (50 років) або банківських карт (28 років), 19 днів – лише мить.

Найбільш інноваційні країни світу

Країна	Найбільші наукові досягнення
Швейцарія	Країна посідає впевнене перше місце завдяки важливій розробці в галузі фізики – адронному колайдеру, який є найбільшим у світі прискорювачем елементарних частинок. У цій країні найбільше патентів на душу населення, а також велика кількість інноваційних лабораторій, які допомагають ученим у різних галузях науки.
Великобританія	Учені відомі своєю швидкістю та якістю досліджень. Науковці з цієї країни за останній рік з'ясували, в які місяці народжуються найбільш здорові діти, придумали тест для оцінки швидкості старіння, створили матеріал для літаків, що сам відновлюється.
Швеція	Одна з найкращих систем університетської освіти дає можливість Швеції опинитися в рейтингу найбільш інноваційних країн світу. Крім того, країна стала впевненим лідером у розробці та експорті лікарських препаратів, якими користується весь світ.
Нідерланди	Країна вирізняється найбільш важливими дослідженнями та розробками, які впливають на розвиток світової науки. І найголовніше: у Нідерландах налагоджений діалог між громадянами та урядом, який миттєво реагує на запити та потреби суспільства.
США	Величезні ринки акцій, розробка новітнього програмного забезпечення Гейтсом і створення Youtube

Інформація набула статусу ключового ресурсу в громадських і господарських процесах. Проникнення цифрових технологій в життя – одна з характерних особливостей майбутнього світу. Це зумовлено прогресом у сферах мікроелектроніки і телекомунікацій, ІТ-технологій. Головною причиною розширення цифрового сегмента економіки є зростання трансакційного сектору (державне управління, інформаційне обслуговування, консалтинг, фінанси, сфера послуг та ін.). Перехід на рейки цифровізації є одним із ключових пріоритетів сучасної розвиненої держави. Однак серед негативних наслідків цифровізації виділяють стиснення або навіть зникнення традиційних ринків, заміна деяких професій автоматизованими системами, зростання масштабів кіберзлочинності, вразливість прав людини в цифровому просторі, загрози безпеці цифрових даних користувача і поки ще низький рівень довіри до цифрового середовища.

Структурні зрушення, що відбуваються в економічних системах розвинених країн світу на сучасному етапі, полягають у зростанні частки високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових і бізнесових послуг, а також соціально орієнтованих видів економічної діяльності, випереджальному розвитку наукомістких, високотехнологічних галузей [2]. Проте близькість економічних пропорцій і структурних зв'язків до оптимальних станів поняття відносне. Воно багато в чому залежить від цілей і вирішуваних завдань розвитку кожної конкретної економіки, її підсистем, від наявності сукупності ресурсних факторів. Тому навіть в однотипних системах (наприклад, у регіональних економіках) структури, близькі до оптимальних, зазвичай неоднакові.

Оптимальна структура національної економіки. Країни й регіони сучасного світу нині перебувають на різних стадіях свого розвитку. Це визначає багато в чому риси просторової організації (і переорганізації) всесвітнього господарства й особливості сучасного міжнародного поділу праці.

Визначальна роль у характеристиці структури національної економіки належить галузевій структурі. Для забезпечення економічного зростання і послідовності розвитку національної економіки її структура повинна відповідати вимогам діючого господарського механізму з урахуванням взаємозв'язку і взаємозалежності його окремих галузей, а також реально оцінювати різні варіанти можливості оптимізації галузевої структури економіки. Отже, потрібно вибрати пріоритетні галузі, які стимулювали б залучення інвестицій і сприяли б більш ефективному вирішенню соціально-економічних проблем у країні.

Критеріями оптимальності структури національної економіки є, по-перше, виробництво товарів та послуг, які, з одного боку, забезпечують максимальне задоволення суспільних потреб, з іншого – їх виготовлення пов'язано з мінімізацією витрат економічних ресурсів; по-друге, сприяння довгостроковим темпам економічного зростання за умови узгодження темпів використання економічних ресурсів зі швидкістю їх оновлення; по-третє, забезпечення переходу економічної системи до вищого не тільки кількісного, але і якісного стану; стимулювання максимального використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізації країни у світовому поділі праці, інтеграційних процесів. Відповідно, оптимальна економічна структура буде ефективною в певних конкретних умовах. Проте за інших рівних умов оптимальність економічної структури є невід'ємною ознакою ефективного функціонування економічної системи.

Зокрема, оптимізація галузевої структури й підвищення конкурентоспроможності економіки повинні відбуватися не на основі розвитку багатогалузевої спеціалізації господарства, а на основі виділення «полюсів зростання» (пріоритетних галузей).

Зміна пропорцій між галузями економіки та іншими елементами системи може призвести до її перетворення з одного виду на інший, якісно новий. Економічна структура не залишається раз і назавжди даною. Вона схильна до змін, які відбуваються під впливом різних факторів: або в результаті дії законів ринку (міжгалузевої конкуренції, змін у нормі прибутку, переливу капіталів з однієї галузі в іншу), або внаслідок широкого використання державних важелів для прискорення прогресивних структурних зрушень.

Різкі зміни структури можуть призводити до глибоких і досить гострих наслідків, що охоплює як національні, так і міжнародні економічні відносини, і виражатися у структурних кризах. На відміну від циклічних криз, які охоплюють економіку загалом, структурні кризи – це кризи, які представлені глибокими диспропорціями між розвитком окремих сфер і галузей виробництва, значним погіршенням їхнього стану.

Наявна в Україні структура економіки є свідченням відсталості, вичерпала свої можливості та потребує істотних змін, які б забезпечили економічну стабільність і сталий економічний розвиток. Подальші структурні зміни в національній економіці повинні відповідати світовим тенденціям розвитку.

Безперечно, формування структури української економіки відбулося під впливом певних об'єктивних факторів, а саме:

- динаміки кон'юнктури на світових ринках традиційної експортної продукції України (металургія, добувна промисловість та хімічна промисловість);
- споживчого попиту;

- падіння інвестиційної активності;
- відсутності ефективних механізмів переливання капіталу з одних секторів в інші.

Усунення негативних пропорцій потребує активної участі в цьому процесі держави. Подальша оптимізація виробничих галузевих пропорцій потребує зменшення частки ресурсо- та енергоємних галузей: енергетики, паливної, чорної та кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості на фоні поступального розвитку галузей, що зорієнтовані на випуск кінцевого продукту (машинобудування, металооброблення, легкої і харчової промисловості). Для цього держава повинна сприяти залученню в ці сфери інвестицій, трансферу технологій, забезпечити диверсифікацію експорту, зростання споживання товарів внутрішнього виробництва тощо.

Хоча Україна зі своїм підвищеним інтересом до аграрного сектору не зовсім вписується у світові тенденції, але тренд популярності суміжних з основними індустріями сфер в Україні уже помітний. Особлива активність спостерігається в аграрній інфраструктурі (порти, елеватори), можлива активність в аграрному машинобудуванні, виробництві засобів захисту рослин і добрив, створенні нових технологій в агросекторі. Адже, незважаючи на кращі у світі землі, високою ефективністю наше сільське господарство не відзначається. Однак цікавою є зв'язок «High Tech – Агро», які обидва елементи є в Україні, і ефект синергії може бути колосальним.

Гонитва за високими технологіями і продуктивністю не буде стимулювати інтерес інвесторів до базових секторів української економіки (ми поки що не можемо похвалитися засиллям інновацій у металургії, хімічній промисловості, машинобудуванні, енергетиці тощо), але може підвищити інтерес до наших інженерів та IT-фахівців з боку глобальних гравців.

За будь-якого бажання кардинальних змін, формування політики економічної реструктуризації необхідно проводити з урахуванням національних інтересів країни, у світлі процесів глобалізації, регіональної і транснаціональної інтеграції, що відбуваються у світі. При визначенні практичних контурів такої політики необхідно обов'язково враховувати наявні в країні природні, матеріальні, науково-технічні, фінансові та кадрові ресурси. Як показує світова практика, із найменшими втратами в найкоротші терміни успішно провели реструктуризацію ті країни, які реально оцінили пріоритети національної економіки і правильно визначили оптимальну поетапність і послідовність реалізації цієї політики.

Поточна ситуація в Україні створює «вікно можливостей» для просування політики та реформ, що закріплюють підйом і підвищують середньострокові темпи зростання на благо всіх, а саме.

- зміцнення потенціалу для більш високого і всеосяжного зростання. У країни є можливості для проведення структурних реформ і податково-бюджетної політики, що підвищують продуктивність і зміцнюють всеосяжний характер росту шляхом заохочення експериментальних підходів і поширення нових технологій, підвищення участі в проблемах з робочою силою, підтримкою людей, які втратили роботу внаслідок структурних змін, і реалізації одного з головних напрямів – інвестицій у молодь з метою розширення для неї можливостей працевлаштування;

- завершення відновлення і накопичення буферних резервів. У податково-бюджетній політиці необхідно відновити буферні резерви, передбачити заходи щодо підвищення потенційного обсягу виробництва і сприяти всеохопному характеру зростання, поступово обмежити зростання державних витрат, при цьому переорієнтувати їхню структуру на розвиток інфраструктури, підвищення рівнів участі в робочій силі і скорочення бідності, підвищувати рівні державних інвестицій, що стимулюють потенційне економічне зростання і попит;

- підвищення фінансової стійкості. Чітко й упереджено відстежувати ризики, пов'язані з боргом в іноземній валюті;

- поліпшення перспектив зближення. Для подальшого прогресу щодо стійкого розвитку необхідно проводити політику, спрямовану на зміцнення стану бюджету, підвищення фінансової стійкості, скорочення бідності та посилення більш інклюзивного зростання;

- сприяння диверсифікації економіки та підвищенню здатності в разі необхідності справлятися з кліматичними шоками шляхом інвестування в розвиток навичок працівників, налагодження роботи механізму діалогу між державою, промисловістю, суспільством, скорочення прогалів в інфраструктурі;

- зміцнення співпраці. Підтримка темпів фінансових і регулятивних реформ і збереження відкритої, багатосторонньої системи торгівлі як пріоритетні напрями. Як показує міжнародна практика, світова інтеграція допомагає зміцнювати транскордонний потік знань, поширення інновацій і зростання продуктивності, що є ключовими факторами підвищення з плином часу рівня життя і добробуту населення країни. Налагодження співпраці та зв'язків у вирішенні спільних проблем, таких як надмірні зовнішні дисбаланси, недостатня кібербезпека, зміна клімату.

Глобалізаційні процеси ставлять перед урядами країн світу та України зокрема проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин та зумовлюють необхідність побудови нових моделей національної економіки, які відповідають їхньому потенціалу, забезпечуючи стійке економічне зростання та конкурентоспроможність на світовому ринку. А за умов входу України до Світової організації торгівлі (СОТ), значення формування оптимальної галузевої структури національної економіки значно зростає.

Підсумовуючи вищенаведене, можна відзначити таке:

1) формування оптимальної галузевої структури виступає генеральним напрямом підвищення ефективності використання господарського простору території і забезпечення її сталого розвитку;

2) досвід провідних країн переконливо свідчить про те, що в Україні – країні європейської спільноти, має бути забезпечено поступовий перехід до інноваційно орієнтованої моделі розвитку економіки, якій, крім іншого, притаманна висока частка сфери послуг у валовій доданій вартості;

3) забезпечення зростання сфери послуг в Україні необхідно супроводжувати підвищенням їхньої якості відповідно до рівня розвинутих країн, а також поступовим зростанням питомої ваги соціально орієнтованих послуг у структурі валової доданої вартості – освіти та охорони здоров'я, які відіграють важливу роль у формуванні національної конкурентоспроможності та сприяють підвищенню рівня життя населення;

4) зміцнення потенціалу для більш високого і всеосяжного зростання можливе за мови реалізації одного з головних напрямів – інвестицій у молодь з метою розширення для неї можливостей працевлаштування та відновлення комунікацій між державою, суспільством, бізнесом;

5) у галузевій структурі економіки України важливим є забезпечення поступового скорочення ресурсоемних галузей та нарощування обсягів наукоємних галузей.

Отже, за умови всеосяжних процесів глобалізації формування найбільш сприятливого співвідношення галузей національної економіки й відновлення взаємозв'язків між ними створює умови для ефективного функціонування сучасної прогресивної української економіки з метою максимального задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Список використаних джерел

1. Аскерова С. А. Оценка структуры национальной экономики с точки зрения устойчивости развития. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 29. С. 78–86. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4052/1/9.pdf>.

2. Бицюра Ю. Структурні зрушення в економіці європейських країн. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 59–72.

3. ВВП: які галузі годують економіку України. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-vvp-kakie-otrasli-kormyat-ekonomiku-ukrainy>.

4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ: Основи, 1998. 390 с.

5. Топ-19 економічески развитых стран мира. URL: <https://uteka.ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-top-19-ekonomicheskii-razvityx-stran-mira>.

2.2. Особливості та умови формування доданої вартості суб'єктів аграрної сфери економіки України

У сучасних умовах ринкової економіки та посилення конкуренції одним із ключових чинників її зростання є підвищення рівня виробництва та реалізації продукції з високим ступенем переробки і, як наслідок, збільшення надходжень до бюджету держави. Таким чинником на сьогодні виступає додана вартість, а отже, закономірно посилюється увага щодо проблем її формування підприємством на всіх стадіях технологічного циклу. Це, у свою чергу, пов'язано з тим, що високий рівень доданої вартості є необхідною умовою стійкого, тривалого розвитку та успіху підприємства і є головними фактором, який впливає на конкурентоспроможність внутрішнього та зовнішнього ринків.

Характерною рисою періоду глобалізації є швидкість змін зовнішнього середовища, в якому працює сучасне підприємство. Для ефективного функціонування в таких умовах підприємствам необхідно змінювати організаційну систему управління так, щоб вона була гнучкою та спроможною вистояти в мінливому середовищі. Це можна досягти за рахунок формалізації бізнес-процесів, що пов'язані з ланцюгом доданої вартості.

На сьогодні глобальні ланцюги доданої вартості є ключовою рисою сучасної світової економіки в період глобалізації. Ці ланцюги мають неабиякий вплив не тільки на окремі підприємства, а й на країни загалом, доволі актуальним стає здійснити аналіз їхнього впливу на вітчизняну сільськогосподарську галузь, яка теж частково присутня на глобальному рівні.

Будь-які суб'єкти господарювання проходять певні етапи в процесі створення готової продукції, починаючи від виготовлення сировини й закінчуючи готовим товаром. Підприємства, які займаються виготовленням сільськогосподарської продукції, повинні самостійно забезпечувати постійний рівень доходу, а це можливо лише за умови вдалого налагодження каналів її реалізації. Проте нині сільськогосподарські підприємства практично не беруть участі у створенні доданої вартості, оскільки вони реалізують лише сировину, а не готовий продукт. У процесі переробки й реалізації готової продукції задіяні вже інші учасники такого маркетингового ланцюга. Саме тому необхідним є забезпечення участі самого сільськогосподарського підприємства у створенні й розподілі доданої вартості, а отже, і участі його на всіх етапах процесу виробництва готової продукції з можливістю кооперації між ними. Таким чином, необхідно науково обґрунтувати роль сільськогосподарських товаровиробників у глобальному ланцюзі створення доданої вартості з урахуванням інвестиційного чинника.

Питанням дослідження доданої вартості займаються багато вітчизняних та зарубіжних учених. Сутність доданої вартості розглядається в працях таких науковців, як Н. Абрютіна, І. Богата, О. Вакульчик, В. Дадалко, А. Зайчева, В. Іваненко, Ю. Мороз, А. Тайт, К. Уолт, Д. Чайковський, З. Шершньова, М. Шпилько, Ю. Храмчук та ін.

Питання доданої вартості, яка може бути створена на сільськогосподарському підприємстві, досліджували С. Кваша, О. Нікішин, О. Шпичак та ін.

Методологію визначення економічної доданої вартості та проблему застосування її показника у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами досліджували у своїх працях такі науковці, як Г. Арнольд, Д. Л. Волков, А. О. Гусев, А. Дамодаран, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін, О. В. Мозенков, В. В. Калюжний, Н. С. Педченко, В. М. Порохня, В. О. Лось, Б. Стюарт, Д. Стерн, В. Р. Шевчук, Л. І. Чернобай, К. Юк.

Незважаючи на те, що всі вчені зробили значний внесок та отримали наукові результати в процесі дослідження питань, пов'язаних із визначенням доданої вартості, методологією її розрахунку, необхідно зазначити, що деякі аспекти потребують уточнення та удосконалення з урахуванням особливостей, що пов'язані з формуванням доданої вартості підприємствами сільськогосподарської галузі.

Метою нашого дослідження є здійснити аналіз теоретичної бази щодо визначення поняття «доданої вартості», обґрунтувати роль виробників сільськогосподарської продукції у формування доданої вартості та показати інвестиційні чинники, які приведуть до збільшення доданої вартості в глобальному ланцюгу «картопля-картоплепродукти».

Основні завдання дослідження:

– дослідити сутність та зміст понять «додана вартість» та «глобальний ланцюг доданої вартості»;

- розкрити етапи формування доданої вартості на сільськогосподарських підприємства, які вирощують картоплю;
- проаналізувати статистичні показники по сільськогосподарській галузі України;
- запропонувати концептуальну модель створення доданої вартості в глобальному ланцюзі «картопля-картоплепродукти»;
- розкрити чинники, які впливають на формування доданої вартості в глобальному ланцюгу «картопля-картоплепродукти».

Для правильного висвітлення мети, спочатку з'ясуємо сутність таких понять: «додана вартість» та «глобальний ланцюг доданої вартості».

Поняття «додана вартість» ученими розглядається як на мікро-, так і на макрорівні.

У загальному розумінні трактування поняття «додана вартість» ми можемо знайти в економічному словнику Й. С. Завадського, Т. В. Осовської та О. О. Юшкевича, які дають таке визначення: «додана вартість (англ. *added value*) – вартість, створювана працею найманих робітників понад вартість їхньої робочої сили. Визначається як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю матеріалів та сировини, що використані для їх виробництва. Додана вартість складається із заробітної плати, відсотка та прибутку, що додаються до продукту підприємством чи галуззю» [8].

Розглянемо спочатку сутність дефініції «додана вартість» на макрорівні. Зокрема, І. Л. Гурняк, О. І. Дацко та О. І. Яремчук зазначають, що додана вартість формує основу національного багатства, яке є базисом економіки розвитку держави, територіальних громад, підприємств, сім'ї та людини. В Україні суб'єкти формування доданої вартості в державній, регіональній, галузевих політиках розвитку чітко не детерміновані, законодавчо не визначеним є поняття доданої вартості [5].

У свою чергу, О. В. Коваленко наголошує на тому, що показник валової доданої вартості в Україні – це той показник, на якому ґрунтується система національних рахунків. Методика розрахунку валової доданої вартості докладно описана в Методологічних положеннях Держкомстату і спільних виданнях Євростату з МВФ, Організацією економічного співробітництва та розвитку в Європі, ООН та Світового банку. Однак усі ці видання зорієнтовані насамперед на статистичний аналіз макрорівня [9].

На думку С. Н. Сайфієвої, валова додана вартість у реальному вираженні є одним із найважливіших показників, які застосовуються для визначення інфляції, продуктивності економіки, внеску окремих видів економічної діяльності та галузей промисловості в зростанні ВВП [18].

Якщо провести порівняння ефективності виробництва вітчизняними товаровиробниками з міжнародними, то найбільш показовими показниками буде узагальнюючі дані про частку валової доданої вартості (ВДВ) у галузевому випуску в різних країнах. У результаті такого порівняння спостерігається зростання цього важливого макроекономічного показника в посткризовий період у всіх країнах світу, проте в Україні продовжилося подальше його зменшення, що говорить про дуже небезпечну тенденцію. Дослідження рівня і динаміки галу-

зевої ВДВ показує, що виробничо-технологічна і продуктова структура галузі значно відстає як від середньосвітового рівня, так і від характеристик провідних виробників і найближчих конкурентів [1, с. 13].

Отже, можна зробити висновок, що валова додана вартість на галузевому рівні розраховується як різниця між випуском товарів та проміжним споживанням. Додавши суми доданої вартості всіх економічних секторів, ми отримаємо показник ВВП на рівні виробництва. Такий показник ВВП буде характеризувати величину створеної в країні доданої вартості. Таким чином, показник доданої вартості на макrorівні формує основу національного багатства, яке основою соціально-економічного розвитку як держави, так і населення.

Процеси інтеграції та глобалізації на світовому ринку диктують нові умови господарювання та вносять певні зміни в усі сфери життя, зокрема й у міжнародну торгівлю та організацію виробництва.

Ланцюги доданої вартості характеризуються неоднорідністю для різних галузей промисловості, підприємств, товарів або послуг. Досліджували проблеми формування ланцюгів доданої вартості такі вітчизняні та закордонні вчені, як Т. Андреєва, Р. Джонсон, Ж. Єрмакова, В. Губіна, В. Іваненко, І. Зварич, Р. Каплінські, О. Коваленко, М. Портер, Г. Ногер, Б. Менг, Й. Фанг, Н. Яmano, О. Світовий, С. Соколенко та ін.

Вперше в науковий обіг поняття ланцюга створення вартості ввів М. Портер у 1985 році [22] у контексті дослідження конкурентних переваг. На сьогодні існує багато трактувань цього поняття, наприклад:

– О. В. Коваленко називає етапи проходження продукції від виробництва до кінцевого споживача цінovими ланцюгами. На кожному з цих етапів утворюється нова ціна проміжної продукції. Зазвичай ланцюг доданої вартості включає такі стадії: проектування, виробництво, маркетинг, дистрибуцію і післяпродажне обслуговування споживача [9, с. 13];

– Ж. А. Єрмакова та Т. В. Андреєва [2, с. 13] у своїй роботі зазначають, що додана вартість розподіляється нерівномірно між учасниками (ланками ланцюга). Керівна ланка в ланцюгу визначає пропорції розподілу доданої вартості між учасниками. Тому для учасника галузевого ланцюга, що ставить за мету підвищення власної ефективності, визначальною є ідентифікація керівної ланки в ланцюгу.

У табл. 2.3 наведено класифікацію ланцюгів створення вартості згідно з різними класифікаційними ознаками. Представлена класифікація дала змогу всебічно розкрити сутність поняття «ланцюг створення вартості».

На нашу думку, нині рушійною силою світової торгівлі та основою міжнародного виробництва є формування саме глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ). Для формування ГЛСВ нині склалися сприятливі умови, а саме: зростаюча взаємопов'язаність економік, посилення міжнародної фрагментації виробництва, лібералізація торгівлі й інвестицій, прискорення темпів науково-технічного прогресу та технологічних змін та ін.

Класифікація ланцюгів доданої вартості

Класифікаційна ознака та види ланцюгів доданої вартості		
<i>За суб'єктом управління ланцюгом</i>		
Регульовані виробником сировини та матеріалів	Регульовані виробником кінцевого продукту	Регульовані продавцем
Споживчі товари тривалого користування; деталі й компоненти; засоби виробництва характерні для технологічно інтенсивних і капіталомістких галузей оборонної промисловості (автомобільна, авіаційна, фармацевтична, електронна та ін.)		Характерний для галузей із низькими потребами в кваліфікованій робочій силі й капіталі – виробництво одягу, взуття іграшок і виробів ручної роботи
<i>За рівнем охоплення</i>		
Макрорівень (держава)	Мезорівень (галузь)	Мікрорівень (підприємство)
Охоплює не тільки види діяльності на рівні окремих галузей і підприємств, а й на світовому рівні, долаючи національні кордони	Включає послідовний, взаємозалежний набір видів діяльності, за допомогою яких у цій галузі здійснюється створення і розподіл прибутку	Включає в себе набір пов'язаних між собою видів діяльності, здійснюваних усередині підприємства
<i>Глобальний рівень</i>		
З домінуючим покупцем		З домінуючим виробником
Рушійною силою створення такого ланцюга є великі покупці, ключові компетенції яких полягають у брендингу (просуванні торгової марки) та маркетингу. Вони організують, координують та контролюють виробництво, відповідаючи за планування та збут продукції, з метою задоволення потреб споживчого ринку в розвинених країнах, країнах, що розвиваються, та країнах із перехідною економікою. Такі ланцюги найбільш характерні для працемістких галузей промисловості (наприклад, харчова, текстильна промисловість, виготовлення одягу, взуття, іграшок, меблів тощо) та найчастіше розміщуються у країнах, що розвиваються		Ключові виробники контролюють найважливіші технології в ланцюзі, які, по суті, і визначають місце кінцевої продукції на ринку. Вони координують ці ланцюги та допомагають власним постачальникам і клієнтам у підвищенні ефективності їхньої діяльності. Такі ланцюги є типовими для наукомістких галузей промисловості, наприклад, автомобільної, електронної, телекомунікаційної тощо.
<i>За ступенем інтеграції</i>		
Повністю інтегрована	Частково інтегрована	Спеціалізована
Підприємство здійснює роботу в усіх ланках ланцюга виробництва – розподілу продукту до його продажу кінцевому споживачу	Підприємство здійснює роботу в декількох ланках ланцюга виробництва – розподілу продукту	Підприємство обслуговує тільки одна ланка ланцюга виробництва – розподілу продукту

Джерело: побудована авторами з використанням [10; 13].

Отже, глобальний ланцюг доданої вартості – це послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, розташованих як мінімум на двох континентах або в межах торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї про їх створення та закінчуючи доставкою до споживача [10].

На рис. 2.3 наведені дані про структуру доданої вартості в розрізі видів економічної діяльності за 2010 та 2017 роки. Проаналізувавши дані, можна зауважити, що найбільший показник у структурі формування доданої вартості належить оптовій і роздрібній торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (16,2 % у 2010 році і 16,7 % у 2017 р.). Друге місце посідає переробна промисловість – 14,9 % у 2010 і 14,7 % у 2017 р. Третє місце – сільське, лісове та рибне господарство (8,5 % у 2010 р. і 12,1 % у 2017 р.) – темп приросту становить 1,4 раза.

Таким чином, сільське господарство може стати тим локомотивом, що дозволить покращити конкурентні позиції на світовому ринку.

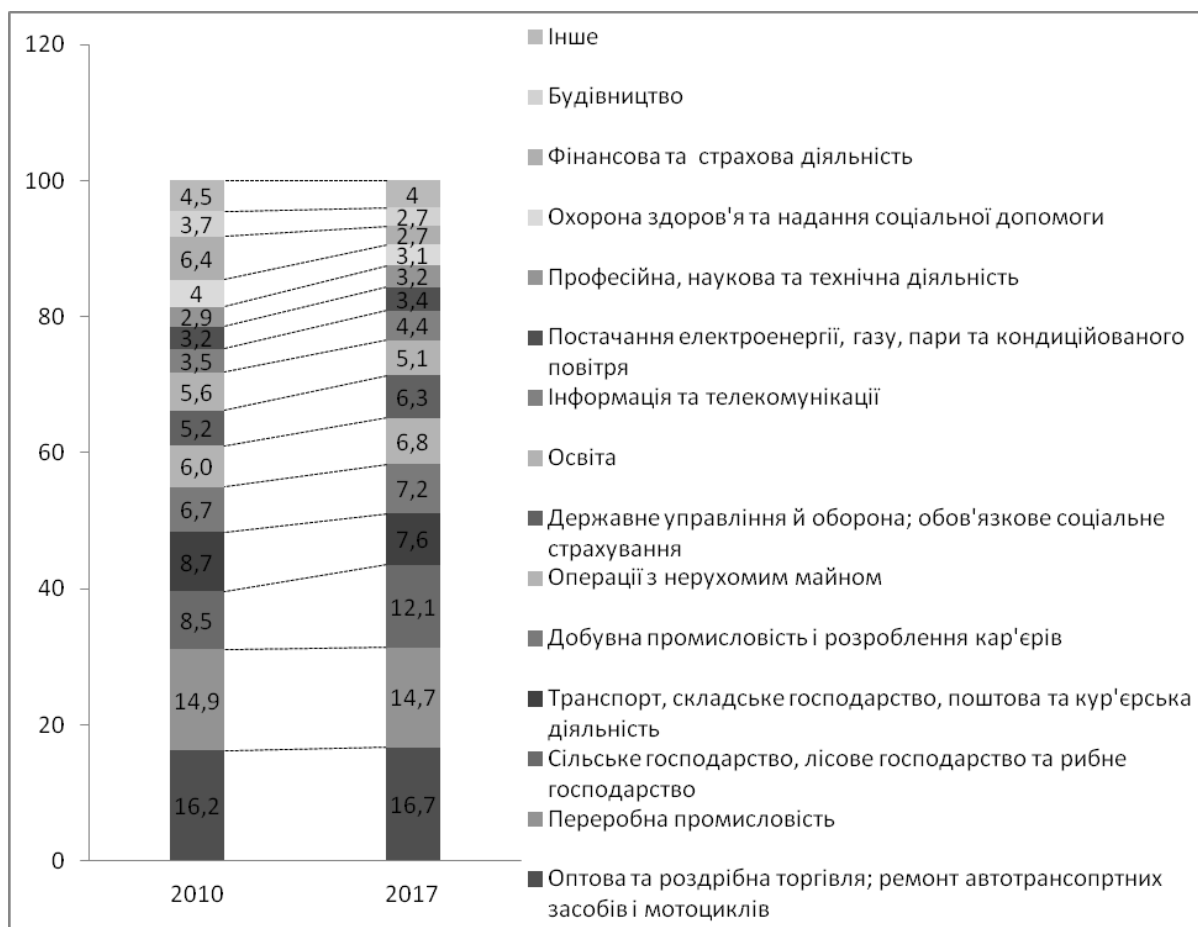


Рис. 2.3. Структура доданої вартості у 2010 і 2017 роках в Україні
Джерело: [4].

Для правильного та чіткого розуміння, як формується показник доданої вартості на сільськогосподарських підприємствах, необхідно розглянути всі стадії та всіх суб'єктів, що задіяні в цьому процесі. Саме тому створення агропродовольчих ланцюгів виступає неупередженою умовою поєднання процесу виготовлення та перероблення сировини в готову продукцію.

Важливо визначити розмірність і протяжність, а також мінімальні та максимальні параметри агропродовольчих ланцюгів, зокрема [11]:

а) **найпростіший** (або ж первинний сегмент) **ланцюг** включає двох учасників: виробництво харчової сировини та переробку, випуск і безпосередню реалізацію харчової продукції;

б) *повний ланцюг* – не менше п'яти-шести учасників: виробництво – транспортування – переробка – зберігання – транспортування – збут.

При цьому при формуванні повного агроланцюга можливі різні варіанти оптимізації для економії витрат, а саме:

– об'єднання, укрупнення, виокремлення, поділ, наприклад, формування агропродовольчих ланцюгів в агрохолдингах [7; 11];

– використання аутсорсингу – може використовуватись як спосіб зниження витрат та як стратегічне партнерство. Тобто аутсорсинг – це можливість здійснити передачу деяких функцій, бізнес-процесів підлеглим фірмам або окремим спеціалістам, які можуть виконати цю роботу краще [17];

– застосування аутстафінгу – спрямування співробітників, найчастіше переробно-харчових підприємств, на певний строк у фірми, які займаються реалізацією харчових продуктів тощо [11].

Основним напрямом регулювання економіки та забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств є вирішення проблеми стосовно балансування системи «попит-пропозиція».

Така система буде ефективною, якщо досягнуто найбільш раціональний баланс між усіма частинами системи – інвестиціями, розмірами підприємств, трудовими ресурсами, кредитами тощо.

На рис. 2.4 наведено систему взаємодії сільськогосподарських підприємств із навколишнім середовищем: господарства населення (які не є конкурентами, але виробляють картоплю для власних потреб і незначну частину (до 300 тис. т) – для реалізації на продовольчих ринках, чим звужують на цьому етапі розвиток ринку картоплі); природно-кліматичні умови інших регіонів (можливість виробляти якісну та значно дешевшу продукцію); транспортна інфраструктура (її розвиток і ринкових інститутів із розвинутою мережею сховищ та підприємств з переробки картоплі може впливати на конкурентоспроможність виробництва); міжрегіональне розміщення основних споживачів картоплі; інвестиційні, цінові та регуляторні чинники з боку держави.

Вихід на ринок населення з неконтрольованими обсягами картоплі порушує гармонію «попит-пропозиція», що впливає на цінову ситуацію та призводить до збитковості. Створення ефективних спеціалізованих підприємств фінансовими зусиллями власників земельних часток (паїв) є першим кроком до становлення цивілізованого ринку, в якому обсяги виробництва встановлюються ще до початку виробництва згідно з визначеними за територіями квотами, відповідно до яких реалізуються, чим задовольняються потреби внутрішнього та зовнішнього (насіння) попиту. Запропонована нами схема системного аналізу та конструювання конкурентоспроможних параметрів галузі картоплярства на макро- і мікрорівнях окреслила коло завдань (підсистем), які необхідно по чергово дослідити та встановити вплив кожної на загальну ефективність виробництва картоплі у взаємодії з навколишнім середовищем [14].



Рис. 2.4. Схема системного аналізу та формування доданої вартості в галузі картоплярства на макро- і мікрорівнях

Джерело: складено авторами.

Розглянемо вимоги, які висуваються до системи взагалі і які нас задовольняють. Зокрема, організаційна модель нового (удосконаленого) підприємства повинна включати елементи структури й діяльності системи, які забезпечують: здійснення визначеної для системи мети; ритмічну діяльність системи та її підсистем; забезпечення мінімального рівня експлуатаційних витрат; забезпечення максимального господарського (виробничого) ефекту; оптимальні умови праці тощо [12].

Оптимальний розмір підприємства передбачає, що випуск продукції в плановий проміжок часу забезпечує його максимальну економічну ефективність. Звідси ефективність – це можливість вирішити проблему за допомогою цієї системи.

Для системи, що проектується, у передбачуваній структурі визначається схема потоків, логічні та матеріальні співвідношення, які моделюють роботу окремих елементів системи і вплив навколишнього середовища [14]. Такі моделі структурного типу забезпечують дослідження впливу складу і взаємозв'язків досліджуваної системи щодо ефективності її функціонування.

У запропонованій схемі як моделі підприємство (організація) є системою залежних один від одного елементів, а можливе тривале ефективне функціонування лежить у площині постійної безперервної взаємодії з динамічним навколишнім середовищем.

Після детального дослідження сутності поняття «додана вартість» та визначення особливостей її формування на сільськогосподарських підприємствах, нами була запропонована концептуальна модель створення доданої вартості на таких підприємствах (рис. 2.5).

Отже, процес створення доданої вартості сільськогосподарським підприємством складається з таких етапів:

1 етап. Виробництво сировини (картоплі). Суб'єктом створення доданої вартості виступають фермерські господарства та господарства населення. Формування доданої вартості безпосередньо відбувається на виробничому підприємстві шляхом різниці виручки, яка включає в себе грошові надходження від продажу картоплі (як юридичним, так і фізичним особам) та собівартості виготовленої сировини.

2 етап. Переробка сировини (картоплі). На цьому етапі відбувається переробка сировини, тобто переробка картоплі на картоплепродукти, сільськогосподарськими товаровиробниками (фермерські господарства). При цьому додана вартість формується шляхом врахування всіх витрат, що безпосередньо виникали в процесі виготовлення картоплепродуктів, а саме: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація обладнання, інші операційні витрати, а також враховується і валовий прибуток.

3 етап. Продаж картоплепродуктів. На цьому етапі здійснюється безпосередньо продаж кінцевого продукту (картоплепродукту) як оптовими, так і роздрібними підприємствами, які й виступають суб'єктами формування доданої вартості. При формуванні показника доданої вартості включаються всі витрати, які пов'язані зі збутом та маркетинговими заходами.

Таким чином, процес формування доданої вартості сільськогосподарськими підприємствами має певні особливості, а саме: величина доданої вартості на кожному з етапів збільшується. Найбільший приріст відбувається на етапі переробки картоплі (сировини) на картоплепродукти (готова продукція).

Також наша концептуальна модель показує взаємозв'язок усіх етапів формування доданої вартості, а також вона дозволяє неупереджено, системно, достовірно та всебічно провести оцінювання рівня доданої вартості, який був сформований на сільськогосподарських підприємствах. Така модель має певні переваги, а саме: зрозумілість, адекватність, інформативність результатів розрахунків та універсальність.

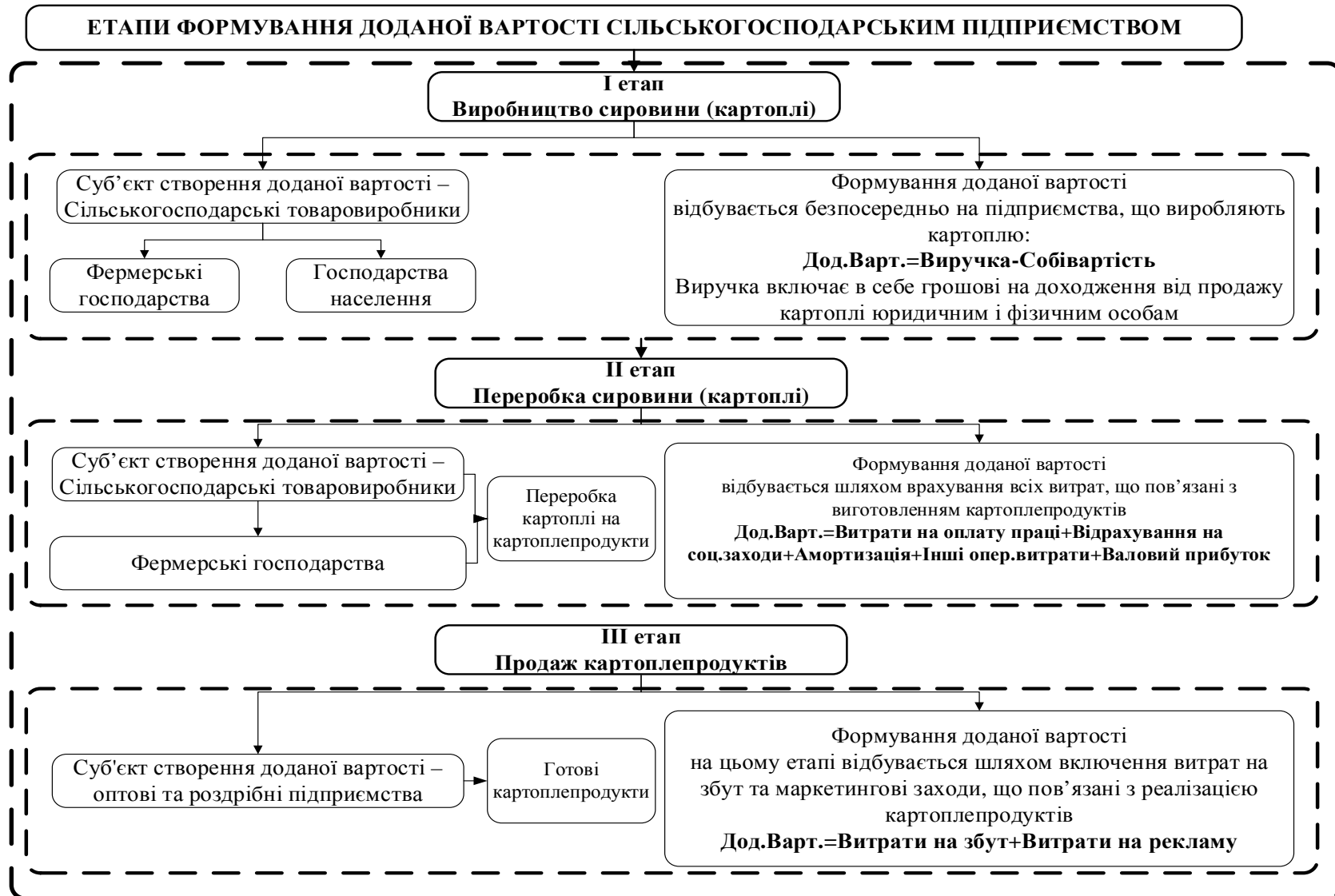


Рис. 2.5. Концептуальна модель формування доданої вартості сільськогосподарським підприємством
Джерело: побудовано авторами з використанням [13; 15].

У свою чергу, на величину формування показника доданої вартості будуть впливати багато чинників як внутрішніх, так і зовнішніх.

До внутрішніх чинників можна віднести: фінансово-майнові, виробничі, кадрові, маркетингові, організаційно-структурні, екологічні та ін.

Зовнішні чинники – це загальноекономічні, політичні, науково-технічні, інституційні, соціальні, географічні та ін.

Класифікація чинників, що впливають на показник доданої вартості, наведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Чинники, що впливають на формування доданої вартості

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
Фінансово-майнові	Загальноекономічні
- структура власного капіталу; - амортизаційна політика підприємства; - обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості; - податкова політика підприємства; - інвестиційно-інноваційна діяльність	- стан економічного розвитку країни; - стан розвитку ринку сировини; - обсяги капітальних інвестицій у промисловість; - обсяг ринку промислової продукції; - кон'юнктура споживчого ринку; - рівень відсоткової ставки по кредитах; - зміна курсу валюти
Виробничі	Політичні
- період життєвого циклу виробництва; - вид готової продукції та її собівартість; - обсяг виробництва підприємства; - матеріальна база підприємства	- політична ситуація в країні; - структура експортно-імпортних операцій; - міграція населення; - відносини між діловими колами й урядом
Кадрові	Науково-технічні
- чисельність працівників підприємства; - рівень заробітної плати; - рівень мотивації персоналу; - кваліфікація працівників	- рівень впровадження нових технологій на підприємство; - інноваційна активність підприємства
Маркетингові	Інституційні
- збутова політика підприємства; - обсяг реалізованої продукції; - політика заохочення покупців	- податкове навантаження на підприємство; - доступність фінансових ресурсів; - наявність адміністративних бар'єрів
Організаційно-структурні	Соціальні
- стратегія розвитку підприємства; - інтелектуальний потенціал підприємства; - продуктивність праці; - організаційна структура підприємства; - методи управління	- рівень освіти; - розвиток та використання соціальних програм на підприємстві; - програма мотивації персоналу; - програми навчання персоналу

Джерело: згруповано авторами на основі [3; 16].

Отже, на величину доданої вартості впливають безліч факторів, які необхідно враховувати сільськогосподарським підприємствам.

Для покращення діяльності сільськогосподарських підприємств і резервів підвищення показника доданої вартості необхідно враховувати такі фактори: збільшення прибутку при використанні попереднього обсягу капіталу; розширення асортименту готової продукції з новими споживчими властивостями; оптимізація чисельності та структури персоналу; зменшення обсягу використано-

го капіталу при збереженні прибутку на попередньому рівні; зменшення витрат на залучення капіталу; розширення ринку збуту; збільшення обсягу інвестованого капіталу тощо [3; 6; 19; 20].

Зазначимо, що аграрна сфера створює агропродовольчі ланцюги, які є рушійною силою економічного зростання, оскільки допомагають створенню доданої вартості за допомогою таких складових, як заробітна плата працівників; прибуток підприємців та власників активів; податкові надходження до бюджету та позабюджетних фондів; диверсифікована пропозиція продовольства кінцевим споживачам; сумарний вплив на навколишнє природне середовище (позитивне або негативне) [11]. Також додана вартість створює умови та передумови для збільшення таких складових, які будуть впливати на сталий розвиток аграрної сфери, а саме:

- складова, яка має інвестиційний характер – отриманий прибуток та заощадження можна спрямовувати на розбудову економіки (реінвестувати) та на задоволення потреб кінцевих споживачів продукції аграрної сфери;

- складова, яка має суспільний характер – держава за отримані кошти має можливість спрямувати їх на підтримку розвитку соціальної сфери й охорону навколишнього середовища;

- складова, яка характеризує добробут населення – доходи всіх працівників, які задіяні в агропродовольчих ланцюгах, зростають, що дає можливість повністю задовольняти свої потреби і запити.

Проте при формуванні доданої вартості суб'єктів господарювання аграрної сфери необхідно враховувати такі фактори: сезонність виробництва, втрати від псування, відсутність у деяких регіонах ринкової інфраструктури, слабкі ринкові зв'язки на рівні фермерів, а також посилення вимог до якості та безпечності харчової сировини та готової продукції тощо [21].

Отже, після проведеного дослідження можна зробити висновок, що формування доданої вартості має велике значення для показників результативності діяльності як сільськогосподарських підприємств, так і галузі загалом. Глобалізаційні процеси диктують нові умови розвитку економічних відносин та впливають на умови господарювання всіх суб'єктів. У таких процесах створюються глобальні ланцюги доданої вартості, які можна класифікувати за суб'єктами управління ланцюгом, за рівнем охоплення та за ступенем інтеграції.

Що стосується структури доданої вартості, яка формується сільським господарством, ця галузь посідає третє місце, що говорить про значний потенціал та можливість виходу на міжнародні ринки торгівлі.

Авторами була запропонована схема системного аналізу та формування доданої вартості в галузі картоплярства на макро- і мікрорівнях, а також концептуальна модель формування доданої вартості сільськогосподарськими підприємствами.

У процесі дослідження було визначено внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на величину доданої вартості. Необхідно зазначити, що для виходу сільськогосподарським підприємствам на міжнародний ринок необхідно враховувати всі чинники, які впливають на формування доданої вартості.

Таким чином, спроможність України та різних суб'єктів господарювання залучатися до ланцюгів створення доданої вартості буде залежати від ефективної політики держави та всебічної її підтримки.

Список використаних джерел

1. Амоша А. И., Зубанов В. А., Марченко В. Н. Антидемпинговые расследования против Украины на рынке труб большого диаметра СНГ. *Економічний вісник Донбасу*. 2007. № 2. С. 4–18.
2. Андреева Т. В., Ермакова Ж. А. Формирование цепочек создания стоимости продукта в пищевой промышленности. *Вестник ОГУ*. 2011. № 1 (120). С. 108–113.
3. Бриль І. В. Інтелектуальний капітал як фактор доданої вартості щодо забезпечення підвищення інвестиційної активності в державі. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 2. С. 191-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2018_2_31.
4. Валовий внутрішній продукт за 2010–2018 рр. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/gdp2010-2018.pdf>.
5. Гурняк І. Л., Дацко О. І., Яремчук О. І. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад. *Регіональна економіка*. 2015. № 1. С. 37–47.
6. Давидов О. І. Проблеми та перспективи застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємством. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27(3). С. 190-198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2017_27%283%29__25.
7. Данкевич А. Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
8. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf.
9. Коваленко О. В. Додана вартість у контексті національної продовольчої безпеки. *Економіка та держава*. 2015. № 4. С. 98–102.
10. Кравцова І. В. Методика дослідження глобальних ланцюгів створення вартості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 16. С. 39-45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_16_10.
11. Крисанов Д. Ф., Варченко О. М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 1. С. 72-91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_1_7.
12. Мрела Х. Как организовать предприятие. *Новое в управлении производством в социалистических странах*. Москва: Прогресс, 1973. С. 107–250.
13. Особливості формування доданої вартості продукції на промислових підприємствах (Науково-довідна записка). Київ-Краматорськ, 2017. С. 34. URL: <https://agro.dn.gov.ua/wp-content/uploads/2018/01/Osoblyvosti-formuvannya-dodanoyi-vartosti-produktsiyi.pdf>.
14. Проектирование подсистем и звеньев автоматизированных систем управления / [под ред. А. Г. Мамиконова]. Москва: Высшая школа, 1975. 248 с.
15. Рудь В. В. Формування доданої вартості в маркетинговому ланцюгу просування продукції підприємств м'ясопереробної галузі. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 2(6). С. 49-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_2%286%29__10.
16. Савіна Г. Г., Скібіна Т. І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5300>.

17. Садчикова І. В., Хоменко І. О., Горобінська І. В. Сучасні тенденції розвитку ринку аутсорсингу: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Економіка та управління на транспорті*. Київ: НТУ, 2018. Вип. 6. С. 47–57.

18. Сайфиева С. Н. О некоторых отраслевых макроэкономических проблемах. *ЭКО*. 2011. № 3. С. 102–114.

19. Серединська І. Система показників управління вартістю підприємства. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 5. С. 167–169.

20. Шевчук В. Р., Чернобай Л. І. Концепція управління фінансами підприємства на базі економічної доданої вартості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 606: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 108–113.

21. Canavari M., Caggiati P., Easter W. *Economic Studies on Food, Agriculture and the Environment*. New York: Springer Science + Business Media, 2002. 369 p. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0609-6>.

22. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press, 1985. 580 p.

2.3. Галузеві проблеми розвитку мисливського господарства в національній економічній системі України

Сучасний стан мисливського господарства України викликає насторогу як численних науковців, так і фахівців-практиків, мисливців, а також небайдужих до цієї проблеми громадян. Нині вітчизняне мисливство характеризується нерациональним використанням природних ресурсів, високим рівнем браконьєрства, неефективною роботою егерської служби, що пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази і, в кінцевому підсумку, стримує розвиток галузі загалом та веде до її повної деградації. Інтеграція України в європейський економічний простір потребує докорінного реформування більшості галузей національної економіки. Не є винятком мисливське господарство, значення якого набуває зростаючої актуальності, що пов'язано зі специфічними економічними, екологічними та соціальними проблемами, що прямо (або опосередковано) пов'язані з розвитком цієї галузі.

Треба зауважити, що за роки незалежності в Україні сформована низка нормативно-правових актів, які регулюють мисливську галузь. Зокрема, у 1996 р. було ухвалено «Положення про мисливське господарство та порядок здійснення полювання», яке стало основою Закону України «Про мисливське господарство та полювання» (2000). У цьому Законі під поняттям «галузі мисливського господарства» розуміється сфера суспільного виробництва, основними завданнями якого є охорона, регулювання чисельності диких тварин, використання та відтворення мисливських тварин, надання послуг мисливцям щодо здійснення полювання, а також розвитку мисливського собаківництва. Отже, загалом, Закон України «Про мисливське господарство та полювання» визначає правові, економічні та організаційні засади діяльності юридичних і фізичних осіб у галузі мисливського господарства та полювання, забезпечує рівні права всім користувачам мисливських угідь у відносинах з органами державної влади щодо ведення мисливського господарства, організації охорони, регулювання чисельності, використання та відтворення тваринного світу [11].

Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності мисливська галузь належить до секції А «Сільське господарство, лісове господарство і рибне господарство». Згідно з останніми статистичними даними [2-7] площа мисливських угідь в Україні становить 38,8 млн га, на якій ведуть мисливське господарство 1077 користувачів мисливських угідь різних форм власності. Ці показники є значно нижчими, ніж у європейських країнах, що вказує на негативні явища в розвитку вітчизняного мисливства.

Фінансові витрати в Україні протягом 2013–2017 рр. на ведення мисливського господарства зросли на 39,1 % і у 2017 р. становили 360 752,3 тис. грн. Значну частину з них становлять витрати на охорону, відтворення, облік дичини, виплату заробітної плати, придбання техніки, паливно-мастильних матеріалів.

Грошові надходження від ведення мисливського господарства протягом цього періоду зросли не так суттєво. У порівнянні з 2013 р. їх сума збільшилась на 27,7 % і у 2017 р. становила 160 683,5 тис. грн. Фінансові надходження від ведення мисливського господарства здебільшого формуються від реалізації ліцензій, відстрільних карток для полювання на пернату дичину, хутрових та копитних тварин, реалізації тваринної продукції тощо. Однак низька чисельність мисливських видів тварин та їх добування (у порівнянні із сусідніми країнами) не дозволяє отримати значні фінансові ресурси. Як бачимо, основною проблемою мисливської галузі України є збиткова діяльність мисливських господарств, про що свідчить рівень окупності, який у 2017 р. становив лише 44,5 % [6]. Можемо припустити, що така ситуація може вказувати на те, що мисливство як галузь економіки частково перебуває в тіні.

Важливим еколого-економічним показником, який характеризує сучасний стан мисливства, є динаміка загальної чисельності, популяцій основних копитних мисливських тварин. Специфіка ведення цієї галузі є такою, що від стану популяцій мисливських видів тварин залежить фінансове становище мисливських господарств. Згідно зі статистичними даними протягом 2014–2018 рр. загальна чисельність копитних та хутрових тварин зменшилась на 7,1 та 1,8 % відповідно. Чисельність пернатої дичини збільшилась на 11,7 %. Зниження чисельності копитних тварин у 2014–2018 рр. переважно пов'язане зі зменшенням поголів'я дикого кабана в мисливських угіддях України внаслідок проведення депопуляції та загибелі від африканської чуми свиней. На наше переконання, значне зниження цього виду, а також неоптимальна кількість решти копитних та частини хутрових тварин негативно впливає на фінансовий стан мисливських господарств.

Отже, розглядаючи основні економічні показники стану мисливської галузі в Україні, можемо констатувати, що вітчизняному мисливству не приділяється належної уваги, тому є необхідність у проведенні реформ. У цьому процесі необхідно вивчати успішний досвід ведення мисливського господарства сусідніми європейськими країнами, де мисливська галузь не лише приносить прибуток, а є також інструментом збереження природного середовища та раціонального використання природних ресурсів.

Беручи до уваги традиційну, культурну й ментальну подібність населення, а також схожість природно-кліматичних умов, на нашу думку, для України прийнятним та задовільним є організація мисливського господарства за прикладом Польщі. Зокрема, загальна площа Польщі становить 312 тис. км², що майже вдвічі менше за територію України. Чисельність мисливців налічує більше ніж 116 тис. осіб. Оскільки досвід Польщі в мисливській галузі є успішним, то саме її модель розвитку мисливського господарства є дуже важливою для вивчення та запозичення. Зауважимо, що в Польщі та Україні також дуже схожі природні умови та розмаїття видів диких мисливських тварин.

У Польщі державне регулювання в галузі мисливського господарства здійснюють два органи виконавчої влади – Міністерство сільського господарства та Міністерство охорони навколишнього середовища. Мисливські угіддя Польщі, які загалом становлять 29 млн га, поділені на мисливські округи, так звані ревіри, чисельність яких налічує приблизно 5 тис. одиниць. Площа одного такого округу переважно не менше ніж 3000 га [1, с. 17; 8, с. 44]. У розвитку мисливського господарства Польщі важливе значення відіграє Польський союз мисливців (ПСМ), первинні колективи якого є основними користувачами мисливських угідь. Ці колективи мають статус юридичної особи й ведуть мисливське господарство на орендованому мисливському окрузі [13, с. 48]. Колектив може орендувати й декілька округів. Кількість членів колективу обов'язково має бути більшою ніж 15 осіб. ПСМ займається проведенням полювань на території країни та несе повну відповідальність за навчання та атестацію мисливців.

Усі первинні мисливські товариства мають (крім, безперечно, назви) свій статут та ідентифікаційний код, який занесений до єдиного реєстру Польського союзу мисливців. Усі ці товариства обов'язково повинні мати професійний штат, до складу якого входять: голова колективу, секретар, мисливствознавець, бухгалтер та охоронець мисливських угідь тощо. Зазначені працівники здебільшого працюють безоплатно, крім охоронця мисливських угідь та в деяких випадках бухгалтера [1, с. 23]. Такий підхід дозволяє зекономити значну частину фінансових ресурсів. Члени колективу несуть повну відповідальність за стан мисливського господарства у власному окрузі. Вони самостійно забезпечують охорону, здійснюють біотехнічні заходи, приймають нових членів, організовують навчання мисливців, проводять просвітницьку роботу, отримують членські внески, сплачують орендну плату й покривають збитки, що були завдані дикими тваринами лісовому та сільському господарствам.

Стосовно питання оренди мисливських угідь можемо зазначити, що польський механізм є значно простішим, дохідливим і прийнятним у порівнянні з Україною. Мисливські угіддя можна орендувати строком не менше ніж на 10 років за сприяння ПСМ. Залежно від типу угідь це питання необхідно погоджувати також з місцевою владою (для польових угідь) та директором лісництва (для лісових угідь) [1, с. 18-19].

На відміну від України користування мисливськими угіддями є платним, і його вартість залежить від якості та типу угідь, а також диких тварин, які там мешкають. Орендна плата за користування лісовими угіддями сплачується на користь лісництв, а за решту мисливських угідь – територіальних громад (гмін).

Загалом вартість орендної плати не може бути вищою за ринкову ціну центнера жита за 1 га угідь [1, с. 25]. Необхідно зазначити, що в Україні механізм оплати за користування угіддями відсутній, хоча згідно зі статтею 24 Закону України «Про мисливське господарство та полювання» користування мисливськими угіддями є платним [11]. На наше переконання, така ситуація негативно впливає на розвиток вітчизняного мисливського господарства.

У фінансовому забезпеченні мисливського господарства Польщі важливе значення належить обов'язковим організаційним внескам, які сплачує двічі на рік кожен член колективу. Перший внесок (розмір якого становив у 2015 році 380 злотих (2300 грн)) надходить до головного керуючого органу ПСМ. У свою чергу, другий внесок сплачується на користь мисливського товариства, до якого безпосередньо належить мисливець, і його розмір затверджується загальними зборами [9, с. 29]. До того ж провідну роль у фінансовому забезпеченні ведення мисливського господарства відіграють надання таких послуг, як організація полювань і мисливських турів для мисливців, що не є їхніми членами, та реалізація продуктів тваринного походження.

Важливе значення для функціонування первинних колективів має поєднання грошових внесків та обов'язкової участі (яку неможна замінити грошовим внеском) всіх членів мисливського колективу. Кожен член колективу обов'язково повинен відпрацювати в угіддях певну кількість днів, проводячи біотехнічні заходи, охороняючи диких тварин та покращуючи умови їх проживання та розмноження. Такий підхід дає змогу мисливському колективу значно заощаджувати фінансові ресурси (на оплату праці, заготівлю кормів, будівництво біотехнічних споруд і т. ін.). Треба наголосити, що облік диких видів тварин мисливці ведуть самостійно впродовж усього мисливського сезону (під час полювань). Після його закінчення проводяться вибіркові контрольні обліки, результати яких аналізують та порівнюють із попередніми. На основі цього складається план вилучення мисливських тварин на наступний сезон. Виконання цього плану є бажаним, оскільки це дає можливість залучити додаткові грошові надходження для розвитку мисливського товариства. Найоб'єктивнішим показником рівня ведення мисливського господарства є чисельність добування копитних тварин, полювання на яких значно дорожче, ніж, наприклад, на хутрових чи пернатих тварин. Це становить значну частку доходів мисливських господарств.

Відповідно до даних табл. 2.5, можна стверджувати, що попри те, що в Польщі площа мисливських угідь менша, ніж в Україні на 25,3 %, але середня кількість добування мисливських копитних тварин є набагато більшою. Кількість добування в Польщі, наприклад, оленя становить 35 тис. голів, кабана – 100 тис. голів, козулі – 150 тис. голів [8, с. 46; 10, с. 31]. У той час як у вітчизняних мисливських угіддях вилучається всього 300 голів оленя благородного, 3100 голів кабана та 9100 голів козуль [7].

Важливим є те, що членство в мисливському товаристві дає право кожному мисливцю полювати безкоштовно протягом усього сезону. При цьому мисливець має право забрати добуту лише дрібну дичину, а також трофей копитних тварин (роги, ікла, череп), а за їхнє м'ясо мисливець повинен сплатити додаткові кошти за ринковими цінами або відмовитися від здобичі.

Охороняють диких тварин штатні працівники мисливського товариства (охоронці угідь) та самі мисливці (у межах трудоучасті). Також у Польщі, як майже в усіх країнах Європи, функціонує Державна мисливська охорона, завдяки чому можливо ефективно боротися з браконьерством та забезпечувати порядок у мисливських угіддях. Служба охорони добре забезпечена всім необхідним – амуніцією та технічними засобами. Головне завдання Державної мисливської охорони – захист тварин від браконьєрів і контроль легальності придбання та реалізації добутої дичини. Ця організація наділена широкими повноваженнями не лише у сфері охорони диких тварин, а й у сфері держлісоохорони та держрибоохорони [12, с. 35]. Також у Польщі на державному рівні діють і спеціалізовані мисливські суди, що розглядають виключно справи щодо мисливського господарства та полювання. Вони фінансуються коштом Польського союзу мисливців [1, с. 24].

Таблиця 2.5

Порівняльна таблиця ведення мисливського господарства України та Польщі

Показник	Польща		Україна		
1	2		3		
Площа держави	312 696 км ²		603 628 км ²		
Площа мисливських угідь/ млн га	29		38,8		
Кількість мисливців/ тис. осіб	116		350		
Кількість мисливських господарств/ одиниць	4696		1077		
Надання мисливських угідь у користування	Угіддя надаються мисливському колективу за ініціативи Польського союзу мисливців, при узгодженні місцевих органів самоврядування		Угіддя надаються в користування обласною радою за поданням Державного агентства лісових ресурсів за попереднім погодженням з обласними державними адміністраціями, а також власниками чи користувачами земельних ділянок		
Строк оренди мисливських угідь	Не менше 10 років		Не менше 15 років		
Орендна плата за користування мисливськими угіддями	Розмір орендної плати залежить від бонітету мисливських угідь, але не може перевищувати вартості 1 ц жита за 1 га		Механізм оплати за користування угіддями не розроблений		
Державне регулювання	Міністерство охорони навколишнього середовища та Міністерство сільського господарства		Міністерство енергетики та захисту довкілля через Державне агентство лісових ресурсів України		
Чисельність та добування мисливських тварин / тис. голів:	Чисельність	Добування	Чисельність	Добування	
	олень	100,0	35,0	12,6	0,3
	козуля	600,0	150,0	161,1	9,1
	кабан	-	100,0	30,3	3,1

1	2	3
Національні мисливські організації	Польський союз мисливців. Первинні мисливські колективи є економічно самостійними, мають статус юридичної особи, і є основними користувачами мисливських угідь	Українське товариство мисливців і рибалок. Первинні мисливські колективи УТМР не мають статусу юридичної особи і не є економічно самостійним суб'єктом мисливського господарства
Охорона мисливських угідь	Охороною мисливських угідь займаються первинні мисливські колективи. Вони зобов'язані працевлаштувати як мінімум одного охоронця мисливських угідь. Також охороною диких тварин займається спеціалізована державна мисливська охорона, яка наділена широкими повноваженнями	Охороною мисливських тварин здебільшого займаються користувачі мисливських угідь. Вони зобов'язані створити єгерську службу з розрахунку один єгер на 5 тис. га лісових або 10 тис. га польових угідь
Право на полювання	Кожен громадянин. Для цього необхідно мати такі документи: мисливський квиток і дозвіл користувача мисливських угідь	Кожен громадянин. Для цього необхідно мати такі документи: посвідчення мисливця, контрольну картку, дозвіл користувача мисливських угідь (відстрільна картка або ліцензія)
Механізм відшкодування збитків	Збитки відшкодовує орендар, за умови, якщо землевласник вжив усіх необхідних заходів, щоб цьому запобігти	Механізм відшкодування збитків, нанесених мисливськими тваринами сільському та лісовому господарствам, не розроблений. Можливо, це можна пояснити низькою чисельністю диких тварин, а тому збитки, нанесені ними, є незначними

Джерело: складено авторами на основі [1–7; 10; 14].

Для нашої держави дуже важливим є польський механізм відшкодування збитків, що заподіяні мисливськими тваринами лісовому та сільському господарствам. Необхідно зауважити, що однією з найбільших статей витрат низових мисливських колективів є фінансові витрати за їх відшкодування. Через це мисливці намагаються вживати всіх необхідних заходів для зменшення обсягів завданих збитків мисливськими тваринами (засівають поля для підгодівлі тварин, створюють підгодівельні майданчики та регулюють чисельність мисливських тварин, особливо кабана). Водночас землевласник також повинен вживати всіх необхідних заходів для збереження свого врожаю (дотримання сівозміни, огороження і т. ін.). Якщо дикими тваринами було нанесено збитків на суму, яка вища за ринкову вартість одного центнера жита й це підтверджує спеціальна комісія, мисливське товариство повинно компенсувати ці збитки [1, с. 29].

Отже, можемо зазначити, що функціонування мисливства в Україні відбувається під дією багатьох негативних факторів, серед яких: нестабільність економічного середовища, недосконалість нормативно-правової бази та механізмів державного управління. Успішне реформування мисливства в Україні неможливе без вивчення, систематизації та адаптації до вітчизняних умов кращого єв-

ропейського досвіду в цій сфері, який демонструє, що на відміну від України європейські держави приділяють належну увагу мисливській галузі. В усіх країнах Європи, зокрема й Польщі, мисливське господарство – це рентабельна галузь та інструмент збереження довкілля. Переважна більшість мисливських угідь у цих країнах перебувають у громадському користуванні. У той час в Україні також більшість мисливських угідь перебувають у користуванні громадських організацій Українського товариства мисливців і рибалок, яка проте не відіграє такого значення. Первинні мисливські колективи не мають статусу юридичної особи й не можуть самостійно здійснювати господарську діяльність, що призводить до того, що значні площі угідь не мають свого господаря. Для таких угідь характерним є: відсутність належної охорони диких тварин та сприятливих умов для їх проживання та розмноження, а також недостатній контроль за дотриманням правил полювання. Таке неефективне використання мисливських угідь призводить до занадто низької кількості диких тварин (у порівнянні з країнами ЄС) і, як наслідок, збитковості галузі.

Розвиток мисливського господарства України гальмує також відсутність прозорого механізму надання мисливських угідь у користування. Польський досвід засвідчує, що надання мисливських угідь у оренду на конкурсних засадах дає більше можливостей для отримання угідь ефективно діючим користувачам, які спроможні до більш продуктивного ведення господарства (з метою отримання прибутку). Для створення умов для забезпечення ефективної роботи мисливських господарств необхідно збільшити кількість користувачів, які будуть зацікавлені в раціональному та прибутковому веденні мисливства.

Таким чином, розглянувши місце мисливського господарства в національній системі з позицій галузевих проблем та європейського досвіду, можемо зробити висновки, що має бути посилена увага науковців та практиків до специфічних функцій цієї галузі економіки. Особливої уваги потребують фахові підходи юридичного супроводу розвитку мисливського господарства, які, з одного боку, мають повністю відповідати європейським стандартам, а з іншого – повною мірою враховувати специфіку національного економічного простору та ті завдання, які має виконувати галузь.

Список використаних джерел

1. Аналіз законодавчої бази і практики ведення мисливського господарства деяких країн Європейського Союзу. Жовтень 2015 / М. О. Мироненко та ін. URL: http://www.enpi-fleg.org/site/assets/files/1896/zakonodavcho_bazi_praktiki_vedennia_mislivs_kogo_gospodarstva_de.pdf.
2. Ведення мисливського господарства у 2013 році / відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2014. 17 с.
3. Ведення мисливського господарства у 2014 році / відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2015. 17 с.
4. Ведення мисливського господарства у 2015 році / відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 17 с.
5. Ведення мисливського господарства у 2016 році / відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 20 с.

6. Ведення мисливського господарства у 2017 році / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/lis/opvimg/arch_vmg_u.htm.

7. Ведення мисливського господарства у 2018 році / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sg/lis/mysl/kmtd_rik_u.htm.

8. Делеган І. В., Шпільчак М. Б. Особливості ведення мисливського господарства в Польщі. *Науковий Вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.9. С. 42-47.

9. Мироненко М., Новіков Р. До Європи за досвідом. Польща мисливська. *Лісовий і мисливський журнал*. 2015. № 2. С. 26-31.

10. Новіков Р. Мисливство у цифрах. Аналіз ведення мисливського господарства в Україні та країнах ЄС. *Лісовий і мисливський журнал*. 2016. № 3. С. 30-31. URL: <https://ekoinform.com.ua/?p=1074>.

11. Про мисливське господарство та полювання: Закон України від 22.02.2000 № 1478-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-14>.

12. Романів І. На стражі мисливських угідь. Про Державну мисливську охорону Польщі, її функції, права, обов'язки та ефективність. *Лісовий і мисливський журнал*. 2016. № 1. С. 34-36.

13. Урсул В. Вікові традиції сучасного мисливства. Як живе братство мисливців у Польщі. Історія і сьогоднішнє. *Лісовий і мисливський журнал*. 2018. № 4. С. 46-48.

14. Хоецький П. Б., Похалюк О. М. Мисливське господарство країн Європи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.8. С. 42-52.

2.4. Дослідження розвитку сфери вищої освіти в Україні

Протягом років незалежності (починаючи з початку 1990-х рр.) сфера вищої освіти в Україні розвивалася випереджаючими темпами, що проявилось насамперед у зростанні кількості закладів вищої освіти (ЗВО) та у відповідному збільшенні чисельності здобувачів вищої освіти. Вказаний процес став закономірним наслідком двох чинників:

- необхідністю підготовки фахівців у новітніх закладах, яких раніше на території України не існувало;

- радикальною соціально-економічною реформою, що утворила можливість створення навчальних закладів приватної форми власності.

Крім того, до складу сфери вищої освіти почали включати навчальні заклади I-II рівнів акредитації (коледжі, технікуми, училища), які в радянські часи входили до складу сфери середньої спеціальної освіти.

Динаміка кількості закладів вищої освіти, чисельності здобувачів вищої освіти (споживачів освітніх послуг) та середньої кількості здобувачів вищої освіти в одному ЗВО за навчальними роками графічно показані на рис. 2.6, 2.7 і 2.8 відповідно [1].

Протягом 1991–2004 рр. в Україні тривала тенденція збільшення кількості ЗВО, хоча у 1997 році спостерігалось різке зменшення загальної кількості ЗВО з 1064 до 940 одиниць (од.). Різке зменшення загальної кількості ЗВО з 803 до 664 од. спостерігалось і в 2014 р. (ймовірно, це було пов'язано із прийняттям нового Закону України «Про вищу освіту» [2], згідно з яким ЗВО перестали вважатися технікуми й училища), хоча у 2017 р. кількість ЗВО незначно зросло з 657 до 661 од., а потім – у 2018 р. – їх стало 652 од., тобто ще нижче, ніж у 2016 р. (рис. 2.6).

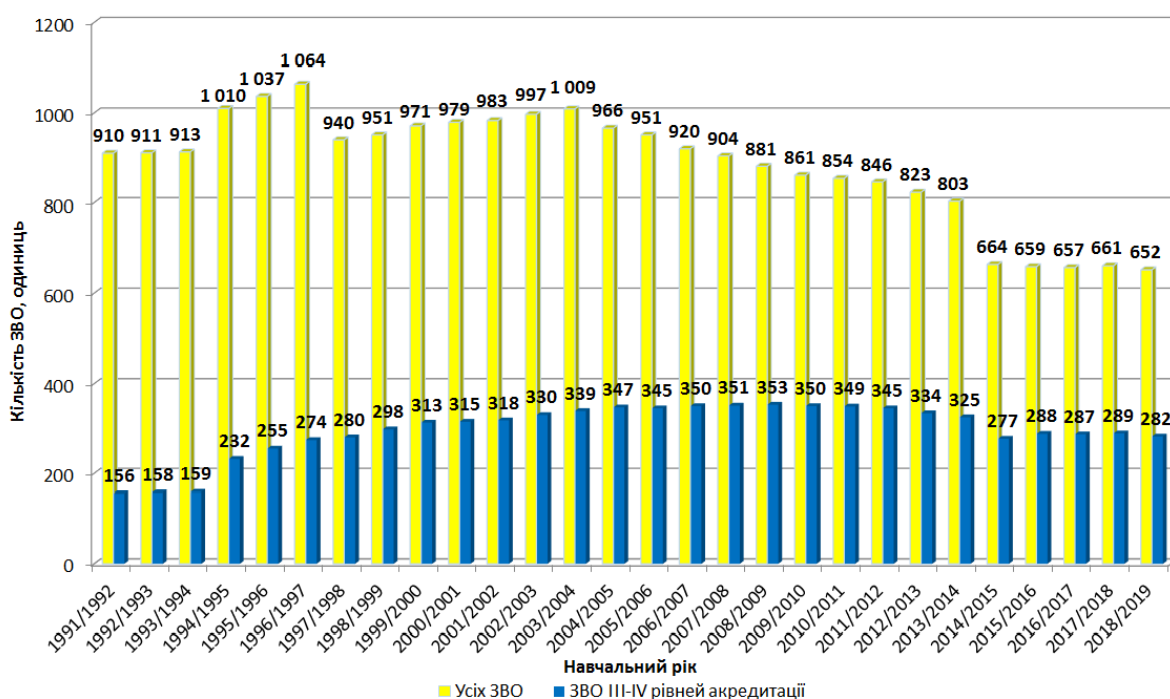


Рис. 2.6. Кількість ЗВО всього та ЗВО III-IV рівнів акредитації
Джерело: складено за даними Держстату України [1].

При цьому загальна кількість здобувачів вищої освіти в усіх ЗВО України зменшувалася до 1994 року, а після цього почала зростати до 2008 року (рис. 2.7). У 2004-2018 рр. в Україні триває тенденція зменшення загальної кількості закладів вищої освіти (рис. 2.6), а у 2008–2018 рр. також і зменшення загальної кількості здобувачів вищої освіти (рис. 2.8).

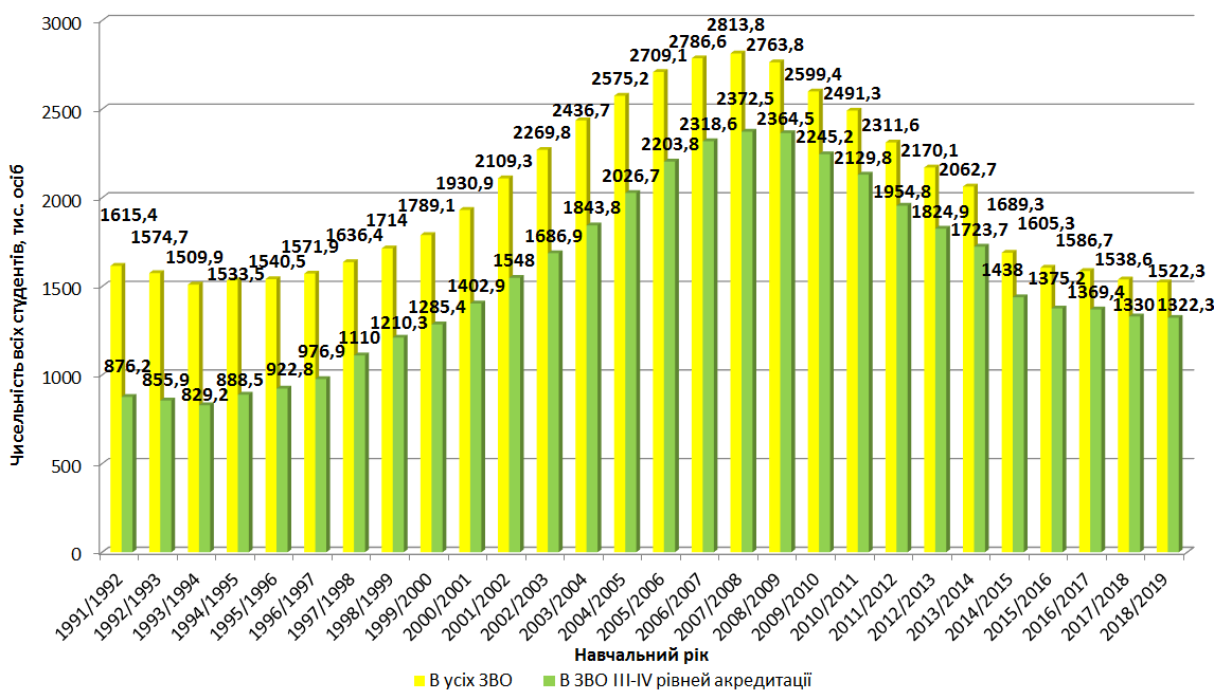


Рис. 2.7. Загальна кількість здобувачів вищої освіти в усіх ЗВО та в ЗВО III-IV рівнів акредитації
Джерело: складено за даними Держстату України [1].

Перше зумовлено переважно зависокими темпами зростання загальної кількості закладів у попередній період (до 2004 року), а також загостренням конкурентної ситуації на ринку освітніх послуг, у результаті чого непривабливі для споживачів ЗВО мають припинити свою діяльність. Причиною другого є небажання здобувачів вищої освіти здобувати вищу освіту в Україні внаслідок її низької якості, особливо починаючи з 2014 р., коли в Україні було ведено безвизовий режим із країнами Європейського Союзу і Україна увійшла до ринку Європи. При цьому треба враховувати ті обставини, що дані з 2014 по 2018 рр. були зібрані Держстатом України без урахування ЗВО та кількості здобувачів вищої освіти на тимчасово окупованих територіях Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частинах тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях (так звані ДНР і ЛНР відповідно).

Унаслідок деякого зменшення загальної кількості ЗВО та одночасного збільшення контингенту здобувачів вищої освіти і слухачів з 2004 р. по 2009 р. фіксувалося значне зростання показника середньої кількості здобувачів вищої освіти в одному закладі (від 2415 осіб у 2003/04 навчальному році (н. р.) до 3137 осіб у 2008/09 навчальному році). Починаючи з 2009 р. зафіксовано тенденцію зменшення показника середньої кількості студентів у одному закладі вищої освіти (від до 3137 осіб у 2008/09 н. р. до 2328 осіб у 2017/18 н. р.), що є наслідком стрімкого зменшення студентського контингенту (хоча у 2018/19 н. р. цей показник дещо збільшився до 2335 осіб, вірогідно, за рахунок зменшення загальної кількості закладів вищої освіти).

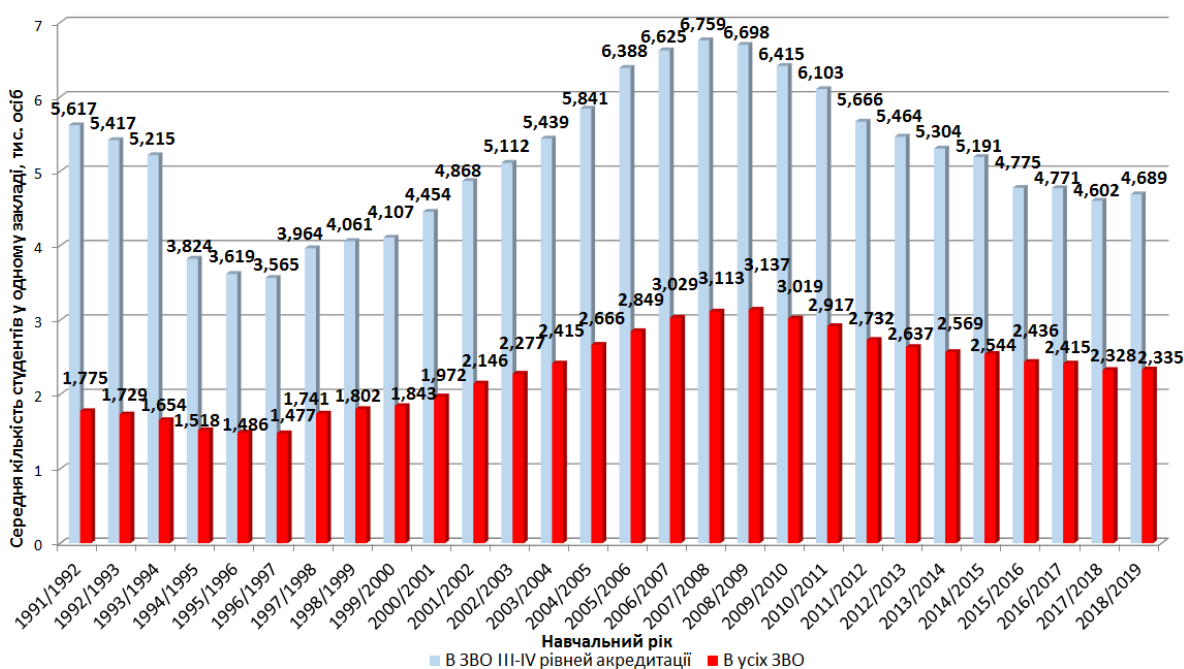


Рис. 2.8. Середня кількість студентів в одному ЗВО для всіх ЗВО і для ЗВО III-IV рівнів акредитації

Джерело: складено за даними Держстату України [1].

Спостерігаються значні коливання кількості здобувачів вищої освіти (слухачів) і у ЗВО III-IV рівнів акредитації – найбільшу кількість здобувачів вищої освіти (2 372,5 тис. осіб) зафіксовано у 2007 році (рис. 2.7) при кількості ЗВО, яка дорівнювала 351 од. (найбільша кількість ЗВО III-IV рівнів акредитації спос-

терігалася у 2008 році – 353 од.) (рис. 2.6). Протягом останніх десяти років спостерігаємо зниження кількості здобувачів вищої освіти в закладах вищої освіти III-IV рівнів акредитації (починаючи з 2008 року (2 364,5 тис. осіб) і до 2018 року (1 322,3 тис. осіб) (рис. 2.7)). Середня кількість здобувачів вищої освіти в одному ЗВО III-IV рівнів акредитації зростала до 2007 року (6,759 тис. осіб), а з 2008 року почала знижуватися (6,698 тис. осіб) до 2017 року (4,602 тис. осіб) (рис. 2.8). Водночас у країнах ЄС середня кількість здобувачів вищої освіти, що навчаються в університетах, коливається на рівні від 14 тис. осіб (Греція) до 23 тис. осіб (Італія) [3; 4]. Вказане свідчить про доцільність значного скорочення мережі ЗВО III-IV рівнів акредитації, що є запорукою подальшої концентрації обмежених ресурсів та створення можливостей для формування потужних закладів, що працюють із використанням сучасних навчальних технологій. Хоча протягом останніх років середня кількість здобувачів вищої освіти і слухачів у закладах вищої освіти III-IV рівнів акредитації знижується, у 2018 році середня кількість здобувачів вищої освіти в одному українському ЗВО III-IV рівнів акредитації дещо зросла до 4,689 тис. осіб, що, ймовірно, пов'язано зі скороченням кількості ЗВО. У радянські часи рішення про відкриття закладу вищої освіти, що надавав повну вищу освіту, приймалося після ретельних обґрунтувань, узгоджень, підготовчих заходів, ідентифікації ресурсної бази (у середньому 1 заклад у 2 роки). Натомість у роки незалежності України без створення належних умов (відсутність кадрового та фінансового ресурсів) було створено понад 200 таких закладів вищої освіти (тобто в середньому по 10 одиниць щороку).

Однією з особливостей системи вищої освіти України є те, що вона здійснює підготовку іноземних громадян (експорт освітніх послуг). За даними аналітичного центру CEDOS, нині в Україні навчаються 66 310 іноземців зі 147 країн світу (до речі, майже така сама кількість українців здобуває освіту за кордоном). Найбільше абітурієнтів з Індії та Азербайджану: 16,4 та 11,3 % відповідно. До десятки лідерів увійшли Марокко, Туркменістан, Нігерія, Грузія, Туреччина, Єгипет, Узбекистан і Йорданія. Студенти з інших 137 держав становлять близько 33,1 % від загальної кількості іноземців в українських ЗВО [5].

Лідерами за кількістю іноземних студентів є два слобожанських заклади вищої освіти: Харківський національний медичний університет і Харківський національний університет імені В. Каразіна. Серед ЗВО-лідерів у цьому рейтингу 7 з 10 – спеціалізовані медичні заклади вищої освіти.

Українських закладів вищої освіти з іноземними студентами стає дедалі більше: у 2015/16 і 2016/17 н. р. таких було 185 осіб, а у 2017/18 н. р. їх кількість сягнула 239 осіб. У 2018/19 н. р. найбільшу кількість запрошень на навчання в Україні отримали вихідці з Марокко: понад 4000 осіб із загальної кількості 25 263 особи. Це найвищі показники України за останні 5 років [5].

Графічну структуру кількості ЗВО по Україні (у розрізі типів ЗВО) та за її регіонами на початок 2018/19 н. р. ілюструють відповідно рис. 2.9 і 2.10.



Рис. 2.9. Кількість ЗВО України за типами на початок 2018/19 н. р.
Джерело: складено за даними Держстату України [6].

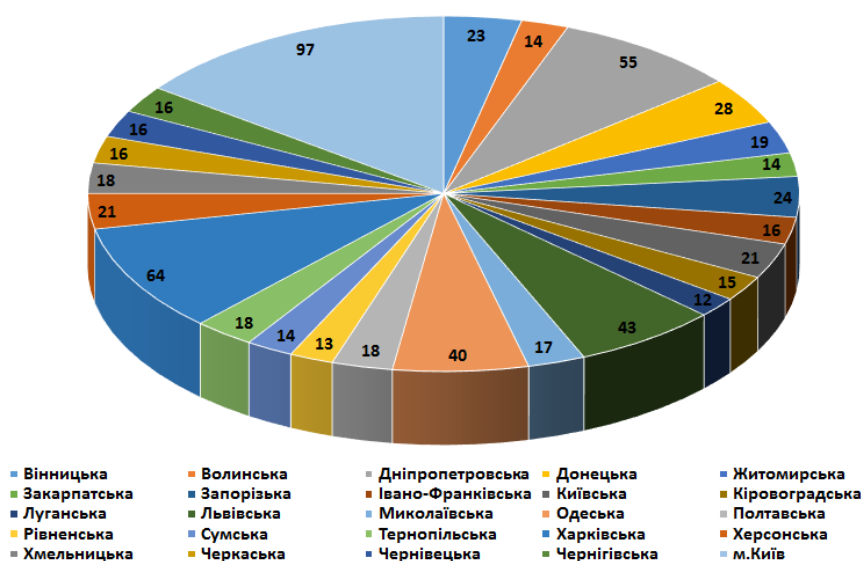


Рис. 2.10. Загальна кількість ЗВО за регіонами України на початок 2018/19 навчального року (всього ЗВО в Україні – 652 од.)
Джерело: складено за даними Держстату України [6].

Кількість ЗВО за їх типами в різних регіонах України на початок 2018/19 н. р. наведено на рис. 2.11.

З рис. 2.9 видно, що станом на початок 2018/19 н. р. основними типами закладів вищої освіти в Україні є коледжі (333 од.) і університети (185 од.); потім – академії (74 од.) та інститути (60 од.). Висока кількість коледжів пояснюється тим, що протягом останніх років стрімко скоротилася мережа технікумів, які перетворилися на коледжі.

Особливістю систем вищої освіти різних країн, зокрема й України, є нерівномірність територіального розподілу ЗВО.

Це пов'язано із тим, що різні міста (як центри регіонів, так і центри промисловості) мають різний науковий, інноваційний та освітній потенціал. Більшість ЗВО концентруються у великих містах та населених пунктах із потужною промисловістю, що виправдано з погляду принципу наблизеності до споживача (продукування освітніх послуг здійснюється в місцях проживання або знаходження потенційних споживачів). Наведені на рис. 2.10 дані свідчать про певну територіальну нерівномірність розміщення закладів вищої освіти в Україні.

Найбільша кількість університетів, академій та інститутів сконцентрована в регіонах із високою кількістю населення (м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська області), що є цілком виправданим з погляду орієнтації закладів вищої освіти на розміщення до потенційних споживачів (рис. 2.11). Крім того, для великих міст дається взнаки нагромадженій у попередні роки кадровий та науковий потенціал.

За кількістю коледжів (та колишніх технікумів, що перетворилися на коледжі) лідерські позиції міцно утримують промислово розвинуті регіони – м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Львівська, Одеська, Донецька області, в яких сконцентрована значна кількість промислових підприємств, що використовують кваліфіковану робочу силу (рис. 2.11).

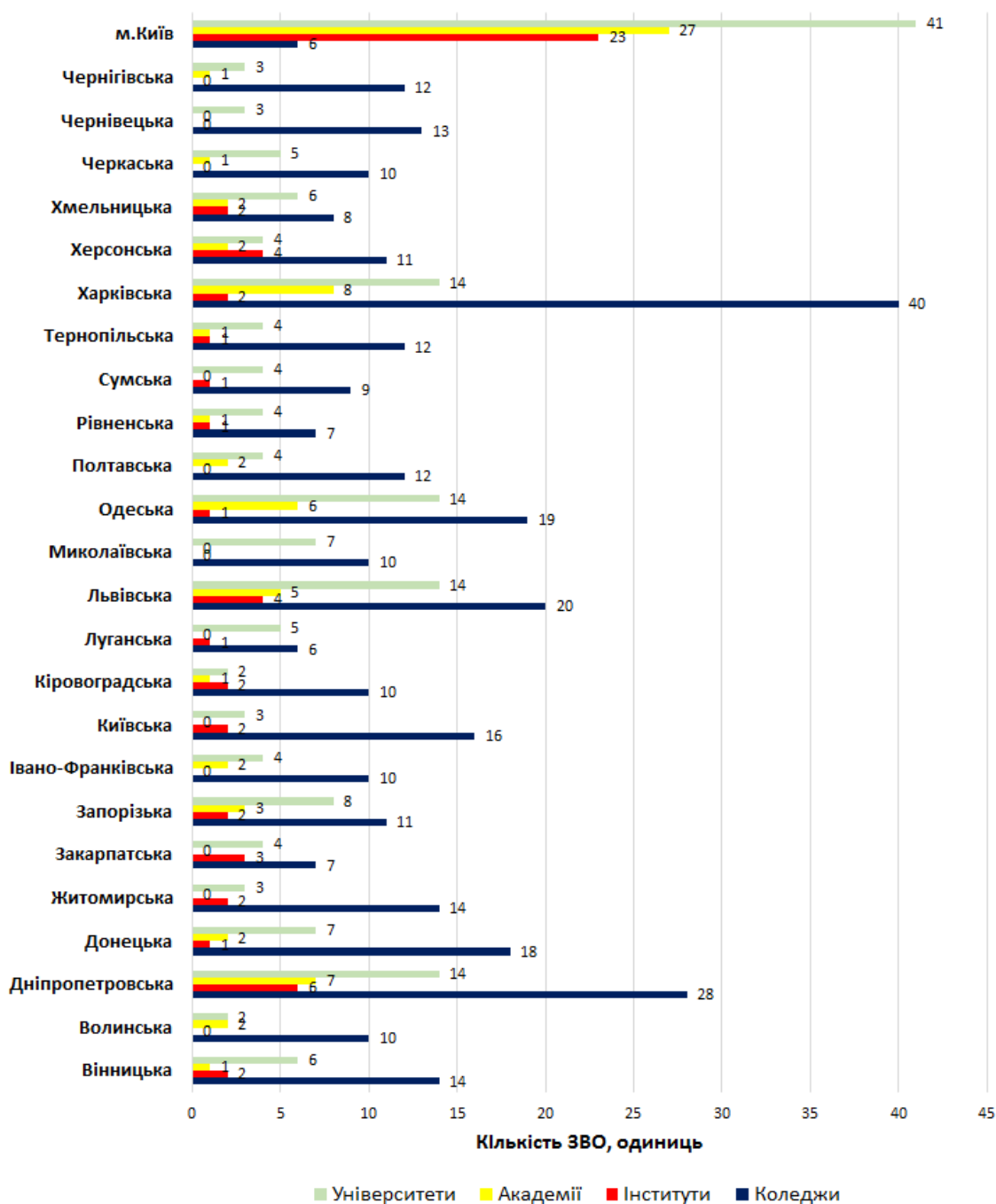


Рис. 2.11. Кількість ЗВО за їх типами у регіонах України на початок 2018/19 н. р. Джерело: складено за даними Держстату України [6].

Кількість осіб (випущених, прийнятих і студентів) у ЗВО за регіонами України на початок 2018/19 н. р. наведена на рис. 2.12 Кількість осіб (випущених, прийнятих і студентів) у ЗВО різних типів та кількість жінок серед випущених із ЗВО осіб ілюструє рис. 2.13.

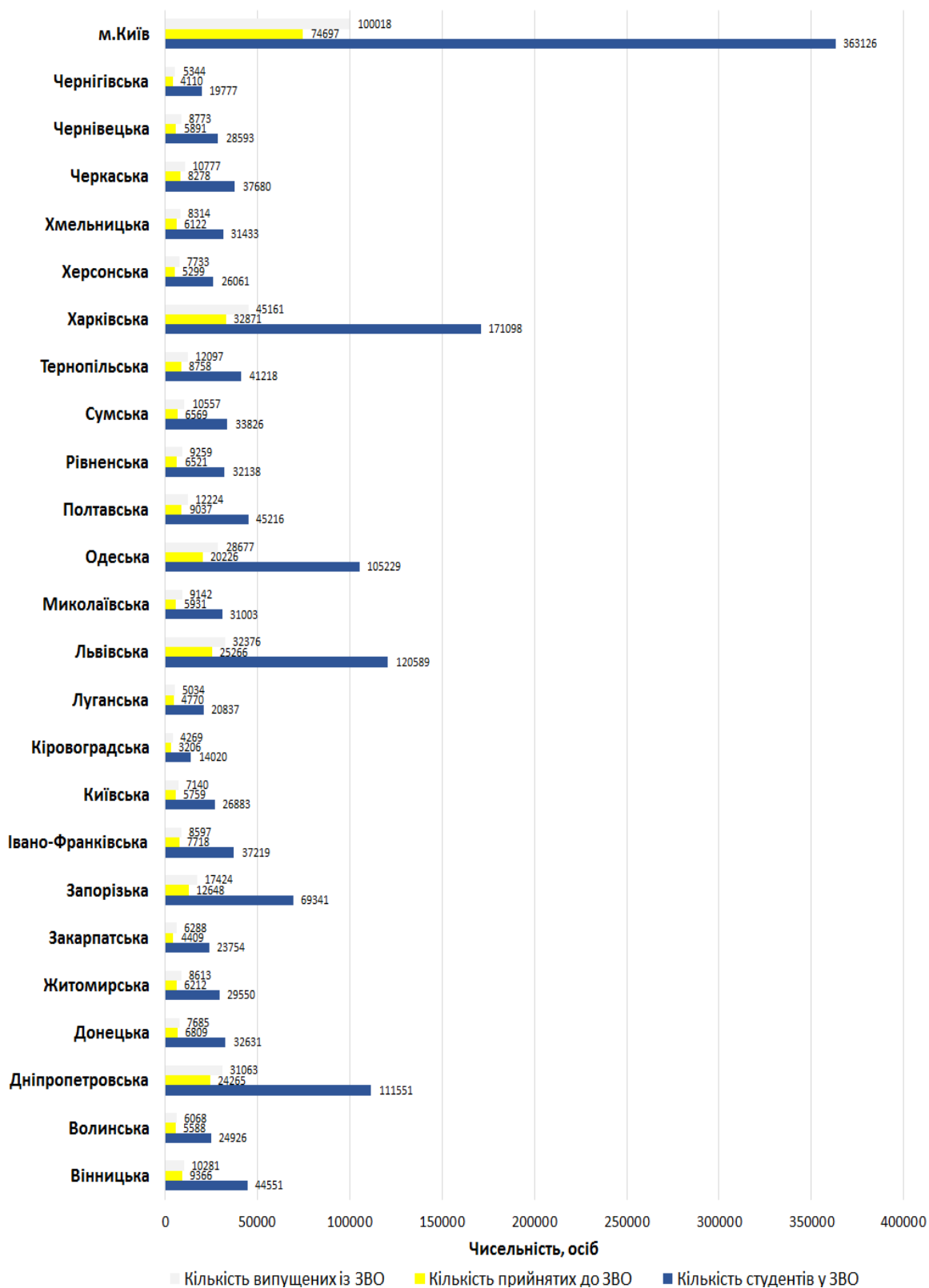


Рис. 2.12. Кількість осіб у ЗВО за регіонами на початок 2018/19 н. р. (усього осіб: випущених – 412 914; прийнятих – 310 326; студентів – 1 522 250 осіб)
Джерело: складено за даними Держстату України [7].

За кількістю здобувачів вищої освіти, а також осіб, що були прийняті до ЗВО і випущені із ЗВО станом на початок 2018/19 н. р., регіонами-лідерами також є м. Київ, Харківська, Львівська, Дніпропетровська і Одеська області. Причому кількість випущених із ЗВО осіб у всіх регіонах України перевищує кількість прийнятих до ЗВО на навчання, що свідчить про зменшення попиту населення України на отримання вищої освіти у своїй країні (рис. 2.12).

На рис. 2.13 показано, що найбільша кількість здобувачів вищої освіти сконцентрована на початок 2018/19 н. р. в університетах, академіях і інститутах (навчається – 1 322 324 осіб, прийнято – 256 853), менша кількість – у коледжах (навчається – 199 926 осіб, прийнято – 53 473 осіб), незважаючи на більшу кількість останніх (див. рис. 2.9). При цьому кількість жінок-студентів у першому випадку становить 676 830 осіб, у другому – 111 189 осіб, що в обох випадках становить більшу частину здобувачів вищої освіти обох типів ЗВО. Також більшість жінок і серед випускників ЗВО осіб на початок 2018/19 н. р.: в університетах, академіях і інститутах – 189 116 жінок при випуску 357 415 фахівців; у коледжах – 32 184 жінок при випуску 55 499 фахівців (рис. 2.13).

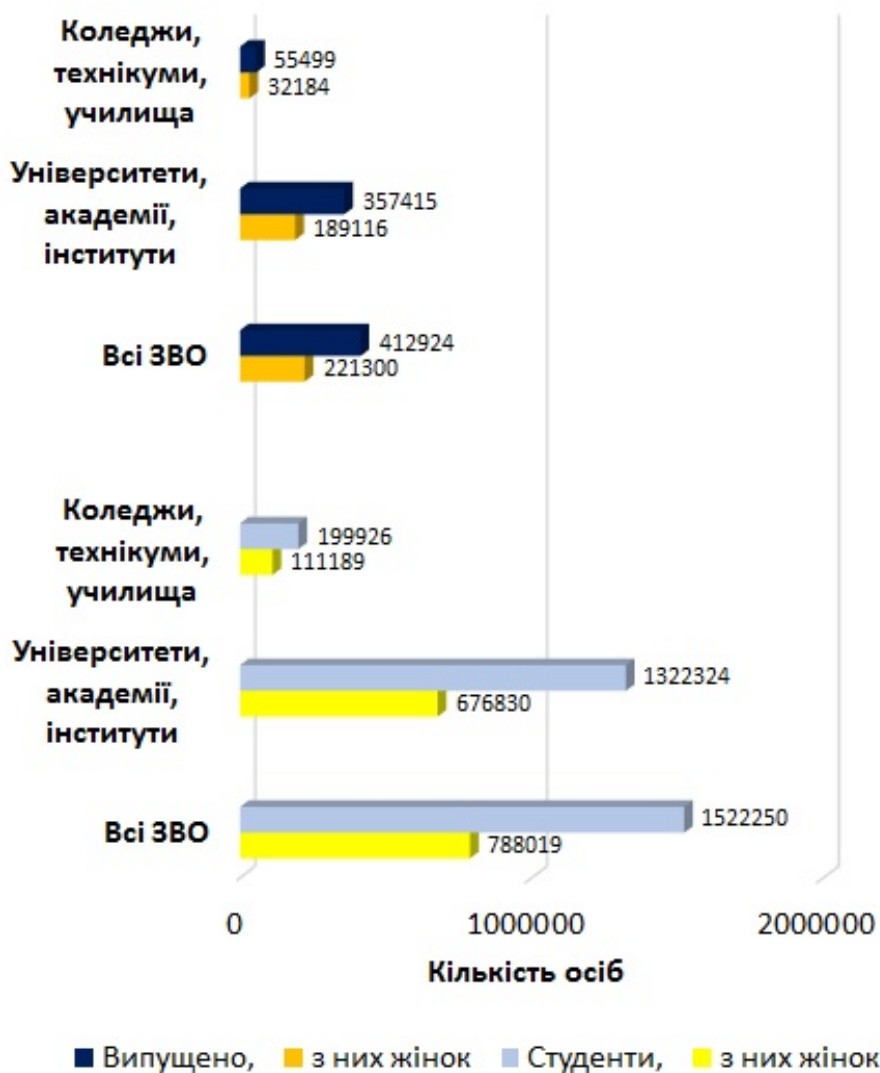


Рис. 2.13. Кількість усього випущених та прийнятих осіб та жінок серед них у всіх ЗВО та в ЗВО різних типів на початок 2018/19 н. р.

Джерело: складено за даними Держстату України [8].

Кількість здобувачів вищої освіти за формами навчання у 2018/19 н. р. в усіх ЗВО України та у ЗВО різних типів наведено на рис. 2.14, який свідчить, що основною формою навчання в усіх ЗВО України є денна форма, після неї за чисельністю здобувачів вищої освіти – заочна, а вечірня форма навчання становить мізерну частку від загального контингенту здобувачів вищої освіти.

Одним із ключових показників, що характеризують якість роботи системи вищої освіти, є забезпеченість ЗВО науково-педагогічними працівниками, у тому числі фахівцями вищої кваліфікації (з науковими ступенями).

Протягом 1991–2010 рр. кількість закладів вищої освіти зростала темпами, вищими за темпи підготовки науково-педагогічних працівників для вищої школи, у тому числі фахівців найвищої кваліфікації. Це призвело до того, що окремі заклади не виконували вимог за показниками забезпеченості науково-педагогічними працівниками вищої кваліфікації. Вказане негативно впливає на якість навчання, а також звужує науковий та інноваційний потенціал вищої освіти.

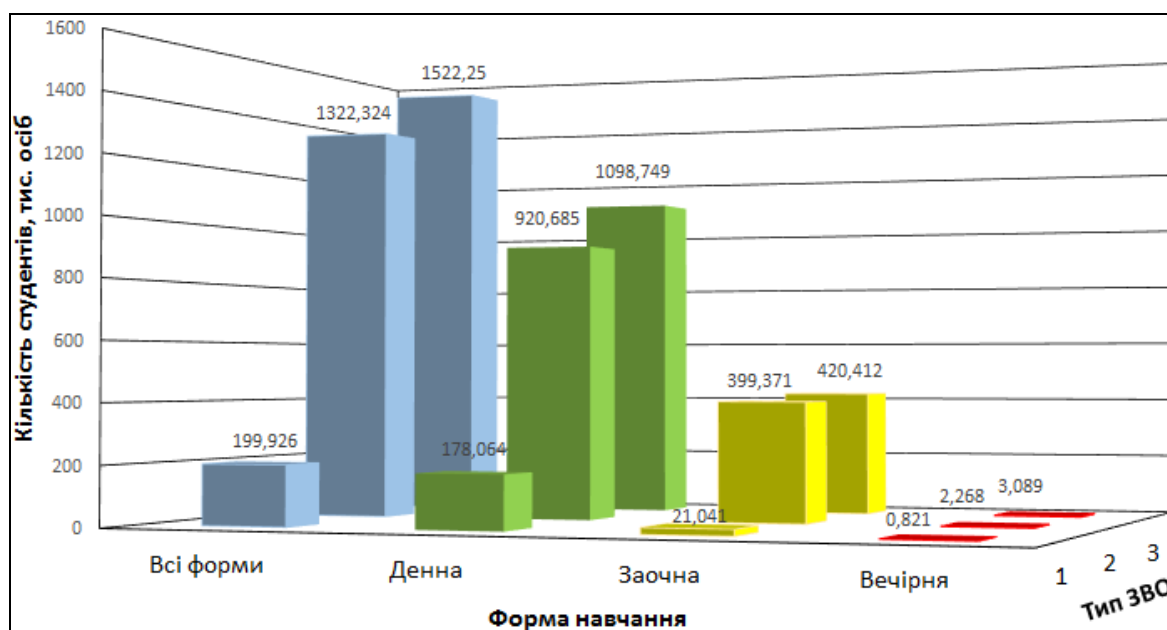


Рис. 2.14. Кількість здобувачів вищої освіти за формами навчання у 2018/19 н. р. у ЗВО різних типів:

1 – коледжі, технікуми, училища; 2 – університети, академії, інститути; 3 – всі типи ЗВО
Джерело: складено за даними Держстату України [8].

Дані про кількість і склад викладачів усіх ЗВО, а також окремо університетів (академій, інститутів) та коледжів (технікумів, училищ) в Україні на початок 2018/19 н. р. ілюструє рис. 2.15. Як видно з рис. 2.15, кількість викладачів ЗВО, що мають наукові ступені та вчені звання, становить дуже низьку частку від кількості всіх викладачів ЗВО, що говорить про відсутність бажання у значній частині науково-педагогічного складу ЗВО України підвищувати свою кваліфікацію шляхом захисту дисертацій (як кандидатських, так і докторських).

Про це яскраво свідчить загальна кількість докторантів та аспірантів, що навчалися до 2019 року в докторантурі та в аспірантурі в усіх ЗВО України. Динаміку загальної кількості докторантів та аспірантів, що навчалися в докторантурі (за 1990 рік дані відсутні) та аспірантурі всіх ЗВО України за період 1990–2018 рр., наведено на рис. 2.16.

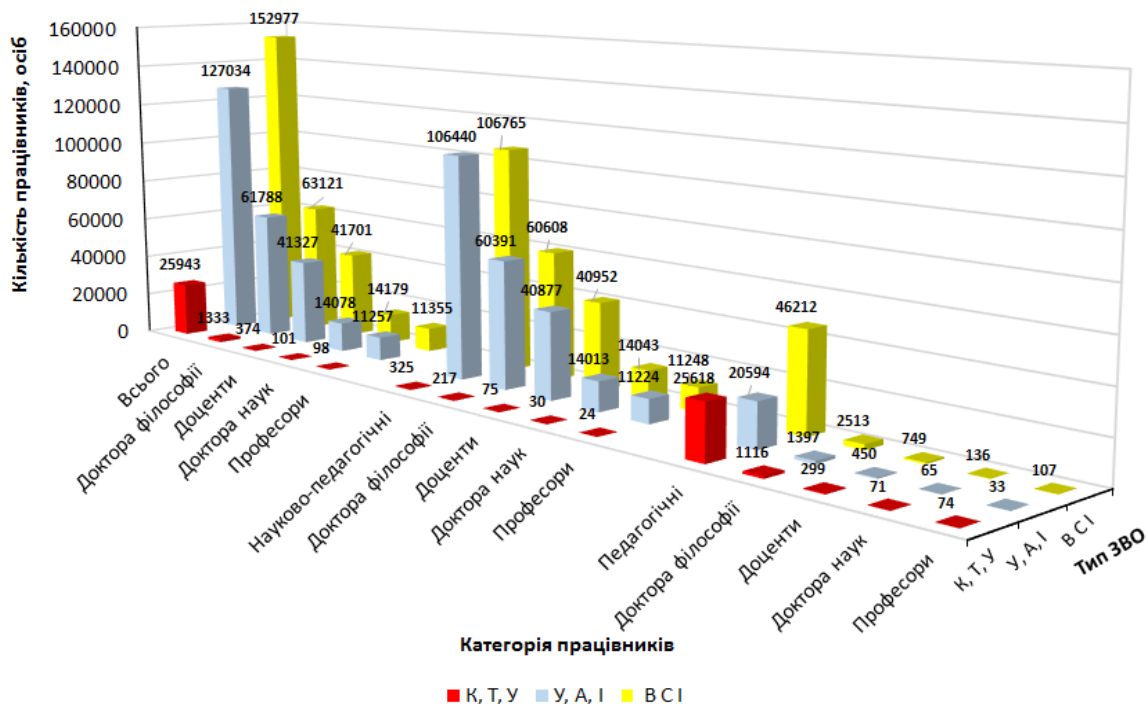


Рис. 2.15. Викладацький склад (всього та за категоріями) в усіх ЗВО, в університетах, академіях, інститутах (скорочено – У, А, І) та в коледжах, технікумах, училищах (скорочено – К, Т, У) на початок 2018/19 н. р. в Україні
Джерело: складено за даними Держстату України [8].

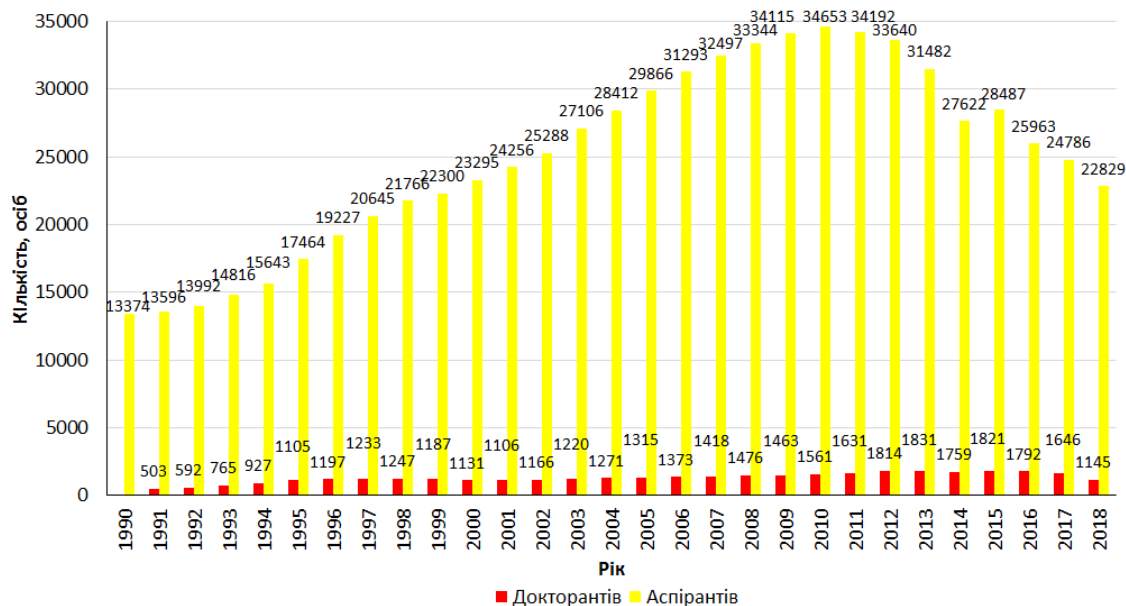


Рис. 2.16. Динаміка загальної кількості докторантів та аспірантів за період 1990–2018 рр.

Джерело: складено за даними Держстату України [8].

Як видно з наведених на рис. 2.16 даних, з 1990 року по 2010 рік включно постійно відбувалося зростання кількості аспірантів, після чого їхня кількість почала падати по 2018 рік включно. При цьому деяке збільшення чисельності аспірантів спостерігалось в 2015 році в порівнянні з 2014 роком, що, ймовірно, пояснюється небажанням молодих людей чоловічої статі призватися до лав Збройних сил України у зв'язку із проведенням АТО в Донецькій і Луганській

областях України. Кількість докторантів також зростала в період 1991–1998 рр., а потім почала «плавати»: падати по 2002 р. включно; після цього зростати по 2013 р. включно, хоча у 2009 р. трохи знижалася; з 2014 р. знову почала падати по 2018 р. включно, хоча у 2015 р. спостерігався деякий підйом у порівнянні з 2014 р., що, ймовірно, також пояснюється небажанням працюючих науково-педагогічних працівників чоловічої статі, які почали поступати до докторантури, проходити службу в Збройних силах України. Наприкінці 2018 р. в Україні загальна кількість аспірантів перебувала на рівні 1999 р., а загальна кількість докторантів – на рівні 2000 р.

Одним із негативних чинників, що гальмує розвиток кадрового потенціалу вищої освіти, є незначний (недостатній) розмір заробітної плати науково-педагогічних працівників, слабкий рівень соціального забезпечення, низька престижність викладацької діяльності. Усе це, а також дуже слабкий рівень матеріально-технічного забезпечення ЗВО сприяє значному зменшенню обсягу наукових досліджень, що проводяться науковцями України, які не в змозі проводити наукові дослідження через нестачу грошей, що приводить до стрімкого зниження наукового потенціалу України. Динаміка кількості працівників, задіяних у наукових дослідженнях і розробках за категоріями з 2010/11 по 2018/19 н. р. включно, наведена на рис. 2.17.

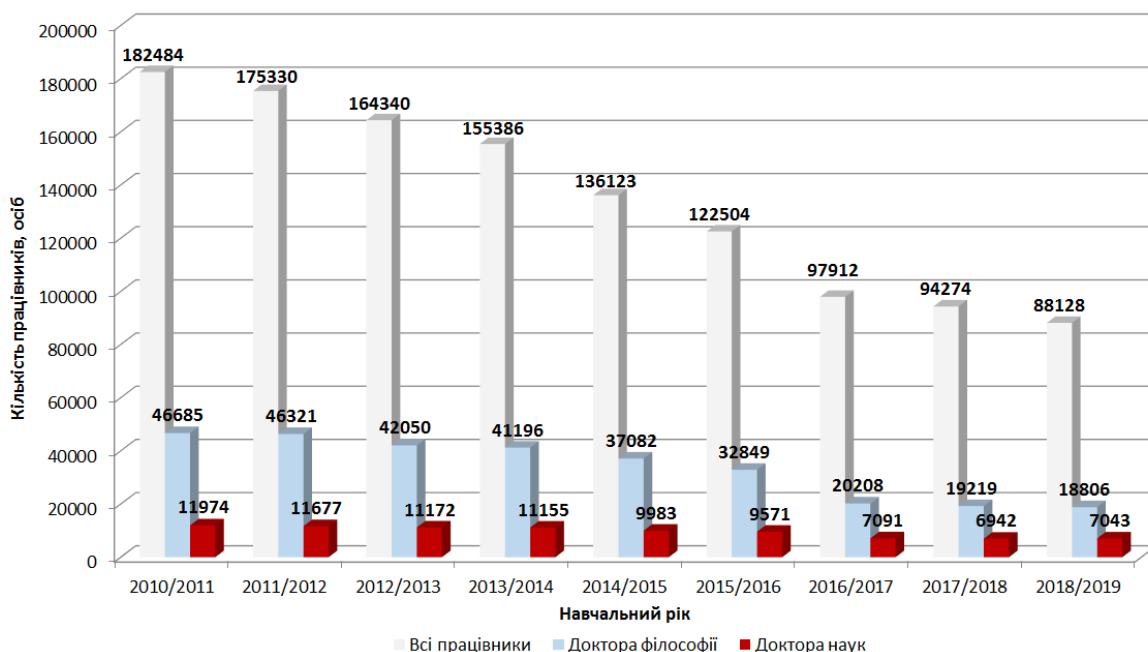


Рис. 2.17. Динаміка кількості працівників, задіяних у наукових дослідженнях і розробках за категоріями

Джерело: складено за даними Держстату України [9].

Згідно з даними Держстату України, на початок 2010/11 н. р. працювало 182,484 тис. працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за категоріями, зокрема з викладацького складу. При цьому 58,659 тис. осіб мали наукові ступені, з них 11,974 тис. осіб мали науковий ступінь доктора наук, 46,685 тис. осіб – науковий ступінь доктора філософії (кандидата наук) (рис. 2.17). Однак кількість наукових працівників, у тому числі й тих, що мають наукові ступені, в Україні невпинно знижується. За даними Держстату України, на початок

2018/19 н. р. працювало тільки 88,128 тис. наукових працівників, у тому числі з викладацького складу. При цьому тільки 25,849 тис. осіб мали наукові ступені, з них 7,043 тис. осіб мали науковий ступінь доктора наук, 18,806 тис. осіб – науковий ступінь доктора філософії (кандидата наук) (рис. 2.17).

І все це відбувається, незважаючи на те, що фінансування науки й освіти невинно зростає в Україні (рис. 2.18–2.21,) однак зростає воно лише в числовому вираженні, а не за покупною спроможністю цього «підвищеного» фінансування, у тому числі й зарплатні наукових працівників та освітян України.

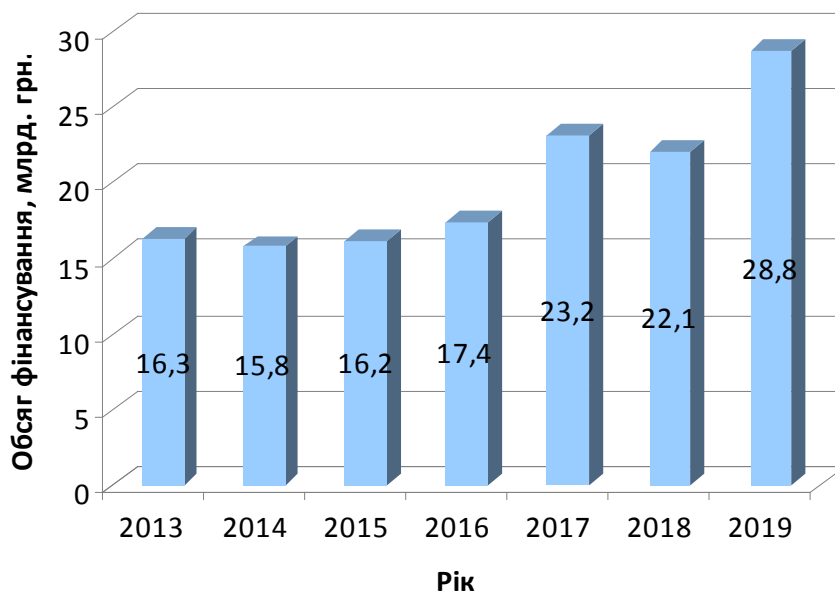


Рис. 2.18. Бюджет освіти і науки України за період 2013–2019 рр. (загальний фонд; частина 1 – фінансування МОН України)

Джерело: побудовано за даними аналітичного центру CEDOS [10].

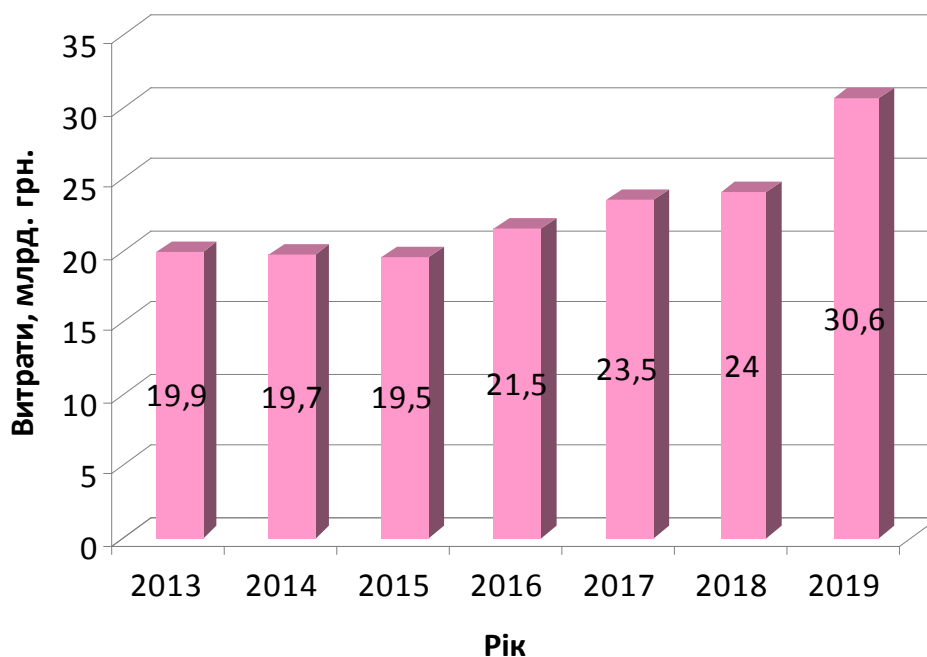


Рис. 2.19. Бюджет освіти і науки України за 2013–2019 рр. (загальний фонд, частина 2 – витрати на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації)

Джерело: побудовано за даними аналітичного центру CEDOS [10].

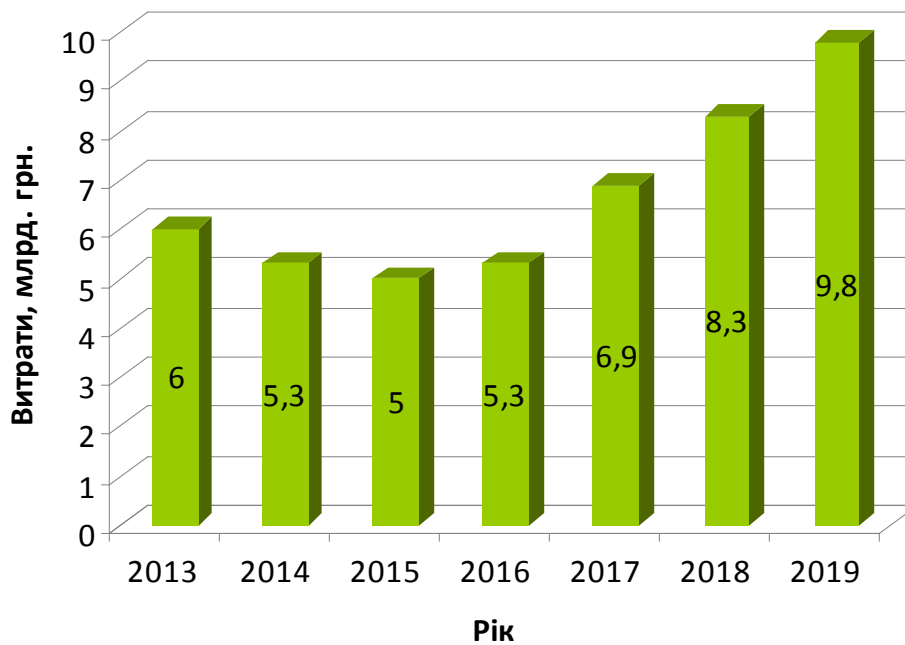


Рис. 2.20. Бюджет освіти і науки України за 2013–2019 рр. (загальний фонд; витрати, що пов'язані з наукою)
Джерело: побудовано за даними аналітичного центру CEDOS [10].

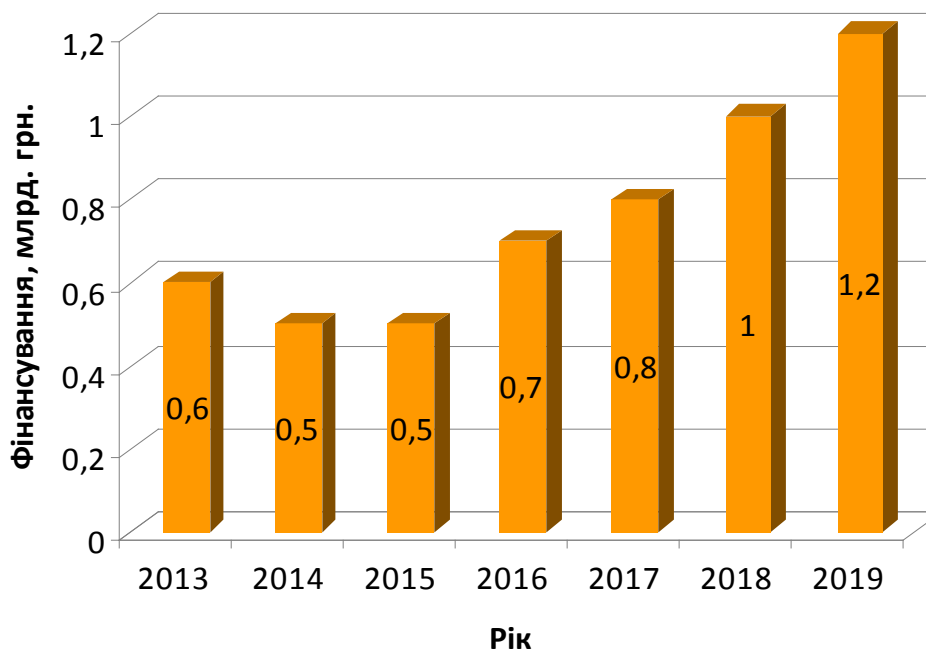


Рис. 2.21. Бюджет освіти і науки України за 2013–2019 рр. (загальний фонд; частина 5 – фінансування відомчої науки, аспірантури, докторантури)
Джерело: побудовано за даними аналітичного центру CEDOS [10].

Тому важливим показником розвитку вищої освіти є рівень матеріально-технічного забезпечення закладів вищої освіти. За цими показниками система вищої освіти України взагалі не відповідає сучасним вимогам.

За даними Держстату України, на початок 2018/18 н. р. загальна площа будівель, що перебувають у власності або оперативному управлінні ЗВО, становить 24 348,182 (20 579,487 + 3 768,695) тис. м²: 1 185,249 (978 865 + 206 384) тис. м² – орендовано в інших установах, а 305,958 (246,891 + 59,067) тис. м² – здано в оре-

нду іншим установам. Площа навчально-лабораторних приміщень ЗВО становить 15 068,141 (12 650,909 + 2 417,232) тис. м², площа гуртожитків – 7 468,625 (6 360,412 + 1 108,213) тис. м²; 393,450 (343,529 + 49,921) тис. здобувачів вищої освіти потребують влаштування до гуртожитку (дані в дужках відносяться окремо до університетів (академій, інститутів) та до коледжів (технікумів, училищ) відповідно) [8].

Негативно на імідж системи професійної освіти впливає безробіття випускників, незадовільні оцінки кваліфікації випускників з боку роботодавців. Безробіття випускників спричиняють неправильна професійна орієнтація, доповнена низькою якістю вступників та їхньої наступної підготовки. У результаті спостерігається так звана «перекваліфікація робочої сили» національної економіки, надлишку в ній фахівців із повною вищою освітою (переважно неякісною) [11, с. 357].

ЗВО України не мають належних інформаційних ресурсів для підготовки фахівців із вищою освітою. Наукові (науково-технічні) бібліотеки у ЗВО є порівняно невеликими, недостатніми є кількісні показники підписки на провідні іноземні періодичні фахові видання та видання в електронному форматі [12, с. 7]. В Україні станом на початок 2018/19 н. р. має власну бібліотеку 631 заклад вищої освіти, бібліотечні пункти мають 217 закладів, загальний книжковий фонд становить 148 868 985 екземплярів, загальна кількість читачів – 2 185 638 осіб [12].

Однією із вад системи вищої освіти України є орієнтація закладів вищої освіти на задоволення потреб споживачів, які бажають отримати так звані «модні» або «рейтингові» спеціальності (економіст, юрист, менеджер, психолог та ін.). Значна частка ЗВО з метою підвищення свого фінансового стану і зростання своєї привабливості готують (переважно на платній основі) непрофільних для них, але «модних» фахівців, не маючи для цього належного кадрового, наукового та навчально-методичного забезпечення.

Згідно з розрахунками фахівців Інституту вищої освіти Національної академії педагогічних наук України (НАПНУ), наша держава щонайменше у 2,5 рази відстає за часткою випускників науково-природничої освітньої галузі, натомість надлишково готує фахівців із соціальних наук, бізнесу і права (41 %) [13, с. 15].

Одним з економічних факторів, що заважає переходу сфери вищої освіти на модель інноваційного розвитку, є недостатність фінансування. Вказане зумовлено кількома причинами: загальною економічною кризою, негативними демографічними тенденціями, відсутністю достатньої кількості конкурентоспроможних освітніх продуктів, слабкістю механізмів взаємодії закладів вищої освіти з роботодавцями, іноземними партнерами та міжнародними організаціями тощо [14, с. 13].

Отже, ЗВО необхідно вступати в конкурентну боротьбу за доступ до економічних ресурсів, протидіяти негативним чинникам зовнішнього та внутрішнього середовища, вживати заходів для зміцнення власного економічного потенціалу, удосконалювати механізми проєктування управлінських рішень тощо.

Проте в сучасних соціально-економічних умовах, які визначаються глобалізацією ринку освітніх послуг, необхідністю стимулювання переходу економіки на модель інноваційного розвитку, а також дефіцитністю бюджетного фінансу-

вання наявної мережі ЗВО, слід проводити поглиблені дослідження, які повинні бути спрямовані на вироблення теоретичних, методологічних та науково-практичних основ стратегічного управління ЗВО в умовах дії ринкових ризиків.

Список використаних джерел

1. Заклади вищої освіти. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html.
2. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1556-18>.
3. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні: монографія / за ред. член.-кор. НАПН України І. М. Грищенко. Харків: ХНУ, 2010. 478 с.
4. Економічні умови забезпечення якості освітніх послуг в системі вищої освіти: монографія / за ред. І. М. Грищенко. Київ: Педагогічна думка, 2012. 364 с.
5. Чундак А. Ласкаво просимо: як іноземці їдуть на навчання до України. URL: <https://studway.com.ua/inozemtsi-v-ukraini>.
6. Реєстр суб'єктів освітньої діяльності. Єдина державна електронна база з питань освіти. URL: <https://registry.edbo.gov.ua/opendata/universities>.
7. Експрес-випуск. Мережа вищих навчальних закладів на початок 2018/19 навчального року / Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/12/197.pdf>.
8. Вища освіта в Україні / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за категоріями. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/kpno_kp/kpno_kp_u.htm.
10. Філіпчук Л, Ломоносова Н. Бюджет освіти та науки 2019. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzheth-osvity-ta-nauky-2019>.
11. Надрага В. І. Соціальні ризики в контексті євроінтеграційних стратегій України. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9. С. 325–332.
12. Бойченко М. І. Розвиток наукових шкіл у дослідницьких університетах. *Вища освіта*. 2014. № 1. С. 5–8.
13. Луговий В. І. Фінансово-економічне забезпечення дослідницько-інноваційної діяльності вітчизняної та світової вищої освіти: порівняльний аналіз. *Вісник КНУТД*. 2012. № 4. С. 13–22.
14. Евтух А. Т. Наука и образование в эпоху перемен. *Актуальные проблемы экономики*. 2007. № 9 (75). С. 12–23.

РОЗДІЛ 3

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У НЕСТАЦІОНАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

3.1. Світові тенденції розвитку InsurTech на ринку фінансових послуг

Ринок страхових послуг є важливим компонентом розбудови економіки країни. Формуючи довгострокові інвестиційні ресурси для національного господарства за допомогою специфічних фінансових інструментів, такий ринок відіграє ключову роль у забезпеченні фінансовими ресурсами реального сектору економіки. Проте такий механізм працює ефективно лише в тих країнах, де розвиток фінансового ринку відбувається в конкурентному середовищі функціонування різних видів фінансових установ та за наявності ефективно діючої інституційної системи регулювання страхових відносин.

Однак світові тренди глобальної діджиталізації, які на сьогодні спостерігаються в різних сферах суспільства, змінюють звичний, усталений розвиток багатьох суспільних систем. Досить вагомий вплив нові інноваційно-інформаційні технології здійснюють на розвиток економічних систем та процесів. Особливо активно трансформації відбуваються у фінансовій системі, зокрема, на ринку фінансових послуг. Діджиталізація поступово змінює класичний процес надання таких послуг, спрощуючи доступ споживачів до окреслених послуг, підвищуючи вимоги до якості роботи фінансових установ.

Ринок страхових послуг також зазнає значних трансформацій у результаті розробки та впровадження нових інновацій у його роботу. Змінюються бізнес-процеси у страхових компаніях, поступово трансформується сам процес надання страхових послуг під впливом сучасних технологій дистанційного обслуговування, розробки нових інновацій для підвищення не лише якості надання відповідних послуг, але й ефективності роботи страховиків (InsurTech).

Питання діджиталізації ринку фінансових послуг на сьогодні є надзвичайно актуальними, а відповідно, перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Особливості розвитку цифрової економіки та її вплив на сучасні бізнес-процеси вивчалися в наукових роботах таких учених: В. Базилевич, О. Білорус, В. Г. Бодрова, В. Геєць, Н. М. Краус, О. Кузьмін, Р. М. Лісова, А. Савченко, В. Ткачук, Г. Чмерук, В. Шевченко та ін.

Перспективи трансформації саме ринку фінансових послуг як цілісної макроекономічної системи в середовищі активного впровадження нових інформаційних технологій розглядалися в роботах таких науковців: Ю. Бенклер, Г. Боуман, О. Вайт, В. Ворабер, Д. Крейс, К. Лінц, С. Лунд, Марк де Ревер, Г. Мюллер-Стівенс, А. Остервальдер, М. Флемінг та ін.

На сьогодні є незначна кількість наукових праць, у яких досліджуються питання розвитку страхових компаній в умовах становлення саме цифрової економіки. Основна увага нині в цій сфері сфокусована на акумуляції та систематизації статистичної та аналітичної інформації про окреслені зміни. До закордонних вчених, які здійснюють дослідження впливу процесів діджиталізації на

розвиток ринку страхових послуг та самих страховиків, варто віднести А. Віламовича, С. Вілрайта, Дж. Гарзіка, К. Декера, С. Девідсона, С. Кола, Девіда Лі, Ю. МакКарі, А. Міллера, М. Рейнора, Р. Хукцстепа.

Також уже існують дослідження вітчизняних учених про трансформаційні процеси у сфері страхування. До їх числа варто віднести Л. М. Алексеєнко, М. П. Денисенко, Ю. М. Клапкова, Н. В. Кричинську, О. Є. Новікова, О. Д. Сафонова, Д. Д. Третяк, В. К. Хлівного. У своїх працях науковці розглядають теоретико-методологічні засади зародження, поширення інноваційних технологій у страхуванні, особливості їх впровадження та перспективи впливу на весь страховий ринок.

Проте, незважаючи на численні наукові напрацювання в цій сфері, враховуючи активне впровадження нових інновацій у сферу функціонування страхових компаній, актуальним питанням залишається аналіз сучасних тенденцій розвитку InsurTech у світі. Таке дослідження дає змогу визначити базові тренди подальших змін у функціонуванні ринку страхових послуг та обґрунтувати як позитивні їхні аспекти, так і недоліки від реалізації окреслених трансформацій.

Технологічний прогрес та активний розвиток цифрової економіки створює нові можливості для страхових компаній у сфері підвищення якості надання страхових послуг різним категоріям клієнтів. Відповідно, щоб залишатися конкурентоспроможними страховики змушені змінювати власну діяльність, використовуючи потенціал сучасних інформаційних інновацій. Впровадження нових розробок у сфері InsurTech дає можливість підвищувати ефективність власної роботи страховим компаніям, формувати нові канали продажу продуктів, змінювати систему взаємодії з клієнтами, швидше реагувати на потреби споживачів страхових послуг та загалом підвищувати якість їх обслуговування. Враховуючи ці переваги, сфера InsurTech нині розвивається дуже швидкими темпами. Проведемо детальне дослідження основних змін, що відбуваються на ринку страхових послуг, та особливостей впровадження інновацій у його межах.

Досліджуючи історію виникнення та поступового розвитку сфери InsurTech, можна стверджувати, що активне залучення інвестицій у її розвиток починається з 2014 року з подальшим приростом вкладених коштів інвесторів кожного наступного року. Таке зростання відбувається швидкими темпами і максимальний обсяг вкладених коштів у розробку сучасних інноваційних технологій у сфері страхування спостерігався в 2019 році.

На сьогодні існують різні методики визначення обсягів таких капіталовкладень. Зокрема, за інформацією компанії Accenture загальний обсяг фінансування InsurTech у 2018 році становив 4,4 млрд дол. США, а аналітики компанії GlobalData стверджують, що обсяг інвестицій був на рівні 3,4 млрд дол. США Представники FinTech Global зауважують, що загальний обсяг інвестицій склав приблизно 3,2 млрд дол. США Попри відмінності в оцінці, усі аналітичні агентства засвідчують значне зростання обсягів інвестування в інновації на ринку страхових послуг. Також компанія Willis Towers Watson стверджує, що в 2019 році 239 Insurtech-компаній та проєктів залучили інвестицій на загальну суму 4,36 млрд дол. США. У цей період найбільшими за обсягом фінансування стали інвестиції в розмірі 500 млн дол. США, що були вкладені в компанію

Clover Health, яка спеціалізується на наданні допомоги в межах державної програми медичного страхування Medicare в США для осіб старше за 65 років. Основна мета компанії – аналіз даних та профілактичний догляд для покращення медичного страхування людей похилого віку [7].

Розглянемо світовий досвід розбудови індустрії InsurTech на основі аналізу динаміки загального обсягу щорічних інвестицій в InsurTech та кількості укладених угод за даними FinTech Global. На рис. 3.1 представлено інформацію про розмір інвестицій, що були спрямовані на розвиток інновацій у сфері функціонування ринку страхових послуг.

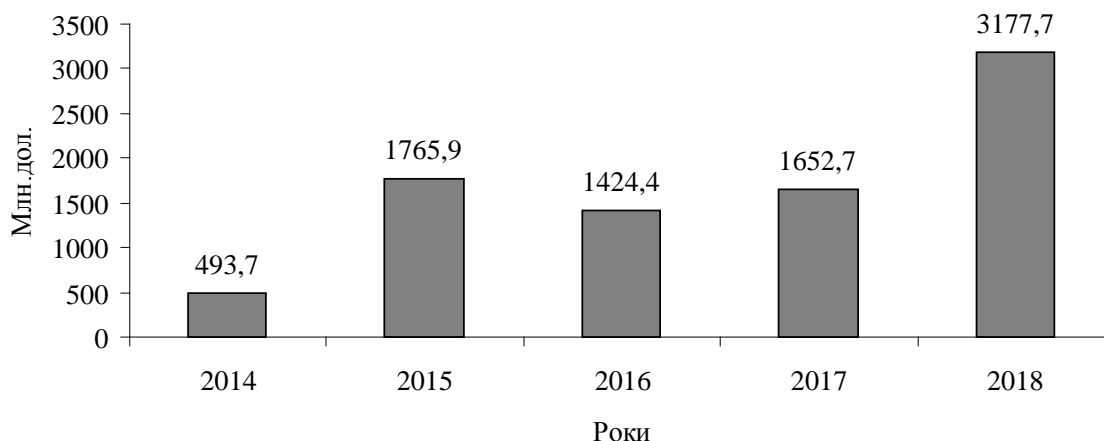


Рис. 3.1. Динаміка світового обсягу інвестицій у InsurTech у 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [3].

Отже, представлена на рис. 3.1 інформація дає підстави стверджувати, що у 2018 році спостерігалось різке зростання інвестицій у сферу InsurTech. Якщо у 2017 році обсяг інвестицій становив 1,65 млрд дол. США, то вже у 2018 році – 3,18 млрд дол. США. Наведені дані засвідчують, що обсяг інвестицій в інновації на ринку страхових послуг збільшилися на 543 %.

Загалом, аналізуючи статистичні дані, можна стверджувати, що за останні п'ять років страховиками на світовому ринку було залучено понад 8,5 млрд дол. США інвестицій у проекти InsurTech, що забезпечило формуванням доходу у 2018 році на рівні 532,7 млрд дол. США [5]. За умов продовження таких тенденцій та зростання інтересу інвесторів, за аналітичними даними CB Insights, на основі укладених інвестиційних угод очікується, що до 2020 року індустрія Insurtech акумулює в загальному обсязі понад 5 млрд дол. США інвестицій. Темпи зростання обсягів надходжень фінансових ресурсів у сферу InsurTech є досить вагомими і існують усі передумови до їх зростання в майбутньому.

Інформація щодо кількості укладених угод про здійснення інвестицій у нові інновації на ринку страхових послуг представлена на рис. 3.2.

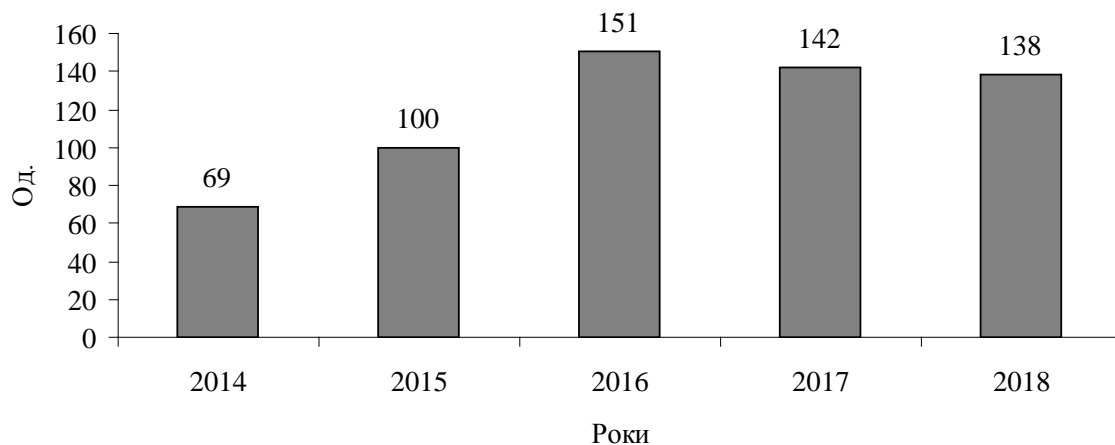


Рис. 3.2. Кількість укладених угод у сферу InsurTech у 2014–2018 рр.
Джерело: складено авторами на основі [3].

Отже, можна констатувати, що станом на кінець 2018 року було укладено 138 угод щодо інвестування в нові проекти InsurTech. Динаміка показників рис. 3.2 свідчить про поступове зниження кількості таких угод у 2017–2018 роках. Проте, враховуючи, що при цьому відбувається збільшення загальних обсягів інвестицій у такі проекти, то можна констатувати зростання обсягів інвестицій у межах одного проекту, тобто збільшення в окремі стартапи в межах ринку страхових послуг. Якщо розглядати територіальний розподіл таких фінансових ресурсів, то, безумовно, лідерами за їх залученням є ті країни, де окреслений ринок є найбільш розвинутим.

Відповідно, враховуючи сучасні тренди глобального ринку страхових послуг, варто констатувати наявність реальних диспропорцій у рівні розвитку InsurTech у різних країнах. Зародження InsurTech відбулось у країнах Північної Америки і, відповідно, цей регіон є лідером за надходженням інвестицій у 2014–2018 роках. В Європейському Союзі найбільша частка фінансових надходжень у сферу InsurTech припадає на ринки страхових послуг Великої Британії, Німеччині та Франції (рис. 3.3).

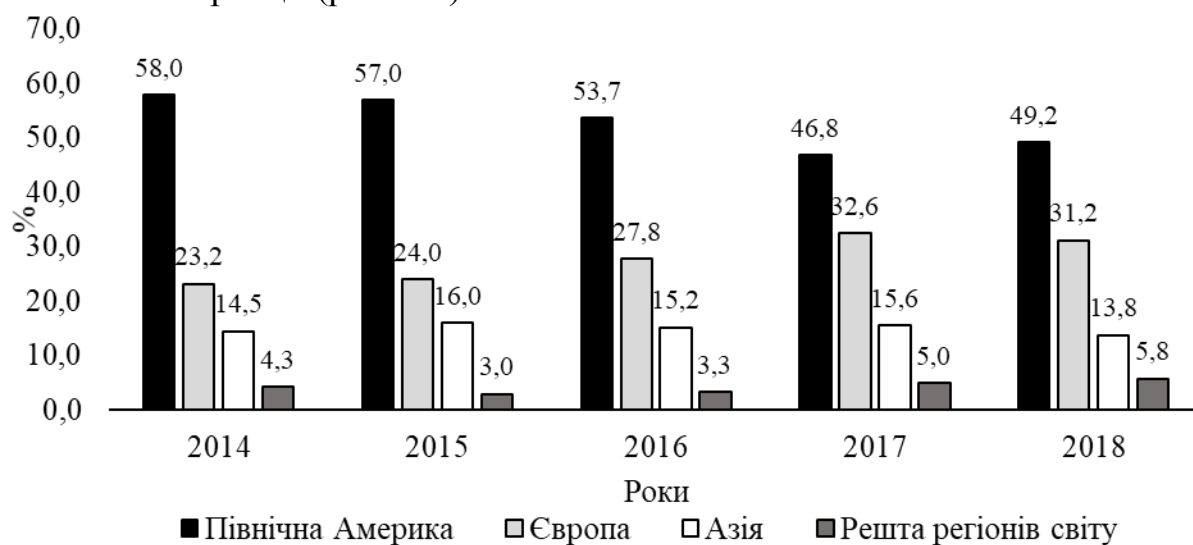


Рис. 3.3. Питома вага укладених в окремих регіонах контрактів у сфері InsurTech у загальній кількості таких угод

Джерело: складено авторами на основі [3].

Таким чином, фактично половина всіх угод у сфері InsurTech були підписані в США та Канаді. Проте протягом останніх п'яти років частка цих країн у загальному обсязі таких договорів знижується. Якщо у 2014 році вона становила 58,0 %, то вже у 2018 році – 49,2 %. Загалом вплив окреслених країн на розвиток цієї сфери залишається дуже сильним.

Приблизно третя частина всіх інвестицій у проекти InsurTech були здійснені, як свідчать дані рис. 3.3, у найбільш розвинутих країнах Європейського Союзу, а саме: Франції та Німеччині. Також активно відбувається залучення фінансових ресурсів до нових інноваційних проектів страховиків, що працюють у Великій Британії. Зазначимо, що протягом п'яти років вплив цих країн на розвиток сфери InsurTech зростає.

Треба зауважити, що швидкими темпами відбувається розвиток сфери InsurTech в Азіатському регіоні, де активно розробляються та впроваджуються в життя інновації загалом у фінансову сферу (FinTech). Експерти прогнозують значне зростання сектору InsurTech у цьому регіоні також.

Незважаючи на зменшення частки укладених угод у Північній Америці та Азії, абсолютний обсяг інвестицій в InsurTech має тенденцію до зростання, що насамперед зумовлено вибором інвесторами більш масштабних проектів для фінансування. Це супроводжується виникненням, концентрацією та капіталізацією «InsurTech unicorns» – стартапів, що оцінені вартістю понад 1 млрд дол. в США (Oscar, CollectiveHealth, Gusto, Zenefits, Clover, Root) та Китаї (WeDoctor).

Нині найбільш перспективним напрямом розвитку InsurTech стає Китай, який володіє значним потенціалом для розвитку ринку страхових послуг. Лише за останні п'ять років ринок страхування в цій країні збільшився мінімум удвічі. У 2017 році за обсягом страхових платежів Китай перегнав японський страховий ринок та посів друге місце у світі по місткості. За 2018 рік розмір страхових активів страхових компаній Китаю становив 15 трлн юанів, або 2,65 трлн дол. США. Темп приросту страхових активів за рік становив 7,2 %. Страховики за рік зібрали 3,8 трлн юанів страхових платежів, що становить 650 млрд дол. США [1]. За оцінками фахівців з Swiss Re Institute, до 2030-х років ринок страхових послуг Китаю може стати найбільшим страховим ринком у світі, випередивши США.

Такий активний розвиток також залежить і від активного використання InsurTech. Як свідчать результати проведених аналітичних досліджень ринку страхових послуг Китаю, для нього є характерним активне впровадження цифрових технологій у цю сферу. У 2018 році через Інтернет оформили договори страхування приблизно 222 млн людей, близько 25 % всіх страхувальників [1]. За прогнозами аналітиків обсяг інвестицій у китайський сектор InsurTech збільшиться до 216 млрд дол. США до 2021 року. Таке значне зростання обумовлено такими передумовами:

- швидкі темпи високотехнологічного розвитку та наявність економічного потенціалу;

- велика кількість користувачів різними сучасними гаджетами (понад один мільярд осіб), що дозволяє залучати нових клієнтів, акцентуючи переваги на всіх перевагах InsurTech для споживачів;

– значний потенціал для розвитку ринку страхових послуг, залучення коштів, насамперед, фізичних осіб страховими компаніями через продаж різних видів страхових продуктів;

– зниження бюрократичних процедур та спрощення правил відкриття іноземними страховими компаніями своїх філій та дочірніх компаній у країні. Наприклад, у 2018 році було дозволено створювати страхові компанії повністю з іноземним капіталом. Також було анульовано вимогу, згідно з якою іноземним компаніям перед реєстрацією страховика в Китаї потрібно впродовж двох років працювати як представництво іноземної компанії. Дії влади призвели до збільшення присутності іноземних компаній на китайському ринку [1];

– можливість розробки спеціальних страхових продуктів для саме китайських користувачів та апробація нових інноваційних технологій на розвиваючому ринку, що перебуває у стадії активного розвитку.

Ключовим гравцем на ринку страхових послуг у Китаї і одним із найуспішніших представників InsurTech є компанія «Zhong An» – спільне підприємство Ping An, Tencent та Alibaba. Zhong An впроваджує нові технології на кожному етапі діяльності, включаючи аналіз великих масивів інформації для виявлення та аналізу потреб клієнтів, тенденцій на ринку, цінових коливань аби відповідати всім вимогам цифрового світу і потребам нового покоління. Крім того, компанія прагне стати беззаперечним лідером і драйвером діджиталізації ринку страхових послуг у всьому Азіатському регіоні.

Загалом зазначений регіон є лідером за обсягом здійснюваних та освоєваних інвестицій в InsurTech індустрію, що пов'язано з:

– спрощенням процедури виходу на ринок страхових послуг завдяки удосконаленню інституційних умов розробки та впровадження питань InsurTech;

– високим рівнем концентрації капіталу, потужністю нарощення вартості капіталу брендів у галузі страхування;

– посиленням рівня співпраці між технологічними компаніями, страховиками та банками.

Варто зазначити, що сьогодні зацікавленість у розвитку InsurTech зростає не лише у гравців ринку страхових послуг, але й інші світові інноваційні компанії, які зацікавлені в розвитку нових проєктів у цій сфері. Зокрема, варто зауважити активну роль корпорації Google, яка вклала 375 млн дол. США в стартап Medicare Advantage компанії Oscar Health. Проте провідні позиції за фінансуванням проєктів InsurTech залишаються за венчурними фондами, які готові вкладати значні кошти та приймати на себе підвищені ризики щодо їх втрати. На рис. 3.4 наведено інформацію про основних інвесторів, які зацікавлені у вкладанні коштів в інноваційні розробки на ринку страхових послуг.

Зокрема, як зазначалося, найбільшу частку в загальному обсязі фінансування InsurTech займають венчурні фонди. На них приходиться понад 57,0 % всіх інвестицій. Більше ніж 12,0 % вкладень здійснюють самі фінансові установи. До їх передусім варто віднести страхові компанії та інші, афілійовані з ними, установи (комерційні банки, недержавні пенсійні фонди і т. ін.).

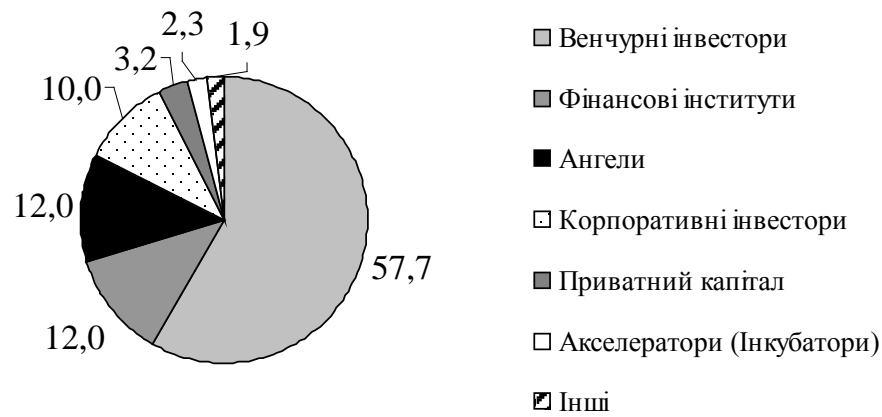


Рис. 3.4. Частка окремих видів інвесторів у загальній кількості інвесторів, які фінансували проекти у сфері InsurTech у 2018 р.

Джерело: складено авторами на основі [3].

Одним із найбільших інвесторів технологічного оновлення страхової індустрії виступає японський SoftBank і його фонд Vision Fund, через який було сукупно інвестовано близько 300 млн дол. Ці кошти були спрямовані на фінансування таких стартапів: Lemonade, Collective Health та Policybazaar [10]. Також, крім зазначених, у 2019 році очікувалось суттєві зміни у функціонуванні ринку страхових послуг від реалізації низки інших інноваційних проєктів. Їх перелік представлено на рис. 3.5.

Результати дослідження, що були представлені АМА у звіті «Світовий ринок InsurTech», свідчать, що ключовими гравцями на ринку InsurTech є: Friendsurance (Німеччина), Oscar (США), ZhongAn (Китай), Shift Technology (Франція), Quantemplate (Великобританія), Analyze Re (Канада), GetInsured (США), Bayzat (ОАЕ), Trov (США), Allay (Великобританія) [6].

Загалом, аналізуючи діяльність світових компаній, які відіграють ключову роль у розвитку InsurTech, можна констатувати, що на ринку страхових послуг процеси діджиталізації сприяли виникненню таких видів послуг у цій сфері

1. Онлайн-платформи, які дають можливість порівнювати вартість страхових продуктів різних компаній та дозволяють клієнтам обрати найбільш оптимальний варіант, враховуючи ціну, якість та відгуки про компанію.

2. Діджитал-брокери – спеціальні мобільні додатки, які дають можливість їхнім користувачам обирати страхові продукти серед запропонованих, аналізувати умови їх використання, спостерігати за різними акціями на придбання полісів за різними видами страхування.

3. Сервіси онлайн-страхування, які дозволяють купувати страхові продукти виключно через мережу Інтернет. Досить часто при цьому на відповідних інформаційних ресурсах страховими компаніями в режимі онлайн надаються інші супутні послуги, що пов'язані з придбаним полісом. Наприклад, створений у 2012 році сервіс медичного страхування Oscar працює онлайн (через вебверсію або мобільний додаток). Здійснивши опис своїх симптомів на сайті компанії або в додатку, користувач може отримати безкоштовну консультацію лікаря або рецепт онлайн, а також обрати найближчу лікарню. Нині ця компанія працює в декількох містах США. Клієнти здійснюють щорічну оплату страхового внеску, розмір якого встановлюється за допомогою алгоритму оцінки ризику. Капіталізація компанії становить 3 млрд дол. США [2].

10 InsurTech – стартапів, які визначають основні тенденції розвитку InsurTech в 2019 році	
Лондоський стартап Everdger – «Цифрове сховище майбутнього»	Everdger оцифрував мільйони алмазів та інших предметів розкоші, співпрацює з SAP та Сінгапурською інвестиційною біржею діамантів та в лютому 2019 р. запускає перше в світі блокчейн рішення у сфері страхування для дорогоцінних кольорових металів.
Metromile – стартап нішевого автострахування в Сан-Франциско	Metromile пропонує новаторську структуру розрахунку страхового тарифу, залежно від інтенсивності використання авто клієнтом – пробігу. Tokio Marine Holdings, Intact Financial Corp інвестували 90 млн дол. для охоплення стартапом всіх 50 штатів США в 2019 р.
Британський страховий стартап Homelyfe	Homelyfe пропонує клієнтам ряд страхових полісів, якими можна управляти за допомогою спеціально розробленого додатку. Переваги: час на процес забезпечення домашнього страхового полісу скорочено до 4 хв; власна система збору даних про можливих користувачів.
Нью-Йоркський стартап Oscar – «інтуїтивне рішення»	Oscar пропонує клієнтам персоналізовані доступні плани охорони здоров'я. Страхове покриття через додаток Oscar вже було розширено до 230 тис. користувачів, очікується розширення доступності додатку в межах 9 штатів США з 2019 р.
CareVoice – флагманський продукт медичного страхування	CareVoice – інструмент прозорості ціни і якості послуг для клієнтів, зростає в Китаї, поширюється в Гонконзі та налічує понад 350 тис. користувачів, 100 медичних партнерів. У 2019 р. планує розгорнути свою програму на базі ШІ в Малайзії, Таїланді та Індонезії.
Trov – страхове рішення захисту особистої власності, Сан-Франциско	Мобільний додаток Trov дозволяє почати, призупинити та зупинити страхове покриття для будь-якого предмета власності та обробляти претензії, спори в режимі реального часу. Додаток доступний в США, Великобританії та Австралії, як результат співпраці з AXA Insurance.
Vandboo – стартап спеціалізується на P2P покритті	Платформа сінгапурського Vandboo дозволяє формувати своєрідні 'страхові пули', серед визначеного кола клієнтів, які здійснюють взаємне страхування за кошти фонду, сформованого шляхом сплати регулярних внесків членами співтовариства.
Нью-Йоркський стартап Lemonade – «Корпорація суспільного блага»	Мобільний додаток Lemonade підтримується інвестиціями Allianz, AXA та пропонує одну з найбільш унікальних моделей ціноутворення на ринку. Додаток вже доступний у 19 штатах США та має намір розширитися в континентальну Європу.
CySteller - британський стартап big data	CySteller - стартап орієнтований на сільське господарство, пропонує хмарну аналітику страховикам та їх клієнтам, щоб уникнути шкоди заподіяної природними явищами. Ці CySteller інтегрує безліч геодовідкової інформації для надання оперативних даних клієнтам. Впровадження нового флагманського продукту CySteller TerraRisk RE для страховиків, забезпечує геопросторову інформацією в режимі реального часу і допомагає в процесі вибору ризиків, андеррайтингу та оптимізації портфеля страховика.
IFR - інтуїтивна система кредитного скорингу, заснована в Шанхаї	Ins For Renaissance спеціалізується на наданні попереднього контролю ризиків та унікальних продуктах із кастомізованими страховими тарифами. Феноменальне зростання в 2018 р., спонукало Matrix Partners інвестувати 14,5 млн дол. для розширення кастомізованих продуктів та поліпшення платформи в 2019 р.

Рис. 3.5. Інновації 10 InsurTech-стартапів, які визначають тренди розвитку цієї сфери у 2019 р.

Джерело: складено авторами на основі [9].

4. Нішеві мобільні додатки, які надають послуги вибору страхових продуктів, вартість яких залежить від оцінки окремих видів ризиків. Такі інноваційні технології використовують для страхування цивільної відповідальності на автотранспорті, де за допомогою спеціальних пристроїв, що встановлюються в автомобіль, постійно акумулюють інформацію про поведінку водія і на цій основі оцінюють його рівень якості водіння. Окреслені технології можуть бути використані для страхування нерухомості, коли за допомогою аналізу адреси знаходження житла, етажності будинку, кількості кімнат, фотографій приміщення, визначається орієнтовно його вартість, описуються речі, які можуть бути пошкодженими, і з урахуванням всіх даних обґрунтовується вартість страховки.

Представлені на рис. 3.5 InsurTech-стартапи є основними драйверами трансформацій на ринку страхових послуг, реалізація яких сприятиме активному розвитку такого ринку та формуватиме передумови для підвищення якості надання послуг страховиками.

У табл. 3.1 представлено інформацію про найбільш важливі проекти у сфері InsurTech, які були реалізовані та профінансовані різними інвесторами.

Таблиця 3.1

Світові InsurTech компанії та їх основні інвестори

Компанія	Сума, (млн дол.)	Рік	Основні інвестори
1	2	3	4
Acko General Insurance	12 млн дол.	2018	Amazon з Chrys Capital, Catamaran Ventures.
	30 млн дол.	2017	Accel, SAIF Partners & Others.
Clover Health	130 млн дол.	2017	Western Technology Investment, First Round Capital, Greenoaks Capital Management з Google Ventures та ін.
	160 млн дол.	2016	Greenoaks Capital Management з Arena Ventures, AME Cloud Ventures та інші.
	35 млн дол.	2015	Sequoia Capital, First Round Capital та ін.
	100 млн дол.	2014	First Round Capital, Athyrium Capital та ін.
Lemonade	120 млн дол.	2017	SoftBank Group з Aleph, GV, Sequoia Capital.
	Нерозголошено	2017	Allianz.
	34 млн дол.	2016	General Catalyst з GV, Thrive Capital.
	Нерозголошено	2016	XL Innovate.
	13 млн дол.	2016	Aleph, Sequoia Capital.
	13 млн дол.	2015	Aleph, Sequoia Capital.
Oscar Health Insurance	375 млн дол.	2018	Alphabet.
	165 млн дол.	2018	Brian Singerman та засновники фонду з 8VC, General Catalyst, Capital G та ін.
	400 млн дол.	2016	Fidelity Fund з Google Capital, General Catalyst та ін.
	32.5 млн дол.	2015	Google Capital.
	145 млн дол.	2015	Засновники фонду з Horizon Ventures I Goldman Sachs.
	80 млн дол.	2014	Formation8 з Jim Breyer, General Catalyst Partners та ін.
	75 млн дол.	2013	Thrive Capital та засновники фонду.
ZhongAn Insurance	Нерозголошено	2018	SoftBank.
	1000 млн дол.	2015	CDH Investments, CICC, Morgan Stanley.

1	2	3	4
BIMA	36,2 млн дол.	2017	Allianz, Kinnevik, Millicom, LeadFrog Investment, Digicel.
	17 млн дол.	2017	Axiata Digital.
	20 млн дол.	2015	Kinnevik, Millicom, LeadFrog Investment, Digicel.
	5 млн дол.	2014	Digicel Group.
	22.7 млн дол.	2014	Kinnevik, Millicom, LeadFrog Investment.
	7,2 млн дол.	2013	LeadFrog Investment, Kinnevik i Millicom.
	2,5 млн дол.	2011	Kinnevik, Millicom.
Trov	45 млн дол.	2017	Munich Re/HSB Ventures, Anthemis Group та ін.
	25,5 млн дол.	2017	Anthemis Group, Guidewire Group, Pilot Investment Partners та ін.
	6,5 млн дол.	2015	Anthemis Group, Pilot Investment Partners.
	3 млн дол.	2012	Нерозголошено.
Friend-surance	15,3 млн дол.	2016	Horizon Ventures.
	Нерозголошено	2014	Нерозголошено.
Quantem-plate	3,3 млн дол.	2017	Columbia Lake Partners з Route66 Ventures, Anthemis Group та ін.
	5,2 млн дол.	2015	Route66 Ventures з Transamerica Ventures, Techstars та ін.
	Нерозголошено	2014	Anthemis Group, Techstars.

Джерело: складено авторами на основі [4; 8].

Отже, розглядаючи світовий досвід розбудови InsurTech галузі та трансформаційних властивостей цифрових технологій, які докорінно змінюють ланцюг створення вартості у страхуванні, можна стверджувати, що сучасний страховий сектор переживає значні зміни. Завдяки технологіям аналізу даних виникає персоналізована пропозиція послуг, зростає функціональність платежів, а відповідно, і цінність страхових продуктів для клієнтів, забезпечується більш точне прогнозування та оцінювання ризиків, що дозволяє зменшити витрати, оптимізувати роботу страхових компаній і підвищує ефективність бізнесу.

Розвиток сфери InsurTech повністю ґрунтується на зборі, систематизації та опрацюванні інформації про споживачів, конкурентів, інших суб'єктів, які відіграють ключову роль у розбудові такого ринку. Відповідно, значна кількість стартапів у цій сфері пов'язана з підвищенням ефективності роботи з різними масивами даних. Нині важливу роль у розвитку InsurTech відіграють такі технології, як Bigdata, Machine Learning, Artificial Intelligence та Internet of Things.

Найбільш перспективною з окреслених технологій, на думку фахівців, є Internet of Things (інтернет речей), оскільки кількість нових датчиків для збору нових масивів деталізованої інформації постійно зростає, що загалом є важливим чинником розвитку процесів цифровізації у світі. За даними експертів, кількість підключених пристроїв, що забезпечують збір і аналіз інформації в режимі реального часу, зростає з 23,14 млрд у 2018 році до 62,12 млрд за прогнозом на 2024 рік. Відповідно обсяги акумульованої інформації будуть лише зростати, що є однією з умов розробки та впровадження нових інноваційних технологій на ринку страхових послуг.

Наявність можливостей акумулювання нової, раніше недоступної інформації про різні аспекти життя людей, загрози, з якими вони можуть зіштовхуватися, які раніше не розглядалися страховими компаніями як потенційні ніші для розробки та продажу відповідних продуктів, дозволить розширити цим установам продуктовий ряд новими послугами та підвищити рівень охоплення страхуванням. Впровадження проєктів InsurTech дає можливість, на відміну від традиційного страхування охопити нові ринки, запропонувати нові продукти для різних верств населення, які раніше взагалі не використовували страхові продукти для мінімізації власних ризиків.

Отже, результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки. Сфера InsurTech є напрямом ринку страхових послуг, що активно розвивається; вона поступово трансформує як процес надання послуг страховими компаніями своїм клієнтам, так і загалом бізнес-модель розвитку цих фінансових установ. Функціонування окресленого ринку безпосередньо пов'язано з розробкою та впровадженням нових інноваційних технологій та стартапів, в які на сьогодні вже вкладені значні обсяги інвестицій. Це свідчить, що окреслена сфера є привабливою для інвесторів, які здатні вкладати власні фінансові ресурси в проєкти InsurTech. Результати проведеного аналізу розвитку інновацій на ринку страхових послуг дають підстави стверджувати про активний розвиток цього напрямку і й подальшому. Це зумовлює важливість проведення нових досліджень у цій сфері для поглиблення розуміння теоретичних, прикладних аспектів розробки та впровадження InsurTech та визначення їхнього впливу на функціонування ринку страхових послуг.

Список використаних джерел

1. Китай: особливості розвитку. URL: <https://insuranceukraine.online/svit/kytaj-osoblyvosti-rozvytku>.
2. Кравец С. Insurtech: как инновации меняют рынок страхования. URL: <https://tech.liga.net/technology/opinion/insurtech-kak-innovatsii-menyayut-rynok-strahovaniya>.
3. Annual investments in insurtech doubled last year. (2018, February 7). URL: <https://fintech.global/globalinsurtechsummit/annual-investments-in-insurtech-doubled-last-year>.
4. Global Insurtech Market Trends and Analysis. URL: <https://www.techsciresearch.com/blog/insurtech-market-trends-and-analysis/115.html>.
5. InsurTech Innovation Map Explains Emerging Technologies & Startups. URL: <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/insurtech-innovation-map-explains-emerging-technologies-startups>.
6. InsurTech Market to Witness Astonishing Opportunity by 2024. (2019, May 6). URL: <https://www.advancemarketanalytics.com/press-release/94105-global-insurtech-market>.
7. InsurTech-2019: итоги и прогнозы на 2020 год. URL: <https://rb.ru/opinion/insurtech-itogi-2019>.
8. Post Insurtech 100 ranking 2018. URL: <https://www.postonline.co.uk/profile/top-100-insurtech-firms-2018>.
9. Riggins N. (2018, December 18). 10 insurtech start-ups to watch out for in 2019. URL: <https://www.bobsguide.com/guide/news/2018/Dec/18/10-insurtech-start-ups-to-watch-out-for-in-2019>.
10. SoftBank Vision Fund Portfolio Companies. URL: <https://www.crunchbase.com/organization/softbank-vision-fund>.

3.2. Problems and prospects of effective activity of insurance companies in Ukraine

Today the insurance market is a fairly profitable part of the financial market. However, due to low income levels, economic and political instability in the country, it slows down the development of companies and decreases the volume of insurance premiums for insurance companies. Due to the lack of transparency of the modern domestic market of insurance services, the lack of general ratings of insurers, the responsibility for the choice of the insurer lies entirely with the insurer.

The level of development of insurance in the country is one of the main indicators of the effectiveness of the business environment. The Ukrainian insurance market is at the stage of its development since in Ukraine the coverage of the insurance field is 3-5 %, while in the countries of Western Europe – over 90 %. This indicates that there are large unused reserves in the development of the insurance market in Ukraine, the realization of which largely depends on the efficiency of the functioning of the national economy.

In Ukraine, insurance is represented by 9/10 risk types, in turn, the corporate insurance segment is almost 95 %. Corporate insurance itself can become a powerful sector for the development of the insurance market, provided that it is aimed at real, not "scheme" insurance, which is that under the guise of insurance legal relations, various actions are carried out aimed at minimizing the tax burden of economic entities, the legalization of proceeds illegally through the transfer of cash into cash.

The Ukrainian Federation of Insurance in the Strategy of Development of the Insurance Market of Ukraine in 2012–2020 noted the purpose – the revival of the primary role of insurance as a socially useful function of protecting the property interests of members of society and the state on the basis of building a competitive, solvent and insurance market, with a special insurance services, modern methods of regulation and supervision with the involvement of institutions of self-regulation.

The main tasks and measures for the implementation of the Strategy are:

- improving the insurance market and confronting the consequences of the crisis in the political and economic life of Ukraine;
- building effective, non-discriminatory state surveillance;
- implementation of real consumer protection;
- improvement of the risk management system in the state and society;
- promoting the development of major types of insurance;
- integration of the Ukrainian insurance market into the global financial space [1].

In order for the insurance market of Ukraine to grow to the world level and to meet its standards, it is necessary to make insurance reliable protection against the risks caused by unforeseen circumstances, it is necessary to seriously improve the information, scientific and human resources of the industry. At present, Ukraine does not have a proper information database which would store the data on risks, their coverage, trends and damages, as well as the proper conditions for using already available information.

The struggle of insurance companies is aimed at achieving a leading position in the insurance market. In a highly competitive environment, an adequate assessment of the competitiveness of the insurance market is a pressing issue, the solution of which allows to reasonably choose ways to achieve competitive advantages and strategic directions of activity.

In today's conditions, the formation of the Ukrainian insurance market is carried out in extremely difficult conditions, which is connected with many factors, the main of which are: inadequate capitalization of Ukrainian insurers; unsatisfactory legislative and regulatory frameworks for state regulation and control of insurance organizations; isolation of the Ukrainian insurance market from the international market; influence on the market of the current financial and economic crisis [2].

The greatest negative impact on the development of the insurance market is due to the distrust of the population and economic entities to the insurance companies. This is the reason why citizens who have no insurance policy are called the main reason for their reluctance to insure.

The low solvency of the population has a great influence on the demand for insurance services, as evidenced by various indicators: poor quality of the diet, constant outflow of citizens from abroad, low birth rate, high morbidity and mortality, dissatisfaction with the broad sections of society and the general economic situation. The low level of wages in Ukraine relative to other countries is also a significant factor. Thus, in this situation, the population directs its demand to priority needs. Low-level life insurance services are secondary and not in high demand.

Based on this, we can distinguish the following psychological and economic factors that have a negative impact on insurance services:

- distrust of the population, which was born in the 1990s as a result of fraudulent trust funds and insurance companies, which disappeared with the clients' funds;
- cyclical fluctuations in the economy that negatively affect insurance companies;
- imperfection of the insurance system;
- Poverty of the Ukrainian population, whose insurance services are not primary.

A major drawback is the underdevelopment of the actuarial institution, which indicates the weakness of the life insurance sector and the unpreparedness of the insurance sector to introduce pension and health insurance.

The lack of regulation of insurance companies can also be explained by the low level of requirements of supervisory authorities and the lack of awareness of potential insurers about the financial condition of insurance companies. There is virtually no specialized external audit [3].

There are no professional companies (agencies) in Ukraine to determine the ratings of insurers and other structures of the insurance market, which is evidence of low level of development of insurers and insufficient level of demand on them by state supervisory authorities, as well as one of the factors of opacity of the insurance market, insufficient awareness of the population. status and activity of insurance companies. This indicates a lack of purposeful government policy in the field of insurance.

The population should be confident in the transparency of insurance companies, which is why there should be a national rating of insurers in the Ukrainian market that would adequately evaluate their activity and provide truthful and complete information to clients and investors about the financial statements and solvency of insurers. We agree with the proposal of the National Commission for State Regulation in the Financial Services Markets to create an electronic control system for insurance and accounting operations similar to the one existing in the banking system. It is only recently that insurers have voluntarily started submitting

information about their activities and are based on which agencies develop ratings of insurance companies. The positive impact on the level of public confidence in insurance companies will clearly increase the level of demand and influence of state supervisory authorities and improve the legislation in the field of insurance.

A significant financial threat to the modern insurance market is the outflow of capital abroad. At present, foreign-owned insurance companies are effectively performing insurance intermediaries, transferring between 90-95% of the risks of the parent company, thereby diverting financial flows abroad. This strategy is more common to life insurance companies, since risk insurance with capital outflows risks, and life insurance accounts for 80–90 % of long-term investment resources and only 10–20 % of risks [4].

In recent years, there has been a gradual increase in the insurance market, but there are problems that hinder its development, namely: the unstable political situation in Ukraine; volatility of the national currency and high inflation, which makes it impossible to carry out long-term insurance in the national currency; lack of reliable investment tools; low insurance culture of the population, insurance intermediaries and some policyholders; low level of capitalization of insurance companies; absence of guarantees of saving the invested funds; conflicting insurance and tax laws; insolvency of the population and lack of financial resources; low level of qualification of personnel of insurance companies; low level of public confidence; lack of investment instruments attractive to insurers; insufficient capitalization of insurance companies; underdevelopment of the insurance market infrastructure and long-term insurance and non-state pension provision; imperfection of insurance rules; dishonesty (fraud) of insurers; insufficient development of regional insurance markets with marked territorial disparities; domestic insurers have encountered a number of problems with the liquidity gap that are needed first and foremost to fulfill their obligations to insurers; inability to repay funds from bank deposit accounts as a result of a sharp decrease in the liquidity of the banking system; decrease in the yield and liquidity of securities in the assets of insurers; use of various shadow schemes in the insurance market; manipulation of cash flows; use of insurance to avoid taxation.

Research on the state of the insurance market confirms the existence of serious obstacles that hinder its development, and stipulates the need to improve the state policy of effective regulation of the insurance business, taking into account the national economic priorities. The outlined problems of the Ukrainian insurance market make it possible to determine the main directions and prospects of its development. The main ones are: to amend the regulatory and legal support of insurance activities in the field of increasing requirements for licensing conditions, the gradual introduction of new requirements for the capital and assets of the insurer, the criteria for the reliability of the insurer's investment instruments; creating a competitive environment and improving the organizational structure of the market; taking into account the experience and features of the development of insurance markets of developed countries; promotion of insurance mediation; creating conditions for the development of the insurance market infrastructure; the creation of a single register of insurance agents that will minimize criminal schemes in the insurance market; ensuring a high level of insurance culture of the population; insurers need to focus on expanding the range of insurance product offerings, trying

to optimize the insurance portfolio, the value of their own retention, expenses, make adequate management decisions; to improve the compulsory insurance system and the method of insurance settlement; establish a special financing mechanism; to enhance and strengthen the role of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and professional associations in the mechanism of state regulation of insurance activities.

In order to increase the demand of Ukrainian citizens for insurance services, it is necessary to improve the insurance system, to adjust the legal base of insurance, to earn trust in the population and to strengthen marketing measures. It is also essential to create a competitive environment for the promotion and development of insurance brokerage. It will have a positive impact on the development of insurance in the political and economic environment in the country. It will also be relevant to regulate the development of regional insurance markets, in order to eliminate marked territorial disparities.

Implementation of the strategy of development and promotion of the insurance market in Ukraine will provide an opportunity to improve its quality and ensure the sustainable development of the Ukrainian economy as a whole.

The key directions of modernization of the insurance market at the level of insurance companies in the direction of ensuring their competitiveness should be: enhancing the role of the service component in servicing insurers; improving marketing research to identify the needs of the population in insurance services; reducing the cost of insurance services through the introduction of innovative customer service technologies and modern models of strategic management of insurance companies; concentration of capital and increase of efficiency of its use in the real sector of national economy; adapting the activity of insurance companies to the requirements of international insurance markets; increase of competence of management personnel on the basis of mastering of modern technologies of conducting insurance business, corporate culture in service and clients; improvement of the system of information exchange between the main participants of the insurance market and state institutions for supervision of insurance activity.

The aforementioned directions of modernization of the domestic insurance market indicate its dependence not only on the state of the real sector of the economy, but also on the directions of global modernization of the national economy of Ukraine in general, which requires determining the compatibility of their goals and objectives and identifying contradictions that may arise in the course of their realization.

Therefore, it is advisable to study the directions of modernization of the domestic insurance market in the context of conceptual principles of modernization of the national economy of Ukraine, while focusing on its own resources and taking into account possible changes in the external economic environment.

The goal of the development of the insurance market should be the adaptation of formal institutions to the conditions of accession to the EU, overcoming informal institutions, creating a favorable institutional environment, preventing opportunistic.

To overcome the problems of the Ukrainian insurance market it is necessary to:

1. To develop modern infrastructure of the insurance market, to develop uniform methodical principles of organization and implementation of insurance mediation; determine a complete list of requirements for insurance brokers, insurance agents.

2. Increase the level of transparency of insurance companies and the insurance market, create a single database of insurers and registers of independent intermediaries, organize the work of insurance bureaus. Publicize insurers' financial information and audit findings, which will encourage insurers to obtain international financial soundness ratings.

3. Establish solvency requirements for insurance companies based on risk assessment and asset quality of the insurer. Ukraine has not yet fully implemented the rules of operation of the Solvency I. Insurance market. Signing agreements with the EU means that Ukraine is obliged to implement in the short and long term a number of documents relating to the new solvency standards.

4. Provide the legal basis for the ongoing monitoring of the financial performance and condition of insurance companies, obliging insurers to gradually implement a risk management system for the insurance portfolio in accordance with Solvency II requirements.

5. Develop mechanisms to counteract the breach of the terms of insurance indemnity payments and to settle situations of waivers, which will increase public confidence in insurance companies.

6. Strengthen controls on outbound reinsurance operations and continue reforming the insurer's taxation system to minimize fraudulent transactions with financial resources.

7. Develop effective public-private partnership schemes in the fields of health care, tourism, catastrophic risk insurance, agricultural risks, etc., whose implementation should result in an increase in the social orientation of public financial policy.

These measures will help to overcome the crisis trends in the insurance market of Ukraine, will significantly improve the financial condition of insurance companies, positively affect the development of the financial market as a whole.

Therefore, we can conclude that the effective development of the domestic insurance market is possible only if the regulatory and legislative support of the processes of insurance and reinsurance is improved, the administrative pressure on the market is softened, the institutional capacity of the regulator is increased, in particular, granting it additional powers, increasing State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and Professional Associations, which play a significant role in the mechanism of state regulation of insurance. They must not only develop but also effectively implement anti-crisis measures in the insurance market.

Every insurance company in a dynamic market must provide competitive channels for the sale of insurance products in order to stay afloat in the first place. First of all, it is necessary to properly tailor the channels of sales of insurance products to the consumer, taking into account the individual needs of each client, since this helps to reduce the costs of selling insurance products and increase the profitability of the insurance company [5, p. 173].

In order to attract new customers, insurance companies have to find ways to reduce the price of the insurance products they offer, and it is extremely difficult to do this without changing their basic characteristics. In this regard, insurance companies are trying to choose cheaper distribution channels in the distribution system that best meet the needs of the consumer.

Today, there are four innovative channels for promoting insurance products, which in turn allow you to save in the sales process: «Co-branding»; «Internet»; «Social networks»; Aggregators.

The first innovation channel that plays a significant role in promoting insurance products should be co-branding, which enables the simultaneous promotion of two brands of one or different manufacturers based on the principle of synergy. This channel is used to develop a niche market and aims to ensure high performance of participants and maximize their profits. This is achieved through the engagement of multiple brands based on a jointly-developed strategy based on the use of communication channels. The most common is the co-branding of insurance companies, banks and investment companies, which has acquired forms of bancassurance (France), assurfinance or allfinance (Germany).

In accordance with the first strategy of cooperation between insurance companies and banks, insurance products are distributed through a network of banking institutions. This allows insurers to strengthen their position in the market by: reducing operating costs due to the use of territorial branches of banks to promote insurance products, access to international markets for insurance services through foreign partner banks); Reduction or complete absence of marketing research costs, since the expansion of the client base occurs at the expense of the partner, as well as the diversification of the distribution system of insurance products; enhancing network functionality, sharing experiences through vertical and horizontal staff rotation.

Alliances of banks and insurance companies in Ukraine are presented in the form [12, p. 96]:

1. Joint Program of Inco-Ukraine, VESCO and Allianz with OTR Bank (Ukraine).
2. Cooperation of PJSC CB PrivatBank with INGOSTRAKH Insurance Company, CREEDO Insurance Company, UNIQA Insurance Company, TAS Insurance Group, KNEZA VIENNA INSURANCE GROUP, VUSO Insurance Company
3. TAS Financial Holding Group and Ukrainian Financial Group.

As a result, insurers strengthen their brand, increase insurance premiums and unify their operations. Undoubtedly, these alliances improve the quality and technological efficiency of shared services. It should also be noted that there are some problems related to:

- the need for training highly qualified employees with knowledge of the product range of both banking institutions and insurers;
- significant financial investments in the development and automation of business processes in order to synchronize and prompt receipt of the necessary information by partners;
- improving the underwriting process;
- additional costs when promoting a brand.

During the interaction of domestic banks and insurers, the first attempts were made to sell insurance products through Internet banking.

Generally, in foreign practice, many companies in various insurance industries find it necessary to maximize customer value through the CARM (Customer Relationship Management) strategy or through a customer-centric approach. The main problem in the insurance and banking spheres is not maintaining customer loyalty or retaining the customer, but maintaining profitable customers, controlling and regulating the portfolio of profitable clients' assets [6, p. 25].

The next step is to integrate all customer-oriented innovations, not only into a single information space, but into a single business process based on new generation systems, which include BPM (Business process management) and QlikView business systems, analysts.

Let's also consider 2 more forms of co-branding: assurfinance and allfinance. According to assurfinance, insurance products are marketed in parallel with banking products, but the strategy is implemented based on the insurance company. As for allfinance, this form describes the cooperation of banking institutions with other non-banking financial intermediaries (in Ukraine, these are leasing companies formed by partner banks). This cooperation, in turn, provides an additional source of interest income for the banking institution, while also providing financial resources for the implementation of the leasing company's own projects.

In Ukraine, there is also co-branding of insurers and car dealers or insurers and travel agencies in the context of joint product distribution. One of the manifestations of the increasing penetration of information and digital technologies in the business activities of business entities and the population is the rapid growth of the role of the Internet, mobile applications, web chats, video communications, etc. in the context of obtaining the necessary data. It is envisaged that by 2020, the percentage of use of multimedia in its own contact center will reach the maximum mark. Yes, for phones, this figure will be 100 %, for e-mail – 96 %, mobile devices – 89 %, chat rooms – 89 %, social networks – 86 %, sms – 79 %, shared views – 75 % and video conferences – 54 % [7, p. 108].

Therefore, it is only natural that domestic insurers will have time to implement these technologies to change their ways of doing business, given that the first insurance product using the Internet technology was sold in the UK back in 2000. In addition, it can serve as a "... catalyst to create something new - new markets, new products, and new revenue growth areas".

Of the above technologies, the most effective are the Internet offices of insurance companies, the advantages of which are:

1. Ability to reduce transaction costs (by 10-30%) and reach a large share of the Internet users - potential consumers of insurance services, since the main Internet users are socially active persons with medium or high purchasing power, who actually make up that part of the insurance field to which the policy of the insurer should be targeted.

2. Target audience research, networking, and customer engagement through feedback, open conferences, consultations, interactive forums, and more. The more informative the insurance company will be in terms of access to corporate information, news, characteristics of insurance products, the more loyal it will be to it, its position in the financial services market will increase and the demand for its services will increase.

Currently, the insurance market is lagging behind online sales compared to other industries. Insurance companies are still trying to expand their agent networks, increase the number of intermediaries, brokers and dealers. It is worth noting that most insurance companies have their own website on which to issue a policy, despite the fact that online sales only complement the traditional channels of sale and thus serve as an additional channel for promotion. Some insurance companies even have

their own mobile applications that provide the opportunity to promptly report the occurrence of an insured event, which helps to save time while submitting documents for payment of compensation, as well as providing information on the cost of repair and the cost of payments through the program [9, p. 84].

For the policyholder the information channel of realization of insurance products enables: to choose the insurance product independently and to calculate the cost of the service; to compare its characteristics with similar offers from other insurance companies; Make payments in any convenient way and get an insurance policy from the comfort of your home.

With the help of the Internet there are two insurance systems – «Online» and «Offline». In the first system, virtually all stages of product acquisition occur in virtual mode without the involvement of an insurance company representative. The policyholder receives the insurance policy by printing it from the company website or courier service. In the second case, all the necessary information about the offered services is placed on the company's website, it is open to all interested parties, it is possible to ask the insurer's representative online, and the conclusion of the contract is by direct method.

In addition, thanks to the service «Personal Cabinet» is a personal page of the insured on the company's website, the client of the company can at any moment find the information he needs: the status of the contract, data on the terms of payment of insurance payment and more.

The most adaptive use of Internet technology is precisely that of auto insurance, which occupies a leading position in terms of collected insurance premiums in most countries. However, such a distribution channel for insurance products is only developing in the context of:

- providing for the possibility of initiating a claim procedure;
- the use of telematics (integrated telecommunication and information processing and transmission), which allows you to record driver data in real time (UK and US);
- providing discounts to drivers as a result of tracking their mileage (UBI – Usagebasedinsurance).
- appearance of insurance portals, which gather all information about the insurer and a detailed description of its product range (USA).

Regarding domestic practices of using the Internet to distribute insurance products, insurers are offered standardized and simple service packages that are understandable to the vast majority of users.

Ukrainian Insurance Company (UOSK) promotes its products through the website of the company «Buy Policy», which is a professional advisor and the selection of the most profitable insurance offers. Insurance companies such as Unique Insurance Company, Alfa Insurance Insurance Company, and PJSC PZU Ukraine Insurance Company cooperate with the E-polis insurance portal [15].

At the same time, insurance companies are trying to make some innovations in online insurance, thus stimulating its development. Yes, Insurance Company «ASKA» has developed the application «Mobile Insurance Agent», in the presence of which with the help of a tablet it is possible to issue and sell an insurance policy. FlyRe

(electronic exchange) has emerged in the field of reinsurance, which can be used from any technological device that has access to the Internet (computer, tablet, smartphone, etc.). It provides online transfer and risk acceptance using an auction method.

Another important factor that is gaining in popularity is social networking as a contact channel not only with friends or acquaintances, but also in the field of professional relations. This trend requires insurers to actively use this tool in marketing activities, which will allow direct and unobtrusive engagement with consumers to improve the company's image. At the same time, there is a need to improve the graphic design and usability (convenience of submission of information) of the site, improve the quality of processing applications and speed up loading of pages of the site, improve the work with payment systems and terms of delivery of insurance policies and more.

In general, most domestic insurers are represented in 1-2 social networks, while Oranta and Providna IC are represented in 3 social networks simultaneously. One of the variations of channels of realization of insurance services is aggregators (from Latin. Aggregate - "accumulation") are resources which specialize in gathering and grouping of data about availability of service, its price categories and provide information to the consumer in a convenient for comparison and choice form.

They are among the effective elements of insurance marketing, because they help to identify the needs of consumers with the products and services offered to them by insurers. Aggregators also encourage people to consider securing their own finances or property, initiating a desire to prevent them from risky events, thereby skillfully combining comparison websites to immediately identify the insurance product that best meets the customer's needs. That is why, in our opinion, domestic insurers should also try to engage in the use of aggregators, in order to more transparently and openly disclose information about the offered product range and, on that basis, to promote products more effectively on the market.

Modernization of the channels of promotion of insurance products through the use of various innovative technologies and the latest tools will allow insurers to cover those niches of the market which are still not occupied, to expand the scope of their activity, to involve in insurance operations of clients who were still not actively interested in insurance. In this context, it is advisable to ensure:

1. Development of electronic document flow;
2. Fixing on the legislative level of the electronic form of an electronic policy (in Latvia, for example, introduced an OSTA policy (analogue of the domestic motor-vehicle), which greatly simplified the implementation of motor insurance);
3. Improvement of IT and electronic customer service tools, transition to more efficient software in order to reduce the time to contact the insurer and obtain the necessary information in a more accessible form (via tablets, mobile applications, social networks, insurance portals, aggregators, etc. .
4. Testing of telematics and on the basis of its data updates the transition to the UBI program, which will increase the number of controlled drivers and develop a system of discounts for them.
5. Deepening the role of bank insurance and the introduction of the latest co-branding products - screaming, sharing start-up cards and more.

6. Establishment of an appropriate structure, which will be responsible for the quality, reliability and transparency of the information presented on the Internet in order to prevent fraudulent actions on the part of participants of insurance relations.

Therefore, in an age of increasing role of information technology, computerization of the society and permanent updating of business process software, insurance companies have to look for new opportunities to meet consumer needs in order to maintain competitive advantages in the financial services market.

The current state of development of the insurance market in the industrialized countries of the West is characterized by an increasing trend of domopolisation and capital concentration in the economy.

The emergence of insurance companies in other areas related to insurance (banking, stock exchange activity) is a vertical integration. In horizontal terms, it is to concentrate a large amount of insurance premiums and insurance services on a small number of large insurance companies.

The formation of transnational insurance companies is not yet much increased in the insurance industry, however, this phenomenon exists and tends to call. Unlike the markets of developed countries, the insurance markets of the transition economies, to which Ukraine belongs, are still in the formation stage. Basic approaches to insurance in foreign countries are reduced to its significant role in various fields of production and financial-credit system.

US insurance companies are multifunctional financial institutions, holdings that, through subsidiaries, in addition to insurance, provide credit, provide customer service checks, real estate, securities, manage property and capital on behalf of their clients. This contributes to strengthening the financial stability of insurers in the event of adverse situations with certain types of insurance.

More than 8,000 property insurance companies and about 2000 life insurance companies operate in the US insurance market. According to the organizational form it is a joint-stock company and a mutual insurance company [16; 12].

The highest demand among Americans (three quarters of all life insurance income) is used by life insurance such as death and contribution insurance. Contribution insurance provides for the payment of the sum insured upon reaching the age stipulated in the contract by the insurer. The analogue of the domestic insurance is life insurance, which is carried out together with death insurance.

In Switzerland, clients of insurance companies are almost all financial institutions, industrial, commercial, transport and agricultural enterprises. One of the conditions for successful activity of insurance companies is their active investment activity in the capital market.

In Japan, insurance is provided by private insurance companies, government organizations and cooperatives. At the same time, private companies and public organizations are busy looking for profitable areas to invest, which are accumulated from insurance contributions, acting at national and international levels, their goal is to increase their own income, so they insure only reliable partners.

In the UK insurance market, the Special Insurance Supervisory Authority within the Trade and Industry Department has fairly broad authority over the organizational role and intervention of insurance companies. In the event of a finding of a violation of the rules of insurance, penalties are applied to the insurance company up to closing.

A large part of the Ukrainian insurance market is occupied by foreign capital. The main group of insurers with foreign capital (about 50) is represented by financial-insurance groups of Austria, Great Britain, Kazakhstan, Germany, Poland, Russia, Slovenia, USA, France, Sweden and others. (Table 3.2).

Table 3.2

List of insurance companies with participation of foreign capital in the insurance market of Ukraine

Country of origin	Foreign company - founder (shareholder)	Subsidiary Ukrainian insurance company
Austria	WienerStadtische	СК «Юпітер»
	GrazerWechselseitige (GraWe)	СК «Глобус»
	WSV	СК «Граве Україна»
Italy	GeneraliGroup	СК «Гарант-Авто»
		СК «Гарант-Лайф»
Germany	ERGO	СК «ЮТИКО»
Netherlands	Fortis	СК «Еталон – Життя»
Poland	PZU	PZU – Україна
USA	AIG	ALICO – AIG Life
Russia	ИНГОССТРАХ	СК «ИНГО Україна»
		СК «ПРОСТО – страхування»
		СК «ПРОСТО – страхування. Життя і пенсія»
	РОСНО – Allians	СК «Allians – РОСНО – Україна»
		СК «РОСНО – Україна»
Росгосстрах	СК «Провідна»	
France	BNP ParibasGroup	СК «Український страховий альянс»

The increase in the number of foreign capital companies may lead, on the one hand, to the use of the world experience of quality of service in the field of insurance and reinsurance, and, on the other, to the displacement from the insurance market of domestic companies. As of 2017, the total number of insurers with foreign capital in the authorized fund was more than 26 % [13; 17].

The new role of insurance companies lies in the fact that they perform the functions of specialized credit institutions - they lend to certain spheres and branches of economic activity. Insurance companies occupy senior positions, after commercial banks, the size of assets and the possibility of using them as credit capital.

The nature of the resources, which is accumulated by the customers, allows them to be used for long-term production capital investments, for example, through the stock of valuable securities. Therefore, insurance companies have a dominant position in the free capital market. There is a blurring of boundaries between different national models of state regulation of insurance activities. These processes require the development of common approaches to regulating insurance companies in the world. In 1994, the International Insurance Supervision Association (IAIS) was formed, whose members pledged to regularly exchange information on companies under their jurisdiction [14, p. 100].

One of the main tasks of this association is to create opportunities for exchange of experience between supervisory authorities on the regulation of insurance activities in different countries, and to create transparency in the provision of information on both national legislation and insurance companies.

Thus, globalization requires Ukraine to: improve the process of state regulation of insurance activities; improve the quality of service using the latest technologies; to try to expand the range of insurance services through the emergence of new types of risks (information risks, risks related to foreign investment, foreign construction of various objects, etc.); to increase the size of the authorized capital of insurance companies, which will help to increase financial stability, solvency and competitiveness; increase the cost of examining and evaluating the insurance business in accordance with international standards. For Ukraine, as an independent state, which is undergoing a profound transformation of the national economy today, it is an important task to address how the international insurance system can help it to advance the path of sustainable development.

In this way, we can speak of a new stage in the development of the global insurance market, which is based on the internationalization of countries in the insurance industry. Such a tendency leads to an increase in the insurance product inflation, new insurance products emerge, the movement of insurance financial flows and the formation of new financial centers, the increase of capitalization of insurance companies. Nowadays, 5 countries have increased world leaders – the USA, Japan, the United Kingdom, China and France, which accumulate and re-distribute insurance funds, shape the trends of the global market.

The issue of integration of the Ukrainian insurance market in the worlds remains open to the public, as much as it depends on the political situation, which, to date, cannot be called stable.

The focus of the domestic contour of the domestic insurance market on achieving its competitiveness in the international insurance environment necessitates the solution of a number of problems of macroeconomic nature that go beyond the functions of insurance activities.

Considering the trends of the international insurance markets, it should be noted that recently the practice of microinsurance has become widespread in the world community, the essence of which is to protect low and unstable income population in exchange for regular insurance payments, proportional to the probability of occurrence of risks. Increasingly, microinsurance is seen as a huge unused segment of growth in the insurance business. Insurers aim at microinsurance not only to protect low-income populations but also to ensure the economic and insurance growth of developing countries. Today, the global insurance market is a complex system of interaction between national and regional insurance markets. Its development has recently been directly influenced by globalization. The most important factor in the globalization of the insurance market is the liberalization of trade in insurance services and the expansion of access of foreign insurers to the previously closed markets of Central and Eastern Europe, Latin America and Asia.

Globalization processes in insurance directly affect the different characteristics of both participants in the insurance markets and the insurance services themselves. The intense globalization of the world insurance market has various forms of manifestation, requiring national insurance markets to adapt to the new regime of international trade in insurance services.

Feature of modern development of the world insurance market is the entry of foreign insurers into the national insurance market, with the liberalization of domestic markets: harmonization of rules for regulating insurance relations, elimination of barriers to free "flow" of financial resources. This tendency will lead to expansion of the insurance markets infrastructure, new insurance products will appear, transfer of insurance financial flows and formation of new financial centers, increase of insurance companies capitalization, introduction of new legislative standards for unification of the world legal insurance base.

Today, 70 % of global insurance premiums are in the insurance markets of Western Europe, the US and Japan, which accumulate and redistribute insurance funds, shape the trends of the global insurance market, but are also interdependent due to globalization processes that have long prevailed in the global insurance market. However, the growth rate of insurance premiums is much higher in the markets of developing countries. This is explained by the oversaturation of insurance markets in developed countries and the expansion of the geography of insurance companies [8].

Considering the experience and innovative trends and types of personal insurance in foreign countries, it should be noted that the global insurance industry, like any other economic activity, depends on the macroeconomic and financial environment.

The development of the global insurance market in 2016 was driven by weak economic growth, low inflation, volatile financial markets and low interest rates. Finding innovative measures for the development of the domestic personal aging market can be found through the study of key global trends in the insurance industry.

The development of the global insurance market in 2016 was driven by weak economic growth, low inflation, volatile financial markets and low interest rates. Finding innovative measures for the development of the domestic personal aging market can be found through the study of key global trends in the insurance industry.

Some of the world's insurance companies successfully adapt to the new market demands. These companies are called "digital transformers". They are moving rapidly toward finding new customers, delivering new products and opening up new markets.

These are just a few examples of how innovative digital transformer insurers are driving customer engagement, deploying digital tools and creating ecosystems to compete effectively in the new digital world.

Also interesting from a scientific point of view may be Switzerland's experience in implementing and developing innovative life insurance and health insurance products. The Swiss life and health insurance market is a dynamic part of the country's financial system and is highly competitive.

The main means of insurance companies in competition is to develop and offer new insurance products that reflect the current needs of customers. In particular, insurers offer innovative life insurance products that allow insurers to assume a higher level of risk in exchange for higher potential returns. According to the forecasts of the leading Swiss life insurance company SwissLife, the share of new risk products in the structure of the personal life insurance portfolio in 2018 will be 68 %.

The gradual increase in the share of new risk products in the structure of the personal insurance portfolio of the leading Swiss company SwissLife indicates an increase in demand from individuals for life insurance products with different risk combinations [10, p. 86].

Table 3.3

List of "digital transformers" of the world market

Company	Name Country Feature	Country Feature
CommunityLife	Germany	have created a digital portal offering simple and transparent disability and life insurance products, as well as empowering customers to participate in new product development.
MaxLifeInsurance	Italy	have launched a digital campaign called Second Chance to raise public awareness of the need for protection through life insurance.
GenertelLife	Italy	has launched I-Life, a life insurance policy that can be easily accessible to mobile users. The product includes incentives that reward customers who care about their health.
ERGO Direkt	Germany	allows customers to use an electronic signature to purchase an online life insurance contract after entering their information and answering their health care questions on a smartphone.

Particularly popular in Switzerland is the use of combined insurance contracts, which cover risks from other types of personal insurance. SwissLife customers are a very popular comprehensive mortgage life insurance product. An important distinguishing characteristic of this product is the use by the insurance company of a marketing strategy to market several insurance programs in one shell (in this case the product combines cumulative and mortgage life insurance). In conjunction with mortgage life insurance, clients receive a unique insurance product, and for the insurance company, coverage of the "insurance field" (risk community of insurers) increases, which leads to an increase in the number of concluded contracts.

In terms of investment, long-term accumulative insurance has two unique properties that allow companies specializing solely in life insurance to have competitive advantages over other investors. First, life insurance companies, unlike other financial companies, have the opportunity to attract free funds at a smaller percentage of the population, since this attraction is based on insurance coverage. Secondly, life insurance contracts are concluded on a long-term basis, therefore, the payment obligations are long-term, which makes it possible to predict them with certainty. Thus, life insurance companies are able to meet the needs of the economy in long-term capital, outperforming other financial institutions in terms of attracted investment resources.

In Switzerland, life insurance is developing successfully due to three main factors - the reliability of the country's financial system, tax breaks, and the ability of life insurance companies to ensure the profitability of life insurance policies on bank deposits.

Long-term life insurance has a great potential for development in Ukraine, especially in connection with the reform of the state social security system in terms of pension provision. Increasing the reliability of the country's financial system as a whole and insurance companies in particular, strengthening the public's confidence in the life insurance market will contribute to the development of life and health insurance in Ukraine.

Sviss Classic Life Insurance Company constantly uses the experience of leading Swiss life insurance companies, focusing on leading-edge technologies and current trends in the insurance market. In the interests of its clients, the company has developed long-term life insurance contracts with various combinations of risks, high investment income and reliable insurance protection. A special place in the product line of the company is occupied by the new cumulative life insurance program «Swiss Classics», as well as the individual pension insurance program «Golden Future» (jointly with «Alpha Management Group»), which has already become popular in the life insurance market. The further development of the domestic insurance market, including personal insurance, requires a balanced development of its mandatory and voluntary types. At the same time, ensuring the sustainable development of personal insurance is not possible without the constant introduction of various innovations in the field of insurance.

The systematic development and introduction of new insurance products - innovation - as one of the cornerstones of marketing in personal insurance should cover all areas of insurance business: from concluding insurance contracts for new types of insurance products to finding new areas of investment and modern corporate governance methods. It is worth noting that the range of innovations is quite wide, which is related to the considerable variety of insurance services related to personal insurance.

Thus, the main tools of the marketing communications complex under consideration confirm that the Ukrainian insurance market is adapting to changes in the external conditions of its functioning. In the future, the insurance market will completely "legitimize" the electronic sale of insurance products, which will allow insurers to significantly reduce the costs of logistics and workflow. This will allow insurance companies to automate data sharing, reporting with agents by simply giving them access to their web-based tools. The development of the insurance market depends on the directions of the chosen tools of marketing communications. Insurers need to establish close communications with customers, because the level of awareness and quick response to customer requests from customers will not be the first priority but the quality of service that insurance companies will be able to offer. Analysis of global trends in insurance business development has shown that in times of price volatility, the need for clients as insurance services will increase, which will serve as an important factor in increasing the demand for expert services in the field of actuarial calculations, analysis, control and risk management of individual and corporate clients.

In Ukraine, there are only a limited number of term insurance products, credit and cumulative insurance is preferred. At the same time, a wide range of term and life insurance plans are available in developed countries for insured persons with different needs and financial capacities, as these insurance plans are one of the main types of life insurance that provide the necessary insurance protection to citizens and their families in case of insured events.

Список використаних джерел

1. Ачкасова А. Доцільність використання оцінки стресостійкості страхових компаній у пруденційному нагляді. *Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 2, XV. С. 111–118.

2. Бойко А. Формалізація впливу перестраховування на рівень платоспроможності страхової компанії. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2898/1/boyko_3.pdf.
3. Борисова В., Огаренко О. Організаційно-економічний механізм страхування. Суми: Довкілля, 2014. 194 с.
4. Говорушко Т., Стецюк В., Яценко І. Проблемні питання реалізації в Україні директиви ЄС Solvency II. *Агросвіт*. 2014. № 2. С. 20–24.
5. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2014. № 2(33). С. 172–176.
6. Журавка Ф. О., Журавка О. С. Методологічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства. *Вісник Української академії банківської справи*. 2017. № 8. С. 22–29.
7. Клепікова О. А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 15. Вип. 20. С. 101–111.
8. Лондар С. Л., Тимошенко О. Б. Страховий ринок та його структура: навч. посіб. URL: http://pidruchniki.com/17530607/finansi/strahoviy_rinok_yogo_struktura.
9. Луцишин О. О., Данильчук С. П. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку України. *Наука молода*. 2016. № 24. С. 81–88.
10. Лютий І. О. Страхові компанії у розбудові фінансового ринку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2016. № 81/82. С. 24–26.
11. Науменкова С. В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 7. С. 1–8.
12. Новіков О. Є., Сафонова О. Д. Перспективи розвитку страхового ринку України. *Науковий вісник МДУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2017. Вип. 5.2(101). С. 92–96.
13. Пікус Р. В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2018. Вип. 126. С. 15–18.
14. Пурій Г. М. Інституційне забезпечення розвитку фінансового ринку України. *Економіка АПК*. 2016. № 2. С. 95–101.
15. Рудь І. Ю. Аналіз страхового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 10. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/178.pdf>.
16. Селівьорстов О. А. Оцінка фінансового стану страховиків. *Український науково-практичний журнал «Страхова справа»*. 2016. № 4. С. 11–13.

3.3. Foreign experience and domestic orientations to strengthening financial stability and reliability of the banking system

The banking system of each state, regardless of its economic model and organization of social relations, plays a leading role in ensuring the flow of cash flows. The sustainable development of the economy, including its important link - the banking system, is a key problem of our time. The instability of national economies, the uneven economic development of individual countries, which are exacerbated by bank speculation, are leading to national banking crises and are the result of global

financial turmoil. Considering the banking system in terms of financial intermediation, it can be said that it is related to the dynamics of development and the current state of the economy.

While researching the process of managing financial sustainability, it must be borne in mind that ensuring its effectiveness requires constant coordination of the methods and tools used.

The available approaches to assessing the financial soundness of banks differ in the composition of factors taken into account by the system of indicators that characterize the components of financial soundness, thresholds of indicators and the like. In addition, the existing techniques are mainly intended for the banks themselves and do not allow all market participants, based on open information, with a sufficient degree of certainty, to give an objective assessment of the sustainability of each bank and the banking system as a whole. Thus, the study of methodological approaches to assessing the financial stability of banks from the standpoint of a logically consistent information space is of particular relevance.

The constructive role of such studies is their focus on developing a comprehensive methodological and information support for assessing the financial stability of banks in conditions of instability and risk, finding possible ways to determine the dynamic financial stability of banks.

In recent decades, financial crises of varying magnitude have manifested themselves at national, regional and international levels. Accordingly, financial sector regulation has become a central link in economic policy. Predicting the point of reference for crises and their future magnitude remains an unresolved problem for economic science.

However, there is increasing research into the features that signal the vulnerability of the financial system, which in turn can help prevent negative effects or reduce their impact on other sectors of the economy.

The recent global financial crisis has shown the need to review the fundamental principles of banking regulation and supervision: focusing on the sustainability of the banking system as a whole, rather than the individual financial institution. The concept of macro-prudence in the financial sector has become widespread as a tool to reduce systemic risk.

Within the traditional theory of banking regulation, prudential requirements for sustainability, especially for capital and liquidity, are aimed at ensuring the individual resilience of banks, which cannot fully account for systemic stress in the country, region or the world.

Thus, the current issue is the reform of economic policy with a shift in focus to the macro-prudential level, which requires exploration of the experience of countries in the implementation of new theoretical and methodological bases for regulating the activities of financial institutions to ensure the financial stability of the banking system of Ukraine.

The recent global crisis has revealed a gap in the financial sector management system, namely: the inability to prevent and control the crisis both nationally and internationally. A key element of reforming banking regulation and supervision in response to the recent financial crisis is a focus on a macroprudential approach.

The word «prudential» comes from the English «prudential», which translates as «prudent». The legislation of Ukraine defines prudential supervision as follows: «a banking supervision system in which the main focus of the supervisory authorities is to regularly assess the overall financial condition, performance and quality of management.

The methodology of prudential supervision examines the compliance of the bank with the requirements of the current legislation, normative acts of the National Bank of Ukraine, economic standards, etc.». Foreign financial dictionaries explain prudential supervision as a system of measures by a supervisory institution that protects the interests of depositors of financial institutions by maintaining their financial soundness.

In our opinion, the concept best illustrates the mechanism of action of the prudential approach: the introduction of norms and measures in a period of stability, which allow to counteract the negative consequences in the event of breach of financial stability.

There are two complementary levels: macro- and microprudential approaches. The Bank of International Settlements points to the first appearance of the term «macroprudential oversight» in 1979 at a meeting of the Cook Committee (the predecessor of the Basel Committee on Banking Regulation and Supervision) in connection with emphasizing the relationship between prudential regulation and macroeconomic aspects.

The widespread use of the term in the Central Banks of the world began after the Asian Financial Crisis of 1997, in particular, much attention was paid to assessing the vulnerability of financial systems by the so-called «macroprudential indicators».

International organizations often use the following definition of macroprudential regulation: «it is a concept of government policy towards preventing and overcoming financial instability and preventing negative consequences.»

I. V. Burakovsky describes a macroprudential approach as one that eliminates the need to minimize the risks associated with externalities, while microprudential regulation is subordinated to a financial institution's sustainability objective [1, p. 105].

Kaurova N.N. Considers that the macroprudential approach to regulating the financial system complements the classic system of supervision of individual institutions by controlling systemic risks and the effects of financial instability [2, p. 118].

Moseiev S.R. limits macroprudential policy to a set of measures aimed at minimizing the risk of a systemic financial crisis [3, p. 99].

We do not agree with such a narrow approach, considering that macroprudential policy is a broad category that includes tools for prevention, operational control and evaluation of results. Based on the definition used by international organizations, let us characterize the macroprudential approach as regulating the banking system as a whole in direct connection with other sectors of the economy, with the aim of reducing systemic risk by preventing financial vulnerability, monitoring systemic risk levels and assessing macroprudence. Key elements of the proposed definition are given in Table 3.4.

Key elements of a macroprudential approach to regulation banking system

Element	Meaning
Purpose	Reducing systemic risk and ensuring financial sustainability
Object	The banking system as a whole and its interaction with the real sector
Functions	Monitoring, evaluation and operational impact on systemic risk
Tools	Macroprudential indicators (aggregated microprudential indicators and macroeconomic indicators)

It should be noted that the risk reduction for the banking system by macroprudential approach is two-dimensional:

- 1) temporal (mitigation of pro-cyclicality):
- 2) spatial (prevention of risk transfer from one segment to another, protection against international shocks, control of activities of systemically important institutions).

Regulation is based on the monitoring of macroprudential indicators, which include aggregated microprudential indicators and macroeconomic indicators.

The microprudential indicators include:

- indicators of capital adequacy;
- quality of assets (degree of concentration of loans by sectors, share of loans in foreign currency, riskiness of assets, share of related loans, etc.);
- sustainability of management (costs and revenues per employee, increase in the number of financial institutions);
- income and profitability, liquidity, sensitivity to market risk (currency, interest, etc.);
- market indicators (credit ratings, prices of financial instruments).

The following macroeconomic indicators are used to analyze the situation in the banking system within the macroprudential approach:

- indicators of economic growth;
- balance of payments status;
- inflation;
- interest rates;
- exchange rates;
- dynamics of crediting;
- dynamics of stock market development;
- sensitivity to external shocks and more [4, p. 79].

Depending on the specific objectives of macroprudential regulation, a set of indicators is selected.

The European Central Bank identifies three categories, namely:

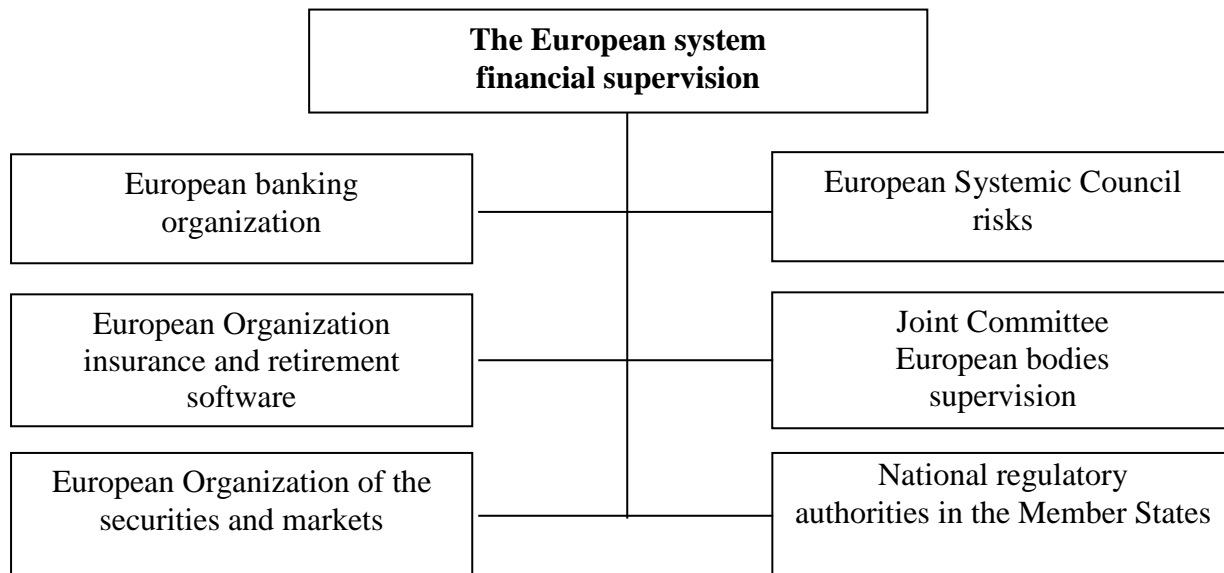
1) indicators of banking system stability (borrowing dynamics, competitive conditions, liquidity ratios, risk concentration, asset quality, profitability, availability of capital buffers, market valuation);

2) macroeconomic factors affecting the banking system (income level, leverage, debt ratios, asset prices, monetary policy and external position of the country and / or the EU);

3) factors of sensitivity to shocks in other sectors, countries, region [5, p. 104].

Although the level of harmonization of standards within the EU is quite high, the possibility of benchmarking among union members is compounded by the difference in accounting and provisioning rates.

Since 2011, the European Union has been building a European System of Financial Supervision, which includes regulators of individual segments of the financial sector (Fig. 3.8).



Puc. 3.8. Model for the construction of macroprudential regulation in the EU

The last of these bodies was the European Systemic Risk Board, which has the following functions: identification, assessment and reduction of vulnerabilities arising from the interdependence of financial market elements, as well as macroeconomic and structural changes [6].

It is believed that the main advantage of the new regulatory body will be the ability to quickly adapt and respond flexibly.

The current legal basis for macroprudential regulation in the United States is Dodd-Frank Law, signed on July 21, 2010. A macro-prudential body was created under this regulation - the Financial Stability Oversight Board, which has broad powers to identify and monitor excessively financial and monitoring US, which may be caused by the deterioration of the financial position or bankruptcy of large banks, holdings of banking and / or non-banking institutions, or external factors, and response to threats to US financial sustainability.

Particular attention is paid to systemically important financial institutions. The Financial Stability Oversight Board addresses the identification of systemically important institutions, the development of more stringent standards, enhanced controls, restructuring and elimination of risk-bearing systems across the system.

At the same time, the strengthening of the macroprudential concept is underway in other financial sector regulators.

The Financial Stability Oversight Board did not implement a single set of macroprudential indicators. Yes, the Federal Reserve uses CAMEL indicators, 30-89 days overdue loans and individual loans over 90 days or more overdue, net income to asset ratio, reserves and more.

And the Federal Deposit Insurance Corporation uses components of the Growth Monitoring System (GMS) model to monitor, which is based on the assumption that rapid growth in assets may lead to increased investments with higher risk and lower quality of bank management.

The model uses five metrics:

- growth of assets;
- loan portfolio growth;
- the share of credit investments in securities over 5 years in the composition of assets;
- part of liabilities in liabilities;
- the rate of growth of assets and loans, the ratio of loans / assets and more [7, p. 53].

The Treasury of the United Kingdom, the Bank of England and the newly established Financial Policy Committee, address the sustainability of the financial system at the macro level.

Two new financial sector regulation institutions have also been established: the Prudential Regulation Office and the Financial Conduct Authority. Behavioral finance theories can be considered as the basis for reform.

As we can see, the chosen regulatory structure corresponds to the twin peaks model, that is, between two state bodies the object of supervision is not allocated on a sectoral (segmental) basis, but on the essence of processes that are subject to control by these institutions.

The Financial Policy Committee is empowered in the following two areas:

- 1) providing guidance to microprudential authorities, the Prudential Regulation Office and the Financial Conduct Authority;
- 2) the Office of the Office for the Adaptation of Microprudential Standards to the Macroprudential Requirements to be Enshrined in Legislation on a proposal from the State Treasury of its Majesty.

The Bank of England, in contrast to the US Federal Reserve, prefers, not to complex complex models of financial soundness assessment, but to monitoring information coming from various UK authorities. The aggregate microprudential performance of banks and financial market data are used to a greater extent [8, p. 60].

China is developing a macro-prudential regulation system for the banking system, in particular working to develop a mechanism for the collection and analysis of macro-prudential indicators, which runs in parallel with the transition to international accounting and auditing standards and improving the classification of financial institutions.

The structure of financial regulatory authorities has remained unchanged since 2004, however, with a broader focus on macro-level orientation and systemic risk.

The model of the financial system supervision structure is in line with the institutional approach, as it identifies three main objects: banking, securities operations and insurance. To some extent, we believe that macroprudential regulation already has its place in the country, because there is a countercyclical rationing that results from the coordination of monetary, fiscal and economic policy of the China.

At present, the following aggregated microprudential indicators are used by China's regulatory bodies for macroprudential analysis:

- overall performance of institutions reflecting the dynamics of assets, loans and deposits;

- security indicators (capital adequacy, asset quality, concentration of credit portfolio);

- indicators of liquidity and profitability.

This analysis is complemented by research into the banking system's control points as a whole, namely:

- share of interbank lending;

- Percentage of offshore financing;

- the ratio of total lending to the amount of deposits.

In China, macro-prudential analysis also includes the following macroeconomic factors: GDP size and growth rate, inflation, monetary aggregates, current account balance, external debt and international reserves, exchange rate dynamics [9].

The topic of the macroprudential approach is relevant to Ukraine, as the continuing domestic banking system is particularly exposed to market and liquidity risks.

For Ukraine, the priority is to strengthen microprudential oversight in cooperation with the macro level and to launch international cooperation in the field of macroprudential supervision.

Comparing the macro-prudential regulation systems of the three leading economies of the world - the US, EU and UK - it is worth noting that each of them has several advantages and disadvantages. In the US, a positive development is the emergence of a macroprudential mega-regulator, which can bring together five sectoral governments to address a common problem at the federal level. However, the system remains complex and may be accompanied by internal confrontations.

The creation of a European System of Financial Supervision has closed gaps in macro-prudential regulation at EU level, but the core oversight functions remain entrusted to national authorities.

The UK is characterized by a simpler model of construction, and we believe that an important positive feature of the system is the ability of the macroprudential authority to directly manage the process as needed and to decide on the use of certain tools.

However, the lack of sectoral separation between regulators may lead to insufficient attention being paid to financial markets compared to the banking system.

Generalizing world experience, we consider it necessary to distinguish two types of macroprudential regulation system by nature of authority: hard and soft. For example, the EU plans to build a flexible system for responding to financial sustainability and regulating recommendations and observations, and the UK gives the Financial Policy Committee the authority to lead the process.

Countries with complex administrative or territorial structures or jurisdictions elect an overarching oversight structure, while unitary states concentrate macro-prudential powers in one body.

In terms of comparative characteristics, there are three main trends in the construction of macroprudential regulation system:

1) concentration of powers within the central bank of the country;

2) creation of a mega-regulator of financial stability;

3) consolidation of segmental regulation (separate mega-organs for banks, stock market, pension funds, etc.).

In our country, according to the current legislation, the National Bank of Ukraine, within the limits of its powers, promotes financial stability, including stability of the banking system, provided that this does not impede the achievement of price stability.

Therefore, the National Bank should pay close attention to the state of the financial system as a whole and to analyze and counteract the risks that may impair its resilience.

The National Bank of Ukraine promotes financial stability by:

- performing macro-prudential analysis, conducting macro-stress testing of the banking system in order to identify systemic risks.
- Developing and implementing macro-prudential policy tools to prevent crises.
- participation in the preparation of legislation governing the banking sector.
- supporting the banking system as a lender of last resort.
- control of financial stability of individual banks, first of all systemically important, including through stress testing.
- supervision of payment and payment systems.
- cooperation with other government bodies contributing to financial stability.

In addition, certain commitments by the National Bank to restore stability and confidence in the financial sector are contained in the International Monetary Fund Cooperation Program.

In addition to the mandate to promote financial stability, the National Bank has the tools to regulate the banking system, access to the micro-data of the financial sector, analytical and forecasting models - all that allow to respond quickly to crisis phenomena.

Thus, the National Bank is the body that actually implements micro- and macroprudential regulation [10, p. 153].

The development of the economy depends directly on the state of the banking system, financing and servicing of enterprises by banks.

In the current environment, one of the main problems facing the domestic banking system is maintaining its stability and reliability.

In the world practice, this issue is given a great deal of attention, and the state provides substantial support to banks for trusting them with the population and ensuring their financial sustainability, since without it it is impossible to develop the economy of the country and solve social problems.

It is the stability of each banking institution that ensures the efficient and stable functioning of the entire banking system.

In order to improve the financial stability of the banking system, it is important to improve the efficiency of foreign capital regulation, in particular to limit the entry of unreliable capital from offshore and low-rated countries, reduce the concentration of government foreign capital, and improve the efficiency of foreign capital.

To characterize the trends that have emerged in the development of the banking sector, it should be noted that the banking sector was already operating in the first half of 2018 without noticeable shocks, the macroeconomic situation was favorable due to higher rates of economic growth, the absence of shocks in the foreign exchange market and further slowdown of inflation.

The National Bank estimates that credit risk and banking sector profitability have decreased over the past six months. Liquidity risk remains low.

A key challenge for Ukraine over the next two years will be the refinancing of external debt. Without proper cooperation with international financial institutions, it will not be possible to raise the necessary funds on favorable terms. However, a number of Ukraine's commitments need to be fulfilled and short and medium-term risks to macroeconomic and financial stability will be minimized with proper cooperation.

Low protection of creditors' rights remains a key constraint on the development of the financial sector. Removing obstacles to the efficient operation of banks by unscrupulous borrowers would facilitate a rapid recovery in lending to individuals and businesses.

This requires, in particular, the adoption of a number of laws that minimize the possibility of debtors defaulting on their obligations. For the financial sector to work more effectively, an important step is to adopt the Law on Currency and Currency Transactions and to adopt a law that changes the standards of corporate governance in state-owned banks.

The positive changes in the last period are favorable macroeconomic trends that have ensured the stable operation of the banking sector.

Banks have stable internal financing - hryvnia funds are growing at a rate higher than 15 % per year, customer funds exceed 80 % of total sector commitments. It also creates some liquidity risks in the event of an external shock - domestic resources attracted are short.

Banks need to maintain a sufficient amount of high-quality liquid assets to be able to fully meet their obligations, even in stressful situations.

Retail lending continues to grow rapidly. Retail loan portfolio growth rates are maintained at around 40 %. In its December 2017 Report, the NBU noted that a sharp resumption of consumer lending could lead to an accumulation of hidden risks for banks and the economy.

But today the volume of new loans to the population is insignificant relative to the total household income, new loans provide only 1.6 % of total consumer spending. The ratio of household bank debt to their annual income is about 10%. However, the debt burden is much higher for the least affluent.

Banks should assess the risks of new loans as conservatively as possible and make appropriate reserves. Today, the levels of provisioning for similar portfolios at different banks are very different. This may indicate that individual banks underestimate the potential impairment losses on loans.

Particular attention is needed to the transparency of credit conditions. Independent research shows that banks do not provide sufficient information on credit conditions as required by the Consumer Credit Law of Ukraine. It also poses risks of bank losses on loans if the client underestimates the amount of interest and commission payments at the time of obtaining the loan.

The growth rate of corporate loan portfolios is symbolic – overall statistics are significantly affected by the write-off and recovery of loans on the balance sheet (for gross figures), the formation or dissolution of reserves for old loans (for the net portfolio).

The high proportion of non-performing loans – 56.2 % at the end of April 2017 – has forced and compelled banks to continue to adhere to extremely conservative standards for assessing the solvency of potential corporate borrowers. At the same time, the NBU estimates that loans to defaulted borrowers are increasing by more than 20 %.

The financial performance of the sector continues to improve. This is facilitated by high operating profit and a significant reduction in reserves.

The banks' net interest income is rising rapidly due to a significant decrease in the cost of funding. Net fee and commission income increases as demand for banking services resumes.

The most noticeable increase in the operational efficiency of Privatbank - the change in approaches to bank management gave a quick and noticeable positive result. Most banks have completed the provisioning for non-performing loans, deductions from reserves have fallen sharply, despite the transition to IFRS 9. The provisions for the banking sector in 2018 are likely to remain lower than the last ten.

Although the profitability of the banking sector tends to recover, the work of a number of banks remains a risk factor. Two state-owned banks have extremely low operating efficiency.

The National Bank continues to improve the regulatory framework, capital and liquidity requirements, and banks' risk management systems.

Banks have begun calculating their Liquidity Coverage Ratio (LCR), which has become a mandatory prudential standard as of December 2018. Compliance with this standard significantly reduces the likelihood of a liquidity crisis in the banking sector in the event of a negative economic shock.

The National Bank and the banking community have begun discussing a new equity instrument – long-term subordinated debt, which will become part of the fixed capital.

This is the first step in bringing the regulatory capital structure of banks to Basel standards and the requirements of European legislation. The implementation of the new capital structure is scheduled for 2019.

Over the next two years, banks will be required to build effective risk management systems.

This is a requirement of the new NBU regulation «On the Organization of Risk Management System in Banks of Ukraine and Banking Groups». The regulation provides a synthesis of Basel's key recommendations. Above all, it introduces new powers for the Bank's management bodies to exercise risk control.

Strict requirements to the processes of risk assessment and control (credit, market, operational, interest rate risk of the banking book, liquidity), their fixing and response to them by responsible persons and bodies of the bank were established. There is a requirement for mandatory stress testing to assess the risks and the ability to withstand them.

An important step in the NBU's activities is to assess the resilience of the banking sector. Most banks only pass the stage of asset quality assessment by external independent auditors. The 25 banks most relevant to the banking sector's sustainability, which account for more than 90% of assets, will undergo stress testing in baseline and adverse scenarios.

At the present stage of development of the domestic economy, one of the most widespread problems associated with the impact of the financial crisis on the activities of banks is to ensure the financial stability of banking institutions and the banking system as a whole and return its status to the pre-crisis level.

The decline in financial sustainability can be influenced by both qualitative and quantitative factors. The negative factors include:

- high lending risks due to inefficient structure of the economy;
- dependence of banks on the financial condition of borrowers;
- the problem of repayment of external borrowings, which were actively involved in previous years;
- bank refinancing problems;
- political interference with the banking system; decrease in quality of bank assets;
- loss of confidence on the part of depositors;
- decrease in liquidity;
- decrease in capitalization of banks;
- reduction of banks' resource base;
- increase in interest rates;
- difficulties with attracting new investments caused by the crisis phenomena in foreign financial markets and lower credit ratings of a large part of Ukrainian banks;
- high cost of financial intermediation;
- some uncertainty in the sphere of foreign economic activity of banking institutions;
- Issues related to bank secrecy and customer protection.

As for microprudential analysis, the mission is to protect the interests of depositors and lenders of banks. The primary purpose is to prevent problems in individual financial institutions.

The internal risks of individual banks are analyzed. The mission of macroprudential analysis is to minimize the costs associated with financial instability, which is why the goal is to maintain financial stability on a global scale.

External risks are also assessed and systemic risks are monitored by the financial sector.

In modern practice, two models of macroprudential analysis are distinguished, such as embedded and isolated.

In countries where central banks supervise financial institutions microprudential supervision, the unit responsible for macroprudential regulation and supervision may be integrated with other departments of the regulator:

- monetary policy (Romania, Czech Republic, Poland);
- regulation and supervision of financial institutions (Austria, Korea, Thailand);
- be a separate department of the central bank, under the responsibility of the respective chief executive (Netherlands, Hungary, Slovenia) or directly to the head of the central bank (Slovakia) [8,65].

This implies tasks that need to be done to ensure a stable banking institution such as:

- strengthening the stability of the banking system;
- enhanced interaction between commercial banks and the real economy;
- raising the level of capitalization of most banks;
- improving the quality of the banking sector's implementation of the functions of accumulation of savings of individuals and legal entities and their transformation credits and investments;
- preventing the use of the banking system in the shady sectors of the economy to achieve the goals of unfair commercial policy.

Thus, ensuring, supporting, analyzing and evaluating the financial soundness of commercial banks is a driving force in the development of the banking system and, therefore, of the entire Ukrainian economy. Therefore, it needs a comprehensive study and optimization of all possible methods for its evaluation and management and the necessary provision.

To accomplish these tasks, activities such as:

- stabilization of the national currency by taking certain restrictive measures to increase the supply of foreign currency in the domestic currency market and reduce its demand for it;

- guaranteeing of deposits in banking institutions and providing guarantees on interbank loans;

- control over the targeted use of refinancing loans;

- Improvement of the legal field of activity of commercial banks by amending the legislative framework in the systematization of mandatory economic standards, which will make it possible to improve the efficiency of banking regulation and supervision;

- introduction of tax incentives for banking activities.

The practice of assessing the financial stability of the banking system in foreign countries shows that timely analysis of the situation in the banking sector is a reliable basis for the implementation of effective and timely regulation by public authorities. Particular attention is paid to preventing negative social consequences, that is, to the fore are preventive measures of influence of macroprudential nature.

In order to ensure financial stability, commercial banks should apply progressive methods aimed at increasing their capitalization, improving asset quality and financial management, optimizing asset and liability management. These methods should provide such conditions for the functioning of a commercial bank, under which its interaction with the environment would not contradict the specifics of the bank as a special monetary institution and its role in social development.

The study made it possible to determine the directions of improvement of banking regulation of financial stability of banks and the banking system in order to increase its ability to withstand internal and external negative influences. In this regard, the implementation of Basel II and III standards aimed at improving the quality of capital and liquidity requirements, developing and implementing macro-prudential approaches, developing risk-oriented approaches to supervising the activities of banks in order to prevent banks from conducting high-risk activities is of particular importance, changes in pro-cyclical anti-cyclical regulatory oversight policy, implementation of behavioral regulation, and increasing transparency of banks.

In order to improve the financial stability of the banking system, it is important to improve the efficiency of foreign capital regulation, in particular to limit the entry of unreliable capital from offshore and low-rated countries, reduce the concentration of government foreign capital, and improve the efficiency of foreign capital.

Список використаних джерел

1. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8 / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова, В. В. Ващенко, Н. В. Гришук та інші]. Київ: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2007. 266 с.

2. Д'яконова І. І., Мордань Є. Ю. Адаптивність банківської системи та її прояв у динаміці економічного розвитку України. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2011. № 4. С. 118–126.
3. Марченко О. М., Кос А. В. Фінансова стійкість банківської системи як необхідна умова її ефективного функціонування. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2013. № 2. С. 88–100.
4. Тарасова О. В. Стан тенденції розвитку банківської системи України. *Економіка харчової промисловості*. 2014. № 3(23). С. 79–86.
5. Шинкар М. Базельські рекомендації в контексті підвищення стабільності функціонування банківської системи як правові заходи попередження банкрутства банківських установ. *Фінансове право*. 2017. № 7. С. 104–108.
6. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>.
7. Шевчук О. О., Томма Р. П. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. *Митна справа*. 2014. № 5(2.2). С. 50-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ms_2014_5%282.2%29__12.
8. Ткаченко О. О. Порівняння фінансової стійкості банківських систем країн Європи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. № 2 (10). С. 60–67.
9. Дудченко В. Ю. Етапи формування та сучасні проблеми розвитку банківської системи України. *Банківська система*. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13323/1/banking_system..pdf.
10. Чайковський Я. І. Проблеми та напрями підвищення ефективності функціонування банківської системи України. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23, № 1. С. 153–160. URL: <http://oaji.net/articles/2016/898-1469274703.pdf>.

3.4. Механізм розвитку ринку зелених облігацій в Україні

Економічна й фінансова безпека України як енергозалежної держави багато в чому залежить від підтримки на стабільному рівні показників її енергетичної безпеки. В умовах коливання цін на паливно-енергетичні ресурси на світовому ринку, впровадження інноваційних технологій в енергетичну сферу багатьма країнами світу, переходу на альтернативні джерела використання енергії постає необхідність розробки і впровадження дієвого механізму захисту енергетичних інтересів нашої держави під впливом ендогенних і екзогенних факторів. Зазначений механізм буде ефективним у випадку включення до його складу фінансового механізму, який складається із сукупності методів, принципів, важелів та інструментів фінансування енергетичної сфери.

Відповідно до положень Енергетичної стратегії України на період до 2035 року досягти ефективної реалізації напрямів державної енергетичної політики можливо завдяки розвитку зеленого фінансування, що передбачає вкладання інвестицій у купівлю зелених облігацій. Потреба в таких інвестиціях до 2030 р. становитиме 73 млрд дол. США [1].

З метою фінансування так званих «зелених» проєктів, до яких відносяться енергозберігаючі, енергоефективні та екологічні проєкти, у світовій практиці активно застосовують дієвий інструмент залучення інвестицій, а саме «зелені» облігації. Перші такі облігації були випущені у 2007 р. Європейським інвести-

ційним банком. З 2008 р. такі облігації випускає Міжнародний банк реконструкції і розвитку, яким було чітко встановлено критерії оцінки проєктів, що фінансуються за кошти інвесторів, вкладених у купівлю таких цінних паперів.

Будучи новим борговим інструментом, зелені облігації широко використовуються в багатьох країнах світу. Якщо у 2007 р. обсяг випуску зелених облігацій у світі дорівнював 0,86 млрд дол. США, то у 2018 р. їх обсяг зріс до 167 млрд дол. США. Найбільшими секторами зеленої економіки, в які спрямовуються зелене облігаційне фінансування, є відновлювані джерела енергії – 43 %, енергоефективність у будівлях – 24 %, чистий транспорт – 13 %, управління водними ресурсами – 6 %. На сьогодні емітентами зелених облігацій виступають міжнародні фінансові інститути (МФІ), на частку яких приходить 49 % ринку зелених облігацій, корпорації – 25 %, банки – 17 %, держави й муніципалітети – 8 %, зелені облігації, гарантовані МФІ і державами, становлять усього 2 % [2].

За даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, обсяг зелених інвестицій в Україну за період 2014 р. – III квартал 2019 р. становить приблизно 4,3 млрд євро, значна сума яких, а саме понад 3,4 млрд євро, була вкладена у фінансування проєктів у сфері відновлювальної енергетики [3]. Однак цих коштів на вирішення проблем забезпечення стійкого до змін кліматичних умов шляху розвитку національної економіки не вистачає. В умовах політичної, економічної, фінансової, екологічної кризи, існування системного дефіциту державного бюджету, дотаційності більшої кількості місцевих бюджетів треба залучати позабюджетні джерела фінансування розвитку секторів зеленої економіки, використовуючи таке джерело, як емісія зелених цінних паперів.

За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) в умовах глобального потепління, різкої зміни кліматичних умов збитки світової економіки до 2025 р. можуть досягти від 1,4 до 1,9 % світового ВВП [3]. Тобто зазначена проблема безпосередньо стосується як країн із розвинутою, так і перехідною економікою і потребує стандартизації і узгодження міжнародних та національних стандартів розвитку зеленого облігаційного фінансування. Враховуючи євроінтеграційні наміри України, у країнах ЄС посилюється увага до активізації розвитку ринку зелених облігацій, розробляються єдині стандарти й вимоги до регулювання діяльності такого ринку. При цьому в країнах ЄС також є проблеми, пов'язані з відсутністю необхідного розміру фінансування подальшого сталого розвитку, щорічний розрив між обсягом планових та фактичних зелених інвестицій за експертними оцінками становить від 180 до 270 млрд євро.

Критерії віднесення проєктів до зелених та принципи емісії зелених облігацій розроблені Міжнародною асоціацією ринків капіталу. Розвиток ринку зелених облігацій в Україні зумовлює необхідність розробки національної стратегії, в якій необхідно визначити сутність та складові елементи такого ринку, склад його учасників, стандарти й механізми сертифікації, критерії класифікації зелених облігацій за різними ознаками та оцінки дохідності таких цінних паперів, систему моніторингу і контролю за цільовим використанням коштів, вкладених у фінансування зелених проєктів. Розробка зазначеної стратегії ускладнюється відсутністю нормативно-правової бази стосовно регулювання діяльності ринку зелених облігацій, врахування значної кількості ризиків, що виникають на рівні макро-, мега- та мікросередовища та створенню надійної системи їх страхування.

У проєкті Концепції запровадження ринку зелених облігацій в Україні [4] зазначено, що організація такого ринку є складним кроссекторальним завданням, оскільки охоплює питання взаємодії фондового ринку, енергетичної сфери, промисловості, транспортного сектору, водного та житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу й землекористування, а також збереження і відтворення екосистем.

Досліджуючи концептуальні засади розвитку зеленого фондового ринку, Т. Пімоненко [5] під останнім розуміє сукупність спеціалізованих установ, які формують платформу для безперервного обігу зелених цінних паперів та зазначає, що такий ринок сприяє обігу та раціональному розміщенню зелених фінансових ресурсів, створюючи умови для чесної конкуренції та обмежуючи прояви монополізму. Учений запропонував основні принципи розвитку зеленого фондового ринку, до яких відносяться відповідність цілям сталого розвитку, соціальна справедливість, захист інвесторів, урегульованість, контрольованість, правова упорядкованість, транспарентність.

У роботі [6] наведено визначення понять «зелене фінансування», «зелена фінансова система», «зелені облігації». Під останніми М. Мордань розуміє боргові цінні папери, що випускаються з метою фінансування проєктів з охорони навколишнього середовища, протистояння змінам клімату, раціонального використання природних ресурсів тощо. Також вказано, що для розвитку глобального й національних ринків зелених облігацій важливу роль відіграє активізація міжнародного співробітництва у сфері розробки міжнародних правил функціонування такого ринку.

У більшості наукових досліджень під зеленими облігаціями розуміють боргові фінансові інструменти, кошти від емісії яких спрямовуються на фінансування зелених проєктів.

Згідно з даними, опублікованими організацією Climate Bond Initiative [7], у 2018 р. емісію зелених облігацій здійснили 44 країни світу, з яких 8 країн вийшли на зелений фондовий ринок вперше. Протягом останніх років лідерами за обсягами випуску облігацій є США, на частку яких приходиться 20 % світового ринку зелених облігацій, Китай – 18 % і Франція – 8 %.

Ринок зелених облігацій США характеризується широким спектром застосування податкових пільг і стимулів, зокрема звільнення від податку муніципалітетів-емітентів, надання прямих грошових субсидій муніципалітетам від уряду з метою зниження процентної ставки за зеленими облігаціями, надання податкових кредитів (інвестори в зелені цінні папери отримують податковий кредит, а муніципалітети-емітенти не платять відсотків). У межах реалізації Федеральних програм передбачено випуск муніципальних зелених облігацій, кошти від реалізації яких спрямовуються на фінансування проєктів енергозбереження та генерації відновлювальної енергії. Емітентами зелених облігацій найчастіше виступають муніципальні підприємства, місцеві органи влади, інвестиційні фонди, великі банки, лікарні та відомі технологічні компанії. Найбільшим емітентом таких облігацій є фінансовий конгломерат Fannie Mae, який здійснює емісію багатотраншових зелених облігацій – REMIC. На сьогодні ним випущено таких облігацій на 7,1 млрд дол. [8].

Випуск зелених облігацій у Китаї розпочався з грудня 2015 р. за рішенням Національного банку Китаю. Нині китайський ринок зелених облігацій розвивається досить швидкими темпами і до 2030 р. потенціал зелених інвестицій Китаю за оцінками Міжнародної Фінансової Корпорації становитиме 14 903 млрд дол. США. Враховуючи складну екологічну ситуацію в країні, щорічна потреба в зеленому фінансуванні становитиме 308,8 млрд дол. США. У Китаї широко використовується такий різновид зелених облігацій, як зелені бонди, за якими передбачені податкові пільги для інституціональних інвесторів терміном від 3 до 5 років, що суттєво скорочує рівень їхніх витрат. Публікацію проєктів випуску зелених облігацій здійснює Комітет із зелених фінансів Китайського товариства з фінансів і банківської діяльності. Незважаючи на це, основними проблемами функціонування зазначеного ринку є недосконале інформаційне забезпечення процесу обґрунтування економічної доцільності вкладання коштів у купівлю зелених облігацій, а також необхідність посилення вимог до сертифікації і оцінки рівня доходності таких цінних паперів та стимулювання розвитку міжнародного співробітництва [9].

Уряд Франції емітував перші «зелені» облігації в січні 2017 року. У 2018 році випуск зелених облігацій з купоном у 1,75 % і терміном погашення 25 червня 2039 року був здійснений двічі. На практиці доходи від «зелених» облігацій контролюються подібно до звичайних державних облігацій, але розподіл витрат на зелені видатки суворо відстежується. Контроль за використанням виручки від випуску зелених облігацій для використання фінансування еквівалентної суми зелених витрат здійснює національна служба Франції, відповідальна за управління боргом та грошовими коштами держави. Також уряд Франції публікує звіти про попередній вплив на навколишнє середовище зелених витрат через відповідні проміжки часу, залежно від виду витрат. За підсумками 2018 р. виручка від реалізації зелених облігацій була спрямована на пом'якшення зміни клімату, адаптацію до кліматичних змін, для захисту біорізноманіття, для реалізації ініціатив зі зменшення забруднення води, повітря та ґрунту. Франція, здійснивши масштабну емісію зелених облігацій, підтвердила свою активну позицію в досягненні цілей, встановлених Паризькою кліматичною угодою, прийнятою у грудні 2015 року [10].

Позитивний закордонний досвід необхідно враховувати при формуванні інституційних, правових та економічних основ формування ринку зелених облігацій в Україні. Передумовами та факторами становлення розвитку зазначеного ринку виступають:

- необхідність переходу на стійку модель економічного розвитку національної економіки;
- забезпечення економічного розвитку держави й територій шляхом реалізації зелених проєктів;
- забезпечення зростання ВВП і ВРП завдяки впровадженню зелених технологій, що здійснює синергетичний ефект на інші сфери державного й комунального сектору економіки;
- підвищення ролі фондового ринку в забезпеченні стійкого економіко-екологічного розвитку держави.

Структура і складові елементи механізму розвитку зеленого облігаційного фінансування в Україні наведені на рис. 3.9.



Рис. 3.9. Концептуальна схема механізму розвитку зеленого облігаційного фінансування в Україні
Джерело: складено авторами.

Зупинимось на більш докладному розгляді окремих складових зазначеного механізму. На нашу думку, для розвитку ринку зелених облігацій необхідно розширити межі використання державно-приватного й муніципально-приватного партнерства.

Перехід до зеленої економіки при сучасному стані зношення основних засобів підприємств, ступені забруднення навколишнього середовища, широкого спектра екологічних проблем потребує активного втручання державних органів влади й органів місцевого самоврядування в розвиток інфраструктурних проєктів та екологічно чистих галузей, що здійснюють суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток державної і місцевої економік.

Провідна роль у напрямі вирішення зазначених проблем належить державі. Висока капіталомісткість зелених проєктів потребує тривалого періоду їх фінансування. Для розвитку ринку зелених облігацій необхідно переглянути напрями діючої грошово-кредитної політики, розробити стратегію і тактику екологічної політики у взаємозв'язку останньої із заходами економічної і фінансової політики, що буде сприяти технологічній модернізації і зростанню економіки держави. Залучення капіталу приватних інвесторів до реалізації зелених проєктів на державному й місцевому рівнях насамперед потребує розробки відповідної нормативно-правової бази, а також чіткої і зрозумілої системи надання преференцій підприємствам і установам, які готові вкласти кошти в реалізацію екологічних проєктів. Потребує удосконалення система надання державних і місцевих гарантій приватним інвесторам у випадку сумісного фінансування зелених проєктів. Стимулювання активності бізнес-структур може відбуватися шляхом надання податкових і кредитних пільг, зниження орендної плати за користування об'єктами державної або комунальної власності. Взаємодія державного, комунального та приватного секторів економіки на ринку зелених облігацій буде сприяти підвищенню рівня спільної відповідальності за порушення екологічного балансу й неефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Як і будь-який борговий інструмент фондового ринку, процес емісії і обігу зелених облігацій в Україні схильний до впливу різноманітних видів ризиків (рис. 3.10).

Для зменшення ймовірності настання зазначених ризиків необхідно розробити дієву систему управління ними. Прийняття низки законодавчо-нормативних актів стосовно процесу емісії і обігу зелених облігацій, розвиток системи інституційного забезпечення діяльності ринку зелених облігацій, підвищення ефективності діяльності банківської і страхової систем сприятиме підвищенню рівня довіри потенційних інвесторів до цього виду цінних паперів. При цьому необхідно розробити стандарти й вимоги діяльності ринку зелених облігацій на основі поєднання національних особливостей та позитивного закордонного досвіду в цій сфері, забезпечивши прозорість і відкритість процесу залучення, цільового використання вкладених у реалізацію зелених проєктів коштів.

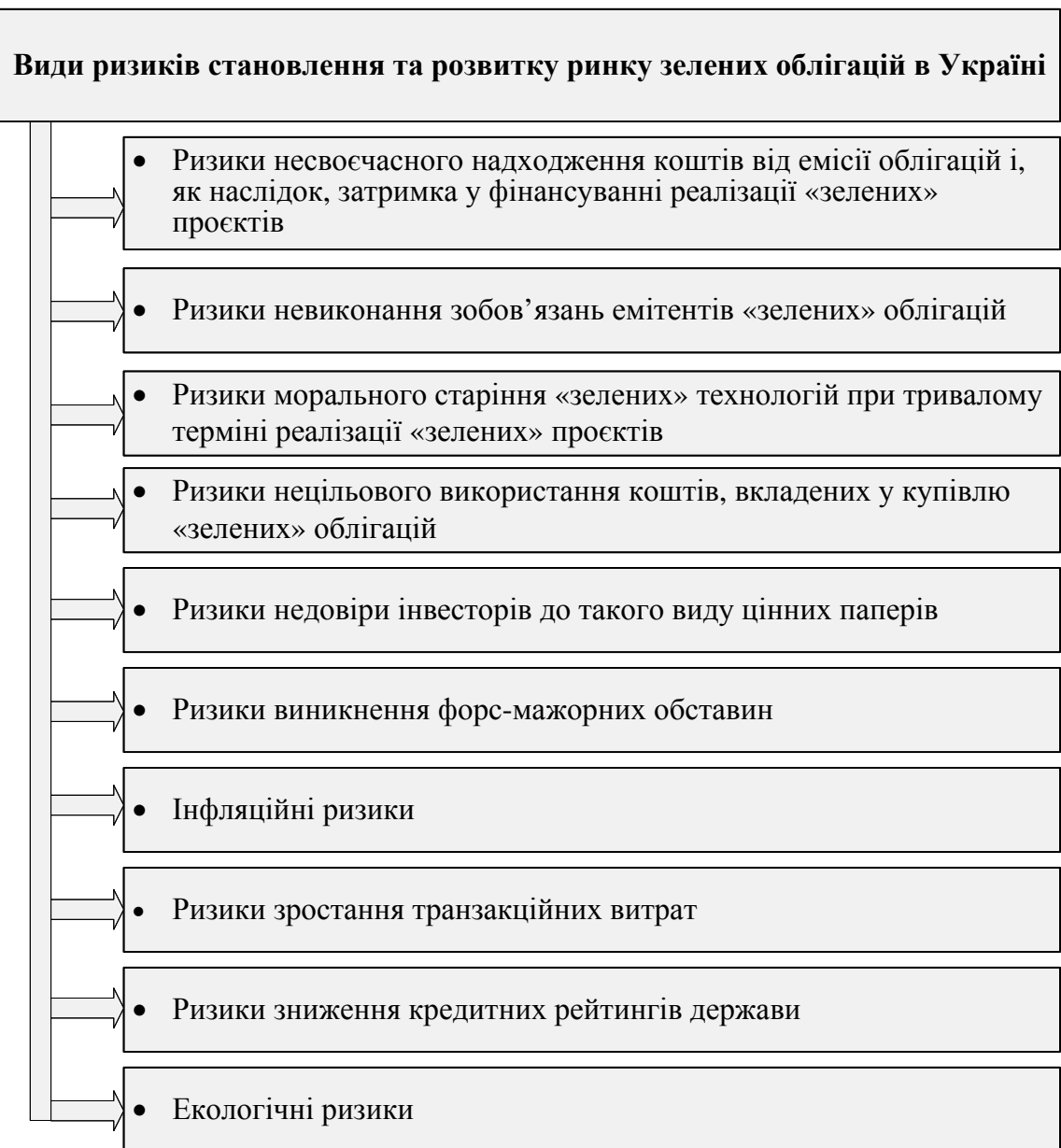


Рис. 3.10. Види ризиків ринку зелених облігацій в Україні

Джерело: складено авторами.

В умовах швидкого розвитку фінансових технологій на ринку зелених облігацій необхідно впровадити платформи маркетплейс, онлайн-платформи P2P для реалізації екологічних та енергетичних проєктів [11]. На заваді їх широкого використання постають проблеми відсутності достатнього обсягу фінансових ресурсів на розвиток фінансової інфраструктури та впровадження фінансових технологій на рівні фінансово-кредитних установ.

Україна, будучи активним членом міжнародного економічного співтовариства, не може бути осторонь процесів глобалізації та активізації зусиль, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та забезпечення екологізації як світової, так і національної економіки. Відставання в темпах економічного розвитку на фоні системних проблем у сфері охорони навколишнього середовища, забезпечення енергонезалежності та підвищення рівня енергоефективності потребує трансформації існуючої екологічної системи. Як було зазначено

вище, екологічні проєкти мають тривалий термін фінансування – у середньому від 3 до 10 років і при обмеженості можливостей бюджетного фінансування потребують пошуку нових джерел фінансування. Дослідження міжнародного досвіду свідчить про ефективність використання для усунення зазначених проблем такого боргового інструменту, як зелені облігації. Ринок зазначених облігацій у міжнародній практиці розвивається досить швидкими темпами. Відставання України від цих процесів у майбутньому може негативно вплинути на конкурентоспроможність нашої держави на міжнародному ринку, обмеживши обсяги зовнішньоекономічної діяльності та погіршивши інвестиційний клімат. При цьому не треба виключати вплив погіршення екологічної ситуації на здоров'я та тривалість життя населення України. Відсутність реалізації програм економічного та ефективного використання енергоресурсів підвищує собівартість продукції, робіт та послуг, зменшуючи при цьому рівень дохідності підприємств і погіршуючи показники життєвого рівня населення.

Враховуючи вищезазначене, треба розробити дієві і своєчасні заходи, спрямовані на розвиток ринку зелених облігацій і впровадження ефективного механізму його функціонування на основі розвитку державно-приватного й муніципально-приватного партнерства, що дасть змогу забезпечити стійке зростання національної економіки.

Список використаних джерел

1. Про затвердження плану заходів з реалізації етапу «Реформування енергетичного сектору (до 2020 року)» Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 червня 2018 р. № 497-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/497-2018-%D1%80/print/sp:max20>.
2. Створення умов для запровадження ринку зелених облігацій в Україні як інструменту залучення інвестицій в проєкти енергоефективності, відновлюваної енергетики, інші екологічно чисті проєкти / Держенергоефективності України. URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/green%20bonds_0.pdf.
3. Організація економічного співробітництва і розвитку: офіційний сайт. URL: <http://www.oecd.org>.
4. Про схвалення Концепції запровадження ринку зелених облігацій в Україні та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету міністрів України (проєкт). URL: <http://saee.gov.ua/sites/default/files/Proekt%20rozporyadzennya%20KMU.pdf>.
5. Пімоненко Т. Концептуальні засади розвитку зеленого фондового ринку в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. Вип. 4. С. 69–80.
6. Мордань М. Зеленые облигации. Краткий справочник. URL: [http://eepb.org.ua/storage/Зеленые%20облигации%20\(версия%2011\).pdf](http://eepb.org.ua/storage/Зеленые%20облигации%20(версия%2011).pdf).
7. Climate Bond Initiative. URL: <https://www.climatebonds.net>.
8. Green bonds. The state of the market 2018. URL: https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi_gbm_final_032019_web.pdf.
9. Будущее рынка облигаций Китая. URL: https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF073/25659-UTDRAEX/25659-UTDRAEX/Other_formats/Source_PDF/25659-UTDRTEX.pdf?redirect=true.

10. Green OAT. Allocation and performance report for 2018 URL: https://aft.gouv.fr/files/medias-aft/3_Dette/3.2_OATMLT/3.2.2_OATVerte/Green%20allocation%20and%20performance%20report%202018.pdf.

11. Parubets O. M., Palokha O. V. Scope of use of innovative financial technologies by financial and credit institutions. Proceedings of XXI International scientific conference «Practical applications of research findings in Europe and worldwide». Morrisville, Lulu Press., Jun 1st, 2018. P. 97–99.

3.5. Альтернативні способи фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів на засадах державно-приватного партнерства в Україні

Серед способів фінансового забезпечення урядом державно-приватних партнерств (далі – ДПП) найбільш поширеним є фонди, що виділяються на подолання дефіциту рентабельності (Viability Gap Fund/Facility (VGF)). Це одна з найбільш формальних і структурованих форм фінансування ДПП, що реалізується на практиці під управлінням держави при фінансуванні інноваційно-інвестиційної діяльності на засадах ДПП. Схема фінансування для забезпечення життєспроможності проєкту – це субсидія на реалізацію інфраструктурного проєкту на засадах ДПП з метою зміцнення їхньої фінансової стійкості. По суті, VGF є державною підтримкою у вигляді внеску на покриття витрат на будівництво, наданих готівкою для проєкту ДПП, який уже є економічно ефективним, проте не мав достатнього фінансового забезпечення. Фондування у формі VGF реалізується, коли немає іншої альтернативи, щоб покращити фінансове забезпечення проєкту ДПП. Місцеві органи влади також можуть застосувати цю форму після схвалення проєкту місцевим органом самоврядування. Переваги VGF щодо фінансування ДПП полягають у такому:

- 1) знижується вартість проєкту, яка співфінансується приватним партнером;
- 2) підвищується фінансова стійкість проєктів ДПП;
- 3) підвищується впевненість приватного партнера щодо повернення інвестиції в заплановані терміни та з очікуваним прибутком.

Для мінімізації ризиків кошти з фонду VGF можуть бути доступні лише через процедуру подання заявки на реалізацію ДПП на засадах конкуренції та погодження схеми руху грошових потоків. Тільки після цього кошти VGF будуть освоєні разом із коштами спонсорів проєкту. Для розподілу коштів VGF обов'язкове попереднє оцінювання проєкту ДПП. Воно включає в себе визначення того, чи є інвестиції державним пріоритетом, чи вони виправдані з фінансово-економічного погляду і чи підходять для структури ДПП. Іншими словами, чи відповідає проєкт ДПП Національному інвестиційному плану, після чого проводиться аналіз витрат і прибутків для визначення загальних економічних переваг і ризиків.

Важливим етапом вибору проєкту ДПП є процедура VfM (Value for Money) для визначення того, чи буде вартість інвестицій у межах ДПП меншою та чи буде забезпечена краща якість послуг, ніж у випадку державного фінансування. Ця робота з оцінювання інвестиційної діяльності є фундаментальним підходом до визначення суспільної користі інноваційно-інвестиційної діяльності (далі –

ПД) і фінансово-економічного обґрунтування ДПП, яка закладає основу для детального аналізу грошових потоків у процесі реалізації проекту ДПП, його структурування та фінансування, що потім буде виконуватися.

Приклади застосування різних механізмів використання коштів у формі VGF наявні в зарубіжних країнах. Усі вони мають специфічні механізми реалізації та управління, залежно від інституційних і фінансових особливостей певної країни. Найбільш поширено фінансування проектів ДПП у формі VGF в Індії, Чилі, Колумбії та Мексиці [1]. Наприклад, в Індії фінансування ДПП у формі VGF сягає 40 % вартості проекту (20 % надходить з VGF і до 20 % від спонсорів – Міністерство / орган державного управління).

В Індії активно застосовується модель VGF, яка була розроблена Національним автомобільним адміністратором Індії (NHAI) для фінансування сектору дорожнього руху. VGF має форму капітального гранту на проєкт будівництва. Застосування форми VGF дозволяє мінімізувати витрати на початковому етапі будівництва, коли надходження прибутків не очікується. Аналогічна практика використання VGF наявна в низці африканських країн, де частка фінансування навіть більша ніж 40 %, як в Індії [2].

Отже, залежно від цілей ДПП можуть застосовуватися різні форми VGF. Наприклад, проєкти ДПП на залізничному транспорті нині є пріоритетними, тому що сприятимуть кращому розвитку ринку транспортних послуг. Проте вони потребують значного початкового капіталу та високої ефективності. Відповідно, мають отримати більше фінансування за умови мінімізації ризиків через конкурентну процедуру відбору ДПП. За високих процентних ставок в Україні це досить складно реалізувати без участі держави. При цьому саме фінансування VGF на конкурентних засадах забезпечує дисциплінуючий вплив на витрати, що не завжди дотримується за суто державного фінансування. В Індії це робиться шляхом фінансування того ДПП, який має найкращу пропозицію щодо найнижчого розподілу ризиків VGF, відповідає технічним, операційним, ринковим та іншими вимогам, викладеними в документах щодо вимог до ДПП і VGF. Такий підхід дозволяє розширити використання VGF для всіх секторів економіки.

Інша перевага VGF – це можливість знизити ризики. Коли уряд здійснює інвестиції, це гарантує для приватного партнера повернення доходу у разі розриву між запланованими і фактичними термінами завершення будівництва. Тому потенційний приватний учасник ДПП може спрогнозувати термін повернення вкладеного капіталу. Якщо VGF передбачає ставку для потенційних спонсорів ДПП, а не для будівельних фірм, які укладатимуть договір про державні закупівлі, то цей ризик переходить до приватного партнера. Враховуючи позитивні наслідки перерозподіл ризиків – це потенційно значуща економія коштів для держави.

За результатами дослідження Світового банку, будівничі та фінансові компанії – це основні інвестори ДПП у сфері інфраструктури. Їхньою вагомою конкурентною перевагою є здатність здійснювати операційне управління проєктом, зокрема фінансовими потоками та платежами.

Загалом для мінімізації фіскального ризику велике значення має правильна оцінка, облік та звітність щодо руху фінансових ресурсів на основі прозорості. Це дозволить точніше оцінити фінансові наслідки ДПП, що має важливе значення для запобігання нераціональному використанню бюджетних ресурсів. Інформація про непередбачені зобов'язання та гарантії уряду, пов'язані з проектами ДПП міститься в бюджетних документах та урядових фінансових звітах. Якщо уряду потрібно здійснити значний обсяг видатків із бюджету на фінансування ДПП, то доцільно організувати публічне обговорення такого проекту з наданням розгорнутого аналізу щодо його переваг та ризиків, тому що за недостатньої контрольованості фіскальних зобов'язань уряду потенціал ефективності ДПП може знизитися. В Індонезії, наприклад, Міністерство фінансів втрутилося в розвиток фінансування концесії лише тоді, коли було занадто пізно вносити зміни без загрози зриву інвестиційної програми. Це призвело до відмови уряду від сплати компенсацій інвесторами після азіатської кризи 1998–1999 років [1]. Отже, в окремих випадках причинами неефективності ДПП є недоліки діяльності держави.

Основним факторами з боку держави, що можуть знизити ефективність реалізації ДПП, є неякісне управління і низька прозорість фінансових операцій. Саме ці фактори мають найбільше значення для розвитку здатності держави як учасника ДПП розробляти, оцінювати та управляти ПД на засадах ДПП. На жаль, нестача професіоналів-управлінців щодо реалізації ДПП характерна для всіх рівнів державних органів, від регуляторних до галузевих міністерств, що фінансують проекти ДПП, а також установ, відповідальних за розвиток інфраструктури. Це веде до недостатнього розуміння основних аспектів реалізації ДПП, а отже, до труднощів визначення:

- реалістичних часових рамок повернення інвестицій у межах проекту ДПП;
- процедури вибору проектів, прозорості отримання ресурсів;
- найкращих практик оцінювання грошових потоків проекту та справедливого розподілу ризику між державними та приватними партнерами.

Певні прогалини управління щодо фінансування ДПП не містять загрози для бюджету доти, поки обсяги фінансування незначні. Проте зі зростанням обсягів фінансування ДПП та їх кількості актуалізується потреба створення ефективних інструментів управління фіскальними зобов'язаннями, що дозволить зберегти вартість інвестованих коштів і уникнути значного рівня нагромадження ризиків, що можуть загрожувати фіскальній безпеці. Загалом, для мінімізації фіскальних ризиків фінансування державою ДПП доцільно розробити систему заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління фіскальними зобов'язаннями держави як партнера щодо ДПП шляхом встановлення бюджетних обмежень, формування спеціального експертного відділу в Міністерстві фінансів, що буде займатися питаннями відбору та фінансування ДПП.

Основні показники, що мають братися урядовцями до уваги при прийнятті рішення щодо початку фінансування проекту ДПП, – це традиційні фінансові показники – чиста теперішня вартість (NPV) та рівні фінансового (FRR)¹ та еко-

¹ Зазвичай це процентна ставка.

номічного доходу (ERR)² від проєкту ДПП. Різниця між ERR та FRR (як щодо зовнішніх інвестицій, так і власного капіталу) полягає у використанні облікової або альтернативної вартості товарів і послуг замість ринкових цін. Це дозволяє проаналізувати та оцінити можливі соціальні та економічні ефекти.

Структура факторів NPV певною мірою відображає особливості фінансової сфери та інфраструктуру країни. По-перше, рівень розвитку фінансової сфери визначає домінуючі джерела фінансування та вартість капітальних інвестицій. Відсутність розвинених фінансових ринків, здатних забезпечити достатні обсяги фінансування протягом тривалого часу – це один із найважливіших факторів, що перешкоджає входженню на ринок іноземних інвесторів. По-друге, існує багато інституційних факторів (адміністративний ресурс та регуляторні інструменти), що впливають на NPV, ERR, і FRR. Ці фактори пов'язані зі спеціальними механізмами прийняття рішень, що сприяє нарощуванню прибутку.

Зазвичай управління коштами в процесі виділення VGF здійснюється через Міністерство фінансів. Крім того, оскільки кошти можуть виділятися на фінансування ДПП у різних галузях, можливо впровадження спеціальних рахунків для галузевих міністерств, через які кошти спрямовуються на ДПП у різні галузі. У цьому контексті позитивний вплив VGF може посилитися у разі створення спеціального фонду в центральному органі фінансової влади (наприклад, Міністерстві фінансів) та виділення з нього спеціального фінансування під окремим кодом для профільних міністерств. Це може слугувати додатковим джерелом фінансування для тих міністерств, що будуть використовувати ДПП з метою активізації ПД. Таке «вертикальне фінансування» зумовлює легкість його моніторингу, оцінювання відповідності поставленим цілям та зменшення плутанини між міністерствами щодо відповідальності за реалізацією ДПП, адже державні перекази (наприклад, ануїтетні платежі) будуть фінансуватися галузевим міністерством у межах своєї відповідальності за управління ДПП. Це, у свою чергу, є позитивним стимулом для приватних партнерів у формі додаткових гарантій щодо передбачуваності та впевненості в захищеності фінансування інвестицій, наскільки воно можливо в таких партнерствах відповідно до затвердженого урядом бюджету.

Ризики участі приватних партнерів у VGF також можна знизити, якщо уряд подовжить терміни або збільшить обсяги інвестування. Наприклад, Індія вирішила це шляхом здійснення початкових інвестицій у VGF до 10 млрд дол. США. Бразилія зменшує ризик VGF, класифікуючи їх як «виплату відсотків», що відповідно до бюджетних правил звільняє уряд від необхідності затверджувати щороку кошторис VGF, а тому мінімізує ризики не виділення коштів. Загалом достатньо забезпечити принаймні трирічне планування і гарантування потоків коштів у процесі фінансування VGF, що відповідає традиційній практиці середньострокового планування витрат. Саме три роки покривають найбільш складний період будівництва, де витрати перевищують доходи і мають найбільші ризики для приватних інвесторів.

² Процентна ставка, за якою визначається вартість та проєкту, з часом знижує своє значення. ERR відрізняється від фінансової норми прибутку, оскільки враховує наслідки таких факторів, як контроль за цінами, субсидії та податкові пільги для обчислення фактичних витрат і пливу ДПП проєкту на економіку. Докладніше: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-rate-of-return-ERR.html>.

Отже, використання фінансування способом VGF у сфері інфраструктури має певні позитивні особливості, зокрема: прорахованість результату, можливість використання коштів приватного партнера та його звернення до майбутнього донора. Зважаючи на сукупність наявних факторів, кожна країна обирає форму VGF, яка найкраще підходить його специфічній інституційній та фінансовій системі. У міру розвитку ДПП фактори і заходи щодо використання VGF повинні бути переглянуті, щоб забезпечити збереження оптимально ефективного фінансування, адаптуючи його до динамічної зміни ситуації.

Іншим способом фінансового забезпечення ІД на засадах ДПП може бути мезонінне фінансування, що є альтернативним способом мобілізації капіталу, зокрема іноземного фінансування. Мезонінне фінансування – це гібрид боргового та акціонерного фінансування, який дає кредитору права на перетворення права власності або отримання частки акціонерного капіталу у випадку невиконання зобов'язань після сплати венчурних компаній та інших «старших» кредиторів. Мезонінне фінансування здебільшого доповнюється перевітками з боку кредитора, заставою від позичальника та розглядається як акціонерний капітал на балансі компанії [3].

У разі необхідності розширення фінансування додатковий випуск акцій досить складно випустити, якщо використовується така форма ДПП, як «зелене поле», де не передбачено прогнозування доходів. Можливості отримання традиційного кредиту також є обмежені обсягами отримання доходу від ДПП. Використання VGF може компенсувати нестачу фінансів, але для підвищення захисту державних інвестицій у межах VGF доцільно використовувати додаткове фінансове забезпечення у формі випуску акцій. Одним із таких альтернативних варіантів фінансування є мезонінне (перехідне) фінансування, у процесі якого прибуток розподіляється між обслуговуванням власного капіталу і боргу. Доцільність застосування мезонінного фінансування визначається його особливостями: порівняно короткий термін (два-три роки), високі прибутки, що можуть спричинити необхідність додаткового фінансування від регіональних та інших фінансових установ.

Хоча мезонінне фінансування не поширене в Україні, проте має потенціал для використання в тандемі з VGF та іншими допоміжними способами, у тому числі довгостроковим кредитуванням у національній валюті та використанням гарантій.

Мезонінні інвестиції можуть бути гарантовані, що робить їх недоступним для прямого акціонування. Головна їх відмінність – необхідність застосування інструментів гібридного боргу та аналізу, якою мірою вони можуть усунути розрив між високою потребою у стартовому капіталі, що може вимагати VGF, і фінансуванням за рахунок випуску акцій. Можливості поєднання з VGF та у разі необхідності гарантування їх підвищують привабливість цього способу фінансування.

Мезонінне фінансування можуть надавати міжнародні фінансові установи (далі – МФО), що може стати ключовим способом залучення коштів іноземних інвесторів, тому що в окремих випадках нездатність спонсорів ефективно профінансувати ДПП у національній валюті посилює потребу в іноземних інвестиціях, які мають високі валютні та політичні ризики. Особливо ця потреба загострюється в разі необхідності забезпечити інвесторам значні короткострокові прибутки (як, наприклад, у галузі телекомунікації) або стратегічної значущості об'єктів будівництва (порти, будівництво доріг, розважальних центрів тощо).

Щодо ринкових способів фінансування (за рахунок випуску цінних паперів), то в закордонній практиці вони належать до довгострокових. На залучення довгострокового фінансування ринковими способами впливає особливості та глибина фінансового ринку та умови торгівлі корпоративними облігаціями. Тому в Україні ситуація дещо інша. В Україні ринок ОВДП досить розвинений, тривалість їх обігу від 5 до 7 років, що розширює можливості уряду надавати фінансування на цілі розвитку ДПП. Першочерговою умовою розвитку такого державного фінансування є визначення його обґрунтованої вартості, яка визначається з урахуванням маржі кредиторів (банків та інших фінансових установ).

Нині Світовий банк підтримує довгострокове фінансування в національній валюті й застосовує різноманітні підходи до ціноутворення, які узгоджуються з умовами національного ринку. В Україні вагомою проблемою в цій сфері є відсутність сталих трендів розвитку вітчизняного фондового ринку, що утруднює визначення так званої еталонної ціни, що ґрунтується на цінових характеристиках найбільш ліквідних та облігацій, які виставляються на торги. У випадку України – це середня за останні шість місяців ставка за 182-денними ОВДП. Для отримання репрезентативної ціни цінних паперів довшого терміну обігу, вартість дострокового погашення повинна враховувати додатковий час. З огляду на певні фактори (слабкість ринку РЕПО, неглибокий первинний та неіснуючий вторинний ринки цінних паперів, відсутність фінансово-потужних інституційних інвесторів) в Україні ціноутворення облігацій різних термінів погашення має викривлений характер.

Як альтернативний спосіб визначення вартості фінансових ресурсів, можливо застосовувати коригування базової ціни на основі різниці спредів між зміною вартості облігацій в Україні та ЄС³, що дозволяє привести процентні ставки згідно зі змінами фундаментальних факторів. До базової ставки, скорегованої на подовження терміну погашення, додається плата за ризики, властиві державним облігаціям та комерційний ризик, пов'язаний із фінансуванням з боку фінансових інститутів. Це дозволяє врегулювати ставку зі ставками інших ринків, де фінансування надається фінансовими установами.

Отже, вартість фінансових ресурсів приватного партнера (спонсора), що спрямовуються на реалізацію ДПП, визначається за формулою:

Базова ставка (*Reference Rate*) + Строковий спред (*Maturity Spread*) + Спред за ризик (*Risk Spread*) = Ціна ресурсів фінансового посередника (*Price to Financial Intermediary*).

Загалом ринкова ставка має бути прив'язана до довгострокових внутрішніх параметрів ціноутворення для фінансових посередників та враховувати тренди кривої доходності на фондовому ринку України.

Крім вибору способу фінансування та ціни ресурсів, ключовим питанням фінансового забезпечення ДПП у сфері інфраструктури є вибір інституційних механізмів розміщення грошей на ринку, яких є три варіанти. По-перше, Центральний банк, що є кредитором останньої інстанції, може надавати банкам – спонсорам ДПП кошти. Процентна ставка за такими кредитами складається з

³ Таке припущення можливе на основі, що вітчизняний фондовий ринок розвивається паралельно з європейським, тому темпи зміни спреду однакові.

трьох компонентів: базової ставки, маржі залежно від терміну позики та ризиків. Банки як фінансові посередники, у свою чергу, повинні вивчити фінансову кредитоспроможність проєкту та загальну спроможність поглинати й повертати довгострокові фонди.

По-друге, фінансування Банком розвитку. З огляду на закордонний досвід функціонування банків розвитку, цей спосіб фінансування потребує ретельної підготовки. Щоб уникнути неефективності фінансування мають бути дотримані шість умов, а саме:

1. Зовнішні фактори. Для нормального функціонування банку розвитку має бути забезпечена фінансова стабільність та сформована сукупність допоміжних інститутів, роль яких полягає в покращенні деяких слабких сторін навколишнього середовища.

2. Чітко визначена роль банку розвитку. Вони мають бути інтегровані у фінансову систему та вести комерційну діяльність. Проте не конкурувати з приватним сектором, а виділяти фінансування з метою стимулювання розвитку.

3. Контроль з боку держави має полягати у «ролі обережного власника», контролювати дотримання правил. Необхідність поєднання функцій власника та контролера в процесі регулювання діяльності банку розвитку створюють потенційний конфлікт інтересів уряду. При цьому регулювання і нагляд за діяльністю банків розвитку має узгоджуватися з інтересами приватного сектору.

4. Внутрішня організація діяльності Банку розвитку, зокрема, повноваження та незалежність управління; підзвітність та спроможність керівництва вирішувати складні питання; наявність та мотивація кваліфікованого персоналу; операційний ризик та управління фінансами.

5. Механізм фінансування. Уряд має ефективно вирішувати питання капіталізації Банку розвитку за обмеження надмірної фіскальної підтримки некомерційної діяльності від імені держави. Банки розвитку слід стимулювати до отримання коштів донорів і підвищення їхнього кредитного рейтингу, щоб вони могли залучати кошти на ринках капіталу.

6. Ефективність діяльності Банку розвитку, що має розглядатися з погляду досягнення набору узгоджених цілей (як фінансових, так і соціальних) за відносно менших соціально-економічних витрат (альтернативна вартість).

З огляду на ці обставини створення Банку розвитку для фінансування ПД та проєктів ДПП поки що передчасне. Проте з покращенням фінансової ситуації в країні та розширенням ПД таку можливість необхідно використати.

Третій спосіб фінансування – створення фінансової установи як елементу інфраструктури, що перебуває в державній власності (наприклад, в Індії – це фінансова інфраструктурна компанія, Infrastructure Finance Company Ltd-IFCL), що спеціалізується на фінансуванні ПД на засадах ДПП. Ця установа може бути повністю урядовою, як в Індії, або за участю приватного капіталу, як в Індонезії – Індонезійська фінансова інфраструктура, Infrastructure Finance IFF, яка має стратегію виходу з державного проєкту ДПП після початкового запуску. Загалом, такі фінансові установи не відіграють ключової ролі в розвитку фінансування ПД. Це лише посередники, які допомагають фінансовим установам укласти контракти на фінансування ДПП. Індонезійська IFF є власністю приватних

акціонерів, яка посилює стратегічну роль приватних спонсорів ДПП. Крім того, уряд Індонезії створив приватну акціонерну компанію, щоб посилити свої фінансові повноваження та привабити майбутніх приватних партнерів, а також щоб забезпечити реальну стратегію виходу для акціонерів. Уряд може зменшувати та збільшувати пакет акцій, що є в його власності. PFCL і PFF мають право залучати кошти на регіональному рівні, а PFCL має досвід, щоб отримувати фінансування на міжнародному рівні.

Створення фінансової установи як спосіб фінансування ДПП в Україні також поки що не є прийнятним, оскільки нерозвинена фінансова інфраструктура і створення її додаткової ланки тягне за собою додаткові витрати та підвищує ризики розкрадання коштів. Зокрема, створення спеціальної фінансової установи або Банку розвитку пов'язано з внесенням змін до нормативно-правової бази та інституційними змінами щодо формування механізму фінансування з боку держави, підтримки банків, що кредитують інноваційно-інвестиційну діяльність та проекти ДПП. Отже, найбільш реальним на поточному етапі розвитку України є фінансування з боку НБУ, що надається банкам, зокрема їхнім регіональним філіям та відділенням. Це централізований спосіб фінансування, що відповідає банко орієнтованому характеру вітчизняної банківської системи. Проте з розвитком банківської системи доцільно розглянути можливість створення Банку розвитку і/або спеціальної фінансової установи (наприклад, Державний фонд розвитку (далі – ДФР)), що буде фінансувати ДПП у сфері інфраструктури.

Так, в Україні близько 95-97 % державних інвестицій витрачається на так звану «тверду» інфраструктуру: капітальні ремонти, оновлення дахів і фасадів тощо. Таким чином, про інвестиції в «м'яку» інфраструктуру (кадри), бізнес-спроможність та адміністративну спроможність навіть не йдеться. Між тим, у ЄС на «м'яку» інфраструктуру витрачається 20-30 % від усіх коштів, що їх інвестує держава, і стільки ж – на підвищення бізнес-спроможності [4]. Тому доцільно посилити спрямування ДФР на фінансування капітальних інвестиційних проектів шляхом внесення відповідних застережень щодо цільової спрямованості проектів до «Порядку підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм (проектів), що можуть реалізуватися за рахунок коштів Фонду». Для запобігання розпорошенню коштів Фонду можливо збільшити мінімальний обсяг кошторисної вартості регіональних інвестиційних програм до рівня 3 млн грн. Треба розглянути можливість створити спільно з Міністерством фінансів України на основі Державного фонду розвитку самостійної фінансово-кредитної установи, що матиме право акумулювати кошти з різних джерел – внутрішніх (бюджет і кредити банків під гарантії держави) і зовнішніх (інвестиції та кредити), державних і приватних. Ми вважаємо за можливе також внести доповнення до Закону України «Про інвестиційну діяльність» щодо умов застосування державної підтримки у формі відшкодування частини процентів та подовження термінів для сплати кредитів за умови реінвестування прибутку в місцеві виробництва.

Зокрема, уряд країни може отримати підтримку від міжнародних фінансових організацій для створення фінансових установ або Банків розвитку, у тому числі регіональних. Наприклад, у Мексиці (Banobras) та Бразилії (Brazil (BNDSE)), уряд залучив значну суму фінансування на ПД в інфраструктурній

сфері через спеціальні Банки розвитку, які отримували кошти через регіональні фінансові ринки та із зовнішніх ринків капіталу. Такі фінансові установи прямо позичають кошти на проекти ДПП або співпрацюють із комерційними банками для додаткового фінансування та розподілу ризиків. Отже, регіональні фінансові установи виступають як кредитори та гаранті, що полегшує залучення довгострокового фінансування. Це матиме позитивні результати. Зокрема, посилення ролі регіональної установи у вирішенні проблем розвитку інфраструктури. Зокрема регіональні фінансові установи, такі як BOAD в Африці, або інші фінансові установи, що мають регіональні філії, зокрема квазідержавні установи, такі як Африканська Фінансова Корпорація (African Finance Corporation) [5], комерційні банки із загальнодержавною або субрегіональною присутністю, можуть взяти на себе ініціативу щодо фінансування розвитку ДПП на регіональному рівні. Це актуально для країн, для яких внутрішній фінансовий ринок недостатньо глибокий, до яких належить і Україна.

Треба брати до уваги, що в Україні є обставини, що утруднюють прихід іноземних інвесторів. По-перше, це несприятливий інвестиційний клімат для приходу іноземних інвесторів, слабкість ринків капіталу. По-друге, нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, що збільшує транзакційні витрати на ведення бізнесу, а тому дестимулює прихід інвесторів. Отже, слід розглянути можливість орієнтуватися на створення регіональних банків розвитку на регіональному рівні. Подібний досвід мають менш розвинені країни, наприклад, в Африці у 2004 р. Banque Ouest-Africaine de Développement (BOAD) був профінансований Проєкт розвитку ринку, який орієнтований на довгострокове 25-річне фінансування інфраструктурних проєктів.

Регіональний банк розвитку здійснює свою діяльність шляхом акумулювання фінансових ресурсів переважно з місцевих джерел для реалізації інноваційно-інвестиційної політики Уряду країни та місцевих органів самоврядування. Банк також здійснює експертизу інноваційно-інвестиційних проєктів ДПП для забезпечення кредитування найбільш перспективних і важливих. Такий банк буде орієнтований насамперед на кредитування модернізованих програм регіональних підприємств, на реалізацію інноваційних проєктів і розвиток профільних кластерів. Регіональним банком розвитку також можуть надаватися гарантії за залученими суб'єктами регіональної економіки кредитами регіональних банків. Розміщення облігацій муніципальних позик та органів місцевого самоврядування є одним із пріоритетів його діяльності. Крім того, регіональний банк розвитку буде акумулювати кошти населення з метою формування інвестиційних ресурсів.

Оскільки регіональний банк як економічний та інвестиційно-кредитний суб'єкт регіону повинен не стільки отримувати прибуток (за місією отримання максимального прибутку не може бути його самоціллю), скільки працювати на користь розвитку ІД на регіональному рівні. Тому необхідно стимулювати регіональні банки виділяти певний відсоток із чистого прибутку на місцеві (регіональні, міські) потреби, на розвиток інноваційної діяльності тощо [6]. Таким чином, діяльність регіонального банку розвитку, що максимально вбудований у фінансово-економічну систему регіону, дозволить підвищити ефективність взає-

модії реального й фінансового секторів регіональної економіки і стане важливим каталізатором активізації ПД. Крім того, створення таких банків сприятиме зростанню конкурентоспроможності регіональних банків і формування їхньої системоутворюючої ролі в інституційній архітектурі банківської системи регіону.

Для налагоджування успішної діяльності окремого регіонального банку його основними завданнями є визначення:

- пріоритетних регіонів та оптимальних масштабів діяльності;
- соціально-демографічних характеристик населення, спеціалізації та особливостей економіки регіону, проблем та перспектив його розвитку, потреб і попиту на банківські послуги;
- плану діяльності в регіоні (пріоритетних напрямів та спеціальних банківських продуктів);
- формування дієвого комунікаційного механізму між керівниками банку та керівниками і співробітниками регіональних відділень з метою досягнення стратегічних цілей банку та підвищення його ефективності;
- механізму співпраці з органами місцевої влади та місцевими ЗМІ;
- маркетингової стратегії просування банку та його продуктів у регіоні на основі регіонально орієнтованої інформаційної та рекламної кампанії;
- показників підвищення ефективності діяльності банку в регіонах і розробки заходів щодо її підвищення;
- ставлення регіонального банку до задоволення потреб своїх клієнтів: відхід від позицій «боротьба за гроші клієнта» і перехід до позиції «задоволення потреб клієнта й отриманні кредитних коштів». Для цього банкам необхідно сформулювати новий підхід до обслуговування клієнтів (візит клієнта в офіс банку з обов'язковим обслуговуванням за допомогою спілкування з операціоністом щодо використання системи інтернет-банкінгу, обслуговування через мобільний телефон, sms-інформування, банкомати, термінали тощо).

Оскільки регіональний банк має довготривалі партнерські відносини з підприємствами регіону, він зацікавлений у фінансуванні регіонального інноваційного підприємництва з орієнтацією на довгострокову перспективу. Тобто специфіка регіональних банків визначає важливе значення розвитку венчурного фінансування та мікрофінансування. У цьому контексті перспективною формою фінансової взаємодії регіональних банків і суб'єктів підприємництва є формування регіональними банками внутрішніх венчурних фондів з метою підтримки інвестиційно-інноваційних процесів у регіоні. Це дозволить регіональним банкам не лише залучати нових клієнтів і формувати нові перспективні ринки, а й вдосконалювати свою кредитно-депозитну діяльність з метою отримання конкурентних переваг [7].

Право створювати внутрішні венчурні фонди повинні мати лише ті регіональні банки, які мають затверджену довгострокову стратегію розвитку; сформовану клієнтську базу; стабільний фінансовий стан, показники якого задовольняють вимогам НБУ; досвід діяльності в регіоні. Механізм функціонування венчурного фонду регіонального банку включає визначення мети його створення, принципів діяльності та методів досягнення поставлених цілей. Регіональний банк, створюючи внутрішній венчурний фонд, повинен орієнтуватися на

максимальні доходи від діяльності підприємства та продажу його цінних паперів. Кошти венчурного фонду банку мають формуватися виключно за рахунок його власних ресурсів.

Фінансування венчурних проєктів регіональними банками має здійснюватися на основі: розробки інвестиційного меморандуму; визначення основних параметрів фінансування проєкту на кожному етапі реалізації проєкту; системи показників моніторингу реалізації проєкту з метою контролю цільового використання коштів, термінів початку реалізації проєкту; ключових показників ефективності (доходу, обсягів виробництва і реалізації, ціни реалізації, собівартості продукції (послуг)). Банком має бути передбачена можливість виходу із проєкту шляхом продажу частки або пакета цінних паперів підприємства на відкритому ринку або стратегічному інвестору.

На нашу думку, одним із найбільш перспективних способів фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів ДПП є створення регіонального банку розвитку, що сприятиме розвитку та зміцненню національної банківської системи регіону. Місія такого банку буде полягати передусім в орієнтації на фінансування реального сектору економіки. Ця мета може досягатися шляхом пропозиції середньо- і довгострокових кредитів за ставками, нижчими, ніж пропоновані іншими комерційними фінансовими інститутами, а також шляхом інвестування в капітал місцевих підприємств.

Список використаних джерел

1. Asia-Pacific Economic Cooperation Presentation in Japan (June 2010). Private Financing of Infrastructure in Asia / Asian Development Bank. URL: [https://books.google.com.ua/books?id=GSU313KSCH4C&pg=PA59&lpg=PA59&dq=Asia Pacific+Economic+Cooperation+Presentation+in+Japan+\(June+2010\)](https://books.google.com.ua/books?id=GSU313KSCH4C&pg=PA59&lpg=PA59&dq=Asia+Pacific+Economic+Cooperation+Presentation+in+Japan+(June+2010)).

2. Riham Riham Shendy Zachary Kaplan Peter Mousley Towards Better Infrastructure Conditions, Constraints, and Opportunities in Financing Public-Private Partnerships / Public-Private-Partnership Legal Resource Center. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/towards-better-infrastructure-conditions-constraints-and-opportunities-financing-public-priv>.

3. Hayes A. Mezzanine Financing. URL: <https://www.investopedia.com/terms/m/mezzaninefinancing.asp#ixzz5CYUuN5e5>.

4. Кошти ДФРР важливо спрямовувати на ті проєкти, які повернуться у вигляді податків. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4435>.

5. Financing Public Infrastructure in Sub-Saharan Africa: Patterns, Issues, and Options. *Background Paper 15*. Africa Infrastructure Country Diagnostic. World Bank. Washington, DC.

6. Корецька Н. І. Модель розвитку регіонального банку. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. Вип. 7(1). С. 64–67.

7. Гасій О. В. Роль регіональних банків у розвитку інноваційно орієнтованого підприємництва регіону. *Актуальні питання менеджменту та маркетингу*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 22-23 квітня 2016 року). Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2016. С. 71–73. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/16april2016/23.pdf>.

РОЗДІЛ 4

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

4.1. Фінансово-інвестиційні ризики й загрози в контексті забезпечення інвестиційної безпеки суб'єктів економіки макро-, мезо- і мікроекономічного рівня

Національна економічна безпека є складним багатовимірним поняттям, яке історично й логічно пов'язано з розвитком державності та забезпеченням країною своїх економічних інтересів. Рівень безпеки національної економіки залежить від ступеня безпеки кожного структурного елемента, до яких відносять макроекономічну, фінансову, інноваційну, інвестиційну, енергетичну, соціальну, демографічну та інші види безпеки, які відрізняються за різними формами прояву й ознаками.

Національна економічна безпека країни визначається здатністю економічної системи залучати і використовувати такий обсяг інвестиційних коштів, який є необхідним для зростання основних макроекономічних показників (валового внутрішнього й валового національного продукту, індексу промислової продукції, обсягу реалізованої промислової продукції, середньомісячної заробітної плати тощо), конкурентоспроможності (товаровиробників за наявні ресурси виробництва, продукції, яка виготовляється і реалізується на внутрішніх і зовнішніх ринках), зниження соціальної напруги в суспільстві (яка спричинена високим рівнем безробіття, низьким рівнем доходу громадян, трудовою еміграцією осіб працездатного віку) та підвищення добробуту населення, а отже, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в умовах ризику й невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища.

Інвестиційна безпека є однією з ключових складових національної безпеки країни й визначає особливості функціонування і розвитку суб'єктів як реального, так і фінансового секторів економіки на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні.

Інвестиційне середовище, інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість та є головними аспектами в процесі прийняття управлінських рішень щодо вкладень інвестиційних ресурсів іноземними та вітчизняними інвесторами у функціонування та розвиток суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм і видів діяльності.

Промисловий комплекс країни є фундаментом господарського комплексу країни, а ефективність функціонування окремих промислових підприємств визначає розвиток національної економіки загалом. В умовах трансформаційних зрушень, що відбуваються в економічній системі України, актуалізуються проблеми формування і використання підприємствами промислового комплексу фінансових, інвестиційних, енергетичних, трудових та інших ресурсів, які задіяні у виготовленні продукції і визначають розмір отримуваних доходів та прибутків.

Структурна перебудова промислового комплексу, що протягом тривалого часу відбувається в національній економічній системі, супроводжується процесами банкрутства, ліквідації і в окремих випадках санації / оздоровлення низько конкурентоспроможних підприємств, що потребує значних капіталовкладень та прискорення обсягів його концентрації та раціонального використання.

Активізації процесів концентрації капіталу сприяє залучення інвестицій на зовнішньому і внутрішньому фінансових ринках, формування оптимального для промислових підприємств інвестиційного портфеля, що дозволить забезпечити належну розробку й ефективність реалізації тактичних і стратегічних планів функціонування і стійкого розвитку. Залучення інвестицій у вітчизняну економічну систему може мати як переваги, так і недоліки. Зокрема, з одного боку, використання інвестиційних коштів сприяє вирішенню нагальних для промислових підприємств проблем, таких як інноваційне оновлення техніки і технології, модернізація основних засобів та переоснащення наявних виробничих потужностей, а з іншого – здатне спричинити сукупність взаємопов'язаних загроз і ризиків, прояв яких може негативно позначитись на параметрах інвестиційної безпеки та національної економічної безпеки країни загалом. З огляду на вищевикладене, актуальність проблеми цієї наукової роботи не викликає сумнівів і заперечень.

Теоретико-методологічні та прикладні аспекти залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, їх причини та наслідки для суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та видів власності досліджували такі вчені, як Л. Я. Ванькович, О. В. Гаврилюк, В. П. Ільчук, С. І. Ковальчук, Н. І. Обушна, І. Л. Сазонець, В. А. Федорова, А. В. Череп та інші. Узагальненню проблемних аспектів, які пов'язані з аналізом і оцінкою ключових детермінант економічної та інвестиційної безпеки на загальнонаціональному рівні, присвячені праці О. І. Барановського, М. В. Дорошко, М. В. Дубини, В. І. Кириленко, І. М. Крупки, Н. М. Побережної, К. В. Паливоди, С. І. Ткаленко та багатьох інших.

Окремі проблемні питання, які пов'язані з виникненням ризиків і загроз інвестиційній безпеці суб'єктів економіки на макроекономічному, мезоекономічному і мікроекономічному рівні та їх мінімізацією і нейтралізацією, знайшли відображення в наукових працях таких вітчизняних і іноземних науковців, як А. П. Альгин, Дж. Ван Хорн, І. А. Бланк, П. Л. Вітлінський, П. Г. Грабовий, М. Г. Лапуста, Б. А. Лагоша, О. В. Йода, М. С. Клапків, Г. Б. Клейнер, К. Д. Семенова, К. І. Тарасова, Є. Ю. Хрустальов, М. В. Чекулаєв, В. Д. Шапіро та інших. У наукових працях цих та інших науковців також розглядалися питання, пов'язані з ідентифікацією, аналізом, оцінкою та нейтралізацією ринкових, фінансових та інвестиційних ризиків, що спричиняються факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, супроводжують інвестиційні процеси, особливо актуалізуються в умовах трансформаційних перетворень і здатні негативно вплинути на параметри інвестиційної безпеки як окремого суб'єкта господарювання, так і країни загалом.

Інвестиційна безпека нерозривно пов'язана з економічною ефективністю діяльності суб'єктів економіки на різних рівнях: макроекономічному (загальнонаціональному), мезоекономічному (регіональному, галузевому) рівні та мікроекономічному – рівні окремих суб'єктів господарювання, серед яких ключове місце належить підприємствам промислового комплексу країни, як таким, що формують, характеризують і визначають виробничий потенціал країни. Отже, оцінювання та аналіз основних параметрів рівня інвестиційної безпеки та іден-

тифікація ризиків і загроз, що спричинюються факторами зовнішнього і внутрішнього середовища в умовах нестаціонарної економіки України, є важливим і актуальним питанням, що необхідно враховувати при розробці та впровадженні тактичних і стратегічних планів розвитку промислових підприємств.

Вищезазначене дозволяє сформулювати мету цієї наукової роботи, якою є дослідження рівня інвестиційної безпеки України, систематизація та ідентифікація основних загроз і ризиків, які негативно впливають на рівень інвестиційної безпеки і встановлення шляхів їх мінімізації.

Згідно з метою сформулюємо основні завдання дослідження, вирішення яких сприятиме її досягненню. А саме:

- встановлення взаємозалежності інвестиційної та національної економічної безпеки вітчизняної економіки;
- аналіз і оцінювання рівня інвестиційної безпеки національної економіки та узагальнення основних тенденцій і закономірностей їх коливання;
- дослідження взаємозв'язку інвестиційної безпеки, інвестиційного клімату національної економіки та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання;
- виявлення основних загроз, що пов'язані з коливанням основних параметрів інвестиційної безпеки та ідентифікація основних ризиків, що здатні поглибити негативні наслідки цих коливань для національної економіки, окремих територіальних утворень і таких економічних суб'єктів, як промислові підприємства, у процесі планування їхнього розвитку.

Прямі іноземні інвестиції опосередковано й безпосередньо впливають на національну економіку, стимулюючи, а у певних ситуаціях – стримуючи її соціально-економічний та промисловий розвиток. Врахування потенціальних позитивних і негативних наслідків залучення іноземних інвестицій є важливим для кожної країни. Зокрема, у випадку значних обсягів залучення іноземного капіталу виникає необхідність підтримувати належний рівень інвестиційної безпеки. Для оцінки інвестиційної, інноваційної, фінансової, енергетичної та інших видів безпеки Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було розроблено «Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» (2013), які містять систему індикаторів, що «...відображає ступінь віддалення поточного стану суб'єкта (об'єкта) інвестування від межі інвестиційної безпеки» [1]. Використовуючи дані Державної служби статистики України, визначимо й охарактеризуємо параметри інвестиційної безпеки України протягом 2014–2018 років.

Одним із найважливіших показників, що характеризує ступінь розвитку країни, є індикатор «Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП». Щорічний рівень інвестицій в основний капітал повинен становити 19–25 % до ВВП. Згідно з теоріями економічного зростання це дозволить забезпечити належний рівень соціально-економічного розвитку держави. Відповідно «...динаміка інвестиційних вкладень є індикатором стану ефективного сукупного попиту, чинником, що впливає на обсяг національного виробництва, рівень зайнятості і споживання населення» [2].

Українськими експертами й аналітиками був визначений діапазон рівня валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП у межах 18-30 %, де 18 % від ВВП – це критичний рівень нагромадження, а 30 % – оптимальний рівень [1; 2]. При цьому максимальне порогове значення інвестиційної безпеки має відповідати етапу реформування економіки країни, на якому потреба в інвестиційних ресурсах є найбільшою. Зауважимо, що якщо національна економічна система характеризується стабільними темпами розвитку, то граничне значення інвестиційної безпеки може бути меншим.

Аналіз динаміки валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП (табл. 4.1, рис. 4.1) показав, що зазначений показник у період 2014-2018 рр. не перевищував критичного значення (18 %), що може свідчити про наявність процесів загрозливого характеру для економіки, але водночас протягом 2016–2018 рр. цей індикатор демонструє тенденцію до зростання.

Таблиця 4.1

Оцінка рівня інвестиційної безпеки України протягом 2014–2018 рр.

Показник	Рік					Оптимальне значення	Критичне значення	Оцінка рівня показника за 2018 рік
	2014	2015	2016	2017	2018			
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	14,14	13,55	15,46	15,76	17,17	30	18	критичне
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	57,5	79,34	56,27	53,02	77,44	85	55	задовільне
Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %	59,41	62,22	63,6	64,71	67,31	90	50	незадовільне
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	-15,09	-7,36	-0,98	0,35	0,53	7	4	критичне
Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю), % ВВП	0,98	0,65	0,47	0,36	0,94	25	10	критичне
Розмір економіки України, % до світового ВВП	0,17	0,12	0,12	0,14	0,15	2,50	0,15	критичне
Інтегральний індикатор, %	8,45	10,74	9,82	9,79	11,86	–	–	–

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

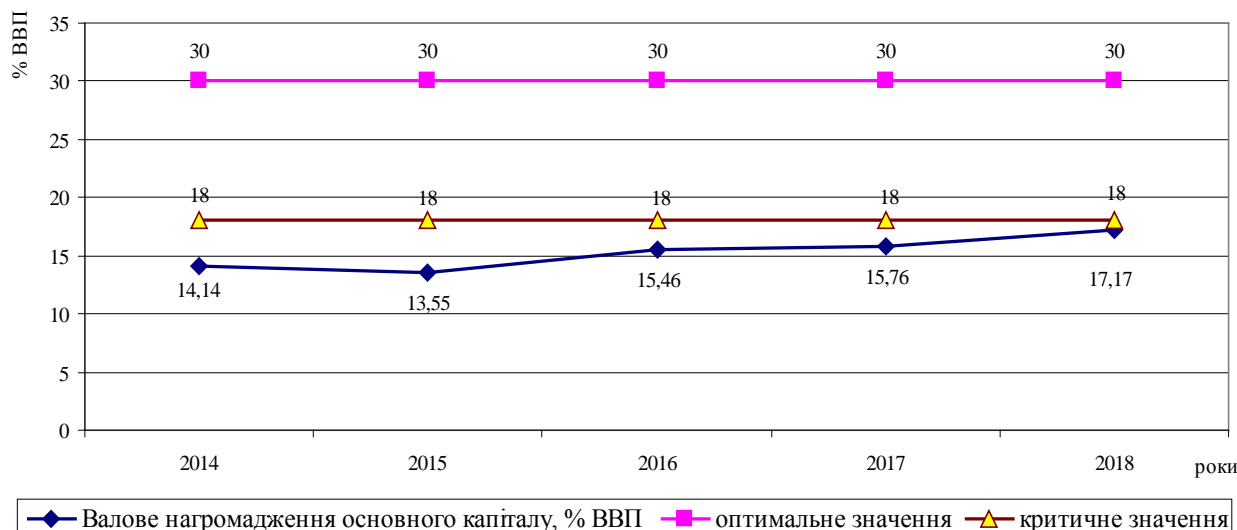


Рис. 4.1. Динаміка коливання індикатора «Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП» протягом 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

Високий рівень зносу основних засобів та скорочення притоку інвестицій в основні засоби є свідченням поглиблення слабких сторін у національній економіці загалом і її промислового комплексу зокрема, а зростання фізичного й морального старіння матеріально-технічної бази негативно позначається на економічному потенціалі країни, здатності вітчизняних підприємств виготовляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати тривалий приріст валового внутрішнього і валового національного продукту та національного доходу.

Забезпечення інвестиційної безпеки вимагає збалансованості прагнень до зростання обсягів залучених інвестицій і необхідності спрямовувати їх приплив у переважно високотехнологічні види діяльності. Попередні дослідження авторів надали можливість встановити, що в середньому 90 % від суми всіх капітальних інвестицій припадають на 7 з 16 видів економічної діяльності, а саме на промисловість, фінансову та страхову діяльність, оптову і роздрібну торгівлю та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, професійну, наукову та технічну діяльність [6, с. 249].

Індикатор «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій» упродовж 2014–2018 рр. коливався в межах значень від «небезпечно» у 2014, 2016–2017 роках до «задовільно» – у 2015 та 2018 роках (табл. 4.1, рис. 4.2). Отже, відставання темпів приросту вартості нововведених основних засобів відносно темпів приросту обсягу капітальних інвестицій з урахуванням зростання абсолютних значень цих показників спричинило зниження значення досліджуваного індикатора у 2014, 2016 та 2017 роках.

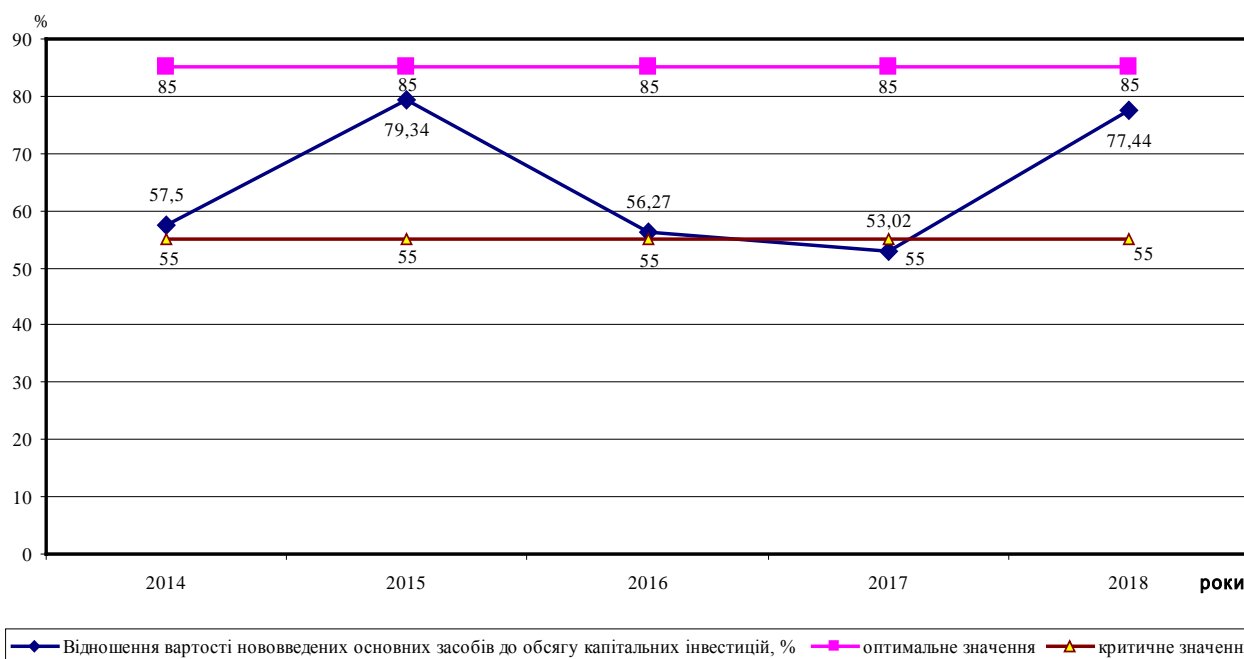


Рис. 4.2. Динаміка коливання значень індикатора «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %» протягом 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами [1; 3].

Одна з ключових причин відставання темпів приросту індикатора «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій» проявляється в динаміці значень іншого індикатора, який має назву «Інтегральний індекс інвестиційної сприйнятливості бізнес-середовища», який відображає динаміку відчуття легкості ведення бізнесу (рис. 4.3).

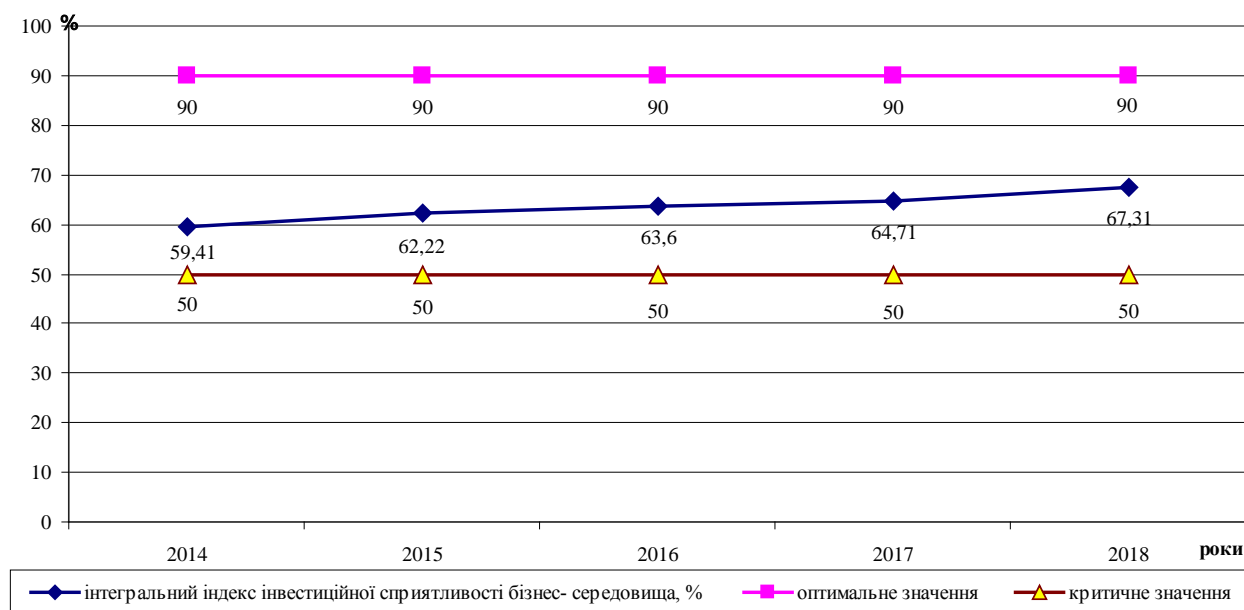


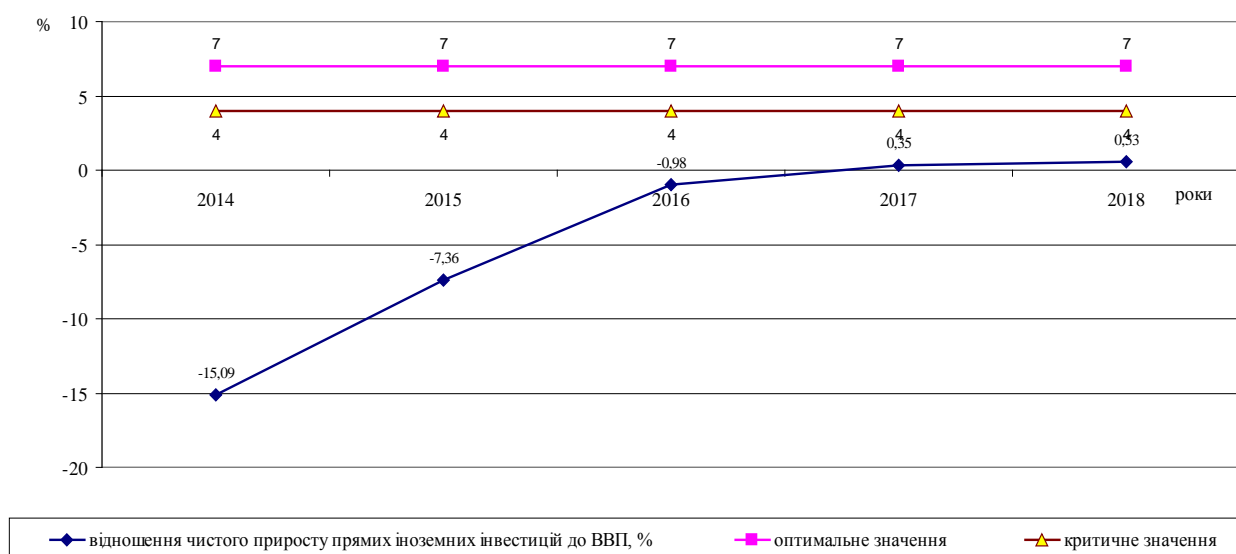
Рис. 4.3. Динаміка коливання індикатора «Інтегральний індекс інвестиційної сприйнятливості бізнес-середовища, %» упродовж 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами [1; 3].

Інтегральний індекс розраховується на основі індексу умов ведення бізнесу рейтингу «Doing Business» групи Світового банку, індексу інвестиційної привабливості, який визначається Європейською бізнес-асоціацією, а також індексу поточного фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств країни, який формується Державною службою статистики України.

До основних чинників, які дестимулююче впливають на ділову активність підприємств, а отже, їхні наміри здійснювати розширене відтворення через придбання інноваційних технологій і засобів виробництва, слід віднести нестачу платоспроможного попиту як товаровиробників на придбання і запровадження у виробничий процес інновацій, так і споживачів на продукцію, що реалізується на внутрішніх товарних ринках, а також різного роду фінансові, юридичні й інші обмеження.

У раніше опублікованих дослідженнях нами було детально проаналізовано інвестиційну привабливість України та визначено й оцінено рівень інвестиційної привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів як низький [6, с. 255–256]. Отримані вище висновки підтверджує «Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %», значення якого протягом досліджуваного періоду було в межах від «небезпечно» у 2014 р. до «незадовільно» – у 2015–2018 рр. (рис. 4.4).



Рису. 4.4. Динаміка коливання значень індикатора «Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП» за 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

Показник «Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП», динаміка змін якого представлена на рис. 4.4, має висхідний тренд протягом 2014–2018 рр. Проте за період 2014–2016 рр. ми можемо спостерігати негативне значення цього індикатора. Така ситуація спричинювалась скороченням темпів приросту прямих іноземних інвестицій порівняно з темпами приросту номінального ВВП. У 2017–2018 рр. цей індикатор перетнув позначку 0, що можна оцінити позитивно.

Показник «Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю)» відноситься до індикаторів змішаного типу, які до певного рівня виступають у ролі стимулятора, а у разі зростання перетворюються на певний дестимулятор інвестиційно-інноваційної безпеки.

Динаміка змін зазначеного індикатора відображена на рис. 4.5.

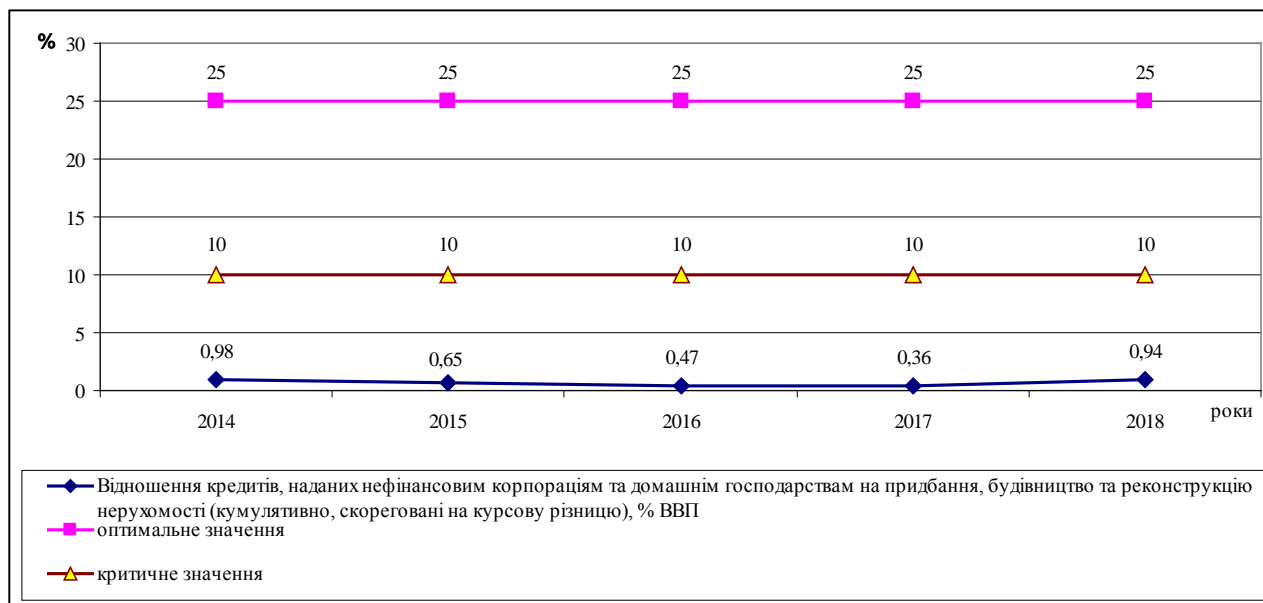


Рис. 4.5. Динаміка коливання індикатора «Відношення кредитів, наданих на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, % ВВП» упродовж 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

З рис. 4.5 видно, що протягом 2014–2018 рр. зазначений індикатор характеризується дуже низькими значеннями, які є свідченням суттєвого скорочення обсягів кредитування суб'єктів реального сектору економіки, політико-правовою та соціально-економічною нестабільністю, реформою фінансового сектору й передусім банківської системи, яка розпочалася у 2014 році та триває і дотепер, втратою виробничих потужностей, енергетичних, сировинних, фінансових, людських та інших ресурсів, спричинених анексією Автономної Республіки Крим, військовими діями на Сході країни та окупацією частини території Луганської та Донецької областей. Необхідно зазначити, що зважене кредитування функціонування і розвитку суб'єктів економіки банківськими установами потребує забезпечення умов макроекономічної стабільності, а вищевказані фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на ефективність життєдіяльності суб'єктів макро-, мезо- і мікроекономічного рівня пояснюють параметри незадовільного значення досліджуваного показника.

Отже, фактичні значення зазначеного індикатора протягом 2014–2018 рр. перебувають нижче критичної межі, що є свідченням неможливості банківської системи України повною мірою виконувати свою безпосередню функцію – забезпечення кредитування ефективного соціально-економічного функціонування та інноваційно-інвестиційного розвитку господарського комплексу країни.

Дослідження джерел фінансових ресурсів, які залучають суб'єкти підприємницької діяльності реального сектору економіки, показало, що головним джерелом інвестицій, що спрямовуються на купівлю, модернізацію і оновлення основних засобів, придбання, будівництво та реконструкцію об'єктів нерухомості, слугують власні кошти, а питома вага залучених, у тому числі довгострокових кредитів банків та інших видів позик у досліджуваній період суттєво скоротилась [5].

Досвід використання власного капіталу як головного джерела фінансування капітальних вкладень у реаліях вітчизняної економіки не є свідченням високого рівня фінансової спроможності та незалежності суб'єктів господарювання, а насамперед свідчить про нестачу альтернативних внутрішніх інвестиційних коштів для відтворення виробничих потужностей, розробки і впровадження інновацій у техніко-технологічну сферу, що в сукупності є одним із найвагомійших дестабілізаційних чинників соціально-економічного розвитку економічних суб'єктів на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні [6–9].

Упродовж 2014–2018 рр. у критичних межах коливався такий індикатор інвестиційної безпеки, як «Розмір економіки України, % до світового ВВП» (від 0,12 до 0,17 %) (рис. 4.6). Цей показник відображає загальну картину становища України на світовій арені, тобто зазначає її місце у світовому господарстві. Як бачимо, ця картина не є позитивною, незважаючи на деякі поліпшення, що відбулись у 2017–2018 рр.

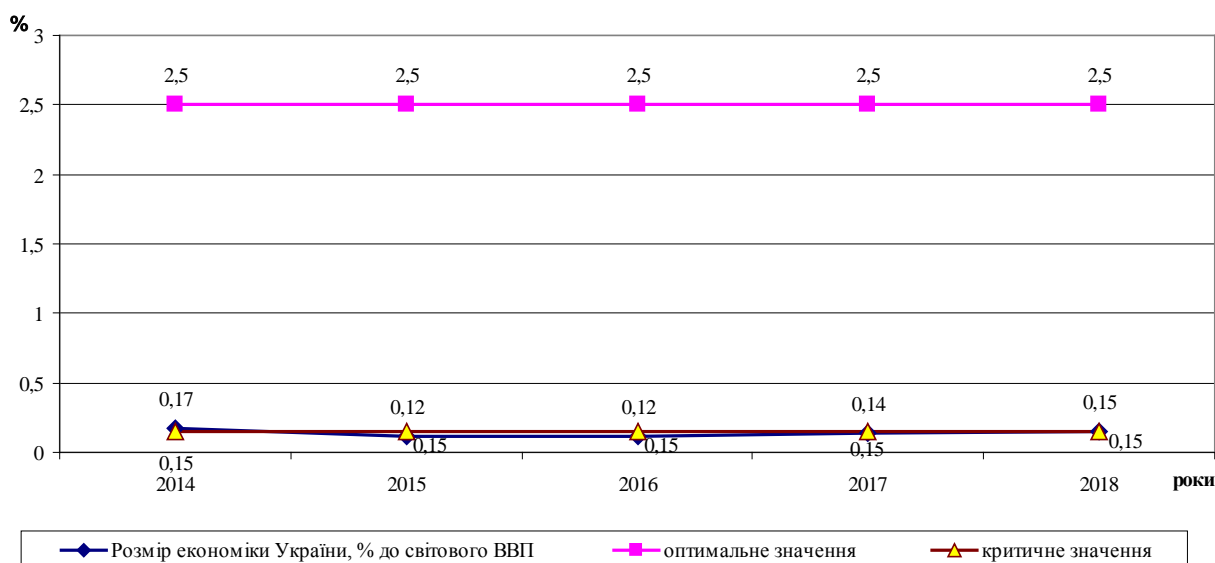


Рис. 4.6. Динаміка коливання параметрів індикатора «Розмір економіки України, % до світового ВВП» упродовж 2014–2018 рр.
Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4].

На думку вітчизняних експертів-аналітиків, без високих темпів розвитку, (на рівні 6–9 %) неможливо забезпечити зростання ролі української економіки у світовому валовому продукті.

Виконані розрахунки вказаних індикаторів дозволили визначити «Інтегральний індикатор інвестиційної безпеки», динаміка змін якого в межах досліджуваного періоду є відображенням низького рівня інвестиційної безпеки української економіки (табл. 4.1, рис. 4.7).

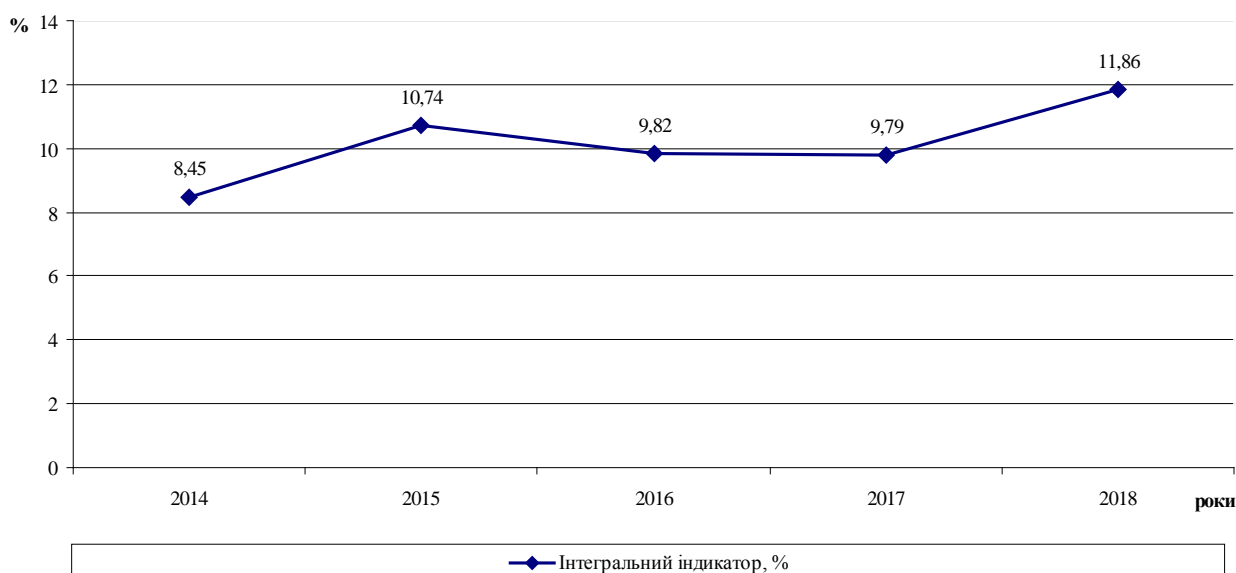


Рис. 4.7. Динаміка коливання значень «Інтегрального індикатора інвестиційної безпеки» упродовж 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [1; 3].

Проведені дослідження дають змогу стверджувати таке. Низький рівень інвестиційної безпеки національної економіки протягом досліджуваного періоду є віддзеркаленням низької ефективності інвестиційної політики держави, свідчить про недостатність залучених ресурсів та їх нераціональне використання, що загалом нездатне забезпечити необхідні темпи економічного зростання. Практично всі індикатори інвестиційної безпеки мають висхідну динаміку, проте жоден із них не відповідає не тільки оптимальному, але й навіть задовільному значенню.

Проведений аналіз параметрів інвестиційної безпеки дозволив виявити й узагальнити основні чинники, які негативно впливають на її рівень і спричинюють низхідну динаміку основних складових цієї безпеки. До таких факторів вважаємо доцільним віднести: недостатнє спрямування інвестицій у інноваційні види діяльності та високотехнологічні галузі виробництва; низький рівень нагромадження валового доходу; нестача обсягів вітчизняних та прямих іноземних інвестицій для будівництва об'єктів нерухомості та модернізації і оновлення виробничих потужностей промислових підприємств при низькому рівні кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва учасниками фінансового ринку України.

До основних причин, що зумовлюють появу й виникнення чинників, що негативно відбиваються на параметрах інвестиційної безпеки, вважаємо доцільним віднести такі:

- затяжний характер світової фінансово-економічної кризи, загострення бюджетної кризи та кризи неплатоспроможності в національній економіці (кредитні, бюджетні, процентні, інфляційні, валютні ризики, ризики ліквідності, втрати прибутковості, ризики виникнення форс-мажорних обставин тощо);

- недосконалість нормативно-правової бази, якій властива постійна змінюваність, динаміка якої повторює коливання політичного курсу країни і яка знатна спричинити фінансові (кредитні, податкові, процентні, бюджетні, інноваційні, інвестиційні тощо), ринкові (фондові, товарні), криміногенні та юридичні ризики;

– політична нестабільність, яка продукує політичні, юридичні та інші ризики суб'єктів економіки на макро-, мезо- і мікроекономічному рівні;

– відсутність зваженої антикризової стратегії щодо залучення інвестиційних ресурсів, передусім суб'єктами реального сектору економіки (процентні, кредитні, інвестиційні, інноваційні, валютні ризики);

– низький рівень цінової та нецінової конкурентоспроможності продукції промислових підприємств на зовнішніх і внутрішніх товарних ринках (цінові, товарні, валютні, процентні, кредитні, фондові, інноваційні та інвестиційні ризики, ризики недостатньої ліквідності та неплатоспроможності);

– значне податкове навантаження, що, серед іншого, зумовлює зменшення частки прибутку, яка визначає рівень доходів існуючих іноземних і вітчизняних інвесторів та підвищує витрати фінансових ресурсів (цінові, товарні, податкові, бюджетні, процентні, валютні, фондові ризики);

– відсутність ринку землі та обмеження, пов'язані із використанням водних, земельних та інших ресурсів, знижують інвестиційну привабливість більшості видів діяльності, а, отже, і негативно відбивається на зацікавленості інвесторів у вкладенні коштів насамперед у сільськогосподарське, рибне, лісове господарство, а також у великі промислові підприємства, що володіють значними земельними ресурсами, але внаслідок низької гнучкості капіталу виявились нездатними адаптуватись до швидкозмінних потреб ринку (криміногенні, юридичні, інвестиційні, інноваційні, цінові, кредитні та інші види фінансових ризиків, як то ризики ліквідності, недостатньої фінансової стійкості тощо);

– відсутність зацікавленості фізичних осіб як внутрішніх інвесторів у трансформації власних заощаджень у інвестиційні кошти, що пояснюється їх низькою довірою щодо виконання своїх зобов'язань суб'єктами підприємницької діяльності (ризик довіри, процентні, кредитні, юридичні та інші ризики).

– незадовільний рівень інформованості інвесторів щодо об'єктів інвестиційних вкладень, що робить інвестиційне планування низько ефективним і високо ризиковим, коректне прогнозування - мало ймовірним, а на окремих територіях країни та/або в окремих видах діяльності в певних умовах – неможливим (форс-мажорні ризики (зокрема, спричинені анексією Криму, військовими діями на окремих територіях Луганської та Донецької областей тощо) та пов'язані з цими обставинами майнові ризики, ризики достатності і ризики захищеності інвестованого капіталу, ризики спричинені міграцією робочої сили, криміногенні ризики тощо) [11, с. 70-71].

Зазначені загрози інвестиційній безпеці негативно позначились на інвестиційній привабливості переважної більшості видів економічної діяльності та інвестиційному рейтингу суб'єктів підприємництва різних рівнів, що значно ускладнило процес планування їхнього розвитку [6, с. 252, 254].

У процесі планування розвитку промислових підприємств в умовах ризику й невизначеності необхідно враховувати реальні інвестиції, які здатні забезпечити приріст основного капіталу та збільшити виробничі потужності таких суб'єктів. Враховуючи те, що в нестаціонарній економіці України і за наявності високих інфляційних очікувань банківський сектор не прагне надавати довгострокові кредити промисловим підприємствам на реалізацію їхніх стратегічних

цілей, які насамперед пов'язані з відновленням виробничого потенціалу й мають тривалі терміни окупності (модернізація, оновлення і структурна реструктуризація тощо) у суб'єктів підприємництва виникає гострий дефіцит довгострокових фінансових ресурсів.

Вирішенню цих проблем суб'єктів реального сектору економіки сприяє залучення інвестиційних коштів на внутрішньому і зовнішньому фінансових ринках, а отже, ефективно інвестиційне тактичне і стратегічне планування.

Розробляючи тактичні і стратегічні плани та програми розвитку, промислові підприємства повинні визначати:

- цілі інвестування (створення нових цілісних виробничих комплексів, оновлення і модернізація основних засобів для випуску нових видів продукції тощо);
- об'єкти інвестування (основні засоби, об'єкти будівництва й нерухомості, нематеріальні активи (нові технології, патенти, ліценції тощо));
- строки інвестування (короткострокові або довгострокові інвестиційні проекти) [11, с. 71].

Чітке формулювання цілей інвестування, визначення першочергових і другорядних об'єктів вкладення та врахування строків використання інвестиційних ресурсів та різного роду обмежень, що з ними пов'язані, сприятиме подоланню структурної кризи як у межах окремого підприємства, так у промисловому комплексі країни загалом, а також дозволить мінімізувати фінансові та інвестиційні ризики та фінансові втрати, що вони спричиняють.

Залучення інвестиційних ресурсів суб'єктами підприємництва має свої переваги і недоліки. Зокрема, до негативних наслідків залучення великих обсягів інвестиційних ресурсів вітчизняними промисловими підприємствами варто віднести високу ймовірність втрати контролю над всіма складовими капіталу підприємства (основним і оборотним та власним і позиковим), які уособлюються в майні економічного суб'єкта та джерелах формування майна, що є однією з вагоміших загроз його інвестиційній безпеці. Мінімізувати такі загрози та ризики ймовірності втрати контролю над активами і пасивами підприємства можливо шляхом формування інвестиційного портфеля та шляхом диверсифікації джерел фінансових ресурсів.

Суттєва девальвація національної валюти упродовж 2014–2015 рр. негативно відобразилась на суб'єктах, які здійснювали зовнішньоекономічну діяльність як у короткостроковій, так і у середньо- і довгостроковій перспективі, а дуже негативні наслідки відчули на собі ті підприємства, що імпортували сировину, матеріали, запасні частини і комплектуючі, та ті, хто укладали угоди з іноземною валютою платежу та залучали кредити в іноземній валюті. Підприємства, що виявились спроможними розширити спектр використання вітчизняної сировини, матеріалів і створити виробництва з виготовлення комплектуючих та запасних частин, мали змогу суттєво знизити негативний вплив валютних ризиків на життєдіяльність підприємств. Проте ці антиризикові дії промислових підприємств потребували певних капіталовкладень, які, з одного боку, збільшили валові витрати підприємства, і тим самим, збільшили його цінові і товарні ризики, а з іншого – сприяли зростанню промислового потенціалу, що в перспективі мало позитивно позначитись на інвестиційній привабливості зазначених суб'єктів. З огляду на вищезазначене порівняно незначна кількість підприємств використала такі можливості для зниження валютних ризиків.

Зауважимо, що мінімізувати спектр різноманітних валютних ризиків можливо за рахунок використання різного роду валютних застережень при укладанні міжнародних контрактів.

Значна тривалість інвестиційного циклу від вкладення коштів у певний проєкт до моменту їх повернення і отримання інвестором доходів підвищує для нього небезпеку ймовірної втрати ресурсів або недоодержання прибутків. Недоотримання доходів (прибутків) може спричинюватись інфляційними процесами, коливанням валютного курсу, змінами в правовому полі та іншими обставинами. Негативний вплив зазначених чинників можливо зменшити шляхом врахування інфляційної складової змін вартості контракту, запровадження механізмів страхування і перестраховування (наприклад, транспортування продукції, виготовлення експериментальних партій продукції, процесів придбання, доставки, монтажу й налагодження обладнання тощо), встановлення норм, лімітів та обмежень на перевитрачання коштів, наприклад унаслідок затримки початку реалізації інвестиційного проєкту (зокрема й завдяки відсутності ліцензій, проєктно-кошторисної документації, виникнення ускладнень у процесі оформлення на довгостроковий термін земельної ділянки тощо).

Вкладання інвестором значних обсягів фінансових, матеріальних, енергетичних та інших видів ресурсів за неефективного їх використання на рівні об'єкта інвестування негативно позначається на фінансовому стані інвестора, його бажанні реінвестувати отриманий прибуток та може спричинити виведення інвестиційних коштів у майбутньому [11, с. 71]. Зазвичай інвестор не має реальної можливості контролювати використання наданих ресурсів і вкладених коштів, втручатись у процес виробництва, впливати на своєчасність завершення об'єктів будівництва (наприклад, виробничого призначення) та запровадження їх у експлуатацію, вихід на нові ринки збуту тощо, тому на стадії прийняття рішення про вкладення коштів та/або надання ресурсів він орієнтується на інвестиційний рейтинг, параметри інвестиційної привабливості, репутацію власників і адміністрації підприємства.

Ризики, появу і коливання яких можливо пов'язати з переліченими проблемами й загрозами інвестиційній безпеці економічним суб'єктам на мікроекономічному рівні, можливо частково знизити за рахунок застосування профілактичних заходів, які стосуватимуться звітування щодо ходу реалізації процесу інвестиційного, запровадження системи штрафних заходів та санкцій, створення резервних (страхових) фондів для покриття збитків, чіткого визначення обов'язків та відповідальності учасників інвестиційного процесу із зазначенням розподілу між ними ймовірних збитків тощо. Систематизовані нами загрози інвестиційній безпеці й виявлені ризики, які з ними пов'язані, по суті, є відображенням недостатньої привабливості вітчизняної економіки для зовнішніх і внутрішніх інвесторів, яка характеризується низьким рівнем інвестиційних надходжень практично в усі сфери і види діяльності.

Отже, планування розвитку та забезпечення стабільного соціально-економічного зростання суб'єктів мікроекономічного рівня, зокрема, промислових підприємств, потребує розробки зваженої довгострокової інноваційно-інвестиційної політики, що сприятиме інвестуванню коштів у розвиток науко-

місткої промисловості [12-15]. Антикризова інвестиційна стратегія повинна бути спрямована на розвиток приватно-державного партнерства, на створення механізму державного стимулювання вкладення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток різних видів промислових підприємств з урахуванням науково обґрунтованих критеріїв економічної, фінансової та інвестиційної безпеки економіки України.

Підсумовуючи вищенаведене зазначимо, що дослідження ролі інвестиційної безпеки в розвитку національної економіки дозволило визначити їх взаємозалежність і взаємопов'язаність. Проведено аналіз стану інвестиційної безпеки національної економіки України упродовж 2014–2018 рр., результати якого доводять низьку ефективність інвестиційної політики держави у сфері захисту вітчизняних та іноземних інвесторів та дозволяють стверджувати про недостатність залучених інвестиційних ресурсів для розвитку практично всіх видів діяльності.

Узагальнення розрахунків основних параметрів і складових інвестиційної безпеки України дозволило виявити висхідну динаміку переважної більшості індикаторів – складових безпеки, проте жоден із них не відповідає навіть задовільному значенню. Нами було сформульовано основні причини погіршення параметрів інвестиційної безпеки та визначено й узагальнено ключові загрози та фінансові, ринкові й інші ризики, що здатні поглибити негативні наслідки зниження рівня інвестиційної безпеки для суб'єктів економіки макро-, мезо- і мікроекономічного рівня. При цьому основна увага була приділена промисловим підприємствам, для яких було запропоновано можливі напрями їх попередження і мінімізації.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.
2. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 4–9.
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>.
5. Шишкіна О., Краснянська Ю. Проблеми, перспективи та ризики кредитування суб'єктів малого й середнього бізнесу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. № 4 (16). С. 198–211.
6. Шишкіна О., Кальченко О. Ризикозалежність промислових підприємств від інвестиційної привабливості національної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 2 (18). С. 245–260.
7. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 232 с.
8. Дорошко М. В. Модель діагностики економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2012. № 4. С. 37–44. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uprv_2012_4_7.pdf.

9. Побережна Н. М. Інвестиційна складова економічної безпеки. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 67. С. 179–185. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_67_31.pdf.
10. Ткаленко С. І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2010. № 1. С. 282–291.
11. Шишкіна О. В., Кальченко О. М. Ризики і загрози планування розвитку промислових підприємств у контексті інвестиційної безпеки національної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 22. С. 66–72. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.22.66.
12. Фінансове забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва реального сектору економіки: колективна монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2017. 272 с.
13. Ільчук В., Деркач А., Пчельнікова К. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 2 (10). С. 15–21.
14. Ільчук В. П., Курач Д. А., Лукаш І. В. Фактори впливу на динаміку іноземних інвестицій. *Фінансові дослідження*. 2018. № 1 (4). URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/105.pdf>.
15. Гонта О. І., Дубина М. В., Пілевич Д. С. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: монографія. Чернігів, 2013. 184 с.

4.2. Комплексний підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності

Сучасні умови господарювання, у яких функціонують вітчизняні підприємства, є мінливими, характеризуються перманентними змінами внутрішнього і зовнішнього середовища та фінансовою нестабільністю, тобто високим є ступінь невизначеності. Підприємствам потрібно швидко реагувати на зміни та забезпечувати свою життєдіяльність. Зростання ризику господарських операцій може викликати погіршення фінансового стану підприємства, наслідком чого в майбутньому може бути й банкрутство, тому суб'єктам господарювання необхідно розробляти та реалізовувати механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Головна сутність забезпечення фінансово-економічної безпеки для підприємств полягає в комплексній безпеці всіх ресурсів підприємства (фінансових, технологічних, матеріально-технічних, трудових, інформаційних) шляхом впровадження спеціальних методів та інструментів безпеки з метою уникнення ризиків та підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Термін «безпека» означає стан стійкості окремої системи, який забезпечує відповідні належні передумови для її постійного розвитку під впливом позитивних та негативних чинників. Напрямок даних змін визначається цілями конкретної системи.

Науковий підхід до трактування фінансово-економічної безпеки підприємства представлений у табл. 4.2.

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки сучасного підприємства є досягнення його стабільного та ефективного функціонування і створення можливостей для розвитку в майбутньому та запобігання зовнішнім та внутрішнім ризикам, що негативно впливають на діяльність.

Наукові підходи до визначення «фінансово-економічної безпеки підприємства»

Автор	Визначення
І. Мойсеєнко, О. Марченко	Це такий фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах» [1, с. 28].
Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська	Захищеність потенціалу підприємства в різних сферах діяльності від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення; це стан і здатність фінансово-економічної системи протистояти небезпеці руйнування її оргструктури і статусу, а також перешкодам у досягненні цілей розвитку [2, с. 6].
Ю. Г. Лисенко, В. М. Андрієнко	Кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну можливість захисту його пріоритетних, збалансованих фінансових інтересів від визначених реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової політики підприємства [3, с. 115].
В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал	Стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому [4, с. 104].
М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева	Такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій та послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 147].

У сучасних умовах функціонування основними фінансово-економічними інтересами підприємства є:

- максимізація прибутку та зростання ринкової вартості підприємства;
- формування на основі ефективного маркетингу та менеджменту підприємства високої конкурентоспроможності продукції, товарів, робіт і послуг;
- збільшення активів і власного капіталу підприємства, зокрема шляхом зростання обсягів діяльності, рівня рентабельності продукції;
- формування достатнього обсягу ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових) на всіх етапах життєвого циклу та фінансово-економічного розвитку підприємства;
- забезпечення належного рівня фінансової стабільності та стійкості;
- належний рівень безпеки кадрової діяльності підприємства;
- збереження інформації, що становить комерційну таємницю, у тому числі стосовно грошових коштів, матеріальних цінностей тощо;
- захист комерційних інтересів підприємства від недобросовісної конкуренції, протиправних дій конкурентів;
- збалансованість цінностей, які є складовими та передумовами фінансово-економічної безпеки підприємства;
- забезпечення позитивного іміджу та сталого розвитку підприємства як контрагента.

Сукупність загрозливих та небезпечних факторів ендogenous та екзогенного середовища безпосередньо впливають на формування їх фінансово-економічної безпеки підприємства як наслідок впливу його функціонування.

Під загрозою фінансово-економічної безпеці розуміють дії фізичних чи юридичних осіб (реальні або потенційні), які можуть мати наслідком припинення діяльності підприємства чи фінансові втрати через порушення захищеності діяльності підприємства.

Умови невизначеності характеризуються значною ймовірністю впливу ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища, які в систематизованому вигляді наведені на рис. 4.8.



Рис. 4.8. Ризики, що загрожують підприємству в умовах невизначеності

Фінансово-економічна безпека підприємства являє собою достатньо складну систему, оскільки її забезпечення неможливе без створення на підприємстві механізму, за допомогою якого буде здійснюватися взаємодія всіх систем контролю.

Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно формувати шляхом побудови системи управління фінансовими відносинами через застосування відповідних фінансових важелів, методів, інструментів, принципів, правового, інформаційного та нормативного забезпечення [6, с. 128].

Методи, які є способами впливу на фінансовий стан підприємства, можна поділити на дві групи:

1. Адміністративні, до них відносяться:

- планування;
- прогнозування;
- організація;
- аналіз;
- діагностування;
- регулювання;
- стимулювання;
- контролювання;
- оцінка результатів;
- координація.

2. Економічні, які включають:

- традиційні (страхування, хеджування);
- альтернативні.

Наступним елементом механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є засоби впливу, тобто інструменти та важелі.

До групи інструментів відносять:

- плани;
- проекти;
- результати;
- програми;
- прогнози;
- результати аналізу;
- аудит.

До групи важелів входить:

- прибуток підприємства;
- амортизація;
- собівартість та ціна продукції;
- дивіденди;
- заробітна плата працівників;
- пені та штрафи;
- інвестиції.

Не менш важливим елементом механізму є забезпечуюча частина, яка включає такі види забезпечення:

- науково-методичне;
- фінансове;
- техніко-технологічне;
- організаційно-економічне;
- кадрове;
- інформаційно-аналітичне;
- нормативно-правове;
- функціональне;
- нормативно-правове та ін.

Використання всіх елементів та постійний їх моніторинг можуть гарантувати ефективність механізму фінансово-економічної безпеки підприємства.

Забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства здійснюється у наступній послідовності:

1 етап. Визначення негативних факторів, що впливають на підприємство. Вплив негативних факторів на рівень фінансово-економічної безпеки підприємства може носити об'єктивний та суб'єктивний характер. До факторів об'єктивного типу відносять ті, які виникають внаслідок зміни ситуації на підприємстві, ринку чи економіці загалом, і які не залежать від конкретних дій людей. До чинників суб'єктивного типу належать ті чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які передбачають бездіяльність або усвідомлені дії людей, інших суб'єктів ринку. Дія даних чинників проявляється через неякісну роботу співробітників підприємства або його партнерів по бізнесу, нанесення шкоди підприємству тощо.

2 етап. Визначення фінансового стану підприємства та оцінка поточного рівня її безпеки. На даному етапі підлягають аналізу наявні негативні фактори впливу на діяльність підприємства, його безпеку, рівень прибутковості (можливі збитки). З метою забезпечення максимального ефекту в питанні управління зменшення та уникнення фінансових ризиків, суб'єктам господарювання необхідно мати у своєму розпорядженні єдину систему збору, оцінки та трактування фінансової інформації щодо стану фінансово-економічної безпеки.

Для аналізу фінансового стану підприємства використовується такі групи показників:

Фінансова стійкість:

- фінансовий важіль;
- коефіцієнт забезпеченості боргів;
- коефіцієнт автономії.

Платоспроможність:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності;
- коефіцієнт критичної ліквідності.

Прибутковість:

- рівень рентабельності;
- обсяг чистого прибутку (збитку).

Ділова активність:

- показники оборотності товарно-матеріальних запасів;
- показники оборотності майна;
- середній термін оплати кредиторської та дебіторської заборгованості.

Метою відбору та аналізу індикаторів фінансово-економічної безпеки є визначення граничних рамок кількісних показників господарської діяльності підприємства, недотримання яких перетворює ризики з потенційних на реальні.

Попри значну кількість індикаторів фінансово-економічної безпеки до основних, що визначаються на підприємствах України, належать такі.

1. Показники, що визначають платоспроможність:

- коефіцієнт загальної ліквідності або поточний коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт проміжної ліквідності або критичної оцінки;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

2. Показники, що характеризують фінансову стійкість:

- коефіцієнт фінансової незалежності;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт співвідношення власних і позикових фінансових ресурсів (коефіцієнт фінансового ризику);
- коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;
- коефіцієнт структури капіталу, тобто показник співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів.

3. Показники, що визначають ділову активність:

- фондвіддача (позитивна зміна – зростання в динаміці);
- коефіцієнт оборотності загальної суми капіталу (позитивна зміна – зростання в динаміці);
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (позитивна зміна – зростання в динаміці);
- тривалість обороту запасів (позитивна зміна – зменшення в динаміці).

Вивчення конкурентного становища підприємства на відповідних ринках є не менш важливим напрямом дослідження рівня поточної фінансово-економічної безпеки підприємства. Таку оцінку проводять за показниками, які визначають основні конкурентні переваги підприємства (стан (зміна) асортименту товарів, їхніх основних споживчих характеристик, динаміка обсягів продажу, співвідношення ціна / якість, розподіл ринку, цінова політика та маркетингова стратегія, які здійснюються підприємством). Не менш важливою є інформація, що дає змогу передбачити технологічний потенціал, рівні менеджменту та організаційну структуру основних конкурентів.

На практиці науковці виділяють п'ять рівнів фінансово-економічної безпеки підприємства на основі рівнів фінансової стійкості:

- абсолютний рівень фінансової безпеки та фінансової стійкості – підприємству достатньо власних оборотних коштів для функціонування;
- нормальний рівень фінансової безпеки та фінансової стійкості – підприємству практично достатньо власних оборотних коштів;
- нестійкий рівень безпеки та фінансового стану – підприємству недостатньо власних оборотних коштів, суб'єкт господарювання залучає довгострокові та середньострокові позики і кредити;
- критичний рівень безпеки та фінансового стану – підприємство, залучає короткострокові, середньострокові та довгострокові позики та кредити;
- кризовий рівень безпеки та фінансового стану – підприємство не може забезпечити фінансування своєї діяльності за рахунок позикових та власних джерел [7, с. 214].

Формування схеми організації фінансово-економічної безпеки та уточнення її необхідних елементів сприятиме забезпеченню належного її рівня на підприємствах.

Відповідно процес управління фінансовою безпекою підприємства поділяють на такі етапи:

1. Формування фінансових інтересів підприємства відповідно до цілей функціонування та їх захист у процесі функціонування та здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Ідентифікація, оцінка, прогнозування загроз фінансово-економічної безпеки підприємства у розрізі внутрішнього та зовнішнього середовища, реалізація фінансових інтересів підприємства. На даному етапі проводять такі операції, як виокремлення множини загроз фінансово-економічній безпеці підприємства, дослідження ймовірності їх виникнення та можливих наслідків, оцінка обсягу можливих збитків від реалізації реальних або потенційних загроз, дослідження факторів, які зумовили збитки.

3. Аналіз рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Даний етап передбачає: вибір критерію оцінки рівня ефективності фінансово-економічної безпеки, що виражається у ступені наближення підприємства до його безпечно-го стану; побудова множини показників (індикаторів) фінансово-економічної безпеки; дослідження критичних значень показників (індикаторів); аналіз обраних індикаторів та зіставлення їх фактичних значень із критичними; визначення за обраними показниками інтегрального рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

4. Забезпечення нейтралізації загроз фінансово-економічній безпеці підприємства на основі критерію ефективності, впровадження сукупності заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки, формулювання рекомендацій стосовно впровадження даних заходів на практиці.

5. Планування обсягу фінансових ресурсів, необхідних для реалізації заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

6. Заходи щодо впровадження запланованих заходів у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за реалізацією розроблених заходів, спрямованих на забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

8. Оперативне управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства. Такий менеджмент проводиться через механізм зворотного зв'язку, дія якого проявляється у коригуванні наявної чи розробці нової системи заходів щодо забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки [8, с. 71].

До визначення складових фінансово-економічної безпеки підприємства виділяють системний, функціональний та ресурсний підходи.

До системного підходу, як правило, проявляють інтерес науковці, сферою наукових інтересів яких є, передусім, економіка підприємства.

У цьому контексті виділяють такі складові фінансово-економічної безпеки підприємства:

- ресурсна – визначає рівень матеріального забезпечення виробництва основними видами матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів;
- технологічна – загрози, які впливають на технологію процесу виробництва та техніку, що використовується;
- фінансова – характеризує основні фінансові показники та аспекти діяльності;
- соціальна – відображає дію факторів, пов'язаних з організацією праці: чисельністю персоналу, його матеріальною забезпеченістю, чисельністю, освітньою та віковою структурами.

Оскільки підприємство розглядають як систему елементів, перевагою системного підходу є те, що всі виокремлені складові існують на всіх суб'єктах господарювання незалежно від галузі. Адже на всіх підприємствах є виробничі засоби, матеріальні ресурси, персонал, а ефективність господарювання характеризується фінансовими показниками. Головним недоліком такого підходу до класифікації складових фінансово-економічної безпеки підприємства спрямування управління виокремлення лише на внутрішні складові.

Згідно з ресурсним підходом підприємство у своїй діяльності використовує певну сукупність корпоративних ресурсів, тому і фінансово-економічну безпеку підприємства необхідно розглядати крізь призму загроз щодо кожного виду корпоративних ресурсів підприємства.

З огляду на це, виділяють такі складові фінансово-економічної безпеки підприємства:

- чинники основних виробничих засобів підприємства, їх відповідність наявним фінансовим та кадровим ресурсам, безпека обладнання і техніки;
- безпека капіталу, яка визначається факторами впливу на фінансові ресурси - акціонерним капіталом та позиковими фінансовими ресурсами підприємства;
- чинники, які стосуються апарату управління, службовців та виробничих робітників підприємства, управління ефективністю праці, тобто безпека персоналу;
- чинники, що стосуються наявності у підприємства прав на використання обмежених ресурсів та їх використання, тобто безпека прав;
- безпека технології та інформації, тобто чинники, що характеризують інноваційну спроможність підприємства (його здатність виробляти сучасний інноваційний продукт), а також чинники інформаційного забезпечення процесу прийняття ефективних рішень [9, с. 23].

На відміну від попередньої, класифікація складових фінансово-економічної безпеки підприємства відповідно до ресурсного підходу є більш досконалою та розвиненою. Проте недоліком підходу є те, що він містить у собі елементи, наявність та важливість яких є різною для підприємств різних галузей народного господарства.

Найбільш досконалим та поширеним є функціональний підхід до визначення складових фінансово-економічної безпеки підприємства.

Він передбачає виділення таких складових:

- політико-правову – формує правове забезпечення діяльності підприємства, його можливості адаптації до змін у державному управлінні, правовому полі;
- інтелектуально-кадрову (соціальну), що містить два пов'язаних між собою напрями забезпечення ефективної діяльності підприємства. Перший напрям інтелектуальний – аспекти, що визначають якість персоналу підприємства, його здатність до обробки інформації та її систематизації. Другий напрям кадровий – стосується роботи з персоналом, управління ним, підвищення ефективності його роботи;
- силову – характеризує ступінь збереження майна від негативних впливів, фізичну безпеку працівників підприємства та захищеність його інформаційних ресурсів;

– техніко-технологічну – стосується аспектів, які характеризують наявність у підприємства потенціалу для подальшого розвитку, відповідність рівня технологій підприємства стандартам;

– фінансову – характеризує фінансові результати діяльності підприємства, а саме його спроможність пристосовуватися до змінних факторів та умов зовнішнього і внутрішнього середовища;

– інформаційну – характеризує якість наявної інформації та ті аспекти діяльності підприємства, які впливають на інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві;

– екологічну, що охоплює ефективність витрат підприємства на природоохоронні заходи, ступінь забезпечення екологічного контролю та всі аспекти виробничого процесу й діяльності підприємства, які негативно впливають на екологію та навколишнє середовище.

Тобто складові механізму можна класифікувати за двома ознаками: об'єктами захисту та видами діяльності підприємства.

За об'єктами захисту розрізняють:

1. Фінансова безпека, яка включає:

- страхову;
- валютну;
- бюджетну;
- інвестиційну;
- банківську;
- грошово-кредитну;
- фондову.

2. Економічна безпека, яка включає:

- техніко-технологічну;
- матеріально-сировинну;
- кадрову;
- інформаційну;
- ринкову;
- зовнішньоекономічну.

За видами діяльності такі види безпеки:

1. Операційна – характеризує процеси здійсненням основної (з виробництва продукції) та іншої операційної діяльності.

2. Інвестиційна – характеризує процеси, пов'язані з реалізацією інвестиційної та інноваційної політики підприємства.

3. Фінансова – характеризує процеси, пов'язані з залученням та поверненням кредитів, емісією цінних паперів.

Забезпечення належної фінансово-економічної безпеки підприємства це не лише організація і проведення заходів, а побудова безперервного, цілеспрямованого процесу, під час якого здійснюється:

- постійне прогнозування можливих ризиків;
- обґрунтування і реалізації ефективних методів і форм створення, розвитку і вдосконалення системи економічної безпеки підприємств;
- безперервний контроль і управління системою;

– ефективно та комплексно використання наявних засобів захисту всіх елементів виробничо-господарської системи;

– об'єднання в єдиний, цілісний механізм методів і засобів, які в сукупності в змозі забезпечити безпеку, зберегти й ефективно використовувати фінансові, матеріальні і інформаційні ресурси.

Забезпечення механізму фінансово-економічної безпеки має здійснюватися за певними принципами. Здійснивши аналіз ряду наукових праць можна виділити такі принципи [9, с. 13; 1, с. 102]:

– законності – розроблення системи безпеки відповідно до чинного законодавства України та на основі нормативних актів із безпеки підприємства;

– системності побудови – усі елементи системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства повинні бути взаємопов'язані та взаємоузгоджені;

– результативності – ефективно подолання негативного впливу ризиків, своєчасне їх попередження, з метою забезпечення розвитку підприємства;

– оптимізації витрат – витрати на подолання або запобігання загрозам повинні бути адекватними їх обсягу та рівню;

– економічної доцільності – підприємство повинно здійснювати тільки ті витрати, які сприяють досягненню цільового рівня економічної безпеки, адже витрати на забезпечення надмірного рівня економічної безпеки навпаки можуть призвести до зниження фінансових результатів і економічної безпеки підприємства;

– адаптивності – означає використання при формуванні механізму забезпечення економічної безпеки підприємства природженої та/або набутої здатності до адаптації, тобто пристосування до всієї багатоманітності умов функціонування за будь-яких обставин.

– субсидіарності передбачає, щоб рішення на підприємстві приймалися на найнижчому можливому рівні, а верхні ланки управління втручались лише у випадку, якщо ці дії будуть ефективніші за відповідні дії нижніх ланок, реалізація принципу субсидіарності досягається за умови грамотного делегування повноважень при прийнятті управлінських рішень на підприємстві;

– комплексності – системність вирішення питань економічної безпеки із залученням усіх суб'єктів та активів підприємства;

– збалансованості – забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу;

– своєчасності – своєчасність розроблення та вживання заходів із нейтралізації загроз фінансовій безпеці і фінансовим інтересам підприємства;

– безперервності – процес управління фінансово-економічною безпекою підприємства має відбуватися безперервно;

– об'єктивності – управлінські рішення мають розроблятися з урахуванням об'єктивних економічних законів, на основі глибокого аналізу ситуації із застосуванням наукових методів пізнання;

– оперативності та динамічності – система управління фінансово-економічною безпекою повинна забезпечувати своєчасне прийняття відповідних управлінських рішень, швидку реакцію на появу реальних та потенційних загроз.

Можна виділити ще безліч принципів, але ефективність функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки залежить не від їх кількості, а від взаємозв'язку даних принципів, їх єдності.

Високий рівень фінансово-економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного підходу до її забезпечення, взаємозв'язку всіх структурних елементів механізму її формування, що дозволить забезпечити стратегічний розвиток підприємства, розробити систему швидкого реагування на зміни, що можуть негативно впливати на діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Мойсеєнко І., Марченко О. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. Львів, 2011. 380 с.
2. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 268 с.
3. Корпоративное управление крупным промышленным комплексом / под общ. ред. Ю. Г. Лысенко, В. Н. Андриенко. Донецк: Юго-Восток, ЛТД, 2003. 327 с.
4. Столбов В. Ф., Шаповал Г. М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств. *Комунальне господарство міст*. 2013. № 11. С. 103–108.
5. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво: монографія. Київ: НАУ, 2010. 232 с.
6. Лавров Ю. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 29. С. 127–130.
7. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
8. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / за ред. Т. Г. Васильціва. Львів: ЛігаПрес, 2012. 386 с.
9. Філіппова С. В., Волощук Л. О., Черкасова С. О. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / під заг. ред. С. В. Філіппової. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. 196 с.

4.3. Оцінка фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності

Актуальність забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності. Процеси глобалізації, структурні зміни в економіці, посилення конкуренції, високий рівень невизначеності макросередовища зумовлюють зростаючу актуальність забезпечення економічної безпеки як держави загалом, так і окремих підприємств. Однією з ключових функціональних складових економічної безпеки в умовах невизначеності є фінансова безпека [1]. Фінансова безпека підприємства – складне та багатомірне поняття, яке в сучасних умовах глобалізації відображає складні процеси економічного розвитку і трансформації підприємства, що вимагає відповідних наукових досліджень та

адекватних заходів її забезпечення. Проблема її забезпечення на сьогодні актуальна в теорії і практиці сучасного фінансового менеджменту. У сучасних умовах важливого значення набуває аналіз і оцінка фінансової безпеки підприємства. Це інструмент оперативного виявлення кризових ознак у розвитку підприємств, які необхідно систематично вдосконалювати з використанням економічних і фінансових показників функціонування суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку й необхідність забезпечення належного фінансового стану вимагають чіткої і налагодженої системи фінансового управління.

Основні напрямки фінансового управління полягають у створенні резервів фінансування, забезпечують зростання обсягів виробництва й реалізації продукції, зменшення витрат, отримання прибутку, збалансування матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення фінансової стійкості. Фінансова безпека є внутрішнім станом підприємства, що дозволяє йому функціонувати в режимі розвитку та мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів.

Необхідні напрями оцінки фінансової безпеки випливають із закономірностей розвитку систем, серед яких найбільше значення в аспекті забезпечення безпеки мають закон циклічного розвитку, закон спадної ефективності еволюційного вдосконалення систем і деякі інші. Фінансова безпека частково визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, яка характеризується здатністю протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Для всіх суб'єктів ринкової економічної системи об'єктивними рисами є мінливість, нездатність досягти стану повної рівноваги, схильність до постійних переходів від одного стану до іншого, що не може не супроводжуватися певними втратами і кризовими явищами. Саме тому під фінансовою стійкістю розуміють не статичну сталість, а динамічну стійкість, тобто здатність підтримувати оптимальну пропорційність у розвитку свого фінансового стану, можливість адаптуватися у швидко мінливих факторах зовнішнього середовища й використовувати їх із найбільшим ефектом для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Фінансова безпека, у свою чергу, залежить від забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами. Вона відображає збалансованість засобів та джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків. Оцінюється фінансова безпека на основі співвідношення власного й залученого капіталів підприємства, темпів нагромадження власних коштів у результаті господарської діяльності, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, забезпеченості матеріальних оборотних коштів власними джерелами.

Багаторазові дослідження і аналіз діяльності підприємств показали, що з підвищенням частки залучених ресурсів у загальній сумі довгострокових джерел фінансових ресурсів ціна власних ресурсів підвищується зростаючими темпами, а ціна залучених спочатку залишається практично незмінною, потім теж починає зростати. Оскільки ціна залучених фінансових ресурсів у середньому нижче за ціну власних фінансових ресурсів, виникає необхідність у визначені їхньої оптимальної структури.

При створенні системи фінансової безпеки підприємства в умовах невідомості важливо дотримуватись певних принципів. Інколи автори більшість принципів системи фінансової безпеки підприємства запозичують із загальних принципів управління, що, на наш погляд, не є правильним.

Також вважаємо, що система має бути побудована на всій сукупності принципів, а не лише одного з них. Розглянемо далі ці принципи.

– *Принцип законності.* Здійснення діяльності системи винятково в правовому полі на основі норм українського права із застосуванням тільки дозволених законодавством України методів і засобів забезпечення безпеки.

– *Принцип комплексності.* Здійснення діяльності системи із протидії загрозам і ризикам на основі розробленої на бізнес-групі стратегії безпеки, тактичних і оперативних планів із залученням усіх наявних в організації фінансових, матеріально технічних, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.

– *Принцип своєчасності.* Негайна реакція системи безпеки на бізнес-групі на виникаючі небезпеки, загрози й ризики. Пріоритет віддається запобіжним діям з метою недопущення реалізації потенційно можливих загроз.

– *Принцип безперервності.* Діяльність системи безпеки бізнес-групи повинна мати безперервний характер, що зумовлено перманентним характером небезпек, загроз і ризиків.

– *Принцип удосконалювання.* Постійне вдосконалення технологічного забезпечення безпеки, впровадження інновацій, використання вітчизняного та закордонного досвіду у сфері безпеки.

– *Принцип централізації (підконтрольності) управління.* Централізоване управління системою безпеки. Перший керівник підприємства (власник) повинен безпосередньо управляти розробкою політики і стратегії безпеки, ухвалювати рішення щодо фінансування і всебічного забезпечення діяльності системи безпеки й бути оперативно поінформованим про її діяльність.

– *Принцип спеціалізації і професіоналізму.* Передбачає високий професійний рівень, освіту і спеціальну підготовку в різних сферах забезпечення безпеки фахівців із системи безпеки бізнес-групи.

– *Принцип обов'язкової диференціації заходів.* Вибір заходів для подолання виниклих загроз відбувається залежно від характеру загрози і ступеня тяжкості наслідків її реалізації.

– *Принцип економічної доцільності.* Усі витрати на створення системи безпеки повинні окупатися прибутком, отриманим бізнес-групою унаслідок здійснення заходів щодо протидії загрозам і ризикам. Витрати на створення системи безпеки не повинні призводити до погіршення економічних показників діяльності організації.

Вибір методу та принципу оцінки рівня фінансової безпеки має важливе практичне значення, оскільки, спираючись на результати його застосування, необхідно приймати управлінські рішення. Очевидно, що в разі помилкової оцінки рішення будуть некоректні. Зважаючи на відмінності підходів до формулювання визначення терміна «фінансова безпека», відрізняються і пропонувані методи оцінки її рівня. Спочатку поняття фінансової безпеки більшою мі-

рою ототожнювалося з фінансовою стійкістю, платоспроможністю, відповідно методи оцінки пропонувалися ідентичні моделям оцінки ймовірності банкрутства і стандартні методи фінансового аналізу.

Для ефективного управління рівнем фінансової безпеки як у короткостроковому періоді, так і в довгостроковій перспективі необхідно формування системи його адекватної оцінки. На нашу думку, доцільним є використання теорії нечітких множин як доповнення до індикаторного методу оцінки фінансової безпеки підприємства [4].

У сучасних умовах процес успішного функціонування та економічного розвитку бізнес-одиниць багато в чому залежить від вдосконалення їхньої діяльності в галузі забезпечення фінансової безпеки вони самі визначають свою фінансову політику, формують портфель замовлень, організовують виробництво і збут продукції, відповідають за результати господарської діяльності [4]. Усе це актуалізує проблему забезпечення фінансової безпеки бізнесу. Невід'ємним елементом дослідження фінансової безпеки суб'єкта підприємництва є вибір її критерію. Критерій фінансової безпеки (Кфб) – це оцінка стану фінансів з погляду найважливіших процесів, що відображають сутність фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Кфб включає в себе оцінки:

- ресурсного потенціалу та можливості розвитку бізнес-одиниць;
- рівня ефективності використання ресурсів, капіталу і праці та його відповідності рівню конкурентів;
- рівня, за якого загрози зовнішнього і внутрішнього характеру зводяться до мінімуму;
- незалежності й можливості протистояння зовнішнім загрозам.

У разі використання методу теорії нечітких множин для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства пропонується використання алгоритму відбору індикаторів фінансової безпеки, що включаються до розрахунку комплексного показника, що складається з таких етапів:

1. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта на предмет виявлення загроз фінансовій безпеці.

2. Визначення найбільш значущих ризиків (комбінації найбільш істотних і найбільш ймовірних загроз з погляду визначеного збитку) шляхом складання карти ризиків.

3. Визначення показників, що ілюструють вплив загрози, або характеризують потенційну можливість виникнення збитків. Оптимальна кількість індикаторів від 5 до 7.

4. Розподіл рангів значущості показників залежно від їхнього потенційного впливу на фінансову безпеку господарюючого суб'єкта.

5. Тестування обраного переліку показників у процесі розрахунку агрегованого показника рівня фінансової безпеки підприємства.

Такий алгоритм дозволяє обґрунтовано визначати перелік індикаторів, що включаються до розрахунку комплексного показника і, таким чином, підвищити його інформативність і змістовність. При цьому необхідно розуміти, що на етапі проєктування системи фінансової безпеки, а також на стартовому етапі її функціонування необхідно проводити деяку кількість ітерацій пропонованого

алгоритму для вдосконалення якості оцінки рівня фінансової безпеки. Проте чудовим доповненням до цього алгоритму є використання методу когнітивного моделювання, на жаль, його використовувати можна не завжди [2].

Ухвалення управлінських рішень спрямовано на підтримку або зміну існуючої ситуації, тому модель фінансової безпеки має бути динамічною, тобто спрямованою на зміни [3].

Проблему фінансової безпеки підприємства можна розглядати через призму «невидимого капіталу», тобто ресурсів, які фактично є частиною капіталу, застосовуються компанією в її бізнесі, служать умовою її успіху в конкуренції.

До таких елементів капіталу відносяться, наприклад, вкладення в дослідження і прикладні розробки, у розвиток позиції компанії на ринку й захоплення її ринкової ніші, витрати на реструктурування бізнесу тощо.

Незважаючи на наявні між ними відмінності, всі ці елементи – ресурси, без яких успіх в умовах конкурентної боротьби є неможливим. Формалізація поняття «невидимого капіталу» відповідно ускладнена через наявність багатьох невизначеностей, пов'язаних із невраховуваними характеристиками, що інтерпретують це поняття.

Застосування теорії нечітких множин для оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Математичний апарат, що забезпечує адекватний опис і формалізацію такого роду невизначеностей, надає теорія нечітких множин, що дозволяє задавати параметри й показники моделі за допомогою лінгвістичних змінних. Принципова відмінність лінгвістичної змінної від змінної числової полягає в тому, що її значеннями не є числа, а є слова або пропозиції в природній або формальній мові. Лінгвістична змінна дає можливість наближено описувати явища, які настільки складні, що не піддаються кількісному опису. Лінгвістична змінна являє собою п'ятірку:

μ_A – найменування (ім'я) лінгвістичної змінної

$T(A)$ – терм-множина лінгвістичної змінної A , тобто це безліч її лінгвістичних значень;

U – універсальна множина, в якій визначається значення лінгвістичної змінної A ;

G – синтаксичне правило, породжує значення лінгвістичної змінної A ;

M – семантичне правило, яке ставить у відповідність кожному елементу $T(A)$ його «сенс» як нечітку підмножину U .

Для задання правила G зазвичай призначаються базові значення (наприклад, маленьке, середнє, велике), модифікатори (не-, дуже-, трохи- і т. ін.) і правила освіти елементів терм-множини (невеликий, дуже маленький, трохи великий, не надто маленький тощо) [2].

При завданні правила M передбачається, що функції належності базових термінів задані, а також відомо, яким чином модифікатори впливають на функції належності базових значень. Зокрема, якщо відома функція належності $A(u)$ деякого базового значення A , то функції належності лінгвістичних значень «не A », «дуже A » можуть обчислюватися так:

$$\mu \text{ не } A(u) = 1 - \mu_A(u), \mu \text{ дуже } A(u) = \mu^2 A(u). \quad (4.1)$$

Терми можна розглядати як імена нечітких множин, заданих на універсальній множині U і мають певну функцію належності.

Якщо X – елемент терм-множини лінгвістичної змінної X , то це є

$$X = \sum \mu_x \frac{(u)}{u}, \quad (4.2)$$

де u – назва нечіткої множини.

Наведемо приклад: потрібно дати кількісну оцінку достовірності експертного висновку про фінансову безпеку суб'єкта підприємництва. Введемо лінгвістичну змінну g = «фінансова безпека суб'єкта підприємництва». Універсальною безліччю для змінної g буде відрізок $[0,1]$, а безліччю значень змінної g – терм-множина $G = \{G1, G2, G3, G4, G5\}$,

де $G1$ = «дуже низький рівень фінансової безпеки»;

$G2$ = «низький рівень фінансової безпеки»;

$G3$ = «середній рівень фінансової безпеки»;

$G4$ = «високий рівень фінансової безпеки»;

$G5$ = «дуже високий рівень фінансової безпеки».

Кожен терм із безлічі G є ім'ям нечіткої підмножини на відрізку $[0,1]$. Розглядати ці нечіткі підмножини як трапецієподібні нечіткі числа (рис. 4.9).

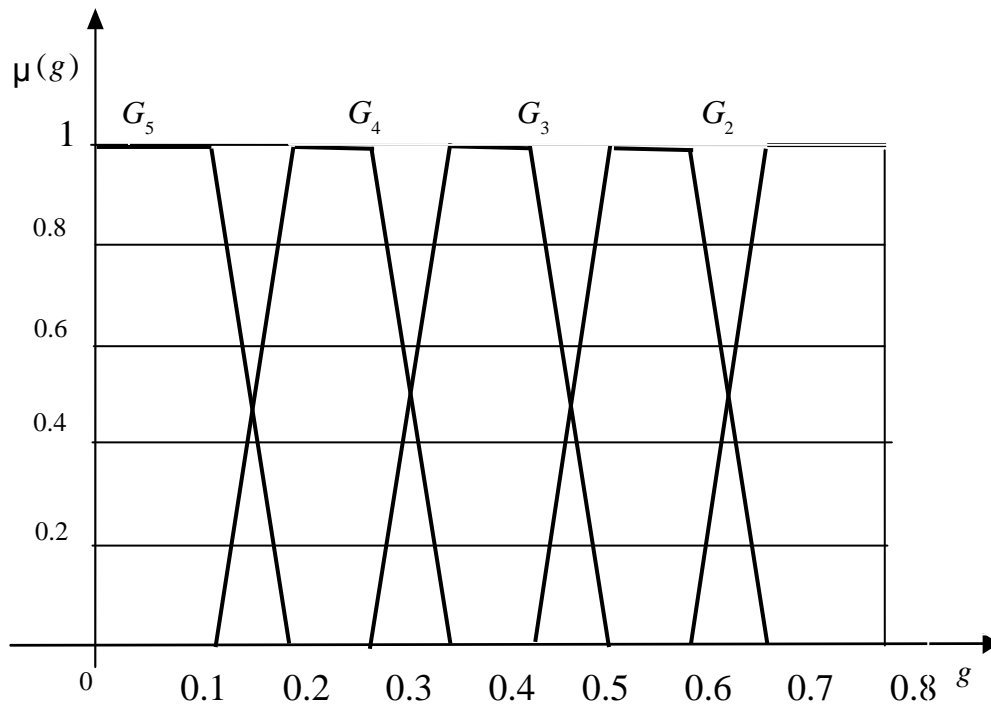


Рис. 4.9. Функції належності підмножин терм-множини

Складемо таблицю функцій належності кожного терма (табл. 4.3), використовуючи формулу функції належності трапецієподібного числа $x = (a1, a2, a3, a4)$:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } x < \alpha_1 \\ \frac{x - \alpha_1}{\alpha_2 - \alpha_1}, & \text{якщо } \alpha_1 \leq x < \alpha_2 \\ \frac{x - \alpha_4}{\alpha_3 - \alpha_4}, & \text{якщо } \alpha_3 < x \leq \alpha_4 \\ 0, & \text{якщо } x > \alpha_4 \end{cases} \quad (4.3)$$

Таблиця 4.3

Функції належності підмножин терм-множин g

Терм G_k	Функція належності нечіткої множини G_k
G_5 – «дуже низький рівень фінансової безпеки» $G_5 \in [0,0.25]$	$\mu_5 = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - g), & \text{якщо } 0,15 \leq x \leq 0,25 \end{cases}$
G_4 – «низький рівень фінансової безпеки» $G_4 \in (0.15,0.45]$	$\mu_4 = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - g), & \text{якщо } 0,15 \leq x \leq 0,25 \end{cases}$
G_3 – «середній рівень фінансової безпеки» $G_3 \in (0.35,0.65]$	$\mu_3 = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - g), & \text{якщо } 0,15 \leq x \leq 0,25 \end{cases}$
G_2 – «високий рівень фінансової безпеки» $G_2 \in (0.55,0.85]$	$\mu_2 = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,15 \\ 10 \cdot (0,25 - g), & \text{якщо } 0,15 \leq x \leq 0,25 \end{cases}$
G_1 – «дуже високий рівень фінансової безпеки» $G_1 \in [0.75,1]$	$\mu_1 = \begin{cases} 1 - 10 \cdot (0,85 - g), & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,15 \\ 1, & \text{якщо } 0,15 \leq x < 0,25 \end{cases}$

Висновок про фінансову безпеку робить експерт на підставі аналізу фінансових показників суб'єкта підприємництва.

Припустимо, експерт вибрав систему з п'яти показників:

- x_1 – відносна частка організації на ринку відповідного сегмента (обсяг продажів / обсяг продажів у найбільших конкурентів);

- x_2 – рівень цін на продукцію відповідно до цін конкурентів (ринкова вартість одиниці товару / середню ринкову вартість одиниці аналогічного товару в конкурентів);

- x_3 – відносна частка за кількістю оптових споживачів товару щодо конкурентів (Σ кількість оптових споживачів товару / Σ кількість оптових споживачів товару конкурентів);

- x_4 – відносна частка на ринку по формах продажі товару (розрахунок проводився на основі п'яти показників: продаж товарів через прилавок обслуговування, продаж товарів самообслуговування, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через інтернет-магазин, посилкової торгівля). За наявності перерахованого показника ставиться 1, у разі відсутності – 0.

- x_5 – відносна частка на ринку за параметром «якість товару» (розрахунок проводився на основі п'яти показників за трибальною шкалою: зовнішній вигляд, свіжість, ціна / якість, упаковка, корисність).

Кожен показник – числова змінна, яка приймає свої значення на певному числовому проміжку. Кожну з цих числових змінних будемо розглядати як без-

ліч носіїв лінгвістичної змінної V_i , що складається з таких термів: V_{i1} – «дуже низький рівень показника X_i »; V_{i2} – «низький рівень показника X_i »; V_{i3} – «середній рівень показника X_i »; V_{i4} – «високий рівень показника X_i »; V_{i5} – «дуже високий рівень показника X_i ».

Кожна лінгвістична змінна має трапецієподібну функцію належності, яка може бути визначена четвіркою чисел: $x = (a_1, a_2, a_3, a_4)$, тобто функція належності кожного терма V_{ij} має вигляд табл. 4.4. Наведемо експертні оцінки всіх термів V_{ij} , ($i = 1,2,3,4,5, j = 1,2,3,4,5$).

Таблиця 4.4

Експертні оцінки показників продажу товарів

Показник	Терм				
	V_{i1}	V_{i2}	V_{i3}	V_{i4}	V_{i5}
X_1	0,0,0.1,0.27	0.1,0.27,0.4,0.5	0.4,0.5,0.53,0.65	0.53,0.65,0.7,0.77	0.7,0.77,1, ∞
X_2	0,0,0.2,0.22	0.2,0.23,0.27,0.43	0.27,0.43,0.5,0.53	0.5,0.53,0.6,0.7	0.6,0.7,0.8,1
X_3	0,0,0.08,0.17	0.08,0.17,0.23,0.3	0.22,0.3,0.35,0.4	0.35,0.4,0.48,0.6	0.48,0.6,0.8,1
X_4	0,0,0.1,0.27	0.1,0.27,0.3,0.33	0.3,0.33,0.5,0.6	0.5,0.6,0.67,0.75	0.67,0.75,0.8,1
X_5	0,0,0.2,0.47	0.2,0.47,0.5,0.53	0.5,0.53,0.6,0.77	0.6,0.77,0.83,0.95	0.83,0.95, ∞, ∞

Далі перейдемо від показників $X = (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$ до висловлювань про рівень фінансової безпеки $G = (G_1, G_2, G_3, G_4, G_5)$.

Для формування правила переходу від значень фінансових показників до лінгвістичних змінних G_i , необхідно проранжувати значення показників за ступенем важливості, тобто поставити кожному показнику X_i його вага r_i , визначальний внесок показника в міру фінансової безпеки.

Якщо ваги показників впорядковані, тобто є інформація про те, що $r_1 > r_2 \geq \dots \geq r_n$, і більш жодної інформації про ці ваги немає, то вагу визначають за правилом Фішберна:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}. \quad (4.4)$$

Зокрема при кількості показників рівному п'яти, вага першого показника буде розрахована таким чином:

$$r_i = \frac{2(5 - i + 1)}{(5 + 1)5} = 0,33. \quad (4.5)$$

За обраною системою ваг показників правило переходу від значень показників фінансової безпеки до ваг термів лінгвістичної змінної g має вигляд

$$p_k = \sum_{i=1} r_f \mu_{ri}, \quad (4.6)$$

де $k=1,2,3,4,5$.

Обчислимо ваги кожного терма лінгвістичної змінної G_i , отримаємо значення змінної g за формулою:

$$g = \sum_{i=1}^5 p_k \cdot \bar{g}_k, \quad (4.7)$$

де \bar{g}_k – середина проміжку відрізка, який є носієм терма $G_k \in (\alpha_{k1}, \alpha_{k4})$, а $k=1,2,3,4,5$.

Перехід від показників до лінгвістичних функцій показаний на рис. 4.10.

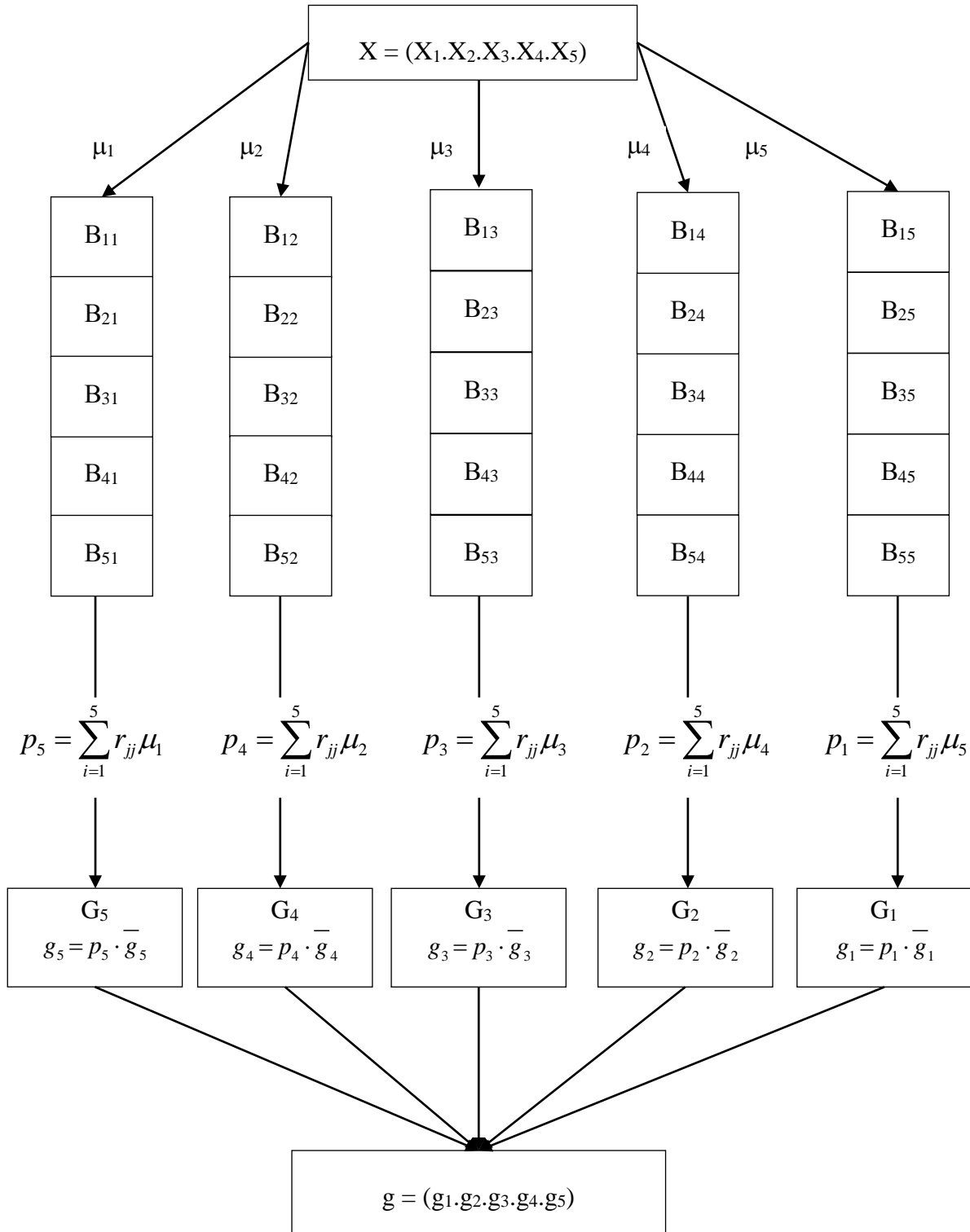


Рис. 4.10. Схема переходу від значень показників продажу товарів до висловлювань про рівень продажу товарів

Слід зазначити, що функція належності будується на підставі: даних об'єктивних тестів для працівників; діагностичних карт; інтуїтивних уявлень експертів.

Пропонується використання методу теорії нечітких множин для агрегування сукупності індикаторів в єдиний комплексний показник фінансової безпеки.

Відповідні концепції фінансового управління не дають нам змоги представити фінансову систему підприємства у вигляді моделі, що імітує поведінку підприємства в різних умовах прийняття одного з варіантів управлінського рішення [2].

Використовуючи наведену вище схему, проведемо розрахунки за рівнем фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, де були вивчені значення фінансових показників за 2017 і 2018 рр.

Рівні показників (трапецієподібні числа) для їх емпіричних значень взяті з табл. 4.4, значення функції належності кожного нечіткого числа обчислені за формулою (4.3). Первинна обробка показників зазначена в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Первинна обробка показників

Емпіричні значення показника		Рівень показника (трапецієподібні числа)	Значення функції належності	
2017 р.	2018 р.		I квартал	II квартал
$X_1=0,5$	$X_1=1$	$B_{13}=(0,4,0,5,0,53,0,65)$	$\mu_{13}=1$	$\mu_{15}=1$
$X_2=0,27$	$X_2=0,82$	$B_{22}=(0,2,0,23,0,27,0,43)$	$\mu_{22}=1$	$\mu_{25}=0,1$
$X_3=0,23$	$X_3=0,5$	$B_{33}=(0,22,0,3,0,35,0,4)$ $B_{34}=(0,35,0,4,0,48,0,6)$ $B_{35}=(0,48,0,6,0,8,1)$	$\mu_{33}=0,13$	$\mu_{34}=0,83$ $\mu_{35}=0,17$
$X_4=1$	$X_4=0,6$	$B_{44}=(0,5,0,6,0,67,0,75)$ $B_{45}=(0,67,0,75,0,8,1)$	$\mu_{45}=1$	$\mu_{44}=0,625$ $\mu_{45}=0,375$
$X_5=0,93$	$X_5=0,94$	$B_{54}=(0,6,0,77,0,83,0,95)$ $B_{55}=(0,83,0,95, \infty, \infty)$	$\mu_{54}=0,83$ $\mu_{55}=0,17$	$\mu_{54}=0,08$ $\mu_{55}=0,92$

На підставі отриманих даних обчислимо значення функції належності лінгвістичної змінної $g =$ «фінансова безпека суб'єкта підприємництва» за 2017 рік відповідно до схеми, зображеної на рис. 4.10. Обчислимо значення функції належності лінгвістичної змінної «фінансова безпека суб'єкта підприємництва» за 2017 рік (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Обчислення значень функції належності лінгвістичної змінної $g =$ «фінансова безпека суб'єкта підприємництва» за 2017 рік

Вага терма p_i лінгвістичної змінної g	Множина носій Іго терма лінгвістичної змінної g	Середина проміжку G_i, g_i	$g_i = p_i \bar{g}_i$
1	2	3	4
$p_5 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j1} = 0$	$G_5 = [0; 0,25]$	0,125	0,0437
$p_4 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j2} = 0,35$	$G_4 = (0,15; 0,45]$	0,3	0,0847
$p_3 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j3} = 0,282$	$G_3 = (0,35; 0,65]$	0,5	0,0622
$p_2 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j4} = 0,124$	$G_2 = (0,55; 0,85]$	0,7	0,0409

1	2	3	4
$p_1 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j5} = 0,058$	$G_1 = (0,75;0,1]$	0,875	0,7135
$g = \sum_{j=1}^g r_j = 0,9452$			

Визначимо значення функції належності $\mu(g)$ для $g = 0,9452$ $\mu 1 (0,9452) = 1$ $\mu 2, \mu 3, \mu 4, \mu 5 = 0$

Проведемо опис рівня фінансової безпеки за 2017 рік: $G_1 (\mu 1 = 1)$ – «дуже високий рівень фінансової безпеки».

Обчислимо значення функції належності лінгвістичної змінної «фінансова безпека суб'єкта підприємства» за 2018 рік (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Обчислення значень функції належності лінгвістичної змінної $g =$ «фінансова безпека суб'єкта підприємства» за 2018 рік

Вага терма p_i лінгвістичної змінної g	Множина носій I_{g_0} терма лінгвістичної змінної g	Середина проміжку G_i, g_i	$\bar{g}_i = p_i g_i$
$p_5 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j1} = 0$	$G_5 = [0;0,25]$	0,125	0
$p_4 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j2} = 0$	$G_4 = (0,15;0,45]$	0,3	0
$p_3 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j3} = 0$	$G_3 = (0,35;0,65]$	0,5	0
$p_2 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j4} = 0,2317$	$G_2 = (0,55;0,85]$	0,7	0,162225
$p_1 = \sum_{j=1}^g r_j \mu_{j5} = 0,1287$	$G_1 = (0,75;0,1]$	0,875	0,112219
$g = \sum_{j=1}^g r_j = 0,2744$			

Визначимо значення функції належності $\mu(g)$ для $g = 0,2744$ $\mu 4 (0,2744) = 1$.

Проведемо опис рівня фінансової безпеки за 2018 рік:

$G_4 (\mu 4 = 1)$ – «дуже високий рівень фінансової безпеки суб'єкта підприємства».

Отже, у поточних економічних умовах підприємства потребують системного управління фінансовою безпекою, оскільки концентрують на собі підприємницькі ризики. На сьогодні існує декілька методів оцінки фінансової безпеки підприємства. У роботі розглянуто методику розрахунку комплексного показника рівня фінансової безпеки з використанням методу теорії нечітких множин. Запропоновано проєкт алгоритму відбору індикаторів фінансової безпеки

суб'єкта підприємництва, що включаються до розрахунку комплексного показника. У поточних економічних умовах бізнес-групи потребують системного управління фінансовою безпекою, оскільки концентрують на собі підприємницькі ризики. Однак більшість господарюючих суб'єктів, які не приділяють забезпеченню необхідного рівня фінансової безпеки належної уваги, ставлять під загрозу не тільки ефективність окремих угод, але діяльність бізнес-групи загалом.

Продовжуючи вивчення теорії нечітких множин як комплексних інструментів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства у подальших дослідженнях доцільно враховувати, що ефективність системи управління і політики безпеки тільки тоді буде на належному рівні, коли її реалізація буде являти собою результат спільної діяльності співробітників організації, здатних зрозуміти всі її аспекти, і керівників, здатних впливати на її втілення в життя.

У результаті проведених обчислень можна зробити висновок, що економічний рівень безпеки суб'єкта підприємництва за 2017-2018 рр. дуже високий.

За допомогою запропонованої моделі також можна описати фінансову безпеку з позиції можливих загроз бізнес-одиниць: внутрішніх (дії / бездіяльність співробітників, які можуть підірвати роботу організації, витік інформації, проблеми з партнерами і т. ін.) і зовнішніх (кримінальна діяльність конкурентів і приватних осіб, неспроможні партнери).

Отже, правильно організовані функціональні складові фінансової безпеки суб'єктів підприємництва допоможуть не тільки побудувати ефективну методику боротьби з виниклими проблемами, а й забезпечити серйозні превентивні роботи.

Список використаних джерел

1. Фінансова безпека підприємства: навч. посібник / за ред. З. С. Варналія. Львів: Ліга-Прес, 2018. 300 с.
2. Заде Л. М. Поняття лінгвістичної змінної і його застосування до прийняття наближених рішень. Москва: Світ, 1976. 166 с.
3. Конишева Л. К., Назаров Д. М. Основи теорії нечітких множин. Санкт-Петербург, 2011. 192 с.
4. Варналій З. С., Мехед А. М. Використання теорії нечітких множин для оцінки рівня фінансової безпеки бізнес-групи. *Інтернаука*. 2019. № 2(22). С. 81–86.

4.4. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств АПК як складова фінансово-економічної безпеки: міжнародний досвід дорадчої діяльності

Використовувані сьогодні агротехнічні та інформаційні технології в АПК вимагають підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок менеджменту підприємства для прибуткового ведення сільського господарства в умовах нестабільної економіки. Впровадження нових технологій, адаптивного управління, сучасних технологій маркетингу, відповідного обліково-аналітичного забезпечення, податкового адміністрування, правового забезпечення, екологічної безпеки тощо, своєчасного виконання планів соціально-економічного розвитку, формування громадянського суспільства є основними завданнями державної аграрної політики.

Світовий практичний досвід доводить, що державне регулювання має значний вплив на розвиток національної економіки будь-якої країни. За всіх часів у будь-якій країні держава тією чи іншою мірою бере участь у регулюванні економіки. Держава через свою особливу роль у суспільстві тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси.

Яскравим прикладом є «Велика Депресія» – загальносвітова економічна криза, яка тривала з жовтня 1929 р. до 1933 р. у країнах Західної Європи та особливо в США. «Новий курс» президента Франкліна Рузвельта, суть якого полягала в проведенні державно-монополістичного регулювання економіки, дозволив поступово нормалізувати становище в країні.

Загалом програма «Нового курсу» передбачала відхід від ідеології «саморегульованого ринку» і початок планування капіталістичної економіки, забезпечення мінімальних соціальних гарантій і створення робочих місць. У міжнародній сфері пропонувалася «політика добросусідства» [1].

Політика «Нового курсу» включала в себе:

- державне регулювання цін;
- об'єднання виробників у асоційовані підприємства;
- соціальну програму (встановлення мінімальної заробітної плати, максимального робочого тижня, введення пенсій працівникам, які досягли 65 років, та ін.).

Державне регулювання економіки у США успішно використовувалося і в наступні десятиліття. Воно ґрунтувалось на економічній теорії Джона Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936) ⁴.

Основні етапи та законодавчі акти Політики «Нового курсу» наведені в табл. 4.8.

Таблиця 4.8

Основні етапи та законодавчі акти Політики «Нового курсу»

Етап	Основні законодавчі акти, зміст
1	2
Перший етап 1933-1934 рр.	Проведено реформи у фінансово-кредитній сфері. У березні 1933 р. було закрито всі банки країни, припинено обмін банкнот на золото, яке взагалі вилучалося з обігу. Виконавчий указ 6102 (Executive Order 6102) підписаний 5 квітня 1933 р. 1933 р. закон про відбудову промисловості (НІРА). Запровадження в різних галузях промисловості «кодексів чесної конкуренції», що передбачав фіксацію цін на продукти, рівень виробництва, розподіл ринків збуту, встановлення розміру заробітної плати тощо. Закон про регулювання сільського господарства (AAA), спрямований на підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Також закон передбачав надання грошової компенсації фермерам, які скорочували зернові посіви і поголів'я худоби, з відповідною компенсацією та фінансовою підтримкою

⁴ «Я сам не вірю, що пишу книгу з економічної теорії, яка значною мірою революціонізує – не миттєво, але у наступні десять років, - уявлення, якими керуються світ відносно економічних проблем. Я не можу очікувати, що ти чи хто інший повірите у це зараз. Але я сам не лише маю на це надію, - у своєму розумі, я в цьому впевнений» – Лист Дж. Кейнса своєму другу Бернарду Шоу 1 січня 1935 року.

1	2
Другий етап 1935–1938 рр.	1935 р. закон про трудові відносини (закон Вагнера). Реалізація прав робітників на об'єднання у професійні об'єднання (профспілки), проведення страйків і підписання колективних угод. 1938 р. закон про справедливий найм робочої сили. Закон про соціальне страхування і допомогу безробітним, який передбачав встановлення мінімальної заробітної плати, максимуму тривалості робочого дня для деяких категорій робітників, заборона використання дитячої праці. 1938 р. новий закон про регулювання сільськогосподарського виробництва. Головна мета – боротьба за збереження родючості ґрунту, шляхом виплати фермерам премії за скорочення посівних площ, за введення сівозмін.

Л. Дідківська [2, с. 87] розглядає державне регулювання економіки як систему заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки та всього суспільства.

На нашу думку, державну підтримку підприємств АПК слід розглядати як складову системи державного регулювання, що являє собою сукупність організаційних, правових, економічних, фінансово-кредитних, соціальних та інших заходів держави щодо стимулювання розвитку виробників сільськогосподарської продукції та сільських територій. Враховуючи значний обсяг інформації, необхідний для прийняття ефективних управлінських рішень, треба наголосити на зовнішньому інформаційно-аналітичному забезпеченні діяльності підприємств АПК, що актуалізує питання розвитку дорадництва.

Проблеми організації та розвитку дорадчої діяльності досліджували О. М. Бородіна, М. А. Брусенко, О. Д. Гудзинський, О. Ю. Єрмаков, Т. П. Кальна-Дубінюк, І. Т. Кіщак, В. В. Ключан, І. М. Криворучко, М. Ф. Кропивко, І. П. Кудінова, М. І. Лобанов, П. М. Макаренко, М. Й. Малік, Л. О. Мармуль, М. П. Сахацький, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, В. І. Топіха, С. О. Юшин та інші.

Але і на сьогодні існує проблема забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських дорадчих служб. Основними проблемами є безсистемність надання дорадчих послуг, невідповідність їх соціально-економічним потребам суспільства, рівню сучасним технологіям сільськогосподарського виробництва та продовольчої безпеки держави. Важливе значення має виявлення особливостей розвитку дорадництва в умовах глобалізації та регіональних інтеграційних процесів, обґрунтування напрямів і форм надання дорадчих послуг з урахуванням наявності новітніх інформаційних технологій. Належну увагу слід приділити вдосконаленню організації дорадництва, пошуку джерел фінансування та покращенню доступності дорадчих послуг, на основі сучасних інформаційних технологій.

В умовах динамічного розвитку галузі сільського господарства, що характеризується значним ризиком та невизначеністю, дорадництво виступає все більш вагомим елементом управління економікою АПК, який допомагає сільгоспвиробникам у режимі реального часу адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що дозволить значно зменшити ризики сільськогосподарського виробництва.

У сучасних умовах дорадництво виходить за межі сільськогосподарської галузі та втілює соціально-економічні функції щодо розвитку сільських територій, вирішення екологічних проблем.

Отже, дорадча діяльність – це суттєва складова політики аграрної економіки, яка спрямована на підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, гармонійний розвиток сільських територій, забезпечення високого рівня життя сільського населення на основі використання новітніх інформаційних технологій при наданні дорачих послуг.

Аналіз науково-практичної літератури дозволив виділити загальні чинники, що зумовлюють потребу в державному регулюванні аграрного сектору економіки (рис. 4.11).

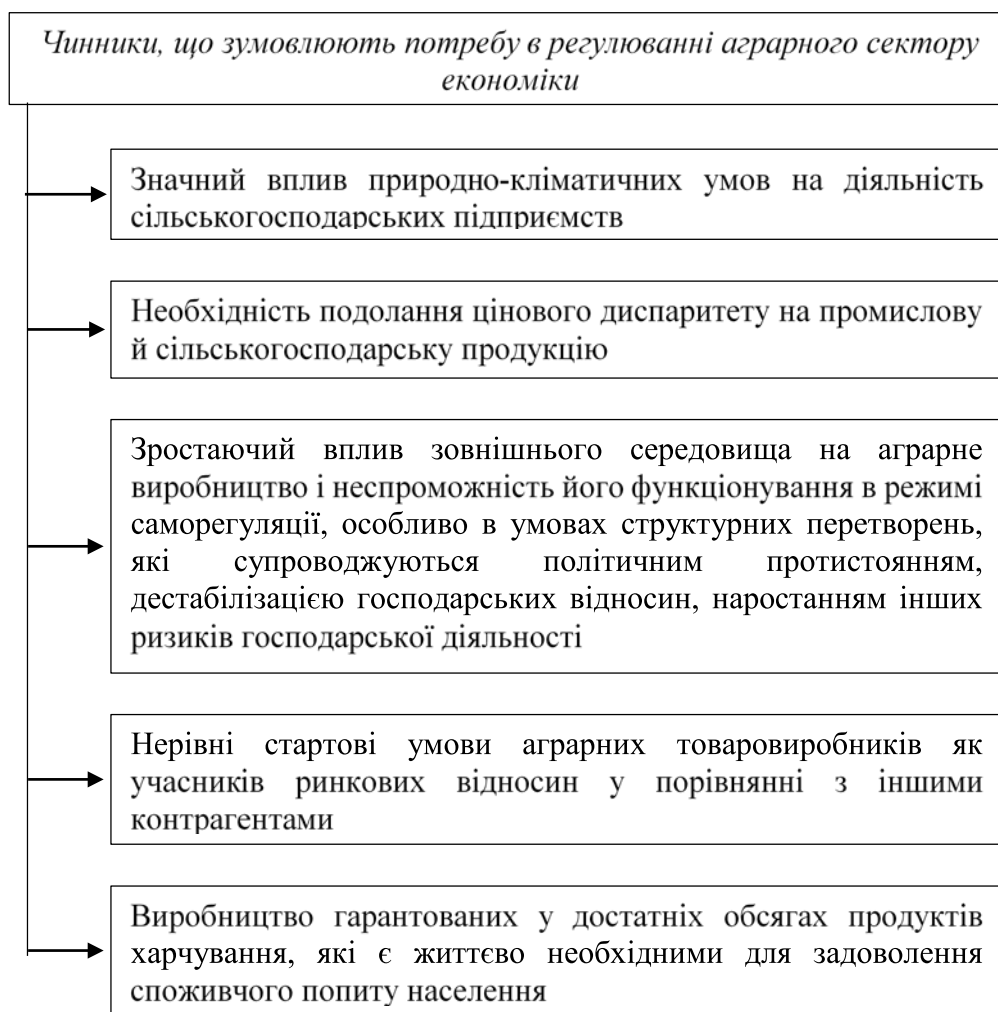


Рис. 4.11. Чинники, що зумовлюють необхідність регулювання економіки АПК

Сільськогосподарські фермерські господарські та домогосподарства України виробляють близько 98 % картоплі, 95 % овочів та фруктів від загального виробництва. Ця продукція є суттєвим елементом продовольчої безпеки держави.

Важливою складовою ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств є наявність та кваліфікація трудових ресурсів. У табл. 4.9 наведено статеві-віковий склад членів сільських домогосподарств у 2018 році. З певною похибкою екстраполяції, можна припустити, що і фермерські господарства мають такий самий статеві-віковий склад. Середній відсоток по всіх домогосподарств

вах вікової групи від 16 до 70 років становить 70 %. Але ця вікова група представляє працездатне населення. Реалії сьогодення свідчать про те що вікова підгрупа від 35 до 70 років займає більшу питому вагу в підгрупі працездатного населення, що свідчить про старіння осіб які зайняті в сільському господарстві.

Таблиця 4.9

Статеві-віковий склад членів сільських домогосподарств у 2018 році

Кількість осіб	Усі домогосподарства	Зокрема домогосподарства з площею землі		
		0,5 га і менше	0,51–1,00 га	1,01 га і більше
Усі члени домогосподарств	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі чоловіки	45,7	44,9	45,4	47,5
жінки	54,3	55,1	54,6	52,5
Члени домогосподарств віком до 16 років	15,3	15,6	15,1	15,0
	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі чоловіки	49,3	49,8	50,6	46,6
жінки	50,7	50,2	49,4	53,4
Члени домогосподарств віком від 16 до 70 років	70,8	69,7	70,0	73,7
	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі чоловіки	48,0	47,2	47,7	49,8
жінки	52,0	52,8	52,3	50,2
Члени домогосподарств старші за 70 років	13,9	14,7	14,9	11,3
	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі чоловіки	29,8	28,6	29,5	33,5
жінки	70,2	71,4	70,5	66,5

Джерело: розроблено автором на основі даних Держкомстату. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

Рівень освіти голів сільськогосподарських домогосподарств свідчить про нестачу кваліфікованих фахівців. Повну вищу освіту мають всього 8,5 % чоловіків та 9,6 % жінок. Понад 50 % керівників не мають навіть професійно-технічної освіти (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Освітній рівень голів сільських домогосподарств у 2018 році

Рівень освіти	Чоловіки	Жінки
Голови домогосподарств, що мають освіту:		
повну вищу	8,5	9,6
базову вищу	1,0	1,3
неповну вищу	11,8	16,6
професійно-технічну	26,6	12,9
повну загальну середню	34,2	30,4
базову загальну середню	14,2	18,4
початкову загальну	3,4	9,9
Голови домогосподарств, що не мають початкової загальної освіти	0,3	0,8
Голови домогосподарств неписьменні	0,0	0,1

Розроблено автором на основі даних Держкомстату. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

Середній вік голів сільських домогосподарств по Чернігівській області для чоловіків – 56 років, жінок – 66 років (табл. 4.11). Зрозуміло, що суттєвий практичний досвід може частково замінити рівень освіти. Але сучасні технології і в сільському господарстві, і в інформаційному суспільстві вимагають певних навичок та знань, а значить навчання.

Таблиця 4.11

Середній вік голів сільських домогосподарств у 2018 році за регіонами

Регіон	Усі домогосподарства		Зокрема домогосподарства з площею землі					
			0,5 га і менше		0,51–1,00 га		1,01 га і більше	
	чоловік	жінка	чоловік	жінка	чоловік	жінка	чоловік	жінка
Україна	57	62	56	61	57	64	58	62
Чернігівська	56	66	49	63	59	68	60	67

Розроблено автором на основі даних Держкомстату. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.

Реформування державних інституцій також актуалізує вдосконалення дорадчих послуг. Новостворене міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства спрямовує, координує та контролює в установленому порядку діяльність структурних підрозділів райдержадміністрацій щодо:

- агропромислового розвитку;
- економічного розвитку і торгівлі;
- туризму та курортів.

Відповідно до Методичних рекомендацій з розроблення положення про структурний підрозділ економічного розвитку і торгівлі місцевої державної адміністрації [3], Методичних рекомендацій з розроблення положення про структурний підрозділ туризму та курортів місцевої державної адміністрації [4], Типового положення про управління агропромислового розвитку районної державної адміністрації [5] функції, які покладаються на такі структурні підрозділи, носять виключно прикладний характер («координація...», «сприяння...», «підготовка аналітичних матеріалів...» тощо). Вони не є вимірювальними та результативними. Таким чином, виконання більшості практичних завдань покладено або на відділи/управління ОДА, або безпосередньо на місцеве самоврядування. Наприклад, саме відділи АПК ОДА забезпечують стимулювання фермерства через програми, створення кооперативів та ведення й аналіз статистичної звітності. А от безпосереднє спілкування з бізнесом, кооперативами ведеться базовими органами місцевого самоврядування та територіальними громадами зазначається у Рекомендаціях щодо оптимізації структурних підрозділів райдержадміністрацій та граничної чисельності працівників таких підрозділів [6].

З огляду на вищенаведене, пропонується у структурі райдержадміністрацій ліквідувати структурні підрозділи агропромислового розвитку, економічного розвитку і торгівлі, туризму і курортів, а відповідні повноваження районних держадміністрацій, покласти на відповідні структурні підрозділи обласних держадміністрацій [6].

Перш ніж визначатися з майбутнім сільськогосподарських дорадчих служб, які були створені в Україні протягом 20 років поспіль, слід виявити ті проблеми і недоліки, які не дали їм можливості почати ефективно працювати, та дослідити закордонний досвід.

Промислова революція у ХІХ столітті в Англії, яка сприяла появі перших мануфактур, а конкуренція вимагала вдосконалення методів управління, у Кембриджському університеті були зроблені перші практичні спроби поширення нових знань – дорадництва. На початку ХХ ст. з'явилися перші професійні дорадники та дорадчі служби. У 20-30-і роки ХХ століття після «великої депресії» система дорадництва поширилась на промислово розвинуті країни світу (у першій половині ХХ століття більш ніж 54 країни світу створили дорадчі служби, підтримувані урядами. Близько 130 країн створили дорадчі системи у другій половині ХХ століття).

Новий період розвитку дорадництва розпочався з кінця ХХ століття, коли країни колишнього СРСР та Східної Європи почали переходити до ринкових умов господарювання. В ЄС сільськогосподарське дорадництво знайшло оновлення у Спільній сільськогосподарській політиці (Common Agricultural Policy, CAP), що зафіксовано як у правових актах країн – членів цієї організації, так і у правових актах Європейського Союзу ⁵.

Система дорадництва фермерів повинна допомагати фермерам в отриманні якомога більшої інформації про потоки матеріалів і процесах на фермах, що належать до екології, безпеки продуктів, здоров'я та захисту тварин, без будь-якого впливу на їх зобов'язання виконання стандартів та їх відповідальність» ⁶.

Дорадчі служби в США функціонують на базі Університетів, які фінансуються з різних джерел (рис. 4.12).

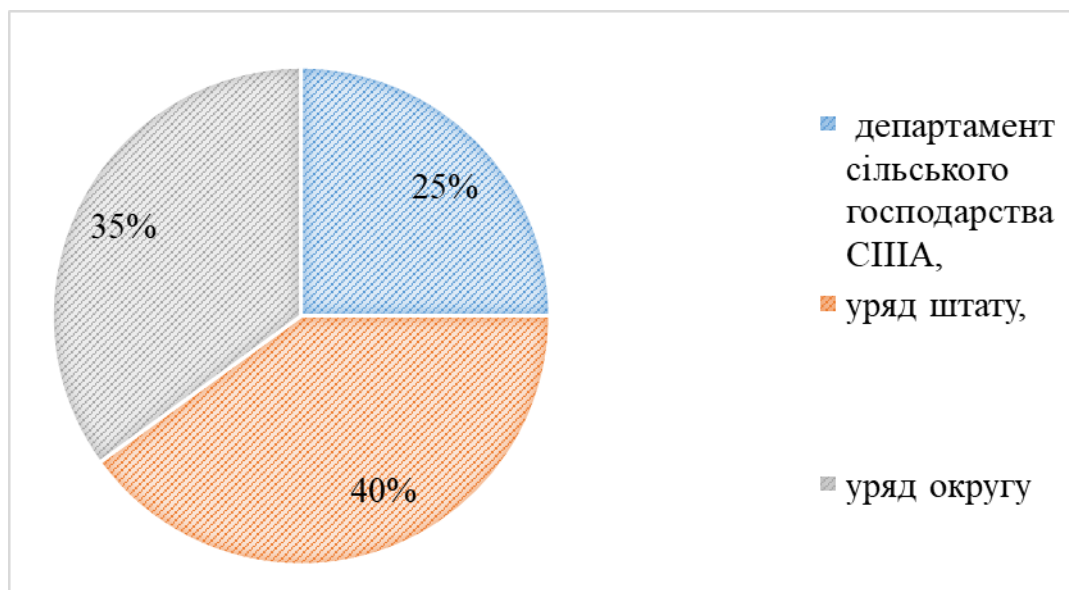


Рис. 4.12. Джерела фінансування дорадчих служб США

⁵ Регламент (ЄС) № 73/2009 Ради ЄС про заснування спільних правил для схем прямої підтримки фермерів в рамках Спільної сільськогосподарської політики і про заснування деяких схем підтримки для фермерів, що вносить зміни в Регламенті (ЄС) 1290/2005, (ЄС) 247/2006, (ЄС) 378/2007 та скасовує Регламент (ЄС) 1782/2003 передбачає: «Для надання допомоги фермерам в цілях відповідності стандартам сучасного, високоякісного сільського господарства необхідно, щоб держави-члени ЄС продовжили використовувати всебічну систему консультування фермерів, передбачену в Регламенті (ЄС) 1782/2003.

⁶ Сільськогосподарське дорадництво у світі. URL: <https://www.dorada.org.ua/na-dopomogu-doradniku/silskogospodarske-doradnistvo-u-sviti.html>.

Служба екстеншн США має майже столітню історію. Класична університетська модель екстеншн сервісу (land-grant) була створена у США, федеральним законом (Закон Сміта), прийнятим у 1914 році, діяльність яких здійснювалась на базі державних університетів штатів (Ленд Грант Коледжів), і мала назву «кооперативна служба екстеншн»⁷.

Головна функція центрального апарату служби екстеншн – координація роботи всіх партнерів у різних штатах країни. Поняття системи екстеншн в США трактується як «поширення знань та інших ресурсів до людей, які перебувають поза межами студентського містечка». Центральний апарат служби екстеншн входить до складу Департаменту сільського господарства США і працює через університети.

Система дорадчих послуг у Німеччині пройшла тривалий період становлення та розвитку і значно різниться за територіальними ознаками.

Сільськогосподарські дорадчі служби є змішаними: приватними і при сільськогосподарських палатах⁸, але всі вони підтримуються відповідними урядовими програмами (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Система дорадчих послуг у Німеччині

Регіон	Характеристика
Південь	Дорадчі послуги надаються, головним чином, державними організаціями у формі офіційних консультацій. Характеризується наявністю великої кількості малих та середніх фермерських сімейних підприємств.
Північ	Дорадчі послуги надаються сільськогосподарськими та дорадчими союзами. Характеризується наявністю середніх та великих сімейних підприємств.
Схід	Дорадчі послуги організують у сільських адміністративних відділах та за допомогою безкоштовних консультацій, які фінансуються з державного бюджету.

Офіційне дорадництво здійснюється на трьох рівнях:

- на рівні землі – Міністерством сільського господарства;
- на рівні округу – адміністрацією округу або урядовою президією;
- на районному рівні – управлінням сільського господарства.

Сільськогосподарські палати органи суспільного права, законодавчою базою для яких є спеціальні закони сільськогосподарських палат окремих федеративних земель.

Добровільне об'єднання фермерів створюють – Дорадчі кола, які фінансуються за рахунок членів.

Також у Німеччині існує приватне сільськогосподарське дорадництво, що має різноманітні правові та організаційні форми.

Дорадництво та навчання фермерів в Китаї здійснюються центрами, які ніні створені в кожному з 2300 повітів Китаю. У кожному селі працює один сільськогосподарський технік, у якого близько 10 демонстраційних і в середньому 500 селянських господарств. Державний агротехнічний консультаційний центр визначає національну стратегію, координацію, планування і оцінку діяльності

⁷ Основні моделі агроконсалтингової діяльності. URL: <http://agroua.net/advisory/standardmethod/index.php?docid=22>.

⁸ Landwirtschaftskammer (Deutschland). URL: http://de.wikipedia.org/wiki/Landwirtschaftskammer_%28Deutschland%29.

регіональних консультаційних служб. З 1979 року застосовується договірна система оплати дорадчих послуг, у вигляді 20 % прогнозованої вартості врожаю, у разі зниження врожаю порівняно зі встановленим у контракті рівнем у результаті нераціональних рекомендацій, з винагороди консультанта може бути утримано до 80 % + дефіциту коштів [7].

Чернігівська аграрна дорадча служба створена в 2001 р. за підтримки проекту програми TACIS та складається з центрального відділення та трьох регіональних відділень – Прилуцького, Ніжинського і Сосницького.

У 2018 році за напрямом бюджетної програми КП КВК 2801230 «Підтримка фермерських господарств» використано 203,5 тис. гривень дорадчими службами Вінницької, Полтавської та Чернігівської областей (з одинадцяти зареєстрованих) за надані 24 фермерським господарствам дорадчі послуги⁹.

На сьогодні до Реєстру внесено 12 сільськогосподарських дорадчих служб, у регіонах здійснюють діяльність 373 сільськогосподарських дорадники та експерти-дорадники.

Таким чином, окрім окреслених проблем та усвідомлення допущених помилок, можливо змінити ситуацію з дорадницькими послугами та зробити служби дорадництва дієвим і ефективним.

Ще однією проблемою ринку дорадництва є відсутність уявлень фахівців, про сучасні інформаційні технології надання консультаційних послуг, з одного боку. Недостатня обізнаність та володіння сучасними інформаційними технологіями користувачів послуг, а іноді відсутність технічної можливості, з іншого боку.

Зазначені проблеми виникли внаслідок незавершеності формування мережі сільськогосподарських дорадчих служб на державному, обласному й регіональному рівнях із представництвами в об'єднаних територіальних громадах, відсутності державної стратегії підтримки сільськогосподарської дорадчій діяльності.

Вирішення проблеми можливе за умови створення чотирирівневої системи сільськогосподарського дорадництва з використанням світового досвіду (рис. 4.13).

Фінансування перших двох рівнів повинно здійснюватися за кошти відповідних бюджетів. Третій та четвертий рівень може фінансуватись за рахунок бюджетних коштів, співфінансування всіх учасників процесу, співфінансування надавача послуг та користувача послуг, створення об'єднань сільгоспвиробників, користувача дорадницьких послуг.

Дорадча діяльність повинна здійснюватись в інтересах всіх учасників: держави, дорадчої служби та сільгоспвиробників з метою підвищення ефективності діяльності підприємств АПК та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Дорадча діяльності полягає у сприянні розвитку аграрного виробництва, поліпшенні соціально-економічних умов життя на селі та розвитку сільських територій за рахунок формування системи інформаційної, консультаційної та науково-практичної підтримки.

⁹ У Мінагрополітики обговорили розробку ефективної моделі дорадництва з урахуванням міжнародного досвіду. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/u-minagropolitiki-obgovorili-rozrobku-efektivnoyi-modeli-doradnictva-z-urahuvannyam-mizhnarodnogo-dosvidu>.

Дорадча діяльність	
Державний рівень	<p>Розробка стратегії дорадчої діяльності. Розробка стратегії розвитку сільськогосподарського виробництва, з визначенням індикативних показників. Держзамовлення на основні види сільськогосподарської продукції, що забезпечують продовольчу безпеку. Державний протекціонізм у зовнішньоекономічній діяльності. Формування баз даних (знань), нагромадження інформаційних ресурсів на державному рівні.</p>
Обласний рівень	<p>Координація діяльності дорадчих служб. Прогнозування умов виробництва і збуту с.-г. продукції, формування інформації для управління агропромисловим розвитком області. Соціально-економічний моніторинг розвитку аграрної сфери області. Формування баз даних (знань), нагромадження інформаційних ресурсів на рівні області. Ціновий моніторинг ринків продовольства і ресурсів, аналіз ринкової кон'юнктури. Освітня діяльність, розповсюдження науково-технічної, технологічної, економічної, організаційної, правової інформації із залученням навчальних закладів. Наукове та інноваційне забезпечення</p>
Регіональний рівень	<p>Координація діяльності дорадчих служб. Прогнозування умов виробництва і збуту с.-г. продукції, формування інформації для управління агропромисловим розвитком регіону. Соціально-економічний моніторинг розвитку аграрної сфери регіону. Формування баз даних (знань), нагромадження інформаційних ресурсів на рівні регіону. Ціновий моніторинг ринків продовольства і ресурсів, аналіз ринкової кон'юнктури. Освітня діяльність, розповсюдження науково-технічної, технологічної, економічної, організаційної, правової інформації із залученням навчальних закладів. Наукове та інноваційне забезпечення</p>
Дорадники, експерт-дорадники	<p>Комплексне інформаційно-консультаційне і наукове обслуговування с.-г. виробників та сільського населення з усіх напрямів ведення сільського господарства та інших видів сільської економіки та розвитку сільських територій.</p>

Рис. 4.13. Функціональна модель чотирирівневої системи сільськогосподарського дорадництва

Основою здійснення та організації дорадчої діяльності повинні стати принципи, які враховують максимальне інформаційно-аналітичне забезпечення інформаційних потреб сільськогосподарських товаровиробників; узгодженість та ефективна взаємодія всіх інституцій, що впливають на розвиток аграрного сектору; наукову обґрунтованість, що передбачає залучення до дорадчої діяльності провідних працівників наукових установ та навчальних закладів.

Список використаних джерел

1. Шаров І. Характери Нового світу. Київ: Арт Економ, 2018. 496 с.
2. Дідківська Л., Головка Л. Державне регулювання економіки: навчальний посібник. Київ: Знання-Прес, 2000. 316 с.
3. Методичні рекомендації з розроблення положення про структурний підрозділ економічного розвитку і торгівлі місцевої державної адміністрації: Наказ Мінекономрозвитку від 30.11.2012 № 1370.
- 4 Методичні рекомендації з розроблення положення про структурний підрозділ туризму та курортів місцевої державної адміністрації: Наказ Мінекономрозвитку від 29.09.2016 № 1654.
5. Типове положення про управління агропромислового розвитку районної державної адміністрації: Постанова Кабінету Міністрів України 25 липня 2007 р. № 967.
- 6 Рекомендації щодо оптимізації структурних підрозділів райдержадміністрацій та граничної чисельності працівників таких підрозділів. URL: https://archives.gov.ua/News/2019/2019_10_19_2.pdf.
7. Акканіна Н. В. Основные концепции сельскохозяйственного консультирования: учеб. пособие. Москва: ЦОК ИКС АПК, 2004. 84 с.

4.5. Продовольча безпека країни як основа її національної безпеки

Гарантія захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства й усієї країни є невід'ємною складовою сучасного державного устрою. Такі пріоритети забезпечують своєчасне виявлення та запобігання потенційних загроз національним інтересам держави в усіх сферах. Сукупність цих факторів і формує поняття «національна безпека». Уперше цей термін увійшов до кола загальносистемних категорій наприкінці ХХ ст. Він охоплює ряд цілей та проблемних завдань, зумовлених ризиками та невизначеністю в різних сферах діяльності держави [1; 2].

Невід'ємною складовою національної безпеки будь-якої країни є економічній безпеці. У свою чергу, економічна безпека має як одну з найважливіших та необхідних складових безпеку продовольчу. Завдяки продовольчій безпеці досягається сталий соціально-економічний розвиток суспільства, а також відтворення його демографічного потенціалу [1].

Сфера продовольства являє собою один із найважливіших секторів економіки будь-якої країни, що зумовлює особливу роль і значення її кінцевої продукції в задоволенні потреб населення. Без харчових продуктів життєдіяльність людини неможлива. Саме тому розвиток харчової промисловості, а також кількість та якість сільськогосподарської продукції, що складають основу повноцінного харчування, виступають одними з основних демографічних чинників, які забезпечують природні потреби людини. Тому вивчення проблем продовольчої безпеки є не

тільки актуальним, а й важливим для людства. Голод і недоїдання постійно супроводжували людину протягом усього періоду її існування та розвитку, продовольча проблема постійно загострювалась незалежно від рівня людської цивілізації. У XXI столітті ця проблема не лише не зникла, а набула глобального масштабу, і нині говорити про її успішне вирішення, на жаль, не можна.

Із середини XX століття питання забезпечення населення продовольством набуло світового значення. Еволюція ставлення до цієї проблеми стала причиною введення в обіг ООН поняття «продовольча безпека». Це поняття розглядалось у контексті світової продовольчої безпеки й мало на увазі збереження стабільності на ринках продовольчих товарів за умови доступності базових харчових продуктів для всіх країн світу [2; 3].

На сучасному етапі розвитку суспільства продовольча проблема є надзвичайно актуальною та належить до провідних проблем сучасності. Сьогодні нас на Землі понад 7,6 млрд чол. Щорічно населення планети збільшується ще на 89 млн чол. [4]. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, понад 800 млн чол. страждають від голоду, тобто кожний дев'ятий житель планети [5]. Кожні 10 секунд від голоду помирає одна людина, переважно – це діти [6]. Водночас у високорозвинених країнах люди страждають на ожиріння: у США – $\frac{2}{3}$ населення, у Європі – кожен сьомий [7].

Під час дослідження продовольчої безпеки країни в межах загальної національної безпеки необхідно враховувати всі складові, які ти чи інше взаємопов'язані й взаємообумовлені та впливають на стан забезпечення населення країни продовольством. До таких елементів належать: військова безпека, економічна безпека, фінансова безпека, техніко-технологічна безпека, інформаційна безпека, екологічна безпека, демографічна безпека (рис. 4.14) [8; 9; 10].

Місце і роль продовольчої безпеки проявляються у взаємозв'язку з іншими компонентами всієї системи національної безпеки [11].

Зокрема, *продовольча безпека* є важливою умовою забезпечення *обороноздатності держави*, тому що значною мірою пов'язана із забезпеченням збройних сил продовольством, а також із розміром та якістю продовольчого резерву. Водночас військово-стратегічна безпека сприяє успішному функціонуванню агропромислового комплексу загалом [11].

Важливу роль відіграє взаємозалежність між *макростабільністю економіки* та *продовольчою стабільністю*. Вирішення продовольчої проблеми в країні визначає зовнішньополітичну безпеку держави. Залежність держави від поставок продовольчої сировини, харчових продуктів, засобів виробництва для агропромислового комплексу призводить до повної або часткової втрати геополітичного статусу та, як наслідок, суверенітету країни [11]. Також від політичного рішення залежить, чи буде пріоритетним розвиток агропромислового комплексу, яким чином населення країни буде забезпечуватися харчовими продуктами: за рахунок власного виробництва або за рахунок імпорту [11].

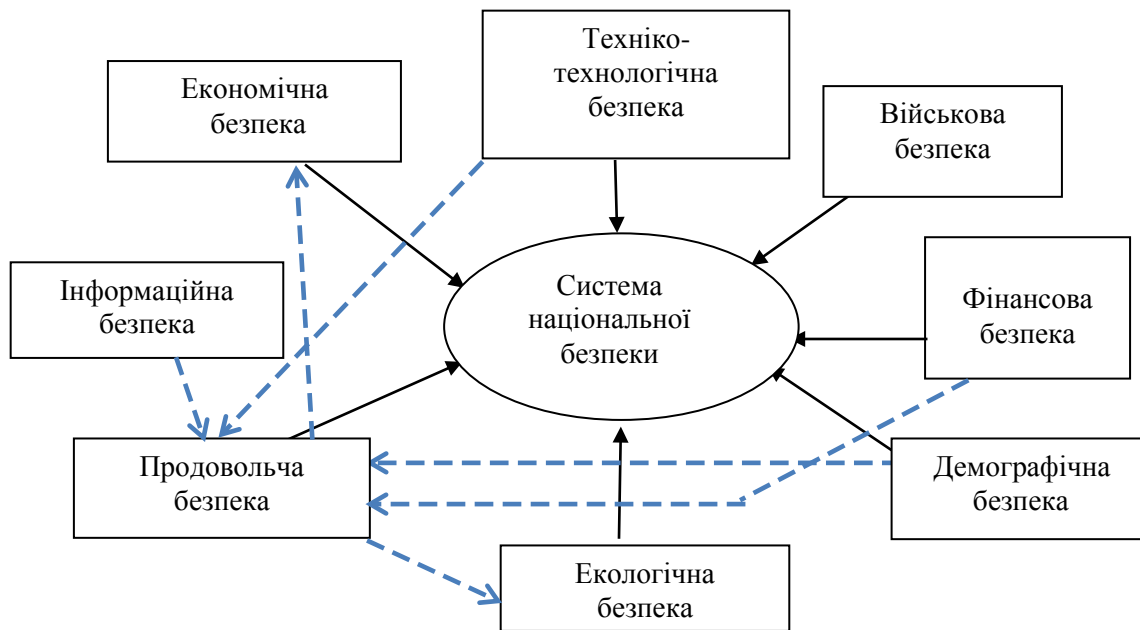


Рис. 4.14. Продовольча безпека в системі національної безпеки країни
Джерело: [1].

Продовольча безпека також є важливим чинником міжнародної політики. Деякі економічно розвинені країни нерідко використовують продовольчу залежність країн з метою ескалації напруженості в окремих регіонах світу, або ж, навпаки, для вирішення регіональних конфліктів, з огляду на свої національні інтереси. Прикладом є Сполучені Штати Америки, які часто використовують продовольчу допомогу, яку вони надають певним країнам як інструмент впливу на розвиток регіональних конфліктів. Це було наочно продемонстровано в Афганістані, Югославії, на Близькому Сході тощо. Економічно розвинуті країни діють за налагодженою схемою. Спочатку – надання країнам, що розвиваються, гуманітарної допомоги продовольством. Потім – комерційні поставки в ці країни продовольства за демпінговими цінами, що призводять до розвалу національного сільського господарства. Результатом такої політики є встановлення прямого диктату з боку країни-експортера [11].

Як складова національної безпеки, безпека продовольча стає також модулятором науково-технічного прогресу, чинником інтенсифікації виробництва, стимулом зростання продуктивних сил суспільства. Зважаючи на важливість аграрного сектору в гарантуванні продовольчої безпеки країни, суттєва частка належить ринку сучасних агротехнологій [3; 11].

Нині як у світі загалом, так і в Україні мають місце такі негативні явища, як диспропорції у виробництві сільськогосподарської продукції, низька її рентабельність, концентрація виробництва в господарствах населення, відсутність повноцінної та доступної ринкової інфраструктури агропромислової сфери економіки, критично низький рівень технічного забезпечення сільського господарства, невідповідність рівнів виробництва та споживання харчових продуктів в окремих регіонах, зростання обсягів імпорту сільськогосподарської та харчової продукції та порушення умов завезення харчових продуктів, а також такі глобальні проблеми, як зростання чисельності населення світу та несприятливі кліматичні зміни [12].

Першим юридичним документом, який стосувався продовольчої безпеки, стала прийнята і проголошена 10 грудня 1948 року Генеральною Асамблеєю ООН «Загальна декларація прав людини» [13]. У статті 25 цього документа було задекларовано право людини на їжу (разом із правом на одяг, житло, медичний догляд і необхідне соціальне обслуговування), яке було віднесене до економічної категорії «життєвий рівень», яка, у свою чергу, є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту населення [13].

У 60-х роках ХХ століття з метою надання невідкладної продовольчої допомоги тим країнам, що її потребують, було розроблено Світову продовольчу програму [14].

Історичний екскурс до становлення теорії сталого розвитку вказує на те, що ідеї такого розвитку людства почали переважати у 1960-1970 рр., коли екологічні й соціально-економічні проблем стали загрожувати життю сучасних і майбутніх поколінь. Саме в цей період значного поширення і вивчення отримало як саме поняття «продовольчої безпеки», так і її концепція [15; 16].

У 1962 р. було ухвалено резолюцію Генеральної Асамблеї ООН «Економічний розвиток і охорона природи», а ще через 10 років, у 1972 р., представники 113 країни зібралися на першу всевітню зустріч по довкіллю – Стокгольмську конференцію [2]. Тоді ж була створена організація для реалізації Програми ООН по захисту довкілля [17]. Необхідно зауважити, що саме в цей час (1972-1973 рр.) розгорталася зернова криза, коли понад двох третин населення всього світу виробило не більше ніж третина загальної кількості світового продовольства, що зумовило різке погіршення стану забезпечення продовольством протягом наступних років [17]. Реакцією суспільства на таку подію стала «Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання», яку ухвалила Всесвітня продовольча конференція [17]. Саме в цьому документі вперше продовольча проблема набула статусу глобальної. Було проголошено, що саме від рівня всевітньої продовольчої безпеки залежить добробут усіх народів. І головною метою продовольчою безпеки стала розробка і впровадження системи, яка забезпечила б відповідну наявність продовольства й доступні ціни на нього в будь-який час, незалежно від періодичних коливань та зміни погодних умов, а також від політичного й економічного тиску [2; 17].

Уперше термін «продовольча безпека» було введено в обіг саме після зернової кризи 1972-1973 рр. Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН продовольча безпека визначалась як система заходів та рішень для гарантованого доступу всіх народів і в будь-який час до продовольчих ресурсів світу в кількості, необхідній для активного і здорового життя [18]. Відповідно до цього документа основну увагу було зосереджено на проблемах постачання продовольства, а також на питаннях забезпечення доступності й стабільності цін на основні харчові продукти на міжнародному та національному рівнях [16]. У цей же час різке скорочення всього виробництва продовольства у світі, зниження його запасів (світові запаси пшениці знизились з 50 млн т у 1971 році до 27 млн т у 1973 році [12]) призводить до виникнення серії продовольчих криз по всьому світові. Вважалось, що використання досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві дозволить вирішити продовольчу проблему на світовому рівні, а отже, і на нижчих рівнях ієрархії [14].

З плином часу продовольча проблема лише загострюється: відбувається збільшення чисельності населення світу, світових цін на сировину та харчові продукти достатньо швидко зростають, природні ресурси (земельні ресурси, нафта, газ, ліси тощо) виснажуються, а екологічна ситуація лише погіршується. У світлі всіх вищезгаданих змін необхідність вирішення глобальної продовольчої проблеми посилюється, і, відповідно, основний акцент зміщується на забезпечення продовольчої безпеки в кожній країні окремо [14].

Наступним етапом розвитку понятійного апарату продовольчої безпеки став 1974 р., коли у м. Рим відбулась Всесвітня продовольча конференція ООН, під час якої ухвалили «Декларацію про ліквідування голоду та недоїдання [2; 17]. З огляду на визначення терміна «продовольча безпека» у зазначеній декларації особлива роль відводилась формуванню запасів продовольства, які дозволили б задовольняти потреби в харчових продуктах у надзвичайних умовах, а також робився наголос на необхідності стимулювання зайнятості населення в сільських регіонах [17]. У розрізі структури системи продовольчої безпеки був визначений такий аспект, як незалежність від несприятливих факторів. Саме тоді вперше прийшли до висновку, що проблема продовольчої безпеки не може бути вирішена тільки шляхом надання допомоги шляхом поставок продовольства, а кожна держава, у свою чергу, повинна розробляти заходи з вирішення цієї проблеми самостійно та на національному рівні [17].

У цьому звіті також надавалось значення терміна «продовольча безпека», яке визначалось як «доступність у будь-який час адекватних поставок продовольчих ресурсів для підтримання і розширення кола споживання основних продуктів харчування і компенсування коливання виробництва й цін» [14; 17]. При цьому головний акцент при визначенні продовольчої безпеки був зроблений на обсяг і стабільність постачання харчових продуктів. Основними шляхами забезпечення продовольчої безпеки було визнано поєднання нарощування імпорту харчових продуктів і продовольчої допомоги з боку розвинених країн тим країнам, які цього потребують [17].

Наступний етап пошуку можливих шляхів вирішення глобальної продовольчої проблеми – 80-і роки ХХ ст. У цей період, незважаючи на збільшення запасів харчових продуктів у світі, спостерігалось зростання чисельності голодуючих [17]. Було визнано, що така ситуація зумовлена не стільки зниженням виробництва харчових продуктів, скільки зниженням купівельної спроможності окремих соціальних верств населення [12]. Головні акценти було зміщено на питання доступу до продовольчих ресурсів окремих домогосподарств та індивідів, а поняття продовольчої безпеки, почало включати себе не тільки фізичний, але й економічний доступ усіх верств населення до продовольства [17].

У 1983 році ФАО розширила свою концепцію продовольчої безпеки та включила до її поняття забезпечення доступу уразливих груп населення до продовольства шляхом збалансування попиту та пропозиції [18]. Зокрема, у доповіді Генерального директора ФАО «Світова продовольча безпека: переоцінка концепцій і підходів» (м. Рим, 1983 р.) була визначена основна мета продовольчої безпеки: забезпечення всіх людей у будь-який час фізичними та економічними можливостями для доступу до необхідних харчових продуктів [18].

У наступні роки це поняття отримує нові виміри та нові рівні аналізу. У 1986 році було оприлюднено досить впливову доповідь Всесвітнього банку «Бідність і Голод», в якій продовольча безпека визначалася як «доступ усіх людей в усі часи до достатньої кількості продовольства для активного, здорового життя» [19]. У доповіді також наголошувалося на відмінності між хронічною нестачею продовольства (пов'язано з проблемами зберігання або структурною бідністю і низькими доходами) та тимчасовою «відсутністю продовольчої безпеки» (виникає в період стихійних лих, економічних потрясінь та конфліктів). Отже, у вищевказаній доповіді з'являється аспект повноцінності та збалансованості продовольства та його впливу на якість життя людини.

У 1990-і роки ХХ сторіччя було продовжено пошуки найбільш ефективних шляхів вирішення продовольчої проблеми, зокрема, на міжнародному рівні розроблялися конкретні плани з ліквідації голоду та недостатнього харчування. Зокрема, на Всесвітній продовольчій конференції ФАО (м. Рим, 1996 р.) ухвалено Римську декларацію зі всесвітньої продовольчої безпеки [20]. У цьому документі чіткого визначення поняття продовольчої безпеки не було, проте зазначалося, «...що кожна людина має право на доступ до безпечних для здоров'я і повноцінних харчових продуктів відповідно до правил адекватного харчування і основним правам кожної людини на життя». Крім того, на керівництво держави було покладено обов'язок створення економічних, законодавчих, організаційних соціальних і науково-технічних передумов для вирішення проблеми забезпечення населення країни продовольством. Цього ж року на Всесвітньому Продовольчому Саміті було зроблено наголос на тому, що населення кожної країни має бути забезпеченим безпечними та корисними харчовими продуктами [12].

Визначною подією наступного етапу формування системи продовольчої безпеки у світі є конференція ФАО у м. Майстрих (1999). У ході заходу було прийнято концепцію багатофункціональності сільського господарства. Також було вирішено, що ця багатофункціональність є неможливою без сталого розвитку забезпечення досягнення продовольчої безпеки в поєднанні з підвищенням ролі навколишнього середовища та розвитком сільських територій та регіонів [12]. Поява цієї концепції викликана загостренням екологічних проблем і необхідністю пошуку оптимального поєднання збереження навколишнього середовища із забезпечення продовольчої безпеки.

У матеріалі ФАО «Стан продовольчої незабезпеченості у світі 2001» (м. Рим, 2001 р.) було наведено окремі визначення поняття «продовольча безпека» та «продовольча незабезпеченість» [21]. Згідно з наведеним документом, продовольча безпека – це «ситуація, яка виникає, коли всі люди в будь-який час мають фізичний, соціальний і економічний доступ до достатньої кількості якісних, різноманітних, безпечних і поживних продуктів, які відповідають їх потребам і вподобанням щодо харчування для активного і здорового життя».

Натомість «продовольча незабезпеченість» у документі визначається як «ситуація, яка виникає, коли люди не мають надійного доступу до достатньої кількості безпечної та поживної їжі для нормального росту і розвитку та активного, здорового життя. Вона може бути викликана відсутністю продовольства, недостатньою купівельною спроможністю або неналежним розповсюдженням чи недостатнім використанням продовольства на рівні домогосподарств» [21].

На сучасному етапі розвитку української держави правовою основою продовольчої безпеки є лише Конституція України [22]. Зокрема, у ч. 2 ст. 50 Конституції України передбачено, що кожний громадянин має право на вільний доступ до інформації про стан навколишнього середовища, якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на розповсюдження отриманої інформації. Засекречення будь-якої з вищевказаних категорій інформації є незаконним.

Указом Президента України від 28.12.2005 р. № 1867/2005 введено в дію Рішення РНБО України «Про стан агропромислового комплексу та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України» (від 09.01.2005 р.), на основі якого були визначені основні напрями державної політики у цій сфері [23]:

- забезпечення належної якості та безпечності харчових продуктів, що реалізуються на внутрішньому ринку, та їх цінова доступності для населення країни;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та можливості її виходу на міжнародний ринок;
- стимулювання виробництва екологічно безпечної продукції відповідно до потреб населення шляхом впровадження екологічно безпечних технологій;
- спрямування екологічної політики на зростання продуктивності, підвищення конкурентоспроможності та технологічного рівня сільськогосподарського виробництва тощо.

Основні пріоритети національних інтересів України в галузі забезпечення безпеки продовольчої закріплені у Законі України «Про основи національної безпеки України», де говориться, що «...основними напрямками державної політики з питань національної безпеки України є забезпечення продовольчої безпеки...» [24].

Національним законодавством передбачено формування державного продовольчого резерву як одного зі стратегічних елементів, що підтримують продовольчу безпеку країни на належному рівні. Створює цей резерв, відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», Аграрний фонд. Обсяг державного резерву є економічно обґрунтованим та необхідним для забезпечення продовольчої безпеки держави, та в розрізі окремих об'єктів державного цінового регулювання не може бути меншим за 20 % обсягів річного внутрішнього споживання всіх продовольчих товарів [25].

Основні завдання та стратегічні цілі політики національної безпеки з наряду продовольчої безпеки були визначені й у «Стратегії національної безпеки України» «Україна у світі, що змінюється» та затверджені Указом Президента України від 08.06.2012 р. № 389/2012 [26-28]. Вони спрямовані на розвиток аграрного ринку, створення умов для розкриття потенціалу аграрного сектору для забезпечення продовольчих потреб населення України, утвердження ролі країни як важливого експортера аграрної продукції. Про це також свідчить підвищена увага до цього питання з боку міжнародної спільноти та велика кількість чинних нормативів і стандартів якості.

Законодавча база, в основі якої лежать нормативно-правові акти, керується постановами Верховної Ради України, указами Президента України, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, нормативними актами міністерств і відомств у сфері правового регулювання продовольчої безпеки.

Також забезпечують систему регулювання виробництва і споживання одних із найбільш важливих продуктів харчування, які є окремими елементами продовольчої безпеки України такі Закони України.

Відповідний рівень продовольчої безпеки характеризується декількома основними показниками – кількістю продовольчої продукції та її фізично-фінансовою доступністю, якістю та безпечністю. Кількість, якість та безпечність продовольчої продукції визначаються кон'юктурою національного й регіональних продовольчих ринків, а також експортно-імпортним сальдо. Таким чином, на рівень продовольчої безпеки насамперед впливає процес формування продовольчих ринків. Нами було зроблено припущення, що продовольчі ринки формуються в тісній залежності від трьох комплексних чинників: організаційно-економічного механізму виробництва харчових продуктів, ступеня розвитку технологій та способу життя населення. І все це відбувається під глобальним впливом державного устрою та міжнародної політики щодо кожної країни (рис. 4.15) [29].

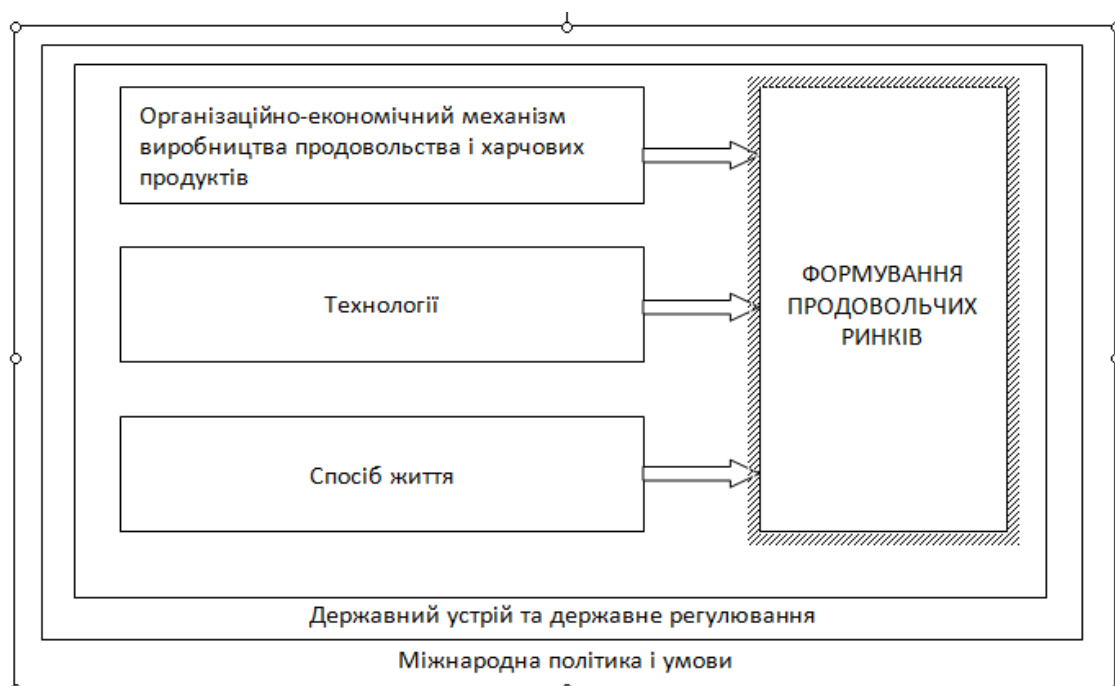


Рис. 4.15. Механізм формування продовольчих ринків

Джерело: [29].

Крім загальних факторів, на процес формування продовольчих ринків, на нашу думку, має вплив ціла низка менш глобальних факторів, а саме: формування стратегічних товарів, постачання та розподіл харчових продуктів, рівень технологій і особливості виробництва та, безперечно, сировина. Сировина формується за рахунок таких стратегічних галузей, як тваринництво, птахівництво і рибництво та рослинництво [30]. У результаті реалізації зазначених підходів нами було розроблено модель формування продовольчої безпеки, в основі якої лежить процес формування продовольчих ринків (рис. 4.16).

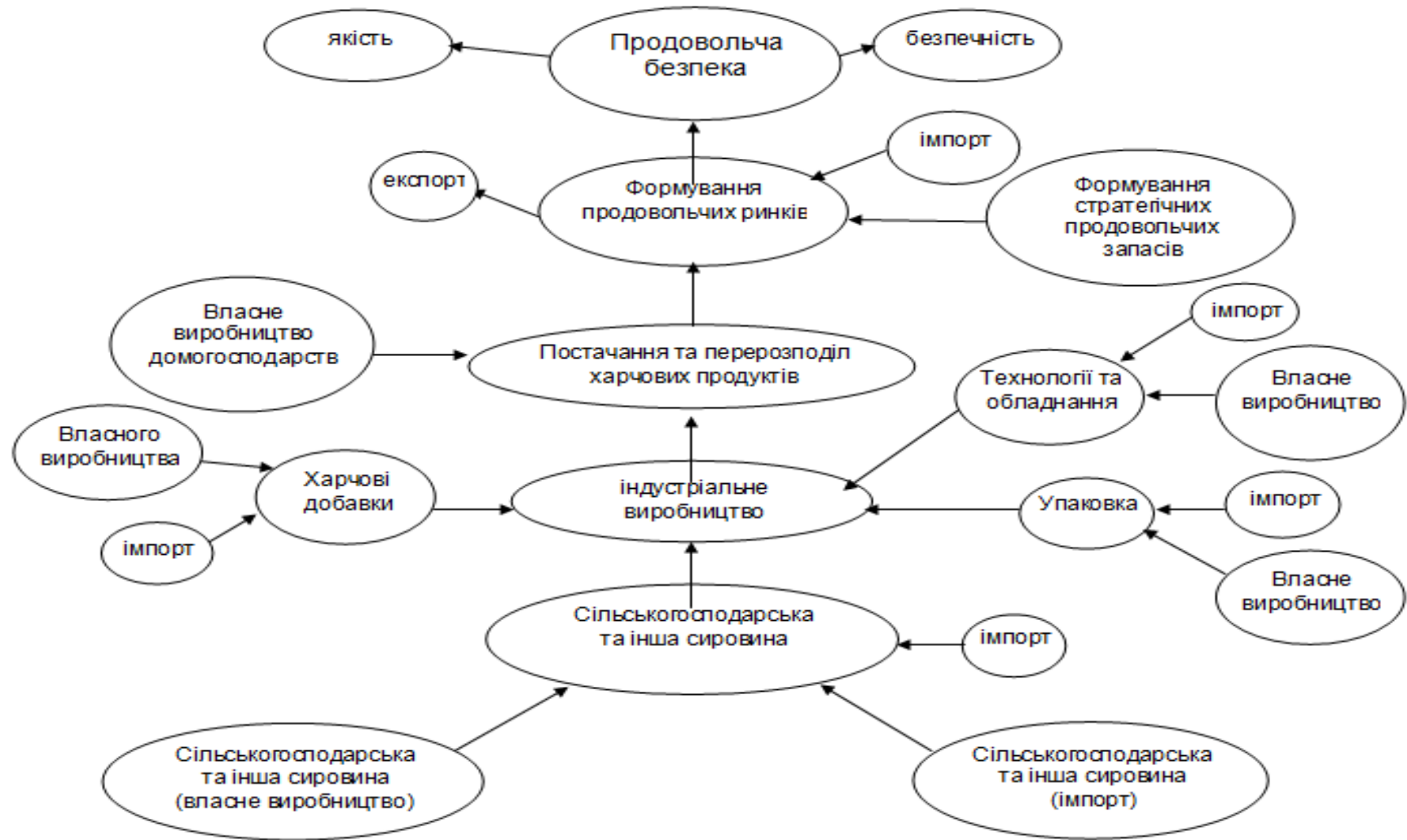


Рис. 4.16. Модель формування продовольчої безпеки

Джерело: [29].

Розроблена модель максимально враховує особливості формування продовольчих ринків і взаємодію різних груп факторів у світлі імпортозалежності. В основу формування продовольчих ринків покладено процес постачання та перерозподілу харчових продуктів індустриального виробництва промислових підприємств і власного виробництва домогосподарств, експортно-імпортні операції з продовольчою сировиною та харчовими продуктами і формування стратегічних продовольчих запасів.

Основою індустриального виробництва харчових продуктів є сільськогосподарська сировина, харчові добавки, технології, обладнання та упаковка. На кожному етапі спостерігається наявність тією чи іншою мірою використання імпортних компонентів, обладнання, елементів тощо. Важливо мінімізувати використання цих імпортних складових і насамперед тих, вплив яких на можливість виробництва, якість, безпечність і конкурентоспроможність харчових продуктів є значним.

Список використаних джерел

1. Тіщенко М. Г. Проблеми забезпечення продовольчої безпеки України. *Ефективна економіка*. 2013. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_7_55.
2. Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання ООН, Декларація, Міжнародний документ від 16.11.1974 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_115.
3. Федулова І. В., Мостенська Т. Л. Продовольча безпека країни: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Національного університету харчових технологій*. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua>.
4. Current World Population. URL: <http://www.worldometers.info/world-population>.
5. The State of Food Security and Nutrition in the World 2017. URL: <http://www.fao.org/3/a-I7695E.pdf>.
6. Hunger and World Poverty. URL: <http://www.poverty.com/index.html>.
7. Obesity Update 2017. URL: <https://www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2017.pdf>.
8. Румик І. І. Понятійні аспекти продовольчої безпеки як складової національної безпеки України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2014. С. 22–32.
9. Оценков О. П., Методологічні питання дослідження продовольчої безпеки в межах національної безпеки України. *Економіка харчової промисловості*. 2014. № 4(24). С. 35–41.
10. Береговой В. К. Проблеми продовольчої безпеки України. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 71–78.
11. Melicac Vojicic, Leia Ristic, Sasa Obradovic. Rural poverty reduction in the republic of Serbia: a new approach of the jagodinas local selfgovernment. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 5. Р. 339–341.
12. Саблук П. Т., Білорус О. Г., Власов В. І. Глобалізація і продовольство: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 145 с.
13. Загальна декларація прав людини: прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї від 10 грудня 1948 р. URL: <http://www.un.org/russian/document/declarat/declhr.htm>.
14. World Food Program. URL: <https://www.wfp.org>.

15. Кундеева Г. О., Історичний підхід до становлення продовольчої безпеки та сталого розвитку. *Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (24–25 квітня 2014 р.). Київ: НУХТ, 2014. С. 162-164.
16. Тригуб А. Ю. До питання міжнародно-правового розуміння поняття продовольчої безпеки. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Право»*. 2010. № 156. С. 269–275.
17. United Nations (1975). Report of the World Food Conference, Rome 5-16 November 1974. URL: <http://www.un.org/en/development/devagenda/food.shtml>.
18. FAO. 1983. World Food Security: a Reappraisal of the Concepts and Approaches. Director General's Report. Rome; The State of Food Insecurity in the World 2001. Rome. URL: <http://www.fao.org/docrep/003/Y1500E/Y1500E00.htm>.
19. Poverty and Hunger . URL: http://www.worldbank.org/mdgs/poverty_hunger.html.
20. Rome Declaration on World Food Security, 13-17.11.1996. URL: <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.htm>.
21. The State of Food Insecurity in the World 2001. Rome. URL: <http://www.fao.org/docrep/003/Y1500E/Y1500E00.htm>.
22. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. С. 141.
23. Рішення РНБО України «Про стан агропромислового комплексу та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1867/2005>.
24. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV (зі змін. та допов.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
25. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
26. Про Стратегію національної безпеки України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>.
27. Круглий стіл «Україна у світі, що змінюється: пріоритети зовнішньої та безпекової політики». URL: <https://niss.gov.ua/en/node/607>.
28. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 року «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.
29. Українська національна технологічна платформа «Агропродовольча». URL: <http://agrofoodplatform.com>.
30. Кордзая Н. Р., Єгоров Б. В. Основні поняття продовольчої безпеки країни. Херсон: Олді-Плюс, 2018. 148 с.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ Й ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОЇ ЕКОНОМІКИ	
1.1. Макроекономічні пріоритети та їх визначальна роль у зростанні й модернізації економіки України	<p><i>Калініченко Зоя Дмитрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ</p>
1.2. Ефективність механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку виробничих підприємств	<p><i>Ільчук Валерій Петрович,</i> доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Шпомер Тетяна Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
1.3. Теоретико-прикладні засади страхування фінансових ризиків в умовах нестационарної економіки	<p><i>Панченко Олена Іванівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Парубець Олена Миколаївна</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Базілінська Олена Яківна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету «Києво-Могилянська академія»</p>
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА У СТОХАСТИЧНОМУ ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ	
2.1. Концептуальні засади утворення прогресивних галузей економіки	<p><i>Глушенко Тетяна Миколаївна,</i> старший викладач кафедри «Менеджмент і адміністрування» Українського державного університету залізничного транспорту</p>
2.2. Особливості та умови формування доданої вартості суб'єктів аграрної сфери економіки України	<p><i>Садчикова Ірина Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Лавров Руслан Валерійович,</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>

<p>2.3. Галузеві проблеми розвитку мисливського господарства в національній економічній системі України</p>	<p><i>Гонта Олена Іванівна,</i> доктор економічних наук, професор, професор кафедри туризму Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Музика Владислав Віталійович,</i> аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>2.4. Дослідження розвитку сфери вищої освіти в Україні</p>	<p><i>Вороніна Алевтина Вікторівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування Дніпровського державного технічного університету (м. Кам'янське)</p> <p><i>Пантейков Сергій Петрович,</i> кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри металургії чорних металів Дніпровського державного технічного університету (м. Кам'янське)</p>
<p align="center">РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У НЕСТАЦІОНАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ</p>	
<p>3.1. Світові тенденції розвитку InsurTech на ринку фінансових послуг</p>	<p><i>Шкарлет Сергій Миколайович,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Дубина Максим Вікторович,</i> доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>3.2. Problems and prospects of effective activity of insurance companies in Ukraine</p>	<p><i>Жаворонок Артур Віталійович,</i> кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p> <p><i>Марич Максим Григорович,</i> кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансів, підприємництва та обліку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p>
<p>3.3. Foreign experience and domestic orientations to strengthening financial stability and reliability of the banking system</p>	<p><i>Федишин Майя Пилипівна,</i> кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p> <p><i>Попова Любов Василівна</i> кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p>

<p>3.4. Механізм розвитку ринку зелених облігацій в Україні</p>	<p><i>Парубець Олена Миколаївна,</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Сугоняко Дмитро Олександрович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>3.5. Альтернативні способи фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів на засадах державно-приватного партнерства в Україні</p>	<p><i>Белінська Яніна Василівна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України</p> <p><i>Калита Тетяна Анатоліївна,</i> старший викладач кафедри податкової політики Університету державної фіскальної служби України</p>
<p>РОЗДІЛ 4. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</p>	
<p>4.1. Фінансово-інвестиційні ризики і загрози у контексті з забезпечення інвестиційної безпеки суб'єктів економіки макро-, мезо- і мікроекономічного рівня</p>	<p><i>Шишкіна Олена Вікторівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Кальченко Ольга Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>4.2. Комплексний підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності</p>	<p><i>Ковальчук Наталя Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент, асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p> <p><i>Абрамова Алла Сергіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича</p>
<p>4.3. Оцінка фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності</p>	<p><i>Варналій Захарій Степанович,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка</p> <p><i>Мехед Андрій Миколайович,</i> аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка</p>

<p>4.4. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств АПК як складова фінансово-економічної безпеки: міжнародний досвід дорадчої діяльності</p>	<p><i>Нехай Валентин Анатолійович,</i> кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Нехай Валентин Валентинович,</i> асистент кафедри інформаційних технологій та програмної інженерії Чернігівського національного технологічного університету</p>
<p>4.5. Продовольча безпека країни як основа її національної безпеки</p>	<p><i>Кордзая Натела Рєвазівна,</i> кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій</p> <p><i>Єгоров Богдан Вікторович,</i> доктор технічних наук, професор, професор кафедр технології комбікормів і біопалива ректор Одеської національної академії харчових технологій</p>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

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

Редактор
Комп'ютерне складання та верстання

О. С. Смєлова
Т. М. Колот

Підписано до друку 26.12.2019. Формат 60×84/16.
Ум. друк. арк. – 11,74. Тираж 300 пр. Зам. № 498/20.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.