

**ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ
ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ,
БЕЗПЕКИ, ЕКОНОМІЧНОГО ТА
ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

МОНОГРАФІЯ

Дніпро
Пороги
2021

УДК 330.3.
П 32

*Рекомендовано вченою радою
Національної металургійної академії України
(протокол № 6 від 14.06.2021 р.)*

Рецензенти:

Бондарчук М.К. – д-р. екон. наук, проф., Національний університет
«Львівська політехніка»

Корнєєв М.В. – д-р. екон. наук, проф., Університет митної справи та
фінансів

Філіпішина Л.М. – д-р. екон. наук, проф., Національний університет
кораблебудування

Головні редактори

Савчук Л.М. – к.е.н., професор,

Бандоріна Л.М. – к.е.н., доцент

Національна металургійна академія України

Колектив авторів

П 32 Підходи до вирішення проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії: монографія /за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2021. – 376с.

ISBN 978-617-518-409-7

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782 і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців. Представлено результати досліджень щодо сучасних підходів до вирішення проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку в умовах пандемії.

Матеріали монографії подано в авторській редакції.

*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки
належать авторам.*

ISBN 978-617-518-409-7

© Колектив авторів, 2021

ПЕРЕДМОВА

За багаторічною традицією факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України двічі на рік підсумки науково-дослідної роботи оприлюднюються в монографіях, електронні версії яких розміщено на сайті факультету. Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, присвячених висвітленню проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії

Науковцями, що приймали участь у написанні даного монографічного дослідження, охоплено доволі широке коло проблемних аспектів, висвітлених в параграфах восьми розділів, в яких оприлюднено результати досліджень окремих аспектів стосовно: розвитку базових галузей економіки України в умовах пандемії; наслідків пандемії та трансформації очікувань пандемії; розвитку кредитної системи в умовах пандемії; концепції підтримки інноваційної діяльності національної економіки; економічної поведінки суб'єктів господарювання; особливостей реалізації страхових послуг в умовах пандемії; джерел фінансування та фінансової безпеки суб'єктів господарювання; управління міжрегіональним попитом та інформаційного забезпечення маркетингу.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, методичні напрацювання, висновки та рекомендації, наведені в матеріалах даної монографії, стануть в нагоді широкому колу науковців та зацікавлених осіб.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, редакційна колегія визначила місце кожного з наданих матеріалів у монографії, їх взаємодію, зберігаючи авторський стиль викладення матеріалів.

Монографія виконана в межах теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782» і спрямована на обмін результатами наукових досліджень за проблематикою монографії.

РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

1.1. Галузева структура економіки України та її вплив на формування й динаміку змін валового внутрішнього продукту

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є одним з найважливіших показників розвитку економіки. Органи статистики досліджують його склад за виробничим методом (як суму валової доданої вартості (вартості випуску товарів і послуг в основних цінах), податків на продукти та субсидій), за розподільчим методом (як суму витрат на оплату праці найманих працівників, податків за виключенням субсидій на виробництво та імпорт, валового прибутку, змішаного доходу), а також за методом кінцевого використання (при цьому враховують кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження капіталу, експорт та імпорт товарів та послуг).

Використання виробничого методу визначення ВВП дає змогу визначити роль окремих галузей у процесі його формування.

Галузева структура національної економіки формується з урахуванням поєднання впливу ринкових механізмів та заходів регуляторної політики держави на розвиток окремих галузей, підгалузей, видів економічної діяльності. У відповідності зі статтею 260 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV (редакція від 14.08.2021 р.), у межах кожної галузі поєднується «сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові або подібні види виробничої діяльності» [4]. При цьому прийнято виокремлювати галузі сфери матеріального виробництва та нематеріального виробництва (невиробничої сфери).

У відповідності зі статтею 261 Господарського кодексу України, «до сфери матеріального виробництва належать галузі, які визначаються видами діяльності, що створюють, відновлюють або знаходять матеріальні блага (продукцію, енергію, природні ресурси), а також продовжують виробництво у сфері обігу

(реалізації) шляхом переміщення, зберігання, сортування, пакування продукції чи інших видів діяльності. Усі інші види діяльності у своїй сукупності становлять сферу нематеріального виробництва (невиробничу сферу)» [4].

У галузях матеріального виробництва «здійснюється виробництво матеріальних благ, призначених як для використання у сфері виробництва в якості засобів виробництва (продукція виробничо-технічного призначення), так і для використання у сфері особистого споживання (вироби народного споживання)» [4].

До сфери нематеріального виробництва належить сукупність галузей, функціонування яких спрямоване на задоволення різних потреб суспільства, окрім виробництва матеріальних благ (освіта, культура, охорона здоров'я, житлово-комунальне та побутове обслуговування населення і т. ін.).

Слід зазначити, що закон, який би встановлював вимоги до класифікації галузей економіки (відповідно до п.3 ст. 260 ГКУ) не прийнято, натомість розроблено Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» (КВЕД), що набув чинності з 01.01.2012 р., згідно з Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики № 530 від 29.11.2010 р. КВЕД є національною класифікацією, яка ідентична базовій міжнародній статистичній класифікації видів економічної діяльності ЄС – NACE.

Виходячи з цього, перелік основних галузей економіки встановлено законодавством на основі групування видів економічної діяльності на рівні секцій КВЕД [7]:

А. Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (01 – сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг; 02 – лісове господарство та лісозаготівлі; 03 – рибне господарство);

В. Добувна промисловість і розроблення кар'єрів (05 – добування кам'яного та бурого вугілля; 06 – добування сирої нафти та природного газу; 07 – добування металевих руд; 08 – добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; 09 – надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів);

С. Переробна промисловість (10 – виробництво харчових продуктів; 11 – виробництво напоїв; 12 – виробництво тютюнових виробів; 13 – текстильне виробництво; 14 – виробництво одягу; 15 – виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; 16 – оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка крім меблів, виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння; 17 – виробництво паперу та паперових виробів; 18 – поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації; 19 – виробництво коксу та продуктів нафто перероблення; 20 – виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; 21 – виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; 22 – виробництво гумових і пластмасових виробів; 23 – виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; 24 – металургійне виробництво; 25 – виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування; 26 – виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; 27 – виробництво електричного устаткування; 28 – виробництво машин і устаткування; 29 – виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; 30 – виробництво інших транспортних засобів; 31 – виробництво меблів; 32 – виробництво іншої продукції; 33 – ремонт і монтаж машин і устаткування);

Д. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (35 – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря);

Е. Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (36 – забір, очищення та постачання води; 37 – каналізація, відведення й очищення стічних вод; 38 – збирання, оброблення й видалення відходів, відновлення матеріалів; 39 – інша діяльність щодо поводження з відходами);

Ф. Будівництво (41 – будівництво будівель; 42 – будівництво споруд; 43 – спеціалізовані будівельні роботи);

Г. Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (45 – оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт; 46 – оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами; 47 – роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами);

Н. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (49 – наземний і трубопровідний транспорт; 50 – водний транспорт; 51 – авіаційний транспорт; 52 – складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту);

І. Тимчасове розміщення й організація харчування (55 – тимчасове розміщування; 56 – діяльність із забезпечення стравами та напоями);

Ј. Інформація та телекомунікації (58 – видавнича діяльність; 59 – видавництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів; 60 – діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення; 61 – телекомунікації (електрозв'язок); 62 – комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ним діяльність; 63 – надання інформаційних послуг);

К. Фінансова та страхова діяльність (64 – надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення; 65 – страхування, перестрахування та недержавне пенсійне забезпечення, крім обов'язкового соціального страхування; 66 – допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування);

Л. Операції з нерухомим майном (68 – операції з нерухомим майном);

М. Професійна, наукова та технічна діяльність (69 – діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; 70 – діяльність основних управлінь (хед-офісів), консультування з питань керування; 71 – діяльність у сферах архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження; 72 – наукові дослідження та розробки; 73 – рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; 74 – інша професійна, наукова та технічна діяльність; 75 – ветеринарна діяльність);

Н. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (77 – оренда, прокат і лізинг; 78 – діяльність із працевлаштування; 79 – діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність; 80 – діяльність охоронних служб та проведення розслідувань; 81 – обслуговування будинків і територій; 82 – адміністративна та допоміжна офісна діяльність, інші допоміжні комерційні послуги);

О. Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування (84 – державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування);

Р. Освіта (85 – освіта);

Q. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (86 – охорона здоров'я; 87 – надання послуг догляду із забезпеченням проживання; 88 – надання соціальної допомоги без забезпечення проживання);

R. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (90 – діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг; 91 – функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури; 92 – організування азартних ігор; 93 – діяльність у сфері спорту, організування відпочинку та розваг);

S. Надання інших видів послуг (94 – діяльність громадських організацій; 95 – ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку; 96 – надання інших індивідуальних послуг);

T. Діяльність домогосподарств (97 – діяльність домашніх господарств як роботодавців для домашньої прислуги; 98 – діяльність домашніх господарств як виробників товарів та послуг для власного споживання);

U. Діяльність екстериторіальних організацій і органів (99 – діяльність екстериторіальних організацій і органів).

У процесі проведення аналітичних досліджень з метою виявлення основних тенденцій розвитку національної економіки загалом та, зокрема, її базових галузей, використовують стандартні угруповання для публікації статистичних даних, наведені у Національному класифікаторі України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010». З урахуванням цього, для узагальненої оцінки впливу розвитку галузей на формування валового внутрішнього продукту за виробничим методом у 2016-2020 рр. будуємо таблицю 1.

Використовуючи інформацію, наведену в табл. 1, можна дослідити вплив динаміки змін випуску товарів і послуг в основних цінах, а також податків та субсидій на продукти на формування й динаміку змін ВВП.

Таблиця 1

Склад та динаміка валового внутрішнього продукту України за виробничим методом та валової доданої вартості за видами економічної діяльності у фактичних цінах 2016-2020 рр., млн. грн.*

Показник	Код КВЕД (NACE code)	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у порівнянні з показником (+,-):	
							2016 р.	2019 р.
Валовий внутрішній продукт:		5420433	6719718	8035875	8926394	4191864	-1228569	-4734530
1. Випуск товарів і послуг в основних цінах:		5058294	6255397	7493469	8370824	3594990	-1463304	-4775834
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	655569	727352	871971	866138	388428	-267141	-477710
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	253770	344157	415497	432934	190166	-63604	-242768
Переробна промисловість	C	1458786	1805097	2060485	2142939	423402	-1035384	-1719537
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	242236	283985	367726	404020	122752	-119484	-281268
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	30680	37104	44362	53485	16451	-14229	-37034
Будівництво	F	240327	326496	428010	570979	120274	-120053	-450705
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	G	645171	832350	958380	1057539	584817	-60354	-472722

Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	Н	341938	420484	503326	582500	262128	-79810	-320372
Тимчасове розміщення й організація харчування	І	32637	37737	50183	70635	26907	-5730	-43728
Інформація та телекомунікації	J	182886	225659	287068	374510	208427	25541	-166083
Фінансова та страхова діяльність	К	107615	121142	149615	183208	133392	25777	-49816
Операції з нерухомим майном	L	208144	238141	285495	339956	267661	59517	-72295
Професійна, наукова та технічна діяльність	М	135141	171630	224773	287831	136832	1691	-150999
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	59338	70820	97358	123827	59356	18	-64471
Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування	О	182158	236970	295852	353202	303059	120901	-50143
Освіта	Р	132745	180011	214113	242480	180980	48235	-61500
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	99304	131970	158857	184663	113280	13976	-71383
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	23155	28264	34034	39571	22803	-352	-16768
Надання інших видів послуг	S,T	26694	36028	46364	60407	33875	7181	-26532
2. Податки на продукти		367786	473084	550472	565943	606560	238774	40617
3. Субсидії на продукти		-5647	-8763	-8066	-10373	-9686	-4039	687

* узагальнено автором на підставі [8]

Динаміку ВВП України у фактичних цінах у поквартальному розрізі за 2020 р. та його обсяг за I квартал 2021 р. відображено на рис. 1.

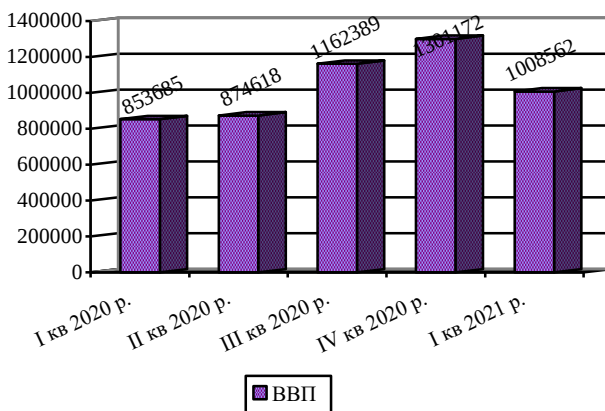


Рис. 1. Динаміка ВВП України у фактичних цінах у поквартальному розрізі за 2020 р. та його обсяг за I квартал 2021 р., млн. грн.*

* побудовано автором на підставі [8]

Водночас, для реальної оцінки динаміки змін ВВП у поквартальному розрізі доцільно досліджувати показники з урахуванням нейтралізації впливу інфляційного чинника (рис. 2).

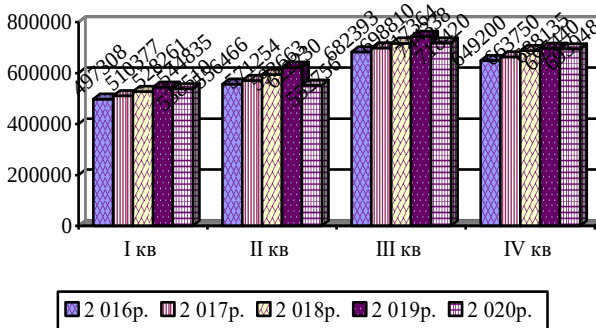


Рис. 2. Динаміка ВВП України за 2016-2020 рр. у середньоквартальних цінах базового 2016 р. у поквартальному розрізі, млн. грн.*

* побудовано автором на підставі [8]

Як видно з рис. 2, найбільший обсяг ВВП формується у III кварталі, що пояснюється, передусім, впливом чинника сезонності на динаміку обсягів виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Динаміку відносних різниць між величиною реального та номінального обсягу річного ВВП відображено на рис. 3.

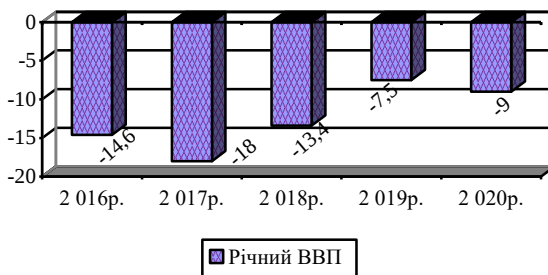


Рис. 3. Динаміка відносних різниць між величиною реального та номінального обсягу річного ВВП України за 2016-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [2]

Динаміку відносних різниць між величиною реального та номінального обсягу ВВП у поквартальному розрізі відображено на рис. 4.

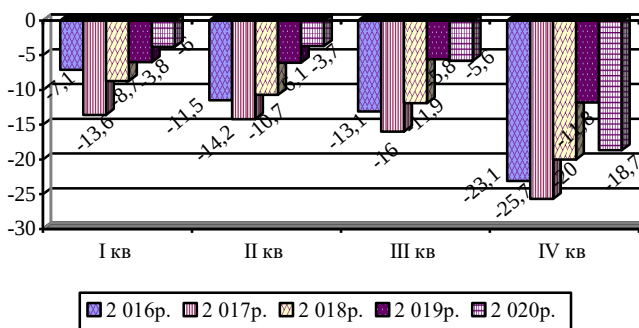


Рис. 4. Динаміка відносних різниць між величиною реального та номінального обсягу ВВП України у поквартальному розрізі за 2016-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [2]

У структурі валовому ВВП України досить вагомою є частка випуску товарів і послуг в основних цінах (рис. 5).

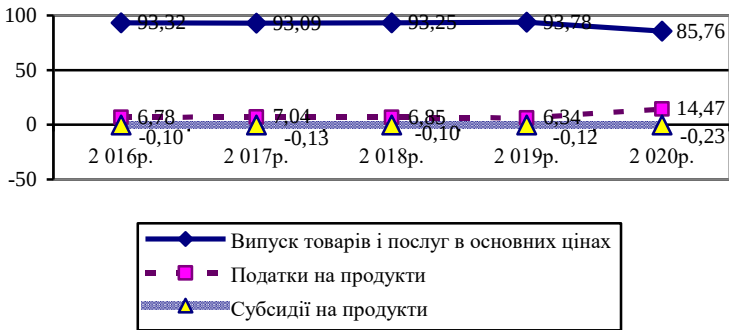


Рис. 5. Динаміка структурних компонентів ВВП за виробничим методом у 2016-2020 рр., %*

* розраховано автором за даними [8]

Для дослідження динаміки укрупнених компонентів ВВП за виробничим методом у поквартальному розрізі за 2020 р. та формування ВВП у I кварталі 2021 р. будуємо таблицю 2.

У 2020 р. щоквартальні обсяги ВВП збільшувалися у динаміці, передусім, за рахунок нарощування випуску товарів і послуг в основних цінах, а також збільшення сум податків на продукти (виключення склала зміна показника за II квартал порівняно з I). Водночас спостерігалось зростання обсягу субсидій на продукти, що спричинювало деяке зниження величини ВВП.

Слід зазначити, що у 2020 р. відбулося скорочення випуску товарів і послуг в основних цінах у порівнянні як з 2019 р., так і з 2016 р. При цьому у порівнянні з 2019 р. спостерігалось значне зниження обсягів випуску за всіма без виключення видами товарів і послуг. Паралельно відбулося нарощування суми податків на продукти (на 40617 млн. грн.) та субсидій (на 687 млн. грн.). Крім того, спостерігалось зменшення обсягу ВВП у середньоквартальних цінах базового 2016 р. у II-IV кварталах 2019-2020 рр. (див. рис. 2). Вагомою причиною негативних змін у розвитку як національної економіки загалом, так і різних сфер господарської діяльності став вплив пандемії COVID-19.

Таблиця 2

Динаміка укрупнених компонентів ВВП за виробничим методом у поквартальному розрізі за 2020 р. та I квартал 2021 р.*

Показник	I квартал 2020 р.	II квартал 2020 р.	Вплив чинників на зміну ВВП у II кварталі 2020 р. порівняно з I кварталом 2020 р.	III квартал 2020 р.	Вплив чинників на зміну ВВП у III кварталі 2020 р. порівняно з II кварталом 2020 р.	IV квартал 2020 р.	Вплив чинників на зміну ВВП у IV кварталі 2020 р. порівняно з III кварталом 2020 р.	I квартал 2021 р.	Вплив чинників на зміну ВВП у I кварталі 2021 р. порівняно з I кварталом 2020 р.
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	853685	874618	+20933	1162389	+287771	1301172	+138783	1008562	+154877
у т.ч:									
1. Випуск товарів і послуг в основних цінах: - млн. грн.	727610	750930	+23320	998722	+247792	1117728	+119006	844732	+117122
- % у ВВП	85,23	85,86	x	85,92	x	85,90	x	83,76	x
2. Податки на продукти: - млн. грн.	127758	125795	-1963	166206	+40411	186801	+20595	165212	+37454
- % у ВВП	14,96	14,38	x	14,30	x	14,36	x	16,38	x
3. Субсидії на продукти: - млн. грн.	-1683	-2107	-424	-2539	-432	-3357	-818	-1382	+301
- % у ВВП	-0,19	-0,24	x	-0,22	x	-0,26	x	-0,14	x

* розраховано автором на підставі [8]

Виходячи з класифікації, наведеної в додатку А «КВЕД ДК 009:2010», та з урахуванням інформації, представленої в таблиці А*10/11 даного додатку [7], в Україні виокремлюють укрупнені сфери економічної діяльності (рис. 6).



Рис. 6. Укрупнені сфери економічної діяльності в Україні відповідно КВЕД ДК 009:2010*

* узагальнено автором на підставі [7]

З урахуванням зазначеного вище переліку сфер економічної діяльності доцільно дослідити динаміку галузевої структури випуску товарів та послуг.

Так, вагомими у структурі випуску товарів та послуг в основних цінах у 2016-2020 рр. є частки переробної, добувної промисловості, розроблення кар'єрів та іншої промисловості (20,94-39,4%), оптової та роздрібно торгівлі, транспорту і складського господарства, тимчасового розміщування та організації харчування (20,16-24,31%), а також сільського,

лісового та рибного господарства (10,35-12,96%). Порівняно незначними є частки фінансової та страхової діяльності (1,94-3,71%), інших послуг (0,98-1,58%) (рис. 7).



Рис. 7. Частки окремих сфер економічної діяльності у структурі випуску товарів та послуг в основних цінах в Україні за 2016-2020 рр., %*

* розраховано автором за даними [8]

Зважаючи на істотний вплив чинника сезонності на формування та динаміку обсягів виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) й розвиток базових галузей національної економіки, досліджуємо частки окремих сфер економічної діяльності у структурі випуску товарів та послуг в

основних цінах у поквартальному розрізі за 2020 р. та I квартал 2021 р. (рис. 8).



Рис. 8. Частки окремих сфер економічної діяльності у структурі випуску товарів та послуг в основних цінах у поквартальному розрізі за 2020 р. та I квартал 2021 р.*

* розраховано автором за даними [8]

В сукупності галузей національної економіки однією з найбільш чутливих сфер до впливу чинника сезонності є сільське господарство. Так, у III та IV кварталах питома вага сільського, лісового та рибного господарства у структурі випуску товарів та послуг істотно зростає у порівнянні з I та II кварталами.

Отже, галузева структура економіки здійснює значний вплив на формування та динаміку змін вартості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг), а отже й валового внутрішнього продукту. Найбільш відчутний вплив на формування ВВП здійснюють базові галузі промисловості, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство.

1.2. Стан та тенденції розвитку базових галузей економіки України в умовах пандемії COVID-19

Економіка України переживала кризові явища неодноразово: у 1991 р. – через розрив економічних зв'язків у зв'язку з набуттям суверенності, у 2008 р. – внаслідок світової фінансової кризи, у 2014 р. – через внутрішню дезорганізацію внаслідок зовнішньої агресії. У 2019 р. черговим потрясінням для національної та світової економіки стали карантинні обмеження у зв'язку з стрімким поширенням коронавірусної інфекції COVID-19.

Упродовж 2019-2020 рр. сукупний випуск товарів і послуг в основних цінах за всіма галузями та видами економічної діяльності в Україні скоротився на 57,05%. Зокрема, у сфері сільського, лісового та рибного господарства – на 55,15%, у добувній промисловості і розробленні кар'єрів – на 56,07%, у переробній промисловості – на 80,24%, у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 69,62%, у галузі водопостачання, каналізації, поводження з відходами – на 69,62%, у будівництві – на 78,94%, в сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів – на 44,70%, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – на 55,0%, тимчасового розміщення й організація харчування – на 61,91%, інформації та телекомунікацій – на 44,35%, фінансової та страхової діяльності – на 27,19%, здійснення операцій з нерухомим майном – на 21,26%, професійної, наукової та технічної діяльності – на 52,46%, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – на 52,06%, державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування – на 14,20%, освіти – на 25,36%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – на

38,65%, у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – на 42,37%, у сфері надання інших видів послуг – на 43,92%.

Динаміку випуску товарів і послуг за базовими галузями та видами економічної діяльності за 2016-2020 рр. відображено на рис. 9.

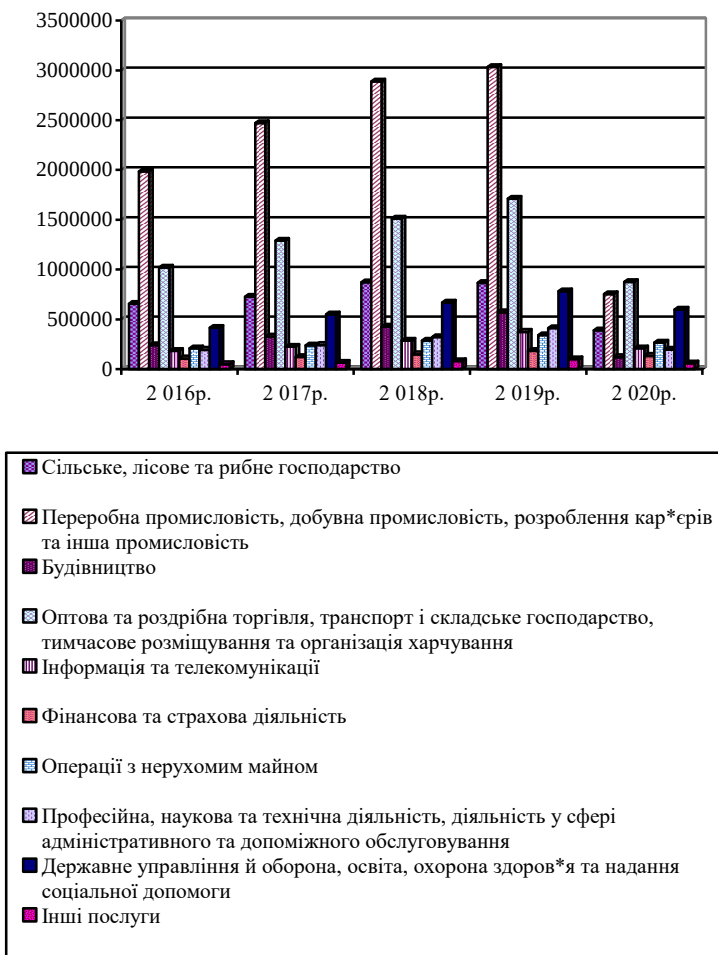


Рис. 9. Випуск товарів і послуг за базовими галузями та видами економічної діяльності в основних цінах за 2016-2020 рр., млн. грн.*

* побудовано автором на підставі [8]

Зниження обсягів господарської діяльності пояснюється, передусім, чутливістю суб'єктів малого та середнього бізнесу до змін ринкової кон'юнктури. Відсутність ефективної підтримки з боку держави, загальний спад економіки, зниження купівельної спроможності та зміна поведінки громадян призвели до значних проблем у розвитку більшості галузей.

Відчутний удар карантинних обмежень по економіці призвів до погіршення динаміки змін середньомісячного доходу на одну особу та рівня середньомісячної заробітної плати (рис. 10).

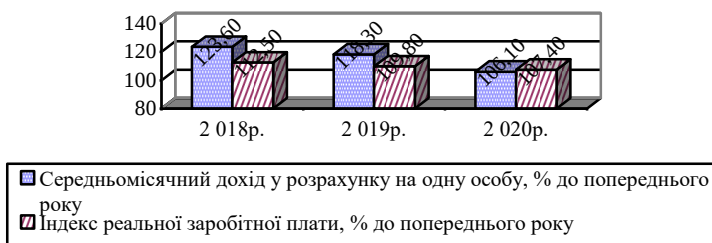


Рис. 10. Ланцюгові темпи зростання (зниження) середньомісячного доходу на одну особу та рівня реальної середньомісячної заробітної плати у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 10]

Водночас слід зазначити, що карантинні заходи по-різному вплинули на розвиток різних секторів економіки. Особливо постраждали сфери, діяльність яких пов'язана з зібранням людей, відвідуванням публічних місць, перевезеннями: транспортна та туристична галузі, спорт, розваги, організація харчування, мистецтво. Від зниження цін на світових ринках внаслідок збоїв у системі логістики, скорочення попиту на сировину постраждали експортно-орієнтовані галузі – металургія та машинобудування.

У період карантину підприємства, установи, організації були змушені нести додаткові витрати, пов'язані з доставкою персоналу до місця роботи, дезінфекцією приміщень, придбанням засобів індивідуального захисту.

Серед секторів, які найбільше постраждали від запровадження карантинних обмежень – сфера послуг, зокрема, заклади громадського харчування. Такі заклади зіткнулися з проблемою покриття витрат на оплату праці персоналу,

утримання території, інших витрат за умови абсолютної відсутності доходів. Запровадження послуг з адресної доставки їжі, відкриття літніх майданчиків у травні, розробка сайтів з можливістю оформлення онлайн замовлень суттєво не вплинули на обсяг доходів від ресторанного бізнесу. На даний час заклади громадського харчування продовжують стикатися з проблемою незначної кількості відвідувачів порівняно з періодом до введення карантину.

Існує перспектива поступової монополізації ринку великими мережами закладів ресторанного бізнесу. Як зазначили О. Давимука, Д. Денков, А. Каракуц, Ю. Щедрін, «великі ресторани мережі, що мають запаси капіталу, наразі викуповують менші об'єкти, що збанкрутували внаслідок кризи» [6, с. 67].

Відчутно постраждала внаслідок карантинних обмежень туристична сфера. Так, у березні-травні готелі не приймали відвідувачів, а їх власники були змушені повернути кошти за відмінені бронювання місць. Загальна кількість туристів, обслуговуваних туроператорами та туристичними агентами, зменшилася з 4557 тис. осіб у 2018 р. до 2360 тис. осіб у 2020 р. Зокрема, кількість в'їзних (іноземних) туристів скоротилася в 6,33 рази, виїзних туристів (громадян України, які виїжджали за кордон) – в 1,9 рази, внутрішніх туристів – в 2,06 рази (рис. 11).

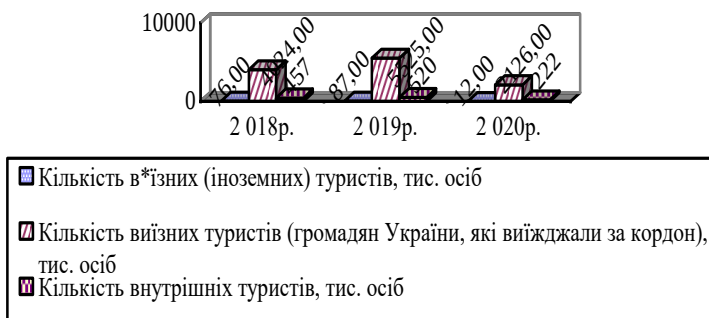


Рис. 11. Кількість туристів, обслуговуваних туроператорами та туристичними агентами, за видами туризму у 2018-2020 рр., тис. осіб*

* побудовано автором на підставі [16, с. 18]

За даними аналітичних обстежень, у квітні 2020 р. збиток від доступного номеру становив 89% [6, с. 85], проте з червня спостерігалось збільшення попиту на внутрішній туризм, а з 1 липня 2020 р. туристичні оператори відновили свою діяльність. Водночас, готельна мережа нині завантажена у значно меншому обсязі, ніж у період до запровадження карантину. За прогнозами UNVTO, «зменшення кількості туристів спостерігатиметься в наступні п'ять-сім років» [6, с. 87].

У технічний дефолт потрапила, передусім, індустрія розваг, адже зростала та з плином часу не покривалася заборгованість перед кредиторами. Малоєфективним виявилось й рішення щодо доцільності зниження орендних ставок з урахуванням можливостей покриття витрат.

Погіршення споживчої активності населення негативно позначилось на функціонуванні банківської сфери та страхування, здійсненні операцій з нерухомим майном. Так, істотно знизилися операційні доходи, зросли операційні витрати, збільшилася кількість збиткових банків. Окремі фінансові установи мали проблеми з переведенням відділень у новий формат роботи, проте банкомати працювали безперебійно, зросла кількість он-лайн платежів, збільшилося коло користувачів банківськими додатками.

В умовах карантину банківські установи перевели значну кількість своїх співробітників на дистанційний режим роботи, знизили концентрацію відвідувачів в офісах, була оптимізована робота філій, розташованих в сільській місцевості.

У дистанційному режимі здійснювалася і робота консалтингових компаній, для яких одним із викликів став пошук нових підходів у роботі з клієнтами. Через обмеження контактів виникли труднощі з проведенням соціологічних досліджень. Для підтримки потоку замовлень деякі компанії вводили бонуси та програми лояльності.

Окремі сфери, зокрема, фармацевтична та хімічна промисловість (на тлі значного підвищення попиту на захисні маски, лікувальні препарати та дезінфікуючі засоби), сфера охорони здоров'я, ІТ – сектор отримали певні вигоди.

В ІТ – секторі ключовим чинником став напрям роботи з клієнтом. Так, додаткові вигоди отримали компанії, задіяні на організації дистанційних заходів, водночас, у сфері туризму,

готельно-ресторанного бізнесу, авіації спостерігалися протилежні зміни. Однак загалом ІТ – сектор зміг оперативно перекрити зменшення обсягів замовлень в одному сегменті їх нарощуванням в іншому, було використано світову практику віддаленого управління ресурсами, відбувся перерозподіл фокусу продажу на тих клієнтів, які відчували потребу в нових ІТ – сервісах. Процес трансформації ІТ – компаній у напрямі пошуку нових бізнес-моделей можуть активізувати динамічні зміни у розвитку світової економіки та ситуації на фондовому ринку.

Позитивно вплинули карантинні обмеження на роботу поштових операторів. Так, комерційно успішним проектом стала доставка ліків, продуктів харчування, інших товарів першої необхідності. Зокрема, лідером з доставки ліків у сільську місцевість стала Укрпошта. Крім того, зазначений оператор здійснював доставку пасок на Великдень. Нова пошта запропонувала до використання систему поштоматів, займалася доставкою продуктових наборів вразливим категоріям населення на вигідних умовах, запровадила можливість самообслуговування клієнтів через бізнес-кабінет та мобільний додаток.

Відбулося значне зростання попиту на кур'єрську доставку, було відкрито додаткові вакансії з огляду на збільшення потреби в операторах та вантажниках, не дивлячись на те, що зменшилися обсяги поставок великогабаритних вантажів внаслідок зниження активності бізнесу. Навантаження на поштові відділення було досить значним у квітні-травні 2020 р.

У напрямку інформування населення про небезпеку COVID-19 активно співпрацювали з РНБО, МОЗ та Мінцифри компанії Київстар, Vodafone UA, Lifecell. Компанією Vodafone UA було розроблено важливі ІОТ проекти e-health та e-learning. Водночас слід зазначити, що ефективному розвитку сфери комунікацій перешкоджають регіональні монополії, завищена ставка інтерконекту, деяка ускладненість процедури зміни оператора зі збереженням номеру.

Запровадження жорстких карантинних обмежень у березні-травні 2020 р. дало змогу деякою мірою підготувати систему охорони здоров'я до роботи в нових реаліях. Проте залишилась низка невирішених питань: низький рівень заробітної плати медичних працівників та проблеми з виплатою надбавок за роботу у небезпечних для їхнього життя та здоров'я умовах,

недостатня забезпеченість кадрами (з урахуванням додатково відведених ліжок-місць для потенційних хворих), відсутність належної комунікації між сімейними лікарями та хворими і т. ін.

Внаслідок ризикованості праці медичних працівників та відсутності належного їм матеріального стимулювання, в умовах зростання загрози розповсюдження COVID-19 спостерігається негативна тенденція – відтік персоналу (рис. 12).

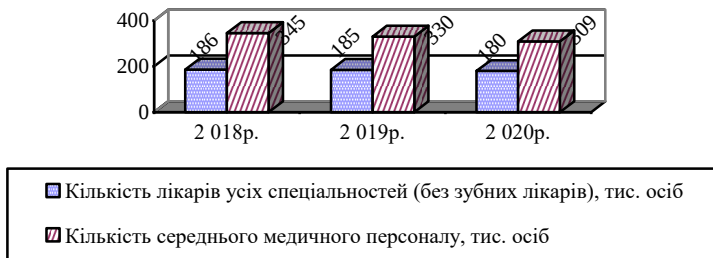


Рис. 12. Динаміка кількості медичного персоналу в Україні у 2018-2020 рр., тис. осіб*

* побудовано автором на підставі [16, с. 16]

Закупівля медичного обладнання (апаратів ШВЛ) та засобів індивідуального захисту лікарів (костюмів, масок і т.ін.) потребує поліпшення взаємовідносин між виробниками, постачальниками, дистриб'юторами, формування належних міжвідомчих комунікацій шляхом урегулювання участі сторін у процедурі централізованих закупівель товарів належної якості.

Актуальною залишається й проблема достовірності оцінки динаміки захворювання на коронавірусну інфекцію (адже значна кількість хворих не зверталися до лікарняних закладів, або ж перенесли хворобу безсимптомно). Отже, медична система має бути готовою до оперативного реагування у випадку повторного спалаху інфекції.

Зупинка міжміського транспортного зв'язку у березні-травні 2020 р. спричинила значні збитки для автобусних перевізників, Укрзалізниці, авіаційних компаній. Транспортні підприємства та перевізники зі статусом ФОП в умовах невизначеності не могли надати вичерпну інформацію користувачам щодо надання послуг. Обсяги залізничних та авіаційних вантажних перевезень істотно скоротились, оператори

здійснювали повернення коштів потенційним пасажиром за попередньо придбані квитки.

У 2020 р. обсяг перевезень пасажирів зменшився у порівнянні з 2019 та 2018 рр. Так, у 2018 р. всіма видами транспорту було здійснено 4487 млн. перевезень, у 2019 р. – 4262, у 2020 р. – 2570 [16, с. 16]. Найбільша кількість перевезень пасажирів здійснювалася наземним транспортом (рис. 13).



Рис. 13. Кількість перевезень пасажирів в Україні у 2018-2020 рр., млн.*

* побудовано автором на підставі [16, с. 32]

Динаміку перевезень пасажирів за видами наземного транспорту у 2018-2020 рр. представлено на рис. 14.



Рис. 14. Кількість перевезень пасажирів за видами наземного транспорту в Україні у 2018-2020 рр., млн.*

* побудовано автором на підставі [16, с. 32]

Послаблення карантинних обмежень з кінця травня 2020 р. не сприяло значному покращенню результативності роботи транспортних галузей, а обмеження на обсяги пасажиропотоків діє і нині.

При обмеженості внутрішнього попиту на авіаційні перевезення пасажирів страждає система логістики. Спостерігається істотне скорочення авіарейсів, проте здійснюються чартерні рейси для туристів. Отже, актуальними є розробка та впровадження дієвих заходів державної підтримки у цій сфері, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіаперевізників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку транспортних послуг.

Залізничні перевезення зорієнтовані більшою мірою на внутрішній ринок. В умовах часткового відновлення роботи, нині компанія «Укрзалізниця» проходить реструктуризацію та реорганізує напрямки діяльності.

Вагому частку у випуску товарів і послуг, а отже й структурі ВВП, займає оптова та роздрібна торгівля. Однак в умовах кризи скоротилися надходження як від експорту, так і від імпорту товарів та послуг внаслідок впливу карантинних обмежень та зниження купівельної спроможності населення. Так, у 2020 р. обсяг експорту товарів становив 49191,8 млн. дол. США, що на 1,7 % менше у порівнянні з 2019 р., а обсяг імпорту знизився на 10,6 % й становив 54336,1 млн. дол. США [16, с. 34].

У 2020 р. в структурі експорту товарів вагому частку займали зернові культури (19,1 %), чорні метали (15,6 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (11,7 %), руди, шлак і зола (9 %). Порівняно з 2019 р. обсяги експорту зернових культур знизилися на 97,7 % (вартість – 9410,7 млн. дол. США), чорних металів – на 88,0 % (вартість – 7690,6 млн. дол. США). Водночас спостерігалось значне зростання обсягів експорту жирів та олії тваринного або рослинного походження (на 121,4 %, вартість – 5746,9 млн. дол. США), а також руд, шлаку та золи (на 123,1 %, вартість – 4420,7 млн. дол. США) [16, с. 36].

У структурі імпорту товарів у 2020 р. вагомою була частка палив мінеральних, нафти та продуктів її перегонки (14,7 %), реакторів ядерних, котлів, машин (11,2 %), засобів наземного транспорту (крім залізничного) та електричних машин (по 10,1 %). У 2020 р. у порівнянні з 2019 р. імпорт палив

мінеральних, нафти та продуктів її перегонки знизився на 65,6 % (вартість – 7982,4 млн. дол. США), реакторів ядерних, котлів, машин – на 91,3 % (вартість – 6076,5 млн. дол. США), засобів наземного транспорту (крім залізничного) – на 95,0 % (вартість – 5506,7 млн. дол. США), електричних машин – на 82,3 % (вартість – 5476,2 млн. дол. США) [16, с. 36].

Серед країн-партнерів України вагому частку в експорті та імпорті товарів займав Китай. Так, частка експорту товарів в цю країну зросла з 7,2 % у 2019 р. до 14,4 % у 2020 р, частка імпорту товарів з Китаю зросла, відповідно, з 15,1 до 15,3 % [16, с. 35].

Експорт послуг у 2020 р. становив 11387,6 млн. дол. США, що на 27,1 % менше у порівнянні з 2019 р., а обсяг імпорту знизився на 17,7 % й становив 5712,5 млн. дол. США. Серед країн-партнерів України вагому частку в експорті послуг займала Російська Федерація (23,2 %), в імпорті – США (12,0 %) [16, с. 34].

У 2020 р. в структурі експорту послуг вагомою була частка транспортних послуг (43,8 %), послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (26,8 %), ділових послуг (11,0 %) та послуг з переробки матеріальних ресурсів (10,7 %). У порівнянні з 2019 р. експорт транспортних послуг скоротився на 45,2 % (вартість – 4988,4 млн. дол. США), послуг з переробки матеріальних ресурсів – на 25,7 % (вартість – 1219,2 млн. дол. США), ділових послуг – на 1,7 % (вартість – 1256,7 млн. дол. США). Водночас спостерігалося нарощування експорту послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг на 18,5 % (вартість – 3051,4 млн. дол. США) [16, с. 38].

В структурі імпорту послуг у 2020 р. 19,9 % займали державні та урядові послуги, 18,6 % – транспортні послуги, 17,4 % – ділові послуги, 12,3 % – послуги, пов'язані з подорожами, 9,8 % – послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, 9,5 % – роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності. У порівнянні з 2019 р. зменшилися обсяги імпорту транспортних послуг на 31,9 % (вартість – 1061,0 млн. дол. США), ділових послуг – на 26,9 % (вартість – 993,6 млн. дол. США), послуг, пов'язаних з подорожами – на 45,9 % (вартість – 702,9 млн. дол. США), роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності – на 3,5 % (вартість – 540,1 млн. дол.

США). Водночас зросли обсяги імпорту державних та урядових послуг (на 24,8 %, вартість – 1137,8 млн. дол. США), а також послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг (на 5,8 %, вартість – 562,0 млн. дол. США) [16, с. 38].

У період дії жорстких карантинних обмежень (березень-травень 2020 р.) скоротилися обсяги роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, а отже й промислового виробництва таких товарів. Ефективність роботи ритейлерів значною мірою залежала від пристосованості торговельної мережі до онлайн сервісів. Проте загалом за підсумками 2020 р. спостерігалася позитивна динаміка як оптового, так і роздрібного товарообороту внутрішньої торгівлі (рис. 15).

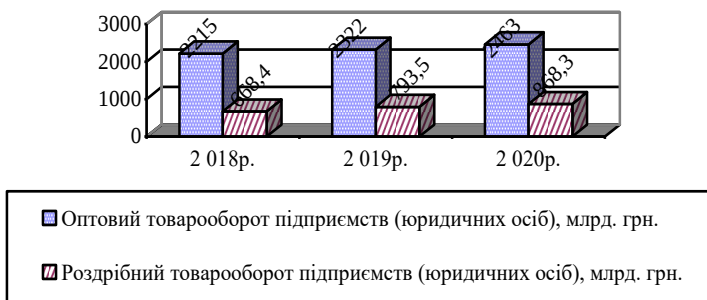


Рис. 15. Товарооборот внутрішньої торгівлі в Україні у 2018-2020 рр., млрд. грн.*

* побудовано автором на підставі [16, с. 39]

У 2020 р. в структурі оптового товарообороту частка непродовольчих товарів становила 82,2 %, частка продовольчих товарів – 17,8 %. У структурі роздрібного товарообороту частка непродовольчих товарів становила 55,8 %, частка продовольчих товарів – 44,2 %. При цьому спостерігався приріст обсягів роздрібного продажу за всіма групами товарів. Так, річний приріст обсягів роздрібного продажу одягу та взуття становив 3,8 %, автомобілів та автотоварів – 5,2 %, палива для автомобілів – 13,3 %, парфумерно-косметичних товарів та побутової хімії – 4,8 %, фармацевтичних, медичних та ортопедичних товарів, окулярної оптики – 4,6 %, будівельних матеріалів, обладнання для роботи вдома – 6,5 %, побутових електротоварів, аудіо- та відеообладнання, телекомунікаційного устаткування – 20,4 %.

Річний приріст обсягів роздрібного продажу хлібобулочних та кондитерських виробів становив 2,7 %, молочних продуктів – 9,6 %, м'яса та м'ясопродуктів – 10,5 %, овочів та фруктів (свіжих та перероблених) – 17,3 %, риби та рибопродуктів – 18,1 %, безалкогольних напоїв, чаю, кави – 7,1 %, алкогольних напоїв – 9,7 %, тютюнових виробів – 2,5 % [16, с. 39-40].

Водночас слід зазначити, що у динаміці спостерігалось скорочення обсягів промислового виробництва. Так, якщо у 2016 р. індекс виробництва промислової продукції становив 104,0 % до 2015 р., то у 2020 р. – 95,5 % до 2019 р. (рис. 16) [15, с. 246], [16, с. 25].

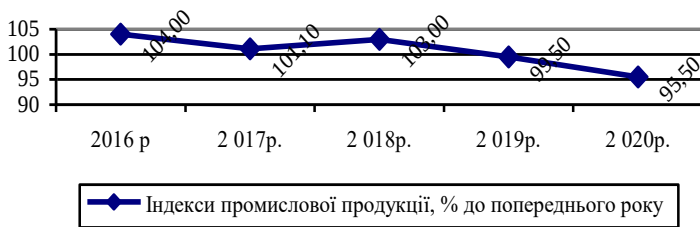


Рис. 16. Динаміка ланцюгових індексів промислової продукції за 2016-2020 рр., % *

* побудовано автором на підставі [15, с. 246], [16, с. 25]

Динаміку індексів промислової продукції за основними видами діяльності у 2018-2020 рр. відображено на рис. 17.

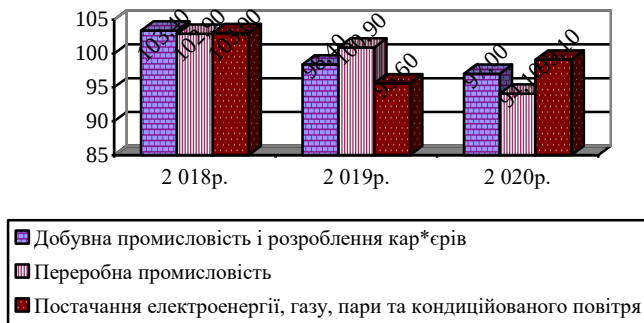


Рис. 17. Динаміка ланцюгових індексів промислової продукції за основними видами діяльності у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 25]

У структурі реалізованої продукції у 2020 р. 11,2 % становила добувна промисловість і розроблення кар'єрів, 57,9 % - переробна промисловість, 29,6 % - постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, 1,3 % - водопостачання, каналізація, поводження з відходами [16, с. 26].

Для виробників харчових продуктів та напоїв певною проблемою стала необхідність дотримання нових вимог МОЗ, забезпечення постійного контролю за здоров'ям персоналу шляхом проведення ІФА та ПЛР-тестів, використання захисних екранів для відділення виробничих зон, періодичне кварцювання приміщень, трансфер працівників до робочих місць.

У добувній та переробній промисловості у травні-липні 2020 р. темпи скорочення обсягів промислового виробництва уповільнилися порівняно з січнем-квітнем та вереснем-жовтнем.

Деяких проблем зазнала газодобувна сфера: здійснювалися виробництво та збут природного газу, газового конденсату, пропан-бутану, проте спостерігалось зниження цін на світовому ринку вуглеводнів у зв'язку з нестабільними економічними умовами. Актуальним питанням залишається диверсифікація постачальників паливно-мастильних матеріалів у напрямі активізації співробітництва з Азербайджаном та заінтересованими країнами ЄС.

Сільське господарство не зазнало такого нищівного впливу карантинних обмежень, як окремі сфери національної економіки, що пов'язано зі специфікою функціонування галузі та відсутністю значного коливання цін на продукцію, яка експортується (пшениця, сояшник, кукурудза), на світовому ринку. Проте у 2020 р. порівняно з 2018 та 2019 рр. в Україні спостерігалось зниження індексів сільськогосподарського виробництва в господарствах усіх категорій (рис. 18).

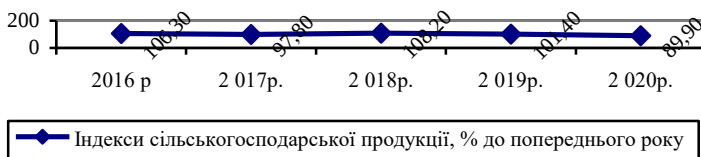


Рис. 18. Динаміка ланцюгових індексів сільськогосподарської продукції за 2016-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [15, с. 279], [16, с. 27]

Зниження індексів сільськогосподарського виробництва у 2018-2020 рр. спостерігалось й у розрізі категорій господарств – підприємств та господарств населення (рис. 19).

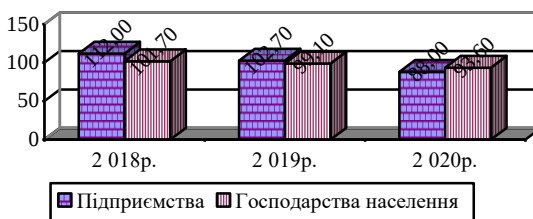


Рис. 19. Динаміка ланцюгових індексів сільськогосподарської продукції за категоріями господарств у 2018-2020 рр., %*
* побудовано автором на підставі [16, с. 27]

В структурі сільськогосподарського виробництва в Україні вагомою є частка продукції рослинництва. Так, у 2020 р. питома вага рослинництва в обсязі сільськогосподарського виробництва становила 77,3 % (у тому числі культури зернові та зернобобові – 33,9 %, технічні культури – 26,5 %, картопля, культури овочеві та баштанні продовольчі – 12,9 %, культури плодові, ягідні та виноград – 2,2 %, інша продукція рослинництва – 1,8 %), а тваринництва – 22,7 % (у тому числі вирощування сільськогосподарських тварин – 12,0 %, молоко – 6,7 %, яйця – 3,1 %, інша продукція тваринництва – 0,9 %) [16, с. 27].

У 2020 р. порівняно з 2018 та 2019 рр. в Україні відбулося зниження індексів виробництва продукції рослинництва та тваринництва в господарствах усіх категорій (рис. 20).

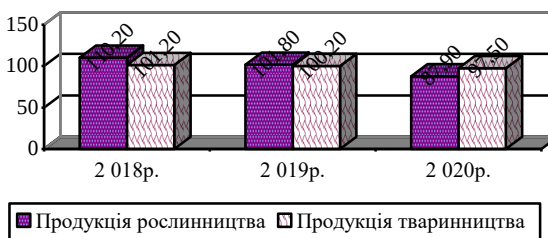


Рис. 20. Динаміка ланцюгових індексів продукції рослинництва та тваринництва в господарствах усіх категорій у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 27]

Зниження обсягів виробництва продукції за основними видами сільськогосподарських культур відбулося внаслідок впливу зміни площ посіву та урожайності (таблиця 3).

Таблиця 3

Обсяги виробництва, площа та урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні у 2018-2020 рр.*

Показник	Культури зернові та зернобобові			Соняшник			Бурак цукровий фабричний		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Виробництво, тис. т.	70057	75143	64933	14165	15254	13110	13968	10204	9150
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	14794	15292	15283	6167	5959	6481	275	221	220
Урожайність, ц/га	47,4	49,1	42,5	23,0	25,6	20,2	508,5	461,1	416,2

* узагальнено автором на підставі [16, с. 28]

У 2020 р. порівняно з 2019 р. виробництво зерна скоротилося на 13,59 %, соняшнику – на 14,06 %, цукрових буряків – на 10,33 %. При цьому урожайність зернових та зернобобових культур знизилася на 13,44 %, соняшника – на 21,09 %, цукрових буряків – на 9,74 %. Площа, з якої було зібрано урожай зернових, зменшилася на 0,06 %, цукрового буряка – на 0,45 %, а соняшнику – зросла на 8,76 %. Отже, скорочення обсягів виробництва у галузі рослинництва було значною мірою зумовлене зниженням урожайності за рахунок впливу несприятливих погодних умов.

Слід зазначити, що зниження обсягів виробництва продукції рослинництва у 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігалось і в розрізі категорій господарств. Динаміку ланцюгових індексів продукції рослинництва у розрізі категорій господарств відображено на рис. 21.

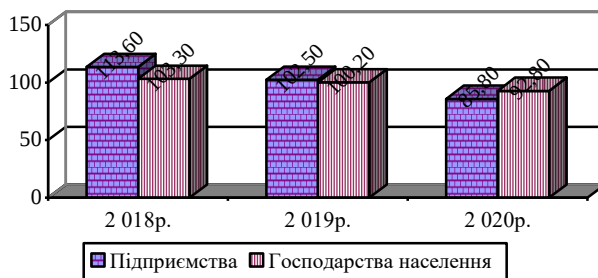


Рис. 21. Динаміка ланцюгових індексів продукції рослинництва за категоріями господарств у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 27]

На кінець 2020 р. у порівнянні з кінцем 2019 р. за всіма видами сільськогосподарських тварин, крім свиней, скоротилося поголів'я (таблиця 4).

Таблиця 4

Поголів'я сільськогосподарських тварин в господарствах усіх категорій України на кінець 2018-2020 рр.*

Види сільськогосподарських тварин	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відносна зміна показника на кінець 2020 р. у порівнянні з (+,-), %:	
				2018 р.	2019 р.
Велика рогата худоба, тис. голів	3333	3092	2874	-13,77	-7,05
- у т.ч. корови	1919	1789	1673	-12,82	-6,48
Свині, тис. голів	6025	5727	5876	-2,47	+2,60
Вівці та кози, тис. голів	1269	1205	1140	-10,17	-5,39
Птиця, млн. голів	211,7	220,5	200,6	-5,24	-9,02

* узагальнено автором на підставі [16, с. 29]

У 2020 р. у порівнянні з 2019 р. спостерігалось зниження обсягів виробництва яловичини та телятини, свинини, молока, яєць, вовни (таблиця 5).

Таблиця 5

Обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні у 2018-2020 рр.*

Види продукції	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відносна зміна показника на кінець 2020 р. у порівнянні з (+,-), %:	
				2018 р.	2019 р.
Яловичина та телятина, тис. т.	359	370	345	-3,90	-6,76
Свинина, тис. т.	703	708	697	-0,85	-1,55
Баранина та козлятина, тис. т.	14	14	12	-14,29	-14,29
М'ясо птиці, тис. т.	1259	1382	1405	+11,60	+1,66
Молоко, тис. т.	10064	9663	9264	-7,95	-4,13
Яйця, млн. шт.	16132	16678	16167	+0,22	-3,06
Вовна, т.	1908	1734	1573	-17,56	-9,28

* узагальнено автором на підставі [16, с. 29]

Зниження обсягів виробництва продукції тваринництва відбулося як загалом, так і у розрізі категорій господарств. При цьому у господарствах населення спад виробництва продукції тваринництва є дещо більшим у порівнянні з підприємствами, тоді як по галузі рослинництва такі відхилення порівняно менші (рис. 22).

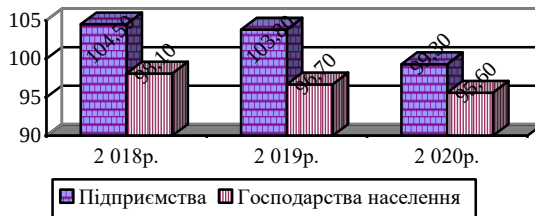


Рис. 22. Динаміка ланцюгових індексів продукції тваринництва за категоріями господарств у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 27]

Для вітчизняних експортерів негативними наслідками пандемії стала відмова замовників від контрактів, зниження контрактних цін, нарощування сум дебіторської заборгованості.

За відсутності виставок продукції за кордоном коло споживачів суттєво звужилося, а запровадження онлайн-продажів не стало достатньо ефективним. Проте в умовах карантину відбулося посилення зв'язків вітчизняних компаній-експортерів з Торгово-промисловою палатою, Офісом з просування експорту в Україні та іншими державними установами. Великі аграрні компанії, за рахунок особливостей формування попиту на сільськогосподарську продукцію, наявності налагодженої клієнтської бази, надійності ланцюгів постачання, диверсифікованості діяльності, введення внутрішнього електронного документообігу, використання корпоративних акаунтів, онлайн-платформ для зустрічей, значного досвіду роботи не зазнали істотних втрат.

Водночас, внаслідок запровадження карантинних заходів знизився попит закладів готельно-ресторанного бізнесу на харчові продукти, але частково ця ситуація компенсувалася за рахунок нарощування продуктових запасів домогосподарствами. Загалом аграрний бізнес для України є значимою сферою діяльності, що особливо проявилось у період пандемії. Це підтверджує необхідність нарощування обсягів інвестування коштів у переробку сільськогосподарської продукції та подальший розвиток інноваційних технологій у агросфері.

Деякою мірою карантин вплинув і на роботу будівельних компаній. Так, у 2020 р. загальний ланцюговий індекс будівельної продукції становив 105,6 %, тоді як в 2019 р. – 123,6, в 2018 р. – 108,6 % [16, с. 30]. Динаміку ланцюгових індексів за видами будівельної продукції відображено на рис. 23.

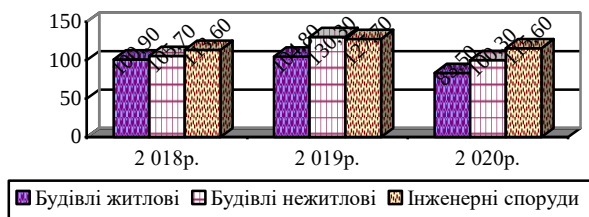


Рис. 23. Динаміка ланцюгових індексів за видами будівельної продукції у 2018-2020 рр., %*

* побудовано автором на підставі [16, с. 30]

У 2020 р. загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію, становила 5750 тис. м², що менше у порівнянні з 2019 р. на 33,82 %, з 2018 р. – на 47,86 %. Темп зростання (зниження) прийнятої в експлуатацію площі житлових будівель у відсотку до попереднього року у 2020 р. становив 52,1 %, тоді як у 2019 р. – 126,9 %, а в 2018 р. – 94,3 % [16, с. 30].

У період дії суворих карантинних обмежень офіси працювали у дистанційному режимі, будівельні майданчики – у звичному, з дотриманням санітарних вимог, проте збої у роботі постачальників та підрядників у поєднанні з іншими чинниками впливу призвели до суттєвого погіршення фінансових показників забудовників. Для потенційних власників житла актуальними стали питання комфортного зовнішнього оточення та інфраструктури, запровадження дієвої програми іпотечного кредитування для населення.

Слід зазначити, що в період дії карантинних обмежень підвищилася мобільність персоналу, його адаптивність до змін. Водночас, не завжди можна проконтролювати ефективність роботи працівників в режимі онлайн, багато часу витрачається на організацію відео-конференцій, існують деякі проблеми з обміном інформацією та ідеями із-за відсутності живого спілкування.

Так, заклади освіти були змушені в короткий термін організувати роботу викладачів, учнів, студентів в новому форматі. Дистанційне навчання проводилося з використанням платформ Moodle, Zoom, Microsoft Teams, Google Meet. Найбільш складним викликом для учасників освітнього процесу став психологічний чинник, а також ставлення батьків, учнів та студентів до процесу дистанційного навчання з огляду відсутності досвіду його організації.

Після запровадження карантину в закладах вищої освіти значно прискорився процес діджиталізації, що сприяло більш швидкому залученню додаткових категорій осіб (зокрема, осіб з інвалідністю) до переліку потенційних абітурієнтів. Водночас, спостерігається негативна тенденція – щорічне зменшення кількості студентів. Так, станом на початок року у 2018 р. у закладах вищої освіти України навчалася 1522 тис. осіб, у 2019 р. – 1440, а в 2020 р. – 1308. Водночас, кількість учнів, які навчалися у закладах професійної (професійно-технічної) освіти

на кінець року, зменшувалася повільнішими темпами (з 255 тис. осіб у 2018 р. до 246 у 2019 р. та 247 тис. осіб у 2020 р.). У закладах загальної середньої освіти на початок року у 2018 р. навчалася 4042, у 2019 р. – 4138, у 2020 р. – 4211 тис. учнів [16, с. 15].

Нині заклади дошкільної, шкільної та вищої освіти відпрацьовують методи та підходи у викладанні, спрямовані на покращення роботи при відновленні карантинних заходів. Досить популярною є ідея впровадження змішаної форми навчання.

На основі проведеного аналізу динамічних структур ВВП України, фахівці компанії Capital Times прогнозують до 2022 р. позитивні тенденції у розвитку агробізнесу, торгівлі, а також соціально значимих та адміністративних сфер діяльності, ІТ-сектору та охорони здоров'я. Відповідно до розробленої карти контрибуції секторів ВВП, вони виокремлюють основні сфери діяльності, в яких у найближчій перспективі очікується зростання, стагнація та спадна тенденція (рис. 24).

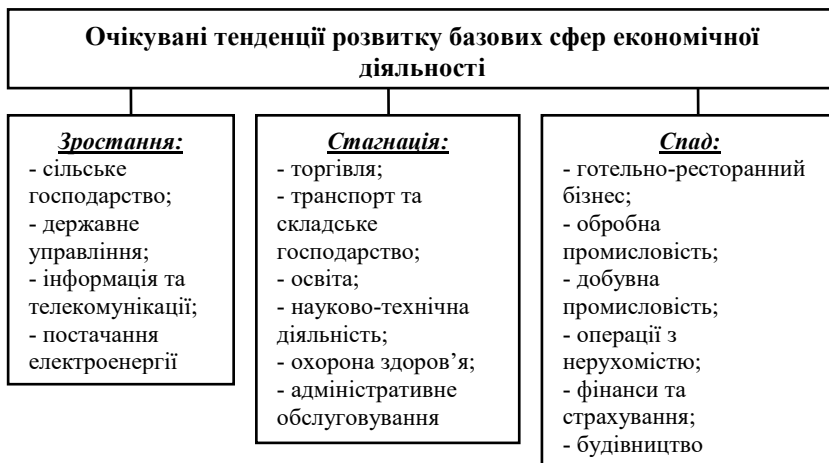


Рис. 24. Очікувані тенденції розвитку базових сфер економічної діяльності до 2022 р. (за прогнозом фахівців компанії Capital Times)*

* узагальнено автором на підставі [1; 8]

Отже, вплив карантинних обмежень внаслідок розповсюдження COVID-19 по-різному позначився на

функціонуванні суб'єктів господарювання різних галузей. В умовах пандемії загострилися наявні структурні проблеми у розвитку економіки: сировинна спрямованість, значна залежність від імпорту та зовнішніх впливів, вузькість внутрішнього ринку. Карантинні обмеження спричинили необхідність пошуку шляхів оптимізації витрат, налагодження комунікації з державними органами через профільні асоціації та громадські організації для лобіювання інтересів бізнесу, запровадження нових моделей комунікації між суб'єктами господарювання, адаптації взаємовідносин з клієнтами до нових умов.

1.3. Заходи регуляторної політики держави, спрямовані на удосконалення галузевої структури економіки України та вихід з кризового стану

Національна економіка має складну макро- та мікроекономічну структуру, яка функціонально визначається взаємодією та взаємозалежністю сегментних ринків та їх елементів (попиту, пропозиції, доходів, витрат і т.ін.) та може бути інтерпретована через низку пропорційних співвідношень. Загалом структура економіки характеризує взаємозв'язки та взаємозалежності, сформовані у процесі співвідношення різноманітних складових певної системи, спрямовані на дослідження виробництва, розподілу, обміну та споживання створеного продукту.

До систематизації структуроутворюючих компонентів доцільно підходити з урахуванням особливостей функціонування різних суб'єктів господарювання, галузей, регіонів, об'єднаних територіальних громад.

Залежно від особливостей формування структурних взаємозв'язків, виходячи зі змісту економічних процесів та явищ, прийнято виокремлювати наступні основні види структури економіки: відтворювальну, галузеву, територіальну, соціальну, секторальну, зовнішньоекономічну (таблиця 6).

Основу галузевої структури національної економіки формують пропорції між галузевими секторами економіки. Темпи структурних зрушень в економіці значною мірою обумовлює співвідношення між галузями матеріального

виробництва та галузями, які забезпечують їх функціонування, формуючи інфраструктуру.

Таблиця 6

Основні види структури економіки*

№ з/п	Вид структури	Сутність
1.	Відтворювальна	Характеризує використання ВВП на відтворення основного капіталу, споживання та нагромадження, співвідношення між виробничим та особистим споживанням.
2.	Галузева	Відображає пропорції у розвитку міжгалузевих комплексів, окремих секторів економіки, галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництва
3.	Територіальна	Передбачає виокремлення територій з урахуванням їх спеціалізації та економічного потенціалу, характеризує участь окремих територій у створенні та розподілі суспільного продукту
4.	Соціальна	Характеризує співвідношення між організаційно-правовими формами підприємництва, а також різними верствами населення, диференційованими за рівнем доходів
5.	Секторальна	Основа на дослідженні співвідношень між державним та приватним секторами економіки й спрямована на вивчення результатів реформ та оцінювання ефективності ринкової економіки, масштабів та наслідків втручання держави в кругообіг ресурсів, продуктів, доходів
6.	Зовнішньоекономічна	Відображає співвідношення між експортом та імпортом товарів та послуг, визначає участь національної економіки у функціонуванні світової економічної системи

* узагальнено автором на підставі [5; 13; 14]

Розрізняють інфраструктуру двох типів: виробничу (яка охоплює сукупність галузей, безпосередньо задіяних на обслуговуванні матеріального виробництва – транспорт, зв'язок,

енерго-, газо-, водопостачання і т.ін.) та невиробничу (вона охоплює галузі, які пов'язані з виробництвом опосередковано – охорона здоров'я, освіта і т.ін.).

Критеріями оптимальності галузевої структури економіки є:

- виробництво товарів та надання послуг, які максимально задовольняють потреби суспільства та потребують використання мінімальної кількості ресурсів при одночасному дотриманні високих параметрів якості;

- узгодженість темпів використання ресурсів зі швидкістю їх оновлення, запровадження повного циклу внутрішнього виробництва, перехід з сировинної основи на індустріальну;

- максимальне використання результатів науково-технічного прогресу, поєднання інтеграційних процесів, раціональної концентрації виробництва, внутрішньої та міжгосподарської спеціалізації.

Водночас слід зазначити, що оптимальність галузевої структури визначається в конкретних економічних умовах та вважається прийнятною за інших рівних умов.

Економіка України нині характеризується низьким рівнем інноваційності, високою ресурсомісткістю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком сировинних галузей.

Процеси поглибленої переробки власної сировини створюють багатство та добробут, проте Україна експортує значну кількість сировини. Структурна слабкість економіки формує значну залежність від цін на групу сировинних товарів. Тому потрібно, передусім, запроваджувати заходи щодо переходу економіки з сировинної основи на індустріальну за принципом повного циклу внутрішнього виробництва.

Внаслідок структурної деградації економіка України втрачає відновлювальні властивості. «Вузькими місцями» є високий рівень реального безробіття, техногенна напруга на багатьох ділянках, нестача професійних кадрів та фінансових ресурсів, зношена інфраструктура. Як зазначив В. Власюк, «країна стала на пагубний шлях утримання і боргової економіки, зовсім не займаючись власним виробничим і технологічним розвитком» [3].

Керуючись підходами, розробленими Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), структурно

стійкою прийнято вважати економіку, у якій галузева структура відповідає технологічній.

Відповідно до прийнятої Європейським Союзом у 2007 р. класифікації виробничих структур, «типова» стійка технологічна структура оцінюється за технологічною структурою переробної промисловості, що передбачає: близько 50 % - сумарна частка високотехнологічних (20 %) та середньотехнологічних (30 %) виробництв; приблизно 50 % - сумарна частка низькотехнологічних (30 %) та середньонизькотехнологічних (20 %) виробництв. Емпіричним правилом сталого розвитку економіки є співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, а в цих галузях 1/5 повинна займати частка високотехнологічних виробництв та половину – високо- та середньотехнологічні виробництва [13].

У структурі ВВП України вагомою є частка оптової та роздрібної торгівлі, сільського господарства. При цьому питома вага добувної промисловості та розроблення кар'єрів у 2,2 рази нижча порівняно з часткою переробної промисловості. Низькою є й частка високо- та середньовисокотехнологічних виробництв. Це свідчить про деіндустріалізацію національної економіки, відсутність потенціалу для її зростання у перспективі.

В умовах карантинних обмежень наявні недоліки посилюються, зумовлюючи нарощування негативного впливу на формування ВВП. Так, в кризово-карантинних умовах основними ризиками для України є:

- можливість повернення до жорстких обмежень при виникненні наступних хвиль пандемії;
- поглиблення дисбалансу на ринку праці, посилення безробіття через звільнення працівників та повернення заробітчан;
- банкрутство суб'єктів малого та середнього бізнесу, погіршення плато- та кредитоспроможності юридичних та фізичних осіб;
- зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у соціальних фондах;
- ймовірність погіршення взаємовідносин між українськими експортерами та закупівельними організаціями

внаслідок можливого недотримання умов контрактів та затримки з перерахуванням коштів за продукцію, запровадження окремими країнами торговельних обмежень;

- можливість нарощування непрозорої онлайн-торгівлі, повторного зменшення обсягів продаж у магазинах та торговельних центрах внаслідок обмежень покупців в пересуванні, зниження платоспроможності населення, повільне відновлення ланцюгів постачання окремих видів товарів із-за кордону;

- невизначеність ситуації з реформуванням сфери інформаційних технологій, непередбачуваність процесів, які відбуваються у глобальному фінансовому середовищі;

- можливість закриття розважальних закладів через подальше нарощування боргів, проблеми з повноцінним виконанням ними орендних зобов'язань;

- ймовірність зростання ускладнень хронічних захворювань внаслідок скасування значної кількості запланованих прийомів хворих та операцій.

В період криз можуть втриматися ті суб'єкти господарювання, які мають диверсифіковане виробництво та здатні виробляти індустріальні товари. Тому формування оптимальних галузевих, територіальних, соціальних, секторальних, зовнішньоекономічних пропорцій повинне стати основою державного регулювання структурних змін в економіці.

На формування таких пропорцій шляхом визначення правових та організаційних засад реалізації державної регуляторної політики у сфері господарювання спрямовані базові положення Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» № 1160-IV від 11.09.2003 р. (редакція від 01.07.2020 р.).

Для забезпечення здійснення державної регуляторної політики на законодавчому рівні передбачено:

- встановлення єдиного підходу до підготовки регуляторних актів та оцінювання їх результативності;

- планування діяльності з підготовки проектів регуляторних актів;

- недопущення прийняття непослідовних та не узгоджених регуляторних актів;

- підготовку аналізу регуляторного впливу;
- оприлюднення проєктів регуляторних актів для отримання зауважень та пропозицій; відстеження результативності, перегляд та систематизацію регуляторних актів;
- викладення положень регуляторного акта доступним, однозначним для розуміння, впровадження або виконання способом;
- оприлюднення інформації щодо здійснення регуляторної діяльності [11].

Основні принципи державної регуляторної політики відображені на рис. 25.



Рис. 25. Принципи здійснення державної регуляторної політики в Україні*

* узагальнено автором на підставі [11]

Законом № 1160-IV регламентується здійснення державної регуляторної політики Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральними органами виконавчої влади та їх територіальними органами, місцевими органами виконавчої влади.

На виконання Закону України «Про надання допомоги застрахованим особам на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 30.03.2021 р. № 1358-IX [12], затверджено «Порядок надання допомоги застрахованим особам на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів». Покрокова інструкція для отримання цієї допомоги була представлена на Порталі Дія. Окрім допомоги з Державного бюджету, підприємці та наймані працівники мали змогу отримати допомогу з місцевих бюджетів за рішенням відповідних органів місцевого самоврядування.

Станом на 4.09.2020 р. в Україні було «видано близько 2800 кредитів на загальну суму 6,5 млрд. грн.: 57 % - в галузі сільського господарства; 15 % - промислова переробка; 15 % - торгівля та виробництво» [9].

Міністерством економіки України спільно з Міністерством фінансів України в період карантину були ініційовані та розроблені наступні кроки: знято обмеження щодо максимальної суми кредиту та напрямків використання коштів; пом'якшено вимоги до обов'язкової прибутковості бізнесу; розширено коло суб'єктів підприємницької діяльності, які можуть отримати фінансову підтримку за державною програмою.

На підтримку програми забезпечення часткового безробіття, яка реалізувалася через Державний центр зайнятості, підпорядкований Міністерству економіки України, в період жорстких карантинних обмежень Урядом було виділено 2,7 млрд. грн., що дозволило здійснити виплати та зберегти робочі місця для 370 тис. громадян, з яких 180 тис. – ФОПи. Одночасно вдалося зупинити зростання кількості зареєстрованих безробітних. Так, у квітні 2020 р. «статус безробітного отримали 149 тис. осіб, у травні їх кількість становила 97 тис. осіб, у червні – 75 тис. осіб, у липні – 68 тисяч» [9].

Завдяки впровадженню заходів державної підтримки забезпечувалася продовольча безпека та стабільна цінова ситуація на внутрішньому ринку, було продовжено виконання міжнародних експортних зобов'язань, спрощено механізм виходу українських товаровиробників на міжнародний ринок товарів військового призначення, посилено антидемпінгові заходи, спрощено порядок закупівель товарів, необхідних для боротьби з COVID-19.

Так, Урядом було прийнято постанову № 225, яка нині діє у редакції від 25.06.2021 р. та має оновлену назву «Деякі питання закупівлі товарів, робіт і послуг, необхідних для здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню та поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на території України». Прийняття цієї постанови посприяло оперативному здійсненню закупівлі лікарських та дезінфекційних засобів, антисептиків та медичного обладнання.

Значна кількість заходів у сфері державного регулювання економіки спрямовувалася безпосередньо на підтримку аграрного сектора та галузі машинобудування.

Зокрема, на підтримку сільського господарства передбачено виділення 4 млрд. грн. для їх подальшого розподілу за наступними напрямками: часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва; фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів; фінансова підтримка розвитку фермерських господарств; державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції; фінансова підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства; надання сімейним фермерським господарствам додаткової фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб – членів/голови сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; надання кредитів фермерським господарствам через Укрдержфонд на конкурсній основі [9].

Урядом ініційовано проведення експерименту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з використанням нецінового критерію оцінки, в результаті чого очікується

модернізація виробництва та освоєння новітніх технологій, нарощування обсягів виробництва техніки та розширення ринків збуту продукції галузі машинобудування, уникнення значної залежності від імпорту, нарощування обсягу інвестицій та надходжень до бюджетів усіх рівнів, створення нових робочих місць, прискорення темпів зростання ВВП. За даними прес-служби Міністерства економіки України, наслідком такої ініціативи стане «ріст кількості машинобудівних підприємств в 4,5 разів; розширення номенклатури вітчизняної техніки у 6,3 рази; створення додаткових робочих місць – більше 5 тис.; надходження до бюджетів всіх рівнів – 1,9 млрд. грн.» [9].

З метою подальшої оптимізації галузевих пропорцій доцільно зменшувати у ВВП частку ресурсномістких галузей (енергетики, металургії, хімічної промисловості) при одночасній підтримці галузей, розвиток яких спрямований на виготовлення кінцевого продукту (машинобудування, металообробка, легка та харчова промисловість). Для цього необхідно залучати в індустріально важливі сфери діяльності інвестиції та нові технології, кваліфіковані кадри із забезпеченням для них відповідного рівня заробітної плати, здійснювати диверсифікацію експорту.

Комплексної підтримки з боку держави потребують, зокрема, виробники продовольчих товарів. Важливими заходами при цьому може стати зниження рівня податкового навантаження та запровадження лояльних відсотків при отриманні кредитів.

У перспективі передбачається удосконалення регулювання діяльності банківських установ, зосереджених на кредитуванні фізичних осіб. Це пов'язано з можливим зниженням доходів громадян, а отже і їх купівельної спроможності, у період можливого повторного зростання темпів захворювання на коронавірусну інфекцію. Зміна координаційної політики НБУ в умовах зростання державного боргу призведе до збільшення боргового навантаження на суб'єкти господарювання, підвищення відсоткових ставок, виникнення кредитних ризиків. Тому значна увага повинна приділятися проблемі диверсифікації банківських активів, удосконаленню системи дистанційного банкінгу.

Важливою є й проблема подальшої діджиталізації комунікацій у сфері охорони здоров'я. Запровадження

електронного рецепту та організація безперебійного постачання ліків (зокрема й у сільську місцевість), підтримка на рівні держави лікарняних закладів та вітчизняних фармацевтичних компаній сприятимуть покращенню стану справ у медицині.

Залишаються невизначеними перспективи щодо покращення функціонування підприємств транспортної галузі. За оцінками зарубіжних експертів (Міжнародна федерація FIATA), «від негативних наслідків поширення пандемії транспортні компанії будуть відходити близько трьох-чотирьох років (у разі відсутності погіршення ситуації)» [6, с. 83-84].

Доцільною є популяризація в Україні внутрішнього туризму та розвиток відповідної інфраструктури, злагоджена взаємодія власників готелів для уникнення недобросовісної конкуренції. Важлива роль у цьому процесі належить державі.

При цьому слід враховувати, що послаблення та подальше усунення негативних явищ у структурі національної економіки має здійснюватися системно та комплексно, адже неможливо сформувати економічно обґрунтовані галузеві пропорції без урахування територіальних, соціальних, секторальних пропорцій.

Державне регулювання базується на застосуванні системи засобів впливу на економічні процеси та структуроутворюючі показники. При цьому можуть бути використані правові, адміністративні та економічні інструменти (регулятори).

До правових регуляторів належать нормативно-законодавчі акти, які регламентують функціонування економіки загалом та її окремих галузей. Вони визначають умови господарювання та допустимі винятки, установлюють права та обов'язки суб'єктів господарювання, а також санкції за їх порушення. Такі регулятори визначають загальну межу втручання держави в економічні процеси.

Адміністративні регулятори – це укази, постанови, розпорядження виконавчих органів, які регламентують здійснення певних видів економічної діяльності. Такими інструментами є квоти, ліцензії, стандарти якості і т. ін.

Важливими економічними інструментами, які застосовуються у процесі державного регулювання економічних процесів, є макроекономічне планування, фінансово-кредитна та бюджетна політика, податки, ціни, соціальні гарантії.

Зокрема, при удосконаленні галузевої структури економіки можуть бути використані засоби прямого впливу (бюджетне фінансування комплексних програм або окремих галузей, державні замовлення, контракти, ліміти) та опосередкованого (податки, ціни, субсидії і т. ін.).

У процесі поєднання правових, адміністративних та економічних регуляторів повинна забезпечуватися односпрямованість дії різних засобів державного впливу, що сприятиме формуванню сприятливих умов господарювання в реальному секторі економіки, заохоченню підприємницької активності.

Основою структурної перебудови економіки є створення сприятливого інвестиційного клімату, впровадження інновацій, однак недостатній рівень страхування інвестицій та відсутність державних гарантій підвищують інвестиційні ризики, що у поєднанні з високою вартістю кредитних ресурсів негативно впливає на інвестиційно-інноваційну активність.

Слід зазначити, що у 2020 р. Урядом розроблені стимули для забезпечення інвестиційної привабливості національної економіки. Зокрема, вдосконалене законодавство щодо державно-приватного партнерства (прийнято сім постанов, розроблено законопроект про внесення змін до Податкового кодексу України щодо реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства), проведено перші прозорі концесійні конкурси щодо портів «Ольвія» та «Херсон» та підписано відповідні концесійні договори, підписано проектний документ між Міністерством економіки України та Секретаріатом ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) «Глобальна програма екоіндустріальних парків в Україні: реалізація на місцевому рівні», відбувся перезапуск програми «UkraineInvest», метою якої є консультування інвесторів з питань щодо підготовки договору та реалізацію проекту.

Крім того, 17.12.2020 р. прийнято Закон № 1116-IX «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні», яким передбачено підтримку проектів з інвестиціями від 20 млн. євро, у рамках яких створюються «не менше 80 робочих місць із середньою заробітною платою працівників, розмір якої не менш як на 15 відсотків перевищує розмір середньої заробітної плати за відповідним видом

діяльності у регіоні, в якому реалізується проект, за попередній календарний рік» [10] у визначених сферах переробної та добувної промисловості, а також транспорту, логістики, складського господарства, охорони здоров'я, наукової та науково-технічної діяльності, освіти, культури, мистецтва, спорту, поводження з відходами, кур'єрської діяльності, туризму та курортно-рекреаційній сфері.

Також Міністерством економіки України впроваджено законодавчі ініціативи щодо створення Національного органу інтелектуальної власності України (НОІВ), щодо посилення охорони та захисту прав на торговельні марки і промислові зразки та боротьби з патентними зловживаннями, щодо реформи патентного законодавства [9].

Важливе значення в удосконаленні галузевої структури економіки, зокрема, і в умовах подолання наслідків епідемій та пандемій, має надаватися розробці напрямів удосконалення функціонування грошово-кредитного та бюджетно-податкового механізмів.

Грошово-кредитний механізм регулювання економіки має забезпечувати поєднання стимулюючої монетарної політики, стабілізації інфляційних процесів та прогнозованості гривні, адже стабільність банківської системи сприяє створенню сприятливих умов для розвитку окремих суб'єктів господарювання та галузей економіки.

Бюджетно-податковий механізм регулювання економіки має бути оснований на використанні обґрунтованих розрахунків при формуванні бюджетів різних рівнів, застосуванні виважених підходів в оподаткуванні. У процесі фіскального регулювання слід виходити з можливостей розширення бази оподаткування, а не встановлення високих ставок податків, оскільки значне податкове навантаження, за відсутності системи пільг, призводить до нарощування інвестиційної привабливості тих складових економіки, які забезпечують отримання швидкого комерційного зиску. При цьому втрачається привабливість високотехнологічних виробництв, які є стратегічно важливими для країни, проте затратними для інвестора.

Слід зазначити, що у підготовці Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків COVID-19 взяли участь більше 90 розробників, у т.ч. аналітичні

центри, окремі компанії, бізнес-асоціації [9]. Програмою передбачена реалізація близько 230 заходів, розроблених для шести секторів національної економіки (промисловість, транспорт та інфраструктура, сільське господарство, інформаційно-комунікаційні технології, енергетика, сфера послуг) за відповідними функціональними напрямками (регулювання економічної діяльності, залучення інвестицій, розвиток інновацій і т. ін.). Такі ініціативи спрямовані, передусім, на забезпечення сталого розвитку галузей та окремих суб'єктів господарювання, боротьбу з безробіттям.

В ситуації, що склалася, актуальним є покращення умов для розвитку малого та середнього бізнесу, запровадження механізмів захисту національних товаровиробників, урядових програм щодо зниження податкового та кредитного навантаження на бізнес, налагодження діалогу державних структур з галузевими бізнес-асоціаціями, збереження робочих місць, застосування більш гнучких підходів до ухвалення рішень. Прозора система регулювання розвитку галузей та суб'єктів бізнесу забезпечить можливість здійснення ефективного контролю їх діяльності, дасть змогу стимулювати підприємців, а через аналітику та аудит вираховувати порушників й притягувати їх до відповідальності.

Список використаних джерел

1. Аналіз динаміки та структури ВВП України: прогноз на 2020-2022 рр. URL: <https://www.capital-times.com/ua-ua/analysis-of-ukraines-gdp-dynamics> (дата звернення: 24.08.2021).
2. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp> (дата звернення: 24.08.2021).
3. Власюк В. Тривожні канікули. Чи уникнемо ідеального шторму? *Економічна правда*. 06.05.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/05/6/660195/> (дата звернення: 29.08.2021).
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (редакція від 14.08.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n1705> (дата звернення: 24.08.2021).
5. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Державне регулювання економіки: навч. посіб. – Київ: «Хай-Тек Пресс», 2011. 428 с.

6. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України // О. Давимука, Д. Денков, А. Каракуц, Ю. Щедрін. Дослідження за результатами глибоких інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами Українських компаній. – Київ-Харків: Видавець О.А. Мірошніченко, 2020. 188 с.

7. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» / Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457 (редакція від 24.02.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> (дата звернення: 24.08.2021).

8. Національні рахунки (ВВП). URL: http://ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr_u.htm (дата звернення: 24.08.2021).

9. Основні досягнення роботи Мінекономіки за останні півроку / Прес-служба Мінекономіки, 04.09.2020 р. URL: <https://www.me.gov.ua> (дата звернення: 30.08.2021).

10. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні / Закон України № 1116-IX від 17.12.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text> (дата звернення: 30.08.2021).

11. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності / Закон України № 1160-IV від 11.09.2003 р. (редакція від 01.07.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15#Text> (дата звернення: 30.08.2021).

12. Про надання допомоги застрахованим особам на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 / Закон України № 1358-IX від 30.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1358-20#Text> (дата звернення: 30.08.2021).

13. Скірка Н.Я. Галузева структура національної економіки і напрями її оптимізації. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2311> (дата звернення: 29.08.2021).

14. Скірка Н.Я. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи. *Науковий вісник ЛНТУ України*, 2008. Вип. 18.5. С. 205-216.

15. Статистичний щорічник України за 2019 р. / За редакцією Вернера І.Є. – Київ: Державна служба статистики України, 2020. 464 с.

16. Україна у цифрах – 2020 / Статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2021. 46 с.

© Лисенко А.М., 2021

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОЧІКУВАНЬ ПАНДЕМІЇ

2.1. Аналіз наслідків пандемії коронавірусу та застосування антикризових заходів

Відповідно до тлумачного словника, криза – це різка зміна звичайного стану речей; злам, загострення становища. В економіці капіталістичного суспільства — періодичне перевиробництво товарів, що призводить до різкого загострення всіх суперечностей економіки країни: до скорочення виробництва, розладу кредитних і грошових відносин, банкрутства фірм і т.д.[1].

Барановський О. І. виділяє три підходи означення сутності фінансових криз: “1) криза як значна проблема або ситуація з високою ймовірністю негативних наслідків; 2) криза як природний процес у життєдіяльності системи; 3) криза як порушення рівноваги соціально-економічної системи” [2].

Нетипові кризи за своїм походженням є відмінними від звичайних економічних криз. Причиною нетипової кризи може стати політичне загострення, епідеміологічна ситуація, соціальне загострення і тд. Тобто, причини є відмінними від економічних факторів. З поширенням глобалізації у світі, такі типи криз стають все більш розповсюдженими та завдають збитків у більш широкому аспекті.

Найвідомішою та найбільш актуальною нетиповою кризою на сьогоднішній день, є криза, спричинена вірусом Covid-19. Криза, що за своїм характером є епідеміологічною та розпочалася лише в одній країні, досягла глобального масштабу з огляду на межі поширення у світі та сфери життя, які вона зачепила. Одними з ключових наслідків, про які ми можемо говорити вже зараз є спад ВВП, проблеми в медичній сфері та смертність людства.

Шумпетер визнавав циклічність як обов’язкову зміну фаз депресії та підйому. Верхня поворотна точка в розвитку економічного циклу, проходження якої означає початок економічного спаду, вчений пояснює тим, що потік інноваторів спадає. Економічна динаміка в пізнішій праці Шумпетера "Теорія економічного розвитку" постає як взаємопов’язаний рух трьох

хвиль: короткої (цикл Кітчина – 40 місяців); тривалішої (цикл Жюгляра – 7-11 років); довгої (цикл Кондратева – 45-60 років). На рисунку представлено у відсотковому вираженні кількість економік в рецесії в період з 1900 по 2020 роки. За допомогою цього графіку ми можемо наочно спостерігати принцип циклічності криз та зазначити роки з найвищим показником:

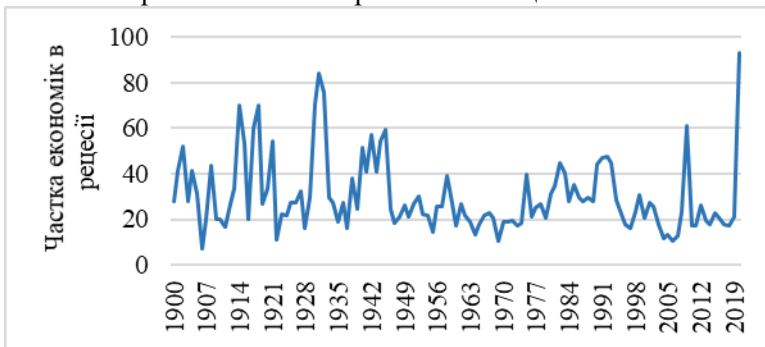


Рис.1. Частка економік в рецесії (у відсотковому вираженні) за період з 1900 по 2020 роки

Джерело: складено на основі даних [3]

Всі ці високі показники можна пояснити кризами, що тривали протягом цих років, а мали вони різні причини: політичні, падіння на фондових ринках, спекулятивні бульбашки та епідеміологічні (від 2019 до сьогодні).

У 2019 році серед економістів спостерігалось занепокоєння наслідками американсько-китайської торгової війни, президентських виборів у США та брекзиту Великобританії на світову економіку. Зважаючи на це, МВФ спрогнозував помірне глобальне зростання на 3,4 відсотка. Але COVID-19 - захворювання, спричинене ГРВІ-CoV-2, новим штамом коронавірусу несподівано змінило ситуацію. Через страх і невизначеність та раціональну оцінку того, що прибуток фірм, ймовірно, буде нижчим через вплив COVID-19, світові фондові ринки втратили близько 6 трильйонів доларів США багатства за один тиждень з 24 по 28 лютого. Продовжився спад і в березні 2020 року (Рис.2)

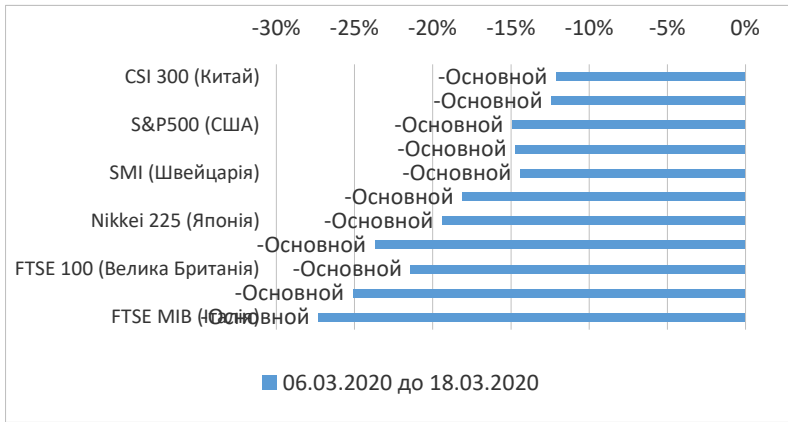


Рис. 2. Динаміка індексів фондових бірж світу в березні 2020 року.

Джерело: складено за даними [4]

Індекс S&P 500 втратив за перший тиждень в кінці лютого 2020 року понад 5 трильйонів доларів у вартості (рис. 2.19), тоді як найбільші 10 компаній S&P 500 зазнали сукупних збитків понад 1,4 трильйона доларів, і хоча деякі з них були відновлені протягом наступного тижня. Частина втрат у вартості відбулася завдяки раціональній оцінці та очікуванням інвесторів, що прибуток фірм зменшиться через вплив коронавірусу.

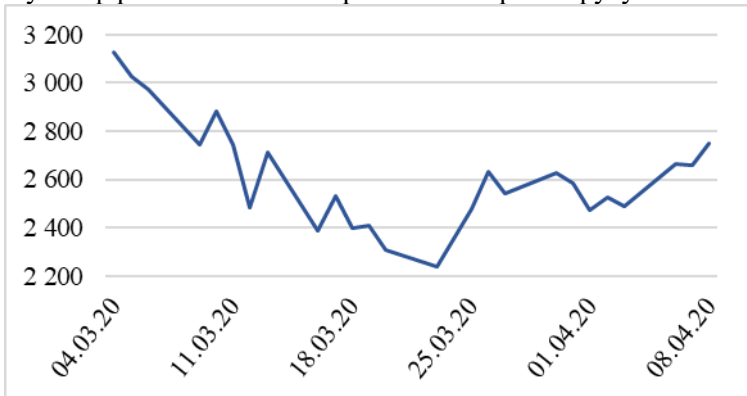


Рис.3. Динаміка індексу S&P500 в період з 04.03.2020 по 08.04.2020

Джерело: складено на основі [5]

Пандемія вплинула негативно на економічне зростання в 2020 році, згідно оцінок економічне зростання зменшилося в 2020 році з прогнозованого 3,4% до -7,6% з ймовірним відновленням з 4,2 до 5,6% за прогнозами в 2021 році. Глобальна торгівля зменшилася на 5,3% в 2020 році. Відповідно до прогнозів, спад в 2020 році не був такий стрімкий, як спочатку прогнозувалося за рахунок прийнятих урядами країн у 2020 році фінансових і монетарних заходів.

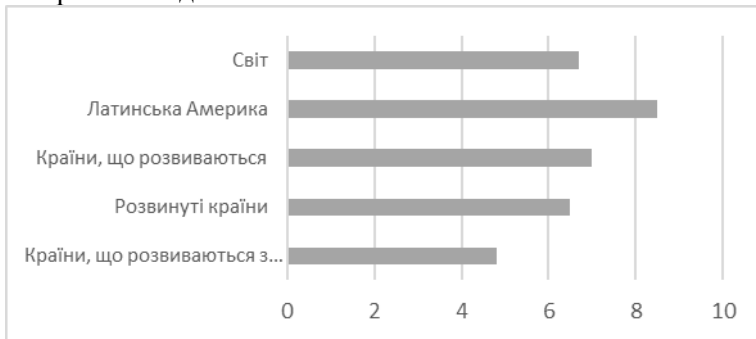


Рис. 4. Частка ВВП втрачена внаслідок пандемії коронавірусу в 2020 році, %.

Джерело: складено на основі даних [4]

Серед розвинутих і країн, що розвиваються, економічне зростання в 2020 році було помірним. Країни, які суттєво залежать від торгівлі - Канада, Німеччина, Італія, Японія, Мексика і Південна Корея –були найбільш негативно уражені наслідками пандемії.

Вплив цінової війни і низького попиту на енергію пов'язаний із спадом внаслідок коронакризи є особливо важким для експортерів нафти і газу.

Водночас більшість розвинутих країн, які становлять 60% економічного потенціалу, прогнозується, будуть розвиватися за нижчими рівнями, ніж зазвичай до 2024 року. В той же час, нові варіанти коронавірусу та зростання діагнованих випадків викликають запитання щодо швидкості і потужності економічного відновлення в найближчий період.

Наслідки пандемії коронавірусу є різноманітними, і що найскладніше, можуть накопичуватися та зростати в майбутньому залежно від успішності подолання захворюваності.

Деякі дослідження показують, що 95 мільйонів людей опинилися за межею граничної бідності в 2020 році.

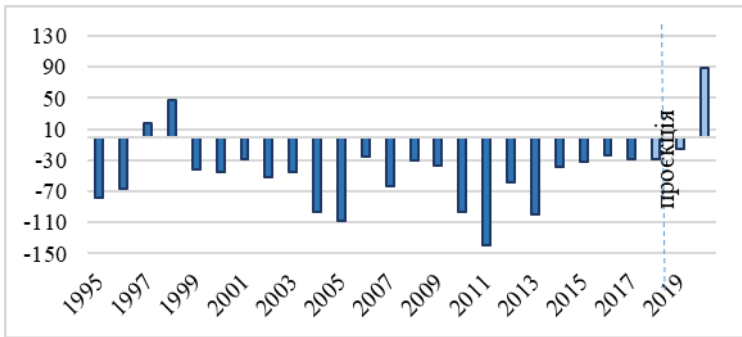


Рис.5. Щорічна зміна кількості вкрай бідних (у мільйонах), 1995-2020

Джерело: складено автором на основі [6]

Протягом останнього року пандемія найбільше нашкодила бідним та вразливим верствам населення, і вона загрожує виштовхуванню ще мільйонів людей за межу бідності.

Міжнародна організація праці також визначила, що загальні втрати робочої сили становили 11 мільйонів робочих місць в 2020 році по відношенню до 2019 року. Безробіття, прогножуються, зросте до найвищого рівня за 25 років, до 7,4% в 2021 році, та 6,9% в 2022 році.

Як результат глобальної пандемії 8,8% глобальних робочих годин було втрачено в 2020 році по відношенню до 4 кварталу 2019 року.

OECD також зробила висновок, що реальний дохід на душу населення зменшився на 8 і 9,5 % в 2020 році під впливом першої та другої хвиль [7].

COVID-19 впливає на світову економіку через три канали:

Прямий вплив на виробництво. Китайське виробництво вже суттєво постраждало від зупинки провінції Хубей та інших областей. Уповільнення темпів у Китаї впливає на експортерів до Китаю. Найбільшими джерелами імпорту Китаю є Корея, Японія та інші азійські країни, за даними Світового банку [8].

За деякими оцінками, практично кожна компанія з списку Fortune 1000 зазнала впливу внаслідок збоїв виробництва в Китаї.

Окрім того внаслідок вживання заходів щодо стримування захворюваності спостерігався спад виробництва у різних країнах світу

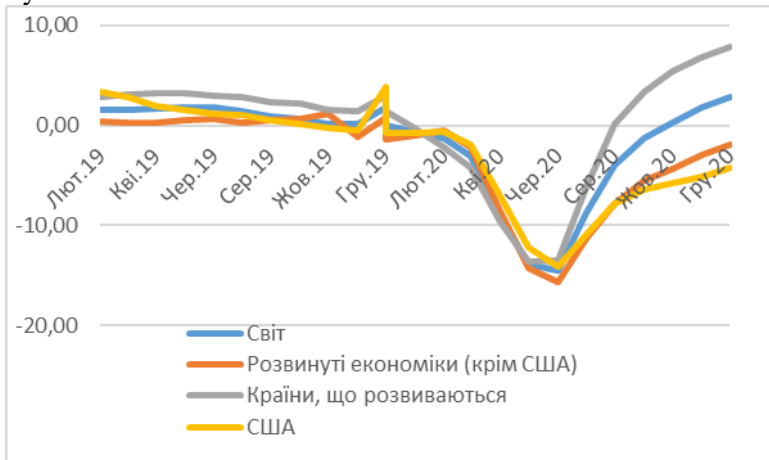


Рис. 6. Зростання промисловості в січні 2019–грудні 2020,%
Джерело: складено на основі даних [4].

Порушення ланцюга поставок та ринку. Багато виробничих фірм покладаються на імпортовані проміжні продукти з Китаю та інших країн, які постраждали від пандемії. Багато компаній також покладаються на продажі в Китаї для досягнення поставлених фінансових цілей.

Фінансовий вплив на фірми та фінансові ринки. Тимчасові перебої у виробництві та/або ланцюгів поставок завдали шкоди багатьом фірмам, особливо тим, що мають недостатню ліквідність. Дуже ймовірним є значне зниження ринків акцій та ринків корпоративних облігацій, при цьому інвестори воліють тримати державні цінні папери (зокрема, казначейства США) через невизначеність, яку створює пандемія. Ринки, що розвиваються, та економіки, що розвиваються, зіткнулися з додатковими викликами, з безпрецедентними змінами в потоках капіталу протягом останнього року.

Обмеження на подорожі вартують лише туристичній галузі збитків у понад 200 мільярдів доларів у всьому світі, за винятком інших втрат доходу від туристичних подорожей, і, за прогнозами

IATA, авіатранспортним галузям, за прогнозами, буде коштувати 113 мільярдів доларів[9].

Спад міжнародного туризму у зв'язку з пандемією може спричинити втрати 4 трильйонів доларів світового ВВП в 2020-2021 роках згідно зі звітом УНКТАД [10]

Туризм є одним із найбільших економічних секторів. Це є третя за розміром стаття експорту (після паливно-енергетичної і хімічної галузей) і в 2019 році становила 7% глобальної торгівлі. Для деяких країн вона складає більше 20% ВВП. Туризм забезпечує 1 з 10 робочих місць [11].

Багаті країни запровадили масштабні програми охорони здоров'я та державних витрат для протидії економічним наслідкам пандемії COVID-19. У бідніших країнах варіанти фіскальних та грошових заходів є більш обмеженими, і вони представляють ідеї щодо ролі, яку можуть відігравати міжнародні організації, допомагаючи їм. Більшість розвинених країн виступили з масовими економічними реакціями на пандемію COVID-19, збільшивши видатки та використовуючи грошово-кредитну політику, щоб пом'якшити удар від локдаунів, які зупинили бізнес та залишили безробітними величезну кількість людей.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Світова організація торгівлі зазначили, що пандемія COVID-19 є найбільшою загрозою для кожної країни у світі з часу світової фінансової кризи 2008–2009 років.

Заходи, введені політичними діячами по всьому світу для боротьби з глобальною рецесією, спричиненою пандемією, можна розділити на три категорії (Таблиця 1):

1. монетарні заходи;
2. фіскальні заходи;
3. заходи громадського здоров'я.

Таблиця 1

Заходи боротьби з пандемією Covid-19 та її
наслідками

Тип політики	Заходи	Країна
1	Надання регуляторних пільг банкам на відшкодування основного боргу або відсотків боржникам, які постраждали від COVID-19	Ірландія, Китай, Нігерія, Італія
	Забезпечення центральними банками ліквідності на фінансових ринках (облігацій та акцій)	США, Китай
	Купівля центральними банками облігацій та цінних паперів, які стрімко падали у ціні	Австралія, ЄС, Канада
	Зниження процентних ставок центральними банками	Туреччина, США, Нова Зеландія, Велика Британія, Канада
	Стійкий потік кредитів до банків, ДСП, державного сектору охорони здоров'я, приватних осіб та основних підприємств	США, Австралія, Велика Британія
2	Уряди затверджують великий пакет стимулів для секторів та галузей, що найбільше постраждали від пандемії COVID-19	США, Австралія, Велика Британія
	Надання підтримки фізичним особам-підприємцям	Австралія, США, Індія
	Соціальні виплати на підтримку домогосподарств	Австралія, США
3	Карантин	Більшість країн світу
	Закриття кордонів	Більшість країн світу

Джерело: складено автором на основі [12]

Уряди розвинутих країн та країн, що розвиваються сформували пакети фінансової допомоги. В Японії, Німеччині та США ці пакети були значними (рис. 7).

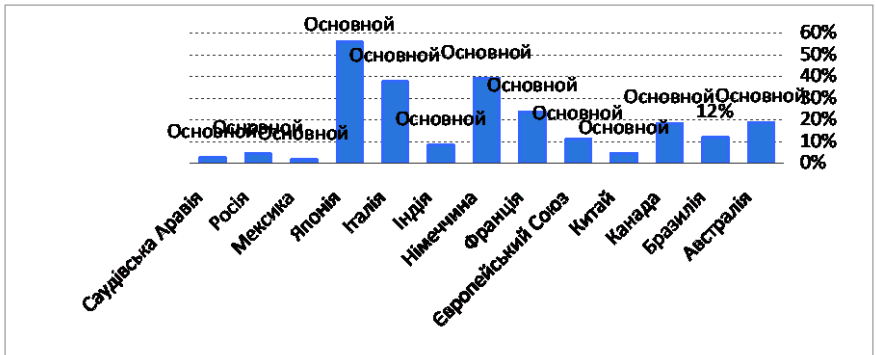


Рис.7. Обсяг фінансових пакетів на подолання коронавірусу
у % до ВВП

Джерело: складено на основі [4]

З метою стимулювання економічної активності в багатьох країнах світу було використане зниження облікової ставки центральних банків як основний інструмент монетарного регулювання (Рис.8)

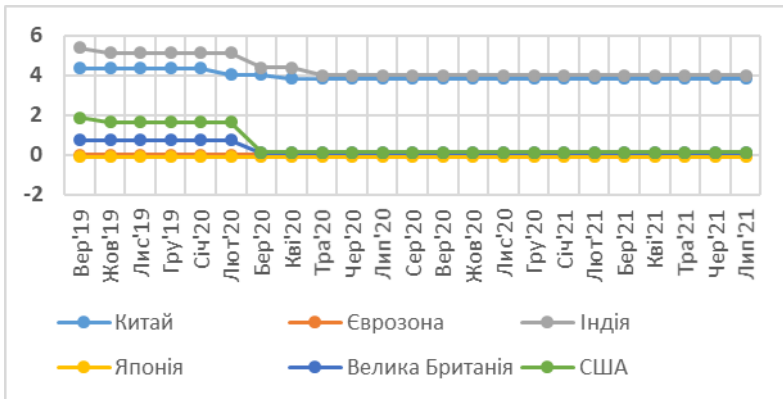


Рис.8 Облікові ставки центральних банків країн світу

Джерело: складено на основі даних [4]

Для аналізу антикризових заходів варто дослідити монетарну та фінансову політику розвинутих країн світу.

США.

Економіка США скоротилася на 31,4 відсотка у другому кварталі 2020 року, але з тих пір сильно відновилася. Рівень безробіття в лютому 2021 року залишився на рівні 6,2 відсотка.

23 березня 2020 з початку пандемії ФРС оголосив, що збільшить купівлю державних цінних паперів та цінних паперів, забезпечених активами, які будуть випускатися державними агенціями. Як результат очікується збільшення балансу ФРС і перевищення пост-фінансового кризового піку в 4,5 трильйони доларів.

15 березня ФРС оголосила про зменшення резервних вимог до банків- обсягу готівкових коштів та депозитів в ФРС до нуля вперше в історії.

17 березня ФРС відновила купівлю комерційних паперів, що є джерелом короткотермінового фінансування для фінансових компаній, нефінансових корпорацій.

9 квітня було оголошено програму купівлі кредитів в депозитних установах, наданих бізнесу також програму купівлі державних і муніципальних облігацій.

З метою фіскального стимулювання Конгрес прийняв закон 5 березня 2020 року про створення фонду розміром 8,3 мільярди доларів США:

- Фінансування податкової знижки для фізичних осіб у розмірі 1200 дол. США, і додатковий платіж 500 дол. США для дітей, що навчаються.

- 367 мільйонів доларів - програма для малого бізнесу, 500 млн. дол. США - для промисловості, міст та штатів, 150 мільйонів доларів для державних і локальних стимулювальних фондів і 130 мільйонів для лікарень.

- Збільшилася допомога по безробіттю на 600 доларів на тиждень протягом 4 місяців.

- Тимчасову відстрочка виплат за студентськими позиками.

- 484 мільйони доларів позик для малого бізнесу, закладів охорони здоров'я та тестування.

- Фонди для шкіл, коледжів.

- Допомога транспортній галузі через фонди для автобусів, доріг, аеропортів і допомозі працівникам авіатуризму.

11 березня 2021 президент Байден підписав план допомоги на 1,9 трильйонів доларів для стимулювання Американської економіки:

- Збільшення допомоги по безробіттю на 300 доларів кожного тижня.
- 1 400 доларів прямих платежів фізичним особам.
- Податковий кредит для тих, хто має дітей.
- 50 мільйонів доларів грантів і інших платежів малому бізнесу.
- 350 мільйонів доларів для асистування урядів штатів та місцевих органів управління.
- 130 мільйонів доларів для шкіл, 40 мільйонів для коледжів та університетів.
- 160 мільйонів для програм охорони здоров'я.
- 50 мільйонів транспортних програм.
- 10,4 мільйони для сільського господарства.
- 1,9 мільйона для покращення кіберзахисту [13].

Канада. Федеральний уряд вжив низку заходів щодо пом'якшення поширення вірусу.

До ключових фіскальних заходів (18,5 відсотка ВВП, 407,7 млрд. доларів США) належать:

1. 52,7 млрд. доларів США (2,4 відсотка ВВП) для системи охорони здоров'я на підтримку посиленого тестування, розробки вакцин, медичних товарів, зусиль щодо пом'якшення наслідків та більшої підтримки корінних народів громади;

2. 270 мільярдів доларів (12,3 відсотка ВВП) прямої допомоги домогосподарствам та фірмам, включаючи субсидії на заробітну плату, виплати працівникам без лікарняних та доступ до страхування зайнятості, збільшення існуючих податкових пільг із податку на додану вартість та допомоги по догляду за дитиною та нові відмінності -заснований фонд підтримки корінних громад;

3. близько 85 млрд. доларів США (3,9 відсотка ВВП) на підтримку ліквідності через відстрочку податків[14].

Китай. На початку січня 2020 року влада Китаю встановила, що спалах пневмонії в Ухані спричинив новий коронавірус. Уряд ввів жорсткі заходи стримування, включаючи продовження національного місячного нового року, блокування

провінції Хубей, масштабні обмеження мобільності на національному рівні, соціальне дистанціювання та 14-денний карантинний термін для повернення робітників-мігрантів. Відображаючи ці заходи стримування, економіка скоротилася на 6,8 відсотка (р/р) у I кварталі 2020 року.

За оцінками експертів, було оголошено 4,9 трлн юанів (або 4,7 відсотка ВВП) на фінансові заходи, з яких у 2020р. було застосовано 4,2 трлн юанів. Основні заходи включають:

1. збільшення витрат на профілактику та боротьбу з епідеміями,
2. виробництво медичного обладнання,
3. прискорена виплата страховки на випадок безробіття та поширення хвороби на робітників-мігрантів,
4. податкові пільги та додаткові державні інвестиції[15].

Також було запроваджено зниження ПДВ і виключення з сплати ПДВ для деяких товарів.

Центральний банк Китаю знизив відсоткові ставки, збільшилася ліквідність банків.

Було оголошено про випуск 142,9 мільйонів спеціальних державних облігацій вперше з 2007 року. Була збільшена квота для місцевих облігацій і також випуск корпоративних облігацій для покриття витрат [13].

Японія

Центральний банк Японії з вже низькими відсотковими ставками ввів 4,6 мільйони для ліквідності японських банків для забезпечення короткострокових позик, для купівлі корпоративних облігацій і комерційний паперів, та вдвічі більш суму в біржові інвестиційні фонди для допомоги японським компаніям. Уряд Японії також дав обіцянку забезпечити зарплатні субсидії батькам, які змушені були взяти вихідні у зв'язку із закриттям шкіл.

Уряд Японії прийняв негайний фінансовий пакет 1,1 трильйони доларів, що рівний 10% річного ВВП Японії. 27 квітня 2020 року Банк Японії оголосив, що купуватиме необмежену кількість державних облігацій і збільшить в чотири рази обсяги купівлі корпоративного боргу з метою утримання низьких відсоткових ставок і стимулювання японської економіки.

Уряд Японії запропонував другий додатковий інструмент, що включав 296 мільярдів доларів видатків із загальною сумою 1,1 трильйона позик і гарантій, що фінансувалися за рахунок нового випуску облігацій. Ці видатки разом складають 40% ВВП Японії і включали гранти для бізнесу по сплаті ренти і фонди для малого та середнього бізнесу.

Щодо монетарної політики, то Банк Японії утримував низьку облікову ставку 0,1%, навіть при збільшенні надання позик з 700 мільйонів до 1 трильйона доларів і наголосив, що буде продовжувати купувати комерційні папери, корпоративні облігації і біржові інвестиційні фонди на рівні 12 трильйонів доларів на рік[13].

Європа

В липні 2020 року був прийнятий пакет розміром 750 мільярдів євро. В більшості, країни-члени Європейського Союзу використовували комбінацію національних фіскальних заходів та купівлю облігацій Європейським Центральним Банком з метою подолання наслідків пандемії. Окремо країни запроваджували карантинні заходи, обмеження подорожей, податкові канікули, пролонгування окремих платежів та гарантію кредитів, і допомогу працівникам і компаніям.

Європейська Комісія засвідчила створення 30 мільярдного інвестиційного фонду для कोरोнозаходів.

18 березня ЄЦБ оголосив, що створить фонд для купівлі акцій, комерційних паперів у розмірі 750 мільярдів євро. Також було відзначено, що ЄЦБ відкриє доступ до операцій рефінансування у розмірі 3 трильйонів євро[13].

Німеччина. Уряд запровадив цілий ряд заходів щодо стримування поширення вірусу через закриття кордонів, закриття шкіл та підприємств, вимоги щодо соціального дистанціювання, обов'язкове носіння маски та заборона публічних зібрань.

Для боротьби з кризою COVID-19 і подальшої підтримки відновлення федеральний уряд прийняв три додаткові бюджети: 156 мільярдів євро (4,7 відсотка ВВП) у березні 2020 року, 130 мільярдів євро (3,9 відсотка ВВП) у червні 2020 року та євро 60 мільярдів (1,7 відсотка ВВП) у березні 2021 року.

Фіскальні заходи включають:

1. витрати на обладнання для охорони здоров'я, лікарняні потужності та НДДКР (вакцина),

2. розширений доступ до короткотермінової роботи („Kurzarbeit”) для збереження робочих місць та доходів робітників, розширення допомоги по догляду за дітьми для батьків з низьким рівнем доходу та спрощений доступ до підтримки базового доходу для самозайнятих,

3. 50 млрд. євро грантів власникам малого бізнесу та самозайнятим особам, серйозно постраждалим від COVID-19 на додаток до безвідсоткової відстрочки сплати податків до кінця року та 2 млрд. євро венчурного фінансування для стартапів,

4. тимчасово розширена тривалість страхування на випадок безробіття та допомоги на батьківські відпустки.

На додаток до фіскального пакету федерального уряду, багато органів місцевого самоврядування (провінції та муніципалітети) оголосили власні заходи для підтримки своєї економіки на суму 141 млрд. євро прямої підтримки та приблизно 70 млрд. євро гарантій позик на державному рівні.

Зіткнувшись з новими хвилями зараження та відповідними блокуваннями, уряд запровадив додаткові фіскальні заходи для підтримки сімей та молодих працівників, а також посилив існуючі для підтримки постраждалого бізнесу, включаючи компенсацію доходів за листопад-грудень 2020 року (до 75 відсотків), а також , розширений доступ до грантів, гарантій державної позики та повернення податкових збитків[16].

Великобританія. У відповідь на початковий спалах, 23 березня уряд здійснив цілий ряд заходів, включаючи обмеження на поїздки, заходи соціального обмеження, закриття розваг, гостинність, магазини та приміщення в приміщенні та посилення тестування. Найбільший економічний удар був у 2 кварталі 2020 року, коли ВВП впав на 19,5%. Загалом, економіка Великобританії в 2020 році скоротилася на 9,8 відсотка.

Фіскальні заходи на підтримку домогосподарств та сімей під час надзвичайної ситуації зі здоров'ям включають:

1. додаткове фінансування НСЗ, державних служб та благодійних організацій (48,5 млрд. Фунтів стерлінгів);

2. заходи для підтримки бізнесу (29 млрд. фунтів стерлінгів), включаючи податкові канікули на майно, прями

гранти для малих фірм та фірм у найбільш постраждалих секторах та компенсації за лікарняні;

3. посилення мережі соціальної безпеки для підтримки вразливих людей (8 млрд. фунтів стерлінгів) за рахунок збільшення виплат за Універсальною кредитною схемою, а також розширення інших пільг.

У липні 2020 року уряд прийняв пакет заходів щодо захисту та створення робочих місць та підтримки економічного відновлення. Сюди входять: надання фірмам 1000 фунтів стерлінгів за одного працюючого працівника, що утримуються до кінця січня; виплата мінімальної заробітної плати за 25 годин на тиждень протягом шести місяців молодим працівникам, яким загрожує тривале безробіття; збільшення ресурсів для підвищення кваліфікації та полегшення відновлення на ринку праці. Люди з низьким рівнем доходу, яким потрібно самоізолюватись і не можуть працювати, а також члени їхнього домогосподарства отримуватимуть 130 і 182 фунтів відповідно[17].

МВФ

Директор-розпорядник МВФ Крісталіна Георгієва відзначила, що МВФ готовий виділити весь свій кредитний пакет – близько 1 трильйона доларів – на подолання наслідків коронакризи [13].

Світовий банк

1 червня 2020 року, Світовий банк погодив та був в процесі погодження 150 проєктів, загальним обсягом 15 мільярдів для 99 країн. Протягом наступних 15 місяців Світовий банк планує виділити 160 мільярдів доларів у відповідь на пандемію коронавірусу[13].

Україна

Як і в багатьох інших країнах вплив пандемії коронавірусу на економічне зростання був суттєвим. Національний банк України відзначив спад реального ВВП на 4% в 2020 році в порівнянні з прогнозованим зростанням у 3,4%.

- Обсяг міжнародної торгівлі впав на 7,5%

- Відтік іноземних інвестицій з України становив рекордні 868,2 мільйони доларів США в 2020 році, порівняно з чистим притоком 5,833 мільйони в 2019 році

Уряд країни запровадив ряд ініціатив для підтримки економіки. В квітні 2020 року був створений спеціальний фонд у розмірі 80,9 мільярди гривень. Для підтримки малого і середнього бізнесу було запроваджено програму «Доступні кредити 5-7-9%» в лютому 2021 року.

В лютому 2021 року Закон «Інвестиційні няньки» ввійшов в силу. Закон пропонував підтримку для розвитку інфраструктури і податкових знижок для осіб або інституцій, які інвестували більше 20 мільйонів євро в Україні, і забезпечував їх менеджерами, що асистували в підготовці і впровадженні інвестиційних проєктів [18].

Для підтримки бізнесу було запроваджено кілька заходів:

1. Штрафи за певні порушення податкового законодавства були скасовані на період з 1 березня до останнього дня карантину, за винятком діяльності, пов'язаної з підакцизними товарами.

2. Існує мораторій на податкові перевірки та перевірки.

3. Кінцевий термін подання річних декларацій про доходи та активи було продовжено до 1 липня 2020 р.

4. Орендна плата за землю не нараховувалась і не сплачувалась за місяць березень 2020 р.

5. Нежитлова нерухомість, що належить фізичні або юридичні особи не оподатковувались податком на нерухомість за місяць березень 2020 року.

6. Штрафи за несвоєчасну або неповну оплату та несвоєчасне подання скасовано на період з 1 березня по 31 травня 2020 року.

Парламент прийняв законодавство, що підвищує порогові значення для спрощеного режиму оподаткування. Для малих та середніх компаній було запроваджено відпустку для сплати внесків на соціальне страхування до 31 травня 2020 року (що не впливає на нарахування їх пенсійної служби). Уряд також затвердив доповнення 300 відсотків заробітної плати для медичного персоналу, який працює з пацієнтами з COVID-19. Для підтримки домогосподарств уряд прийняв законодавство, яке

дозволяє домогосподарствам вираховувати витрати на ліки COVID-19 із розрахунку податку на доходи фізичних осіб. Уряд запровадив одноразове підвищення пенсії для малозабезпечених пенсіонерів у квітні на 1000 гривень та регулярне щомісячне поповнення пенсії у розмірі 500 гривень для пенсіонерів віком від 80 років (включаючи людей похилого віку 75+ із поповненням 400 гривень починаючи з наступного Липня). Політика влади також включає раніше заплановане коригування індексації пенсій у 2020 році, а також мораторій на штрафи та відключення споживачів, які невчасно дійснюють оплату комунальних послуг.

Як і в багатьох країнах коронакриза додала додаткового поштовху діджиталізації державних послуг. Зокрема, були створені додатки Вдома та Дія. В березні 2021 року Україна стала першою країною в світі, яка забезпечувала повний еквівалент електронних паспортів паперовим.

В 2021 році зростання ВВП в Україні прогнозується у розмірі 3,8-4%, відповідно до лідируючих національних та міжнародних інституцій. Облікова ставка НБУ було піднята до 8,5% для стримування інфляції, яка зростає [18].

Позитивним є факт, що міжнародні резерви становили 31,6 млрд мільярдів доларів станом на 1.09.2021, найвищий рівень з 2011 року. Це є результатом зростання обсягів експорту і профіциту торгівельного балансу, а також цін на агропромислову продукцію, сталь.

Пандемія та запроваджені локдауни вплинули на надходження до державного та місцевих бюджетів. Багатьом малим та середнім бізнесам довелося зачинитися назавжди, а не тільки на певний період. За час карантину майже зупинилися одні з найпопулярніших галузей в Україні – роздрібна торгівля, авіаперевезення, готельний та ресторанний бізнеси. Внаслідок періодичних збоїв ланцюгів поставок українські компанії частково мусили обмежувати виробництво, а іноземні інвестиції були замороженими.

Для подальшого відновлення необхідним є реформування економіки, зокрема, захист анти-корупційних установ від політичного тиску, покращення інвестиційного клімату і впровадження юридичних реформ, включаючи запровадження прозорої процедури відбору для суддів.

Варто відзначити, що пандемія коронавірусу мала і деякий позитивний вплив на підприємства країн світу:

1. Прискорився процес диджиталізації економіки.
2. Відбулося впровадження інновацій.
3. Очевидною стала необхідність навчання та підвищення кваліфікації
4. Дослідження показують зростання продуктивності праці [19].

Водночас загальний вплив у зв'язку з впровадженням карантинних заходів в різних країнах світу в цілому є негативним.

Варто звернути увагу, що дослідники побоюються, що коронавірус може спричинити хвилю дефолтів в світі. В третьому кварталі 2019 року глобальна заборгованість досягла 253 мільярди доларів США, близько 320% світового ВВП. Близько 70% боргу залучено було розвинутими країнами, 30%-країнами, що розвиваються. Глобально, найбільша частка облігацій знаходиться у власності нефінансових корпорацій (29%), урядів (27%) і фінансових корпорацій (24%), а також домогосподарств (19%) [13].

Висока заборгованість робить позичальників чутливими до шоків, що особливо небезпечно в умовах пандемії.

З макроекономічної точки зору, ринки, що розвиваються, мають відносно обмежені фінансові ресурси, щоб пом'якшити удари будь-яких економічних шоків; вони також не можуть надати всім постраждалим домогосподарствам фінансову допомогу. Чи швидко ці країни повернуться до передкризового рівня ВВП чи залишаться нижче цих рівнів, залежить від відновлення ринку праці та величини збитків, завданих підприємствам та їх можливості знову наростити виробництво.

Пандемія підкреслює нагальну необхідність дій у галузі охорони здоров'я та економічної політики, включаючи глобальне співробітництво, для пом'якшення її наслідків, захисту вразливих верств населення та зміцнення потенціалу країн щодо попередження подібних подій у майбутньому та боротьби з ними. Для країн із ринком, що розвивається, та економік, що розвиваються, які є особливо вразливими, надзвичайно важливо зміцнити системи охорони здоров'я, вирішити проблеми,

пов'язані з неформальністю та обмеженими мережами безпеки, та провести реформи для забезпечення стійкого зростання.

Список виористаних джерел

1. Словник української мови: в 11 томах. [Електронний ресурс] — Том 4, 1973. — Стор. 343. — URL: <http://sum.in.ua/s/kryza>
2. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз [Електронний ресурс] / О. І. Барановський // Фінанси України. — 2009. — URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_6_2
3. The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World [Електронний ресурс] // The World Bank. — 2020. — URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world>.
4. Impact of the coronavirus pandemic on the global economy - Statistics & Facts [Електронний ресурс] — URL: <https://www.statista.com/topics/6139/covid-19-impact-on-the-global-economy/>
5. S&P 500 - 10 Year Daily Chart [Електронний ресурс] // Macrotrends — URL: <https://www.macrotrends.net/2488/sp500-10-year-daily-chart>.
6. Updated estimates of the impact of COVID-19 on global poverty [Електронний ресурс] // WorldBank. — 2021. — URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-looking-back-2020-and-outlook-2021>.
7. Social and Economic Impact of COVID-19. Background paper by Eduardo Levy Yeyati & Federico Filippini Commissioned by The Independent Panel for Pandemic Preparedness and Response [Електронний ресурс] - May 2021. — URL: <https://ycsg.yale.edu/sites/default/files/files/Social%20and%20Economic-impact%20of%20covid%2019.pdf>
8. World Integrated Trade Solution [Електронний ресурс] — URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>.
9. IATA Updates COVID-19 Financial Impacts -Relief Measures Needed [Електронний ресурс] // IATA. — 2020. — URL: <https://www.iata.org/en/pressroom/pr/2020-03-05-01/>.
10. Global economy could lose over \$4 trillion due to COVID-19 impact on tourism[Електронний ресурс] — URL: <https://unctad.org/news/global-economy-could-lose-over-4-trillion-due-covid-19-impact-tourism>

11. Secretary-General's Policy Brief on Tourism and COVID-19 [Електронний ресурс] – URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts>

12. Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy [Електронний ресурс]. – 2020. – URL: <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=614013119120121082023084097098121092105043009037074058009065029100110090092098029030019063049055116046060084030073021074113081061033035058053094014120115114126097006031041049125087003092101028117073069097088095093077100077084027090075127101031099021114&EXT=pdf&INDEX=TRUE>.

13. Global Economic Effects of COVID-19. [Електронний ресурс]. – 2021. – URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/R46270.pdf>

14. Coronavirus disease (COVID-19): Outbreak update [Електронний ресурс] // Government of Canada. – 2021. – URL: <https://www.canada.ca/en/public-health/services/diseases/2019-novel-coronavirus-infection.html>.

15. How China Beat the Virus and Roared Back [Електронний ресурс] // The New York Times. – 2021. – URL: <https://www.nytimes.com/2021/02/05/world/asia/china-covid-economy.html>.

16. Germany contained Covid-19 [Електронний ресурс] // Vox. – 2021. – URL: <https://www.vox.com/22352348/germany-covid-19-coronavirus-pandemic>.

17. Coronavirus and the impact on output in the UK economy [Електронний ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/articles/coronavirusandtheimpactonoutputintheukeconomy/december2020>.

18. THE COVID-19 CRISIS IN UKRAINE [Електронний ресурс]. – 2020. <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/COVID-19-CRISIS-IN-UKRAINE.pdf>

19. 6 Ways That Covid 19 Has Had A Positive Impact On Businesses [Електронний ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.ssbr-edu.ch/6-ways-that-covid19-has-had-a-positive-impact-on-businesses/>

© Слав'юк Н.Р. , Нестеренко А. О., 2021

2.2. Трансформація очікувань суб'єктів підприємництва під впливом пандемії

Економічна криза, спричинена пандемією Covid-19, підкреслила важливість прогнозування поведінки суб'єктів підприємництва. Сучасна економічна наука володіє потужним набором інструментів здійснення прогнозів. Важливе місце у цій сукупності належить підходу на основі очікувань. Основуючись на дослідженнях Assenza et al. (2014) [2], економіку можна розглядати як механізм зворотного зв'язку від очікувань основних економічних агентів. Очікування впливають на вибір рішень щодо виробництва, цін, інвестицій тощо, і цей вибір визначає досягнення основних макро- або мікроекономічних показників. Очікування також є ключовим фактором, що визначає ефективність економічної політики.

Концепція очікувань займає одне із центральних місць в сучасній економічній теорії. Відповідно до неї суб'єкти підприємництва приймають управлінські рішення орієнтуючись на події минулого. На думку Del Negro et al. (2012) [6] аналіз очікувань суб'єктів економіки є важливим для розуміння того, чому і як поширюються циклічні імпульси та як політичні рішення формують економічні результати. Проте здійснення такого аналізу є досить складним завданням як з позиції теорії, так й практики, оскільки, по-перше, очікування не мають прямого виміру, а є лише суб'єктивними оцінками респондентів. По-друге, очікування реагують на зміни в економічному середовищі. Тому виявлення причинного впливу очікувань на економічні рішення є складним завданням.

В економічній літературі категорія «очікування» набула широкого застосування після опублікування праці Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» у 1936 р. Економісти визначають очікування як сукупність припущень, які люди роблять щодо того, що станеться в майбутньому. Ці припущення спрямовують людей, підприємства та уряди через їх процеси прийняття рішень, роблячи вивчення очікувань центральним для досліджень економіки.

Розвиток теорії очікувань має тривалу історію, що обумовлено існуванням декількох основних підходів до їх ідентифікації та оцінювання. Виділимо чотири основних:

1) **модель павутини** – це перша модель формулювання очікувань в економічній теорії, суть якої полягає у визначенні існування певного часового лагу між формуванням виробничих планів та їх реалізацією. Модель передбачає, що за роком економічного «перенасичення» слідує рік «дефіциту»; далі – знову рік достатку і так далі за звичною павутинною схемою – особливість, яка дала моделі назву. За певних умов коливання будуть наближатись до точки рівноваги, за інших умов, вони можуть розходитися. Модель павутини не має досконалої емпіричної підтримки;

2) **модель екстраполяційних очікувань**. Намагаючись подолати обмеження (наївність) моделей павутини, Метцлер (1941) ввів ідею екстраполяційних очікувань. Учений міркував, що майбутні очікування повинні ґрунтуватися не тільки на минулому рівні економічної змінної, а й враховувати напрямок її зміни. Екстраполяційні очікування в будь-якому періоді дорівнюють рівню цін у попередньому періоді плюс (або мінус) деяку частку зміни між двома попередніми періодами. Більш складну версію цієї моделі запропонував Хікс (1946). Оригінальна модель Хікса стверджувала, що очікуваний рівень інфляції дорівнює поточному рівню інфляції плюс коефіцієнт коригування, що дозволяє враховувати темп зміни інфляції. Іншими словами, суб'єкти економіки формують свої очікування не тільки щодо рівня інфляції, а й швидкості її зміни. Підхід на основі екстраполяційних очікувань доводить, що структура економічної моделі відіграє дуже важливу роль у відповідному механізмі очікувань. Інший варіант екстраполяційної моделі, який нещодавно отримав деяку популярність, – це регресивна (взаємозв'язок ефект-причина) гіпотеза екстраполяційних очікувань. Вперше такий підхід був запропонований Duesenberry (1958) і розширений Модільяні та Сатчем (1966). Учені довели, що у процесі формування очікувань можуть бути як екстраполяційні, так і регресивні елементи. Останнє передбачає зміну очікувань на довгостроковий "нормальний" рівень, який може бути заданий параметром системи або функцією відставання від фактичних змін цін, де відставання може тривати протягом кількох років. В останньому випадку гіпотеза знову стає окремим випадком загальної екстраполяційної гіпотези.

3) **модель адаптивних очікувань.** Вперше висунута Cagan (1956) та Nerlove (1958), модель передбачає, що очікування переглядаються відповідно до останньої помилки прогнозування; звідси її альтернативна назва – гіпотеза помилки навчання. Відповідно до моделі адаптивних очікувань агенти переглядають свої очікування в кожному періоді відповідно до ступеня похибки їхніх попередніх очікувань - звідси і назва адаптаційних очікувань. Швидкість, з якою очікування пристосовуються до минулої помилки, називається коефіцієнтом адаптацій. Цей коефіцієнт може коливатися від 0 до 1. Таким чином, за адаптивних очікувань очікувана вартість у наступному періоді дорівнює очікуванню за поточний період плюс чи мінус частка помилки очікувань за поточний період. Допоки ідея раціональних очікувань не була впроваджена в економічній теорії, адаптивні очікування були найпоширенішим методом формулювання очікувань в економіці. Його популярність була обумовлена його концептуальною простотою та легкістю, з якою можна було емпірично реалізувати цей метод. Проте адаптивні очікування ефективні, коли прогнозована змінна є досить стабільною, але адаптаційні очікування мало корисні для прогнозування тенденцій;

4) **гіпотеза раціональних очікувань.** Математичну інтерпретацію раціональних очікувань запропонував John F. Muth (1961) [9] та доповнив Lucas (1972) [7]. Гіпотеза стверджує, що досягнення певних макроекономічних показників розвитку залежить від того, як оцінюють майбутні події суб'єкти економіки. Суть такого підходу полягає в тому, що з часом економічні агенти накопичують величезну кількість інформації про відносини, що регулюють економічні змінні, та поведінки інших агентів, зокрема уряду. Ця інформація може бути використана для формування очікувань щодо майбутніх значень економічних змінних. Економічні агенти формують раціональні очікування лише у тому випадку, якщо вони використовують усю наявну інформацію для досягнення найкращих прогнозів. Успішні та ефективні рішення, які дозволяють уникнути невизначеності економічного середовища можна отримати лише завдяки раціональним очікуванням. Розуміння очікувань бізнесу є основою формування ефективної макроекономічної політики в країні.

Слід зазначити, що в економічній науці існує науковий напрямок, представники якого заперечують думку, що люди, як правило, мають раціональні очікування щодо майбутнього. Натомість вони стверджують, що люди настільки ж схильні формувати ірраціональні думки щодо того, що станеться. Зокрема, Шиллер Р., лауреат Нобелівської премії 2013 р., стверджує, що житлова криза, що розпочалася в 2008 році, була наслідком ірраціональних очікувань щодо цін на нерухомість [9].

Метою нашого дослідження є формування системи знань про особливості прояву характеристик очікувань суб'єктами економіки щодо майбутньої ділової активності в умовах обмежень, пов'язаних з пандемією Covid-19. Ключова різниця щодо існуючої літератури полягає в тому, що ми аналізуємо формування очікувань в контексті, що характеризується нестабільністю перспектив майбутнього: суб'єкти економіки не мають чіткого розуміння часових параметрів дії обмежень, пов'язаних із періодичними оголошеннями lockdown. Відтак наше дослідження спрямоване на оцінювання реакції бізнесу на кризу COVID-19 до липня 2021 року.

Досягнення поставленої мети первинно передбачає проведення оцінювання особливостей економічної кризи, пов'язаної з пандемією COVID-19. Cochrane, J. (2020) доводить, що криза, пов'язана із пандемією відрізняється від звичайних рецесійної кризи (кризи попиту) або інфляційної кризи (кризи пропозиції) [5]. Учений для опису поточної кризи використовує поняття «криза, пов'язана зі здоров'ям» («health shock») і зазначає, що для неї характерні обидва наслідки: криза попиту та криза пропозиції. Якщо врахувати, що криза попиту – це раптове та тимчасове збільшення або зменшення попиту на товар чи набір товарів в контексті сукупного попиту економіки країни, то очевидно, що коронавірусна криза пов'язана із різким скороченням споживання у зв'язку із обмеженнями як фінансового, так й соціального характеру. Зниження доходів у зв'язку із втратою роботи через пандемічні обмеження є причиною значного скорочення обсягів споживання. Тому можна погодитись із тим, що коронавірусна криза має ознаки кризи попиту.

Криза пропозиції – це раптове збільшення або зменшення пропозиції товарів та послуг в економіці. Така раптова зміна

впливає на рівноважні ціни, обумовлюючи рух загального рівня цін в економіці. Криза пропозиції може мати негативні наслідки, що обумовлюється зменшенням пропозиції товарів в економіці та, відповідно, скороченням виробництва. Тому таку кризу пов'язують із рецесією в економіці. Криза пропозиції може характеризуватись і збільшенням пропозиції. У цьому випадку, кризу пропозиції прийнято називати «позитивним шоком пропозиції». Проте, такі випадки є вкрай рідкісними. Очевидно, що криза пропозиції напряму пов'язана із зміною рівня цін в економіці. За умови незмінності попиту негативний (або несприятливий) шок пропозиції спричиняє зростання цін на товари, тоді як позитивний шок пропозиції знижує ціни. Поєднання скорочення обсягів виробництва та зростання рівня цін породжує стагфляцію в економіці.

Balleer, A., S. Link, M. Menkhoff, and P. Zorn (2020) [3] зазначають, що сильний негативний шок пропозиції (як при COVID-19) може лежати в основі падіння загального попиту . З іншого боку, Abo-Zaid, S. and X.S. Sheng (2020). зазначають, що хоча «health shock» мають негативний вплив на економічну активність через кризу пропозиції, усе ж, вплив на попит є більшим, особливо у короткостроковій перспективі [1].

За оцінками Brent H. Meyer, Brian Prescott, and Xuguang Simon Sheng (2020) фірми сприймають пандемічні обмеження здебільшого як кризу попиту, а не як кризу пропозиції. Більша частка фірм США зіштовхнулася із значно серйознішим зривом у збутовій діяльності, ніж у ланцюгах поставок .

Обмеження, введені державами з метою недопущення поширення коронавірусної інфекції, призвели до тимчасового закриття багатьох підприємств, уряди запровадили заборони на поїздки до інших країн, і, серед підприємств, які продовжували працювати у цей час, спостерігалось зниження рівня збутової активності. Дійсно, економічна активність у США, виміряна реальним ВВП скоротилася у річному обчисленні на 5 відсотків у першому кварталі та на вражаючі 32 відсотки у другому кварталі 2020 р., що дало підстави визначити кризу COVID-19 як найшвидшу та найважчу економічну кризу, яку пережила країна за останні десятиліття.

Наукові дослідження щодо реакції бізнес-середовища на пандемію виявили дві досить суперечливі позиції. Перший

напрямок – який стверджує, що шоки попиту домінують - застосовує широкий підхід до розкриття сприйняття фірм щодо природи пандемії, викликаючи прямі докази змін у поведінці, сприйнятті та очікуванні фірм. Відповідно до досліджень американських учених (Hassan et al. (2020), Bartik et al. (2020)) більшість компаній більшою мірою занепокоєні зниженням попиту на їх продукцію, аніж зривами логістичних ланцюгів (поставок), викликаних транспортними обмеженнями у світі. Meyer, B.H., R. McCord, and S.R. Waddell (2020) виявили, що найбільш актуальні проблеми фірм в основному зосереджені на зменшенні попиту та зменшенні доходів від продажів, а "проблеми ланцюга поставок" означено як набагато менші [8].

Аналітична база нашого дослідження ґрунтується на кварталних даних Державної служби статистики про очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності. Показники, сформовані на основі опитування керівників підприємств, належать до якісних, а, отже, їм властива певна суб'єктивність. При використанні статистичної інформації про очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності ураховано такі особливості методики обробки відповідей керівників підприємств та інтерпретації узагальнених результатів: по кожному з показників враховано різницю між часткою респондентів, які надали відповіді на кшталт "збільшиться" і "зменшиться". Ця різниця називається "баланс" і дозволяє представити відповіді на кожне запитання одним числом зі знаком "+" або "-". Ця величина показує, яка тенденція буде переважати в динаміці кожного показника. Крім того, для оцінювання використано індикатор економічних настроїв (у динаміці з I кварталу 2017 року), як одного з основних індикаторів ділових очікувань бізнесу в Україні.

Індикатор економічних настроїв є середньозваженим залишком відповідей на вибрані запитання, адресовані фірмам у п'яти секторах економіки: промисловість (вага 40%), сфера послуг (30%), споживачі (20%), роздрібна торгівля (5%) та будівництво (5%).

Відповідно до вітчизняної методики розрахунку, Індикатор економічних настроїв – це зведена оцінка 15 стандартизованих сезонно скоригованих показників, з яких 11 – компоненти індикаторів ділової впевненості в промисловості, будівництві,

роздрібній торгівлі, сфері послуг та 4 – компоненти індикатора споживчої впевненості. Баланси будуються як різниця між відсотками респондентів, які дають позитивні та негативні відповіді.

Цей індикатор є найважливішим при оцінці перспектив економічного зростання. Будучи інтегральним показником, він може значною мірою впливати на стан фінансових ринків, і з цієї точки зору є основним опитувальним індексом. Високі або зростаючі значення індикатора свідчать про нормальний рівень покупок, бізнес витрат та інвестицій, що позитивно впливає на економічну ситуацію і призводить до підвищення курсу національної валюти.

На думку експертів індикатор економічних настроїв, який резюмує погляди та оцінки великої кількості учасників економічного процесу, можна порівнювати зі значеннями певного узагальнюючого статистичного показника (зокрема, ВВП) [12].

Наприклад, Європейською Комісією розраховується кореляція між індикатором економічних настроїв та ВВП для країн-членів ЄС та для ЄС в цілому [13].

Адміністративні обмеження, запроваджені для недопущення поширення пандемії Covid-19, призвели до зниження ділової активності в Україні, наслідком чого стало падіння ВВП країни у 2020 р. на 4%. Суб'єкти підприємницької діяльності у цілому негативно відреагували на обмежувальні заходи як у частині оцінювання поточної ситуації, так й перспектив її розвитку. Відповідно до даних Держстату (див. рис. 1) економічні настрої суб'єктів у II кварталі 2020 р. суттєво погіршились, досягнувши мінімальних значень, порівнянних лише з 2014 р. Проте, уже у наступних періодах індикатори дещо стабілізувались. На основі цього, можемо говорити про те, що первинно пандемічні обмеження оцінювались досить лояльно і суб'єкти економіки не очікували суттєвого погіршення стану ділової активності. Таким чином, первинно економічні наслідки запровадження пандемічних обмежень були недооцінені, що завадило економічним суб'єктам вжити заходів перелаштування основних операційних процесів адекватно до змін умов зовнішнього середовища.

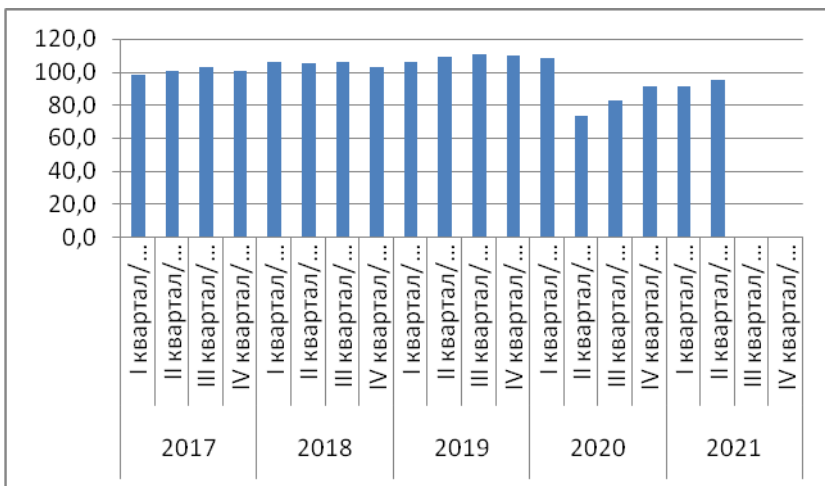


Рис. 1. Динаміка індикатора економічних настроїв у 2017-2021 рр.
Джерело: побудовано за даними Держстату [11]

Найбільшою мірою негативні очікування від запровадження карантинних заходів проявлялися у будівництві та сфері послуг (див. рис. 2). Причому Індикатор ділової впевненості у сфері послуг зазнав найстрімкішого падіння. Досить негативно відреагувала на запроваджені заходи роздрібна торгівля, яка у цілому в Україні належить до однієї з найбільш оптимістичніших сфер економіки.

Так, у ІІ кварталі 2020 р. Індекс ділової впевненості у роздрібній торгівлі уперше за багато років знизився до від'ємних значень (-20,7) і продовжував залишатись від'ємним й у ІІІ кварталі 2020 р. (-6,1). Початок 2021 р. суб'єкти економіки у роздрібній торгівлі також оцінили песимістично (-0,9) у І кварталі та (-4,0) у ІІ кварталі 2021 р.

Відповідно до графіків на рис. 2, можемо говорити про існування двох основних періодів просідання індексів: ІІ квартал 2020 р. та І квартал 2021 р. Глибина песимістичних очікувань економічних суб'єктів на початку пандемії (ІІ квартал 2020 р.) була істотною, а надалі суб'єкти змогли певним чином пристосуватись і мали більш позитивні очікування щодо темпів подолання наслідків пандемії.

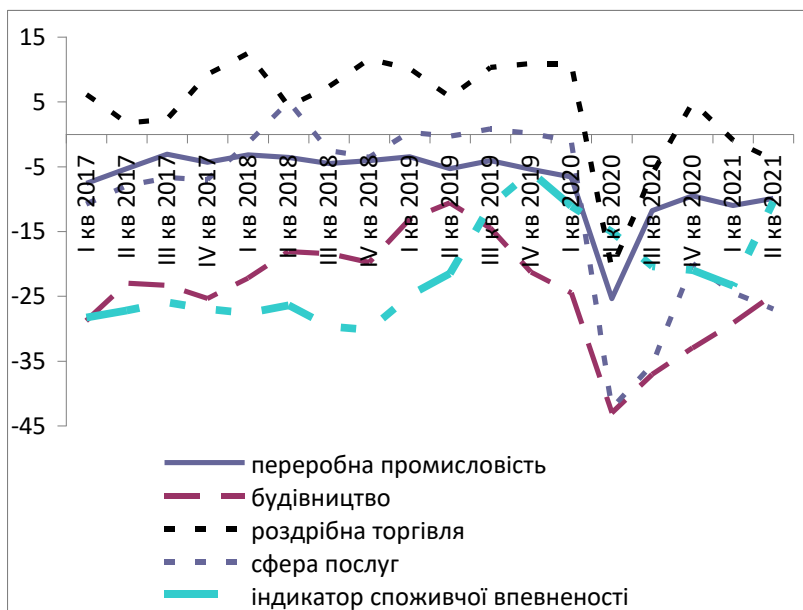


Рис. 2. Динаміка індексів ділової впевненості деяких секторів економіки України у 2017-2021 р.

Джерело: побудовано за даними Держстату

У цілому можемо підсумувати, що найнижчі індекси ділової впевненості під час пандемії характерні для сфери послуг, які, починаючи з 2020 р., набували виключно від'ємних значень.

Оцінювання того, наскільки об'єктивними є показники очікуваного розвитку подій різними суб'єктами економіки, проведемо на основі багатофакторної регресійної моделі. Для аналізу обрано підприємства роздрібною торгівлі та промислові підприємства, у розрізі промисловості акцент зроблено на підприємства, що належать до переробної промисловості. Періодом аналізу обрано 2019-2021 рр., оскільки увага зосереджується на оцінюванні отриманих даних у період пандемії 2020-2021 рр. та їх порівнянні з допандемічним період. Для уникнення спотворення результуючих даних впливом інших чинників зовнішнього характеру для порівняння обраний лише найближчий період 2019р. Ми використовуємо ці дані для того, щоб виявити причинний вплив очікувань підприємств на

формування їх поведінки, особливо у частині прийняття рішень щодо виробництва та ціноутворення.

Дослідження проведено у двох напрямках : щодо оцінювання впливу прогностичних показників (I) на оборот (обсяг реалізації) підприємств відповідного виду діяльності та щодо оцінювання впливу поточних показників (II) на оборот (обсяг реалізації) підприємств відповідного виду діяльності.

У якості поточних показників оцінювання обрано три фактори:

Z1 – поточний обсяг замовлень на виробництво продукції (попит) – крім роздрібно́ї торгівлі;

Z2 – поточний обсяг іноземних замовлень на виробництво (експортний попит) – крім роздрібно́ї торгівлі;

Z3 – поточний обсяг запасів готової продукції.

У якості прогностичних показників було обрано чотири фактори:

X1 – прогноз зміни обсягу виробництва (для промисловості) / прогноз обсягу замовлень товарів у постачальників (для роздрібно́ї торгівлі);

X2 – прогноз зміни цін;

X3 – прогноз зміни кількості працівників;

X4 – прогноз зміни обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції.

За результатами розрахунків було отримано рівняння, представлені у табл. 1

Таблиця 1

Рівняння регресійної залежності обсягів обороту від
основних факторів очікувань

Показники	Роздрібна торгівля	Промисловість	Переробна промисловість
I. Поточні	$Y = 87,9 - 2,5 Z_3$	$Y = 92,32 - 0,21 Z_1 + 0,09 Z_2 - 0,14 Z_3$	$Y = 238,7 - 2,8 Z_1 + 10,6 Z_2 - 7,1 Z_3$
II. Прогностичні	$Y = 118,3 + 11,4 X_1 - 7,6 X_2 - 8,1 X_3 + 0,1 X_4$	$Y = 107,6 + X_1 - 0,2 X_2 + 1,2 X_3 - 2,9 X_4$	$Y = 23,2 + 0,8 X_1 + 1,7 X_2 - 6,4 X_3 + 3,3 X_4$

Джерело: розрахунки авторів

Для перевірки адекватності отриманих моделей розраховано перевіірочні коефіцієнти, які дають можливість

зробити правильні висновки. Значення відповідних коефіцієнтів представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Перевірочні параметри кореляційно-регресійного аналізу

Показники	Роздрібна торгівля		Промисловість		Переробна промисловість	
	рівняння I	рівняння II	рівняння I	рівняння II	рівняння I	рівняння II
Коефіцієнт множинної кореляції (R)	0,25	0,90	0,24	0,87	0,67	0,43
Коефіцієнт детермінації (R ²)	0,06	0,81	0,06	0,76	0,46	0,18
Стандартна помилка	18,12	10,93	7,36	4,12	22,09	30,21
F-тест (F-Statistic)	0,47	4,12	0,11	3,23	1,39	0,23
F _{крит} (p = 0.05)	5,12	3,63	3,86	3,63	3,86	3,63
t-тест Y	4,07	3,30	2,88	12,26	2,36	23,19
t-тест Z1/ X1	-0,68	1,70	-0,15	1,73	-0,67	0,76
t-тест Z2/ X2	-	-1,49	0,03	-0,67	1,39	1,66
t-тест Z3/ X3	-	-2,51	-0,06	1,92	-0,91	-6,40
t-тест X4	-	0,11	-	-2,15	-	3,28
t _{крит} (p = 0.05)	2,26					

Джерело: розрахунок авторів

Відповідно до отриманих даних можемо зробити такі висновки:

1) для рівнянь групи I тіснота зв'язку між факторними та результуючою ознаками є слабкою ($R \leq 0,6$) у роздрібній торгівлі та промисловості. Отже, досягнутий рівень обороту у роздрібній торгівлі, фактично, не залежить від поточного обсягу запасів. Досягнутий рівень обороту у промисловості, у свою чергу, суттєво не залежить від оцінки суб'єктами економіки рівня поточного внутрішнього попиту (Z_1), експортного попиту (Z_2) та поточного обсягу запасів готової продукції (Z_3). Рівень реалістичності представлених моделей, що визначається коефіцієнтом детермінації (R^2), є також невисоким. Для суб'єктів переробної промисловості значення порівняльних показників є дещо вищими. Тіснота зв'язку між факторними та результуючою ознаками є високою ($R > 0,6$), а рівень

достовірності моделі – середній. Отже, у силу специфіки своєї діяльності, досягнутий рівень обороту підприємств переробної промисловості визначається, перш за все, поточним обсягом іноземних замовлень на виробництво продукції (експортним попитом Z_2). При цьому, зміна обсягів обороту та поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (внутрішній попит Z_1), а також поточного обсягу запасів готової продукції (Z_3) відбувалася у протилежних напрямках. З цього, можемо зробити висновок, що суб'єкти економіки занадто песимістично оцінили поточний стан справ у галузі, що, у загальному, не відповідало об'єктивній оцінці;

2) для рівнянь групи II тіснота зв'язку між факторними та результуючими ознаками є сильно ($R > 0,6$) у роздрібній торгівлі та промисловості. Найбільш значущим є вплив прогнозу обсягу замовлень товарів у постачальників для роздрібно торгівлі (X_1) та прогноз зміни обсягу виробництва для промисловості (X_1). Очікування щодо зростання цін негативно впливають на досягнуті у поточному періоді обсяги обороту (X_2) для підприємств обох сфер. У той же час, прогноз зміни кількості працівників (X_3) має негативну кореляцію із обсягом досягнутого обороту для роздрібно торгівлі, проте позитивну – для промисловості.

Отже, відповідно до проведених досліджень, можемо стверджувати, що найбільш оптимістичними є очікування суб'єктів економіки щодо рівня цін – існує стійка тенденція щодо очікування зростання цін. Натомість найпесимістичними є очікування щодо кількості працівників – від початку пандемії суб'єкти господарювання постійно вказують на очікуване скорочення кількості працівників. Такий розподіл не залежить від сектору економіки. У цілому такі настрої суб'єктів економіки в Україні співпадають із світовими. У поєднанні з фактичним скороченням загального обсягу виробництва та ВВП країни, такі результати можуть свідчити про загрозу рецесії в економіці. Усе це визначає необхідність розробки ефективної економічної політики, яка була б спрямована на формування ринкових компенсаторів для згладження наслідків негативного впливу пандемії на суб'єктів економіки.

Список використаних джерел

1. Abo-Zaid, S. and X.S. Sheng (2020). Health Shocks in a General Equilibrium Model. SSRN Electronic Journal. DOI:10.2139/ssrn.3611404
2. Assenza, T., Bao, T., Hommes, C., and Massaro, D. (2014). Experiments on expectations in macroeconomics and finance. In Experiments in macroeconomics, pp. 11–70. Emerald Group Publishing Limited.
3. Balleer, A., S. Link, M. Menkhoff, and P. Zorn (2020). Demand or Supply? Price Adjustment during the COVID-19 Pandemic. Institute of Labor Economics DP. No. 13568.
4. Brent H. Meyer, Brian Prescott, and Xuguang Simon Sheng (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic on Business Expectations. Working Paper 2020-17a.
5. Cochrane, J. (2020). Coronavirus monetary policy. Economics in the Time of COVID-19, a VoxEU.org eBook, CEPR Press, pp. 105–108.
6. Del Negro, Marco, Marc Giannoni, and Christina Patterson (2012). The Forward Guidance Puzzle. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. No. 574.
7. Lucas, R.E. (1972) Expectations and the Neutrality of Money. Journal of Economic Theory 4. No. 2: 103-124.
8. Meyer, B.H., R. McCord, and S.R. Waddell (2020). The CFO Survey and Firms' Expectations for the Path Forward. The CFO Survey, Research & Commentary Note, July 8.
9. Muth, J.F. (1961) Rational Expectations and the Theory of Price Movements. Econometrica 29. No. 3: 315-335.
10. Shiller R. (2013). Irrational Exuberance. Second Edition Revised & Updated.
11. Індикатор економічних настроїв у 2017-2021 р.: За даними Державної служби статистики України
12. Методика розрахунку індикаторів ділових очікувань. Затверджена наказом Державної служби статистики України від 30.12.2014 № 411.
13. Пугачова М. В. (2012). Нові інструменти вимірювання бізнес-циклів. Статистика України. № 3(58). С. 35-43.
Шкварчук Л.О., Слав'юк Р.А.,
Національний університет «Львівська політехніка», 2021

РОЗДІЛ 3. СУТЬ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЗВИТОК В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

3.1. Аналітичний огляд підходів до розуміння суті кредитної системи

Стабільний розвиток економіки будь-якої країни безпосередньо залежить, поміж іншим, від такого чинника, як розвиток суб'єктів господарювання, каменем спотикань більшості з яких є недостатність власних коштів для повноцінного ведення діяльності. Особливо гостро ця проблема проявилась в останні два роки в умовах пандемії, коли у представників більшості галузей різко скоротились надходження від реалізації продукції та послуг. Постає важливе питання - на які джерела фінансування може реально розраховувати суб'єкт господарювання будь-якої форми власності та організаційно-правової форми для нівелювання наслідків пандемії та подальшого розвитку своєї діяльності в пост-пандемічний період?

Загальновідомими потенційними основними джерелами фінансування господарської діяльності виступають: власні фінансові кошти та внутрішньогосподарські резерви суб'єкта господарювання; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти Державного бюджету; кошти іноземних інвесторів; інші джерела.

Не будемо зупинятись на всіх вищезазначених джерелах, розглянемо одне з поширених у світовій практиці. Основним джерелом задоволення великого попиту на грошові ресурси є кредит, адже навіть за найвищого рівня самофінансування економічним суб'єктам господарювання не вистачає власних коштів на здійснення інвестицій і поточної основної діяльності.

Як зазначають науковці, зокрема, Г.В.Сидор [1, с.10], ефективне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах неможливо уявити без належно розвиненої й

чітко сформованої системи кредитного обслуговування, оскільки незмінно високою залишається роль кредитних відносин як основи неперервності процесу відтворення.

Тобто, можна дійти висновку, що кредитне фінансування суб'єктів господарювання певною, якщо не значною, мірою залежить від стану кредитної системи. Саме тому зупинімось на питаннях спроможності кредитної системи забезпечити фінансовими ресурсами економіку країни в найближчі роки в достатньому обсязі.

Кредитні системи країн є різними, що зумовлюється історичними чинниками, особливостями розвитку економіки країни та її фінансової системи, бізнес-традиціями, підходами до законодавчо-правового регулювання, орієнтацією на міжнародні відносини та інтеграційні прагнення тощо. Але не потребує обґрунтування теза про безпосередній взаємозв'язок розвитку національної економіки країни із станом розвитку кредитної системи держави (рисунк 1).

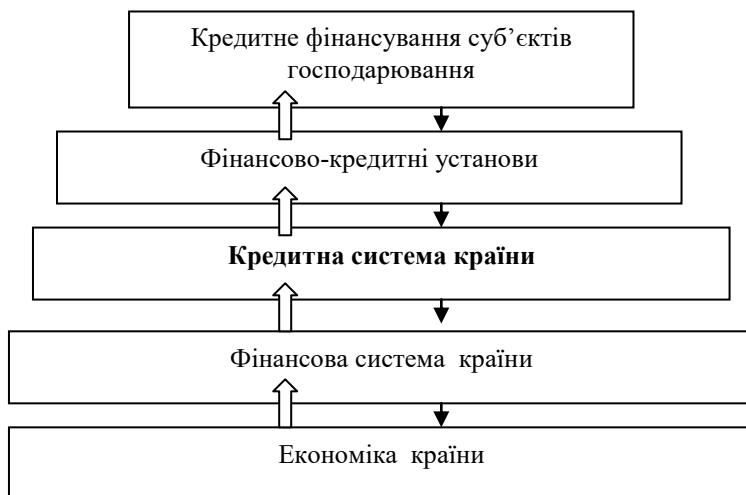


Рис. 1. Взаємозв'язок кредитного фінансування суб'єктів господарювання, з розвитком кредитної системи, фінансового сектору та економіки країни

Джерело: розроблено автором

Із методологічних позицій під час проведення дослідження важливо усвідомлювати, що сфера кредитної діяльності має особливості, характерні для кредитування, які відрізняють її від інших видів діяльності, що провадяться в умовах функціонування ринкових відносин. Ці відмінності потребують уточнення окремих понять, які інколи асоціюються, проте не є тотожними ключовій дефініції дослідження, зокрема: фінансова система, кредитна система, банківська система, небанківська система, фінансово-кредитні установи. Так, згідно з дослідженнями А.М.Клочко, фінансова система – сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких держава формує, розподіляє і використовує централізовані і децентралізовані грошові фондів. Вона сформувалася разом із виникненням держави і нерозривно пов'язана з її функціонуванням [2, с. 27].

Вчені активно дискутують щодо сутності кредитної системи, її інфраструктури, функцій тощо. І справа не лише в тім, з яких ракурсів або підходів розглядається кредитна система вітчизняними вченими й практиками, а і у багатогранності цієї дефініції, різниці її розуміння й трактування в інформаційних джерелах, наукових публікаціях, документах, нормативних актах різних країн.

Як правило, першоджерелом трактування будь-якого поняття в фінансовій сфері є нормативно-правова база. Виключенням з цього правила виявляється поняття «кредитна система».

Аналітичний огляд нормативно-правового поля України, що регулює економічні, фінансові, адміністративні питання, показав відсутність офіційного визначення поняття «кредитна система» та її місця в економічній системі країни.

Для розуміння цієї категорії скористаємось принципом «від простого до складного». Словосполучення «кредитна система» вміщує в собі два базові поняття - «кредит» та «система». Стисло зупинімось на кожній складовій.

Огляд нормативно-правової бази України показав відсутність трактування категорії «кредит», але, і у Господарському Кодексі України, і в інших нормативно-правових актах надається тлумачення поняття «кредитна операція» (і як

правило, ототожнюються поняття «кредит» та «кредитна операція»). Так, у статті 345 Господарського Кодексу України наводиться наступне: «кредитні операції полягають у розміщенні банками від свого імені, на власних умовах та на власний ризик залучених коштів юридичних осіб (позичальників) та громадян» [3]. Закон України «Про банки і банківську діяльність» містить визначення[4]:

- банківського кредиту (Р.1. ст.2) як «... будь-якого зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-якої гарантії, будь-якого зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-якого продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми»;

- кредитної операції (Р.ІІІ, ст. 49) як «... розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик».

Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» наводить визначення фінансового кредиту як «коштів, які надаються у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк та під процент» [5].

Грунтовно досліджуючи трактування економічного змісту кредиту О.Б. Донець [6, с.25-26] дійшов висновку, що найбільшого поширення набули два підходи:

перший – ототожнення кредиту з цінністю, що передається одним економічним суб'єктом іншому в позиčku (форма руху позичкового капіталу). У такому випадку основна увага приділяється правовій формі й організації процесу. Саме такий підхід передбачає Закон України «Про банки і банківську діяльність»;

- другий – ідентифікація кредиту як певного виду економічних відносин, що формуються в суспільстві. За висловом А.Гальчинського «...кредит є однією з найскладніших за структурою та характером впливу на розвиток процесу виробничого відтворення форм економічних зв'язків» [7, с. 169]. Схожа позиція міститься у напрацюваннях М. І. Савлука, К. Г. Зулласа, А. М. Коряк, які вважають, що «кредит – це економічні

відносини між юридичними і фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка» [8, с. 128]. В дисертаційному дослідженні Г.В.Сидор дійшла висновку: за економічним змістом, кредит визначає економічні взаємовідносини між суб'єктами – виробниками з приводу позичання грошей та їх цільового використання, повернення з певною обумовленою договором між сторонами винагородою, що є відображенням вияву його сутності і якому притаманні високий ступінь ризику та мала дохідність у процесі обігу [Сидор с.18].

Саме такий підхід передбачає низка правових документів країни, в яких мова йде про кредитні операції, серед них Господарський Кодекс України, Закон України «Про банки і банківську діяльність», Положення НБУ «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями».

О.Б. Донець в дослідженні зазначає: «...за своєю сутністю кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах його зворотності, платності» [6, с. 26]. Аналогічну думку наводить В.І.Захарченко: «...під кредитом розуміють такі економічні відносини, за яких одна сторона отримує гроші від іншої на умовах повернення, причому з оплатою (відсотком) за користування ними»[9].

В теорії (в якій за основу взяте марксистське формулювання сутності кредиту) та на практиці кредит часто ототожнюють з рухом: його визначають і як зворотний рух вартості, і як рух платіжних засобів за умови повернення, і як рух позичкової вартості, і як рух позичкового капіталу тощо.

Тому можна говорити про три основні підходи до трактування економічного змісту кредиту, що наведено на рисунку 2.

Розглянемо поняття «система». Основоположник теорії систем Людвіг фон Берталанфі визначав систему як комплекс взаємодіючих елементів, що перебувають у певних відношеннях між собою та зовнішнім середовищем.

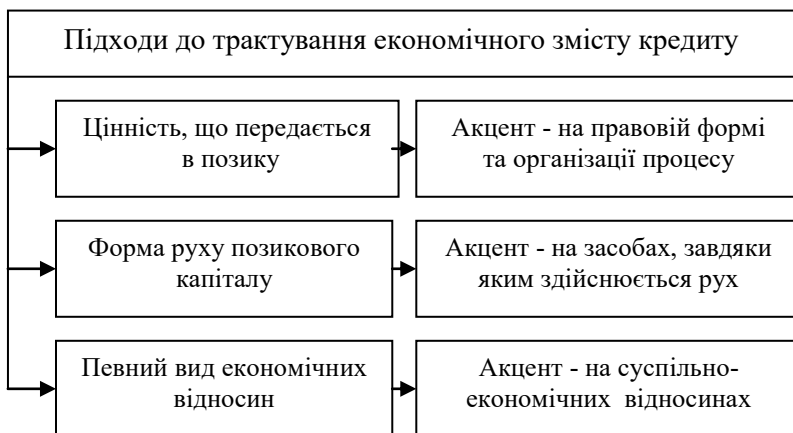


Рис. 2. Основні підходи до трактування економічного змісту категорії «кредит»

Джерело: систематизовано автором

«Словник іншомовних слів» [10] наводить наступні узагальнення поняття «система» (наведемо тільки ті, що тим або іншим чином стосуються економіки):

- порядок, зумовлений правильним розташуванням частин, стрункий ряд, зв'язане ціле;
- сукупність принципів, покладених в основу певного вчення;
- форма устрою, спосіб побудови, організація чогось;
- сукупність господарських одиниць, установ, організаційно об'єднаних у єдине ціле.

Огляд трактувань поняття «система» в наукових та інформаційно-довідкових джерелах дозволяє дійти висновку, що система передбачає єдність, певним чином розташованих форм організації, що перебувають у взаємозв'язку, і виходячи з цього, можна виділити основні підходи, систематизовані на рисунку 3.

В економічній науці широко застосовують поняття «фінансова система», яку трактують у трьох аспектах:

1) інституціональний – як сукупність фінансових інститутів, що сприяють утворенню та використанню фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави;

2) організаційний – як сукупність органів державної влади та місцевого ссамоврядування, які здійснюють у межах своєї

компетенції керівництво фінансовою діяльністю держави та підприємств, установ, організацій, що беруть у ній участь;

3) економічний – як сукупність державних фінансів (бюджет держави, фонди цільового призначення, державний кредит, фінанси державних підприємств), фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси (валютний ринок, фінанси міжнародних організацій, міжнародні фінансові інституції) та фінансовий ринок [12.].

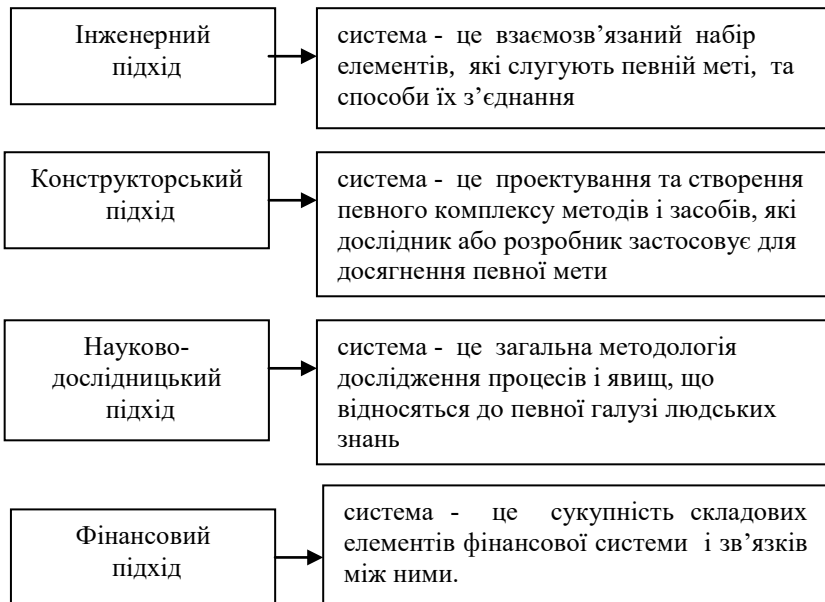


Рис. 3. Систематизація найбільш поширених підходів до розуміння поняття «система»

Джерело: систематизовано автором з використанням [11].

Вітчизняні науковці понад два десятиліття активно дискутують щодо визначення поняття «кредитна система». В більшості джерел зазначеного періоду простежується базова тенденція - розгляд кредитної системи через призму:

а) інституційної структури - системи фінансових інститутів, які за визначенням В.В.Вірченко являють собою «...організації, які забезпечують дотримання правил і норм поведінки на фінансовому ринку, опосередковують взаємодію

економічних агентів на ньому та формують ринковий механізм їх координації, а також акумулюють фінансові ресурси, регулюють доступ до них та визначають принципи їх використання» [13];

б) взаємовідносин між інститутами кредитної системи та господарюючими суб'єктами під впливом економічних, законодавчо-правових, соціальних, політичних та інших чинників.

Для обґрунтування або опротестування даного висновку зупинімось на основних трактуваннях, наведених в наукових, навчальних та інших джерелах за останні 20 років.

2000 рік. Б. Л. Луців розглядає два підходи до визначення суті кредитної системи: згідно з першим кредитна система являє собою сукупність банків та спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють мобілізацію грошових ресурсів і надають їх у позики; згідно другого підходу кредитна система є сукупністю кредитних відносин та інститутів, які реалізують ці відносини [14, с. 158].

2004 рік. Принципово не відрізняється позиція О. М. Петрук - науковець також пропонує два підходи до визначення суті кредитної системи - як сукупності кредитно-розрахункових і платіжних відносин, які базуються на певних формах і методах кредитування; та як сукупності кредитно-фінансових інститутів, які акумулюють вільні грошові кошти та направляють їх господарюючим суб'єктам, населенню, уряду [15, с. 47].

2007 рік. Аналогічної по суті думки дотримується А. В. Демківський і пропонує розглядати кредитну систему, як «сукупність кредитних відносин, їх форм і методів реалізації та інститутів, за допомогою яких ці відносини функціонують» та «сукупність банків, спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють мобілізацію грошових ресурсів і надають їх у позику» [16, с. 328].

2013 рік. Лаконічним на тлі вищезазначеного є визначення, запропоноване Н.В.Рогожніковою, яка вважає, що «...кредитна система – це сукупність елементів, яка покликана реалізувати властивості, характерні для кредиту. У більш загальній формі кредитна система являє собою сукупність кредитних відносин і кредитних інститутів, що організують ці відносини» [17]. Такої

ж думки дотримується Б.І.Пшик, науковець зазначає: рушійною силою кредитної системи є обіг кредитних ресурсів [12].

Розмірковуючи про сутність кредитної системи, Н.В.Рогожнікова, доходить висновку про дві форми розуміння кредитної системи[17]:

- як сукупності кредитних відносин, форм і методів кредитування (функціональна форма). У даному варіанті кредитна система представлена банківським, споживчим, комерційним, державним, міжнародним кредитом. На думку дослідниці кредит у кредитній системі виступає основним елементом, його сутність визначає дію всіх інших елементів цієї системи;

- як сукупності кредитно-фінансових установ, що акумулюють тимчасово вільні грошові кошти і надають їх у позику (інституційна форма).

2018 рік. В новітніх навчальних джерелах домінуючим є той самий підхід до розуміння сутності кредитної системи, яку З.К. Сороківська та Г.Р.Балянт розглядають як сукупність кредитних відносин та інститутів, які реалізують ці відносини»[18., с.12].

2020 рік. Принципово не відрізняється підхід А.М.Клочко, за дослідженнями якої кредитна система – це система кредитних відносин, принципів і форм кредитування (функціональна структура) та сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування (інституціональна структура) [2, с.28].

2021р. В.І.Захарченко зазначає «сукупність кредитних відносин, а також інститутів, які реалізують ці відносини, формують кредитну систему країни. [9].

Розглядаючи сутність і значення кредитної системи С.В.Філяр відзначає: у кожній країні вона має свої особливості, що відбивають специфіку організації суспільного виробництва в конкретних економічних та політичних умовах. Структура кредитної системи включає банківську систему і систему небанківських кредитних установ. Ступінь її розвитку обумовлюється певними чинниками, серед яких можна виділити наявність та відпрацьованість законодавчих актів, конкретні умови господарського життя в країні, тощо. Така структура уможливорює оптимальну організацію відносин між різними

ланками кредитної системи, забезпечуючи належну координацію та регулювання їхньої діяльності з метою якнайповнішого задоволення потреб різних учасників господарського обороту у кредитно-фінансових послугах. Організація кредитної системи на двох рівнях дає змогу ефективно розподілити адміністративно-регулювальні та операційні функції між центральним банком і іншими кредитними інститутами, що забезпечує належний рівень обслуговування суб'єктів ринкових відносин [19].

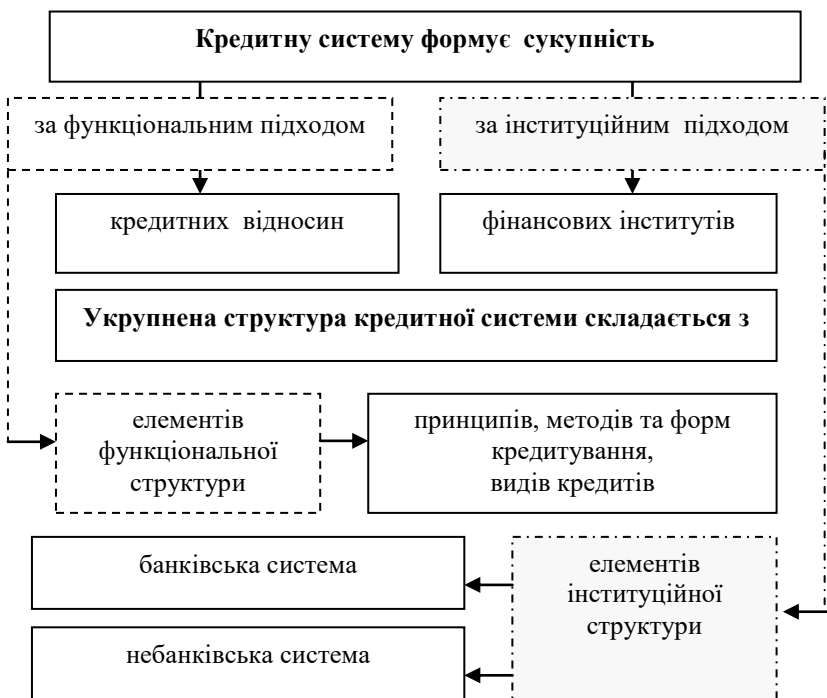


Рис. 4. Кредитна система країни з позицій традиційного функціонально-інституційного підходу

Джерело: систематизовано автором за результатами дослідження

Окреме місце у складі кредитної системи належить інфраструктурі, тобто комплексу засобів, що забезпечують нормальне функціонування інститутів кредитної системи (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні елементи інфраструктури кредитної системи

Елементи	Характеристика
Нормативно-правове забезпечення	включає систему законів і підзаконних актів, які юридичне визначають і регламентують сфери діяльності кредитних інститутів
Системи захисту інтересів вкладників банків	передбачають діяльність спеціалізованих органів страхування депозитів клієнтів під контролем центрального банку, незалежних урядових органів або самих комерційних банків
Національні асоціації банків та інших кредитних установ	об'єднаних за функціональними ознаками з метою захисту інтересів своїх членів і встановлення для них основних правил ведення бізнесу, тобто для саморегулювання своєї діяльності
Інформаційне забезпечення	передбачає наявність спеціалізованих організацій, які встановлюють рейтинги банків, наявність централізованих систем інформації про клієнтів, публікацію спеціальних видань зі статистичними та аналітичними матеріалами про стан грошово-кредитної сфери економіки
Розрахункова мережа	забезпечує врегулювання платіжних зобов'язань між інститутами кредитної системи через електронні засоби зв'язку, клірингові палати, обчислювальні центри, що можуть контролюватися центральним банком або бути самостійними організаціями.
Інкасаторське та охоронне обслуговування кредитних інститутів	може здійснюватись як самими банками, так і спеціалізованими організаціями.
Система підготовки кадрів для кредитних інститутів	включає мережу навчальних закладів, які готують спеціалістів для роботи в кредитних установах

Джерело: [19]

Таким чином, не здійснюючи безпосередньо операцій інститутів, інфраструктура кредитної системи створює оптимальні умови для виконання банками й небанківськими кредитно-фінансовими інститутами своїх функцій.

Становлення кредитних систем зарубіжних країн обумовило застосування різних моделей їх організації та функціонування. За дослідженнями С.М. Козьменко та С.В. Леонова у світовій практиці набули поширення дві основні моделі побудови кредитних систем: сегментована (англосаксонська, американська) і універсальна (континентальна, німецька), основні відмінності яких полягають в ступені універсалізації і спеціалізації кредитних інститутів, формах і джерелах фінансування реального сектора, рівнях диверсифікованості інвестиційних портфелів банків.

Сегментована модель передбачає високий рівень розвитку функціональної спеціалізації на фінансовому ринку. В рамках цієї моделі законодавство чітко розділяє сфери операційної діяльності різних кредитних інститутів, банківські операції по прийому депозитів і видачі короткострокових кредитів відділені від операцій по випуску й розміщенню цінних паперів промислових корпорацій, надання інвестиційних кредитів і деяких інших видів фінансових послуг.

У рамках універсальної моделі, що передбачає універсалізацію банків, яка набула поширення в Японії, Німеччині, Австрії, Франції, Італії й більшості європейських країн, банкам відкритий вільний доступ на ринок фіктивного капіталу, дозволено сполучати звичайні банківські операції (депозитно-позичкові й розрахункові) з більшістю інвестиційних операцій на ринку цінних паперів. Навіть у тих країнах, які мають універсальну структуру кредитної системи, важливе місце займають спеціалізовані інвестиційні банки – приватні й державні кредитні інститути з особливими завданнями, що виконують ряд функцій по стимулюванню інвестиційної активності в різних сферах національної економіки [20].

Висновок: кредитна система як економічна категорія виражає кредитні відносини і зв'язки між окремими структурними елементами, які визначаються ринковими законами господарювання, як усередині самої системи, так і за її межами.

3.2. Нормативно-правові та наукові підходи до розуміння кредитної системи

Дослідження структури кредитної системи та взаємозв'язків між її окремими складовими є визначальним моментом для розуміння її сутності й функціональної природи.

Інституційну складову кредитної системи, як це показано на рисунку 4, формують банківська та небанківська система.

Як слушно зазначає В.І.Захарченко, «несучою конструкцією» кредитної системи виступає банківська система» [9]. Провідна роль у формуванні банківської системи нашої країни належить Національному банку України.

Основними документами, що в правовій площині регламентують питання щодо функціонування банківської системи в Україні, є Господарський Кодекс України та Закон України «Про банки і банківську діяльність».

В статті 334 Господарського Кодексу [3] зазначено: «банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до закону». Майже дублює трактування Закон України «Про банки і банківську діяльність», згідно статті 4 якого, «банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень цього Закону та інших законів України»[4].

У наукових, довідково-інформаційних та інших джерелах представлена ціла низка різноманітних визначень, які розглядають банківську систему з різних ракурсів. Аналіз показав: у трактуванні поняття «банківська система» простежуються тенденція її визначення з позицій структурного підходу через призму законодавства та наукових досліджень [21, с.7].

Всі підходи до структури банківської системи України, як це показано на рисунку 5, можна поділити на чотири групи: інституційний, інституційно-економічний, компонентний та рівневий. Розглянемо їх більш докладно.



Рис. 5. Підходи до структури банківської системи
Джерело: систематизовано автором [4];[21, с.9, с.12]; [22, с.98]

Інституційний підхід. Законодавством, як це було вище показано, банківська система розглядається з інституційної структурної позиції. Згідно інституційного підходу основними елементами є НБУ, вітчизняні банки та філії іноземних банків.

Національний банк України. Регулятором вітчизняної банківської системи виступає Національний банк України. Правову основу діяльності НБУ закладено Господарським

Кодексом України та Законом України «Про Національний банк України» й рядом інших документів.

Відповідно до статті 335 Господарського Кодексу України Національний банк України - центральний банк держави, основною функцією якого є забезпечення стабільності грошової одиниці України - гривні [3]. Дещо ширше трактування наведено статтею 2 Закону України «Про Національний банк України» передбачається, що Національний банк України є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України та іншими законами України[23].

На НБУ покладено виконання низки різноспрямованих функцій. До однієї з основних, встановлених статтею 6 Закону України «Про Національний банк України», є сприяння стабільності банківської системи. Стаття 7¹ передбачає: за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, має право визначати тимчасові особливості регулювання та нагляду за банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки НБУ, у тому числі особливості підтримання ліквідності банків, застосування економічних нормативів, формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, запроваджувати обмеження на їх діяльність [23].

Згідно із законодавством до функцій НБУ, що мають безпосереднє відношення до кредитної системи, належать[23, ст.7]:

- розробка основних засад грошово-кредитної політики;
- виконання функції кредитору останньої інстанції для банків, організація системи рефінансування;
- встановлення для банків правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
- визначення засад функціонування та державного регулювання на платіжному ринку;
- здійснення банківського регулювання та нагляду на індивідуальній та консолідованій основі;

- ведення Державного реєстру фінансових установ;
- представлення інтересів України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків.

До структури Національного банку станом на 31 грудня 2020 року входять центральний апарат, відокремлений підрозділ (Банкотно-монетний двір). Дочірньою компанією Національного банку є ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках». Інвестиції Національного банку в асоційовану компанію станом на 31 грудня 2020 та 2019 років представлені Публічним акціонерним товариством «Національний депозитарій України». [24, с.4]

В структурі самого НБУ (центрального апарату) до департаментів, які мають безпосереднє відношення до регулювання кредитною системою, належать Департамент ризик-менеджменту, Департамент банківського нагляду, Департамент фінансового моніторингу, Департамент фінансової стабільності, Департамент кредитного аналізу та підтримки ліквідності, Департамент методології регулювання діяльності банків [25].

НБУ для забезпечення виконання покладених на нього функцій здійснює такі операції (в контексті кредитної системи):

- надає кредити банкам для підтримки ліквідності за ставкою не нижче ставки рефінансування Національного банку та в порядку, визначеному Національним банком;
- веде рахунки міжнародних організацій.

Таким чином, Національний банк України здійснює безпосередній вплив на розвиток всієї банківської системи.

Банки. Наступним структурним елементом банківської системи є банки. Огляд сучасних теорій та поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених засвідчує, що в теорії й практиці одностайного тлумачення поняття «банк» на сьогодні не вироблено.

Сфера банківської діяльності в Україні має відповідне правове регулювання. Згідно статті 334 Господарського Кодексу України [3] банки - це фінансові установи (юридичні особи), функціями яких є залучення у вклади грошових коштів громадян і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого

імені, на власних умовах і на власний ризик, відкриття та ведення банківських рахунків громадян та юридичних осіб. Відповідно до статті 1 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [ЗУ 4, ст.1] банк - юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги.

В навчальних, інформаційних, наукових та інших джерелах представлена певна кількість класифікацій банківських установ із значною деталізацією ознак залежно від мети дослідження. Аналітичний огляд нормативно-правових актів, інформаційних, наукових та навчальних джерел дозволяє класифікувати банки за такими ознаками (рисуюнок 6):



Рис. 6. Класифікація банків за окремими ознаками
Джерело: систематизовано автором

а) за формою власності: банки класифікують на державні, іноземні та приватні.

Державним вважається банк, 100 відсотків статутного капіталу якого належить державі. Він може існувати лише у формі акціонерного товариства. Єдиним акціонером державного банку є держава [4, ст.7].

На кінець 1995 року в країні було 230 банків, з яких лише два перебували в державній власності. Кількість державних банків в Україні зросла внаслідок фінансової кризи 2008-2009 років, під час якої 12 банків збанкрутували, а три були націоналізовані для уникнення ще більш негативного впливу на банківську систему. Зараз в Україні функціонує чотири банки з державним капіталом. «Ощадбанк» і «Укресімбанк» були державними з самого початку, «Укргазбанк» став державним в результаті докапіталізації, а «Приватбанк» набув статусу державного в грудні 2016-го року внаслідок націоналізації і докапіталізації «з метою уникнення системної загрози для економіки країни та мінімізації збитків держави»[26]. В міжнародній практиці націоналізація банків є одним з адміністративних інструментів, який використовується, як правило, щодо системно важливих банків, і є за своїм характером екстраординарним. Націоналізація банків, як зазначає [27, с.264] використовується досить часто в шокових ситуаціях, проте ефективність націоналізації залежить від декількох чинників: швидкість і час націоналізації (банк, який підлягає націоналізації, позбавляється можливості виведення активів на користь акціонерів), новий менеджерський склад (зважаючи на той факт, що кінцевою метою націоналізації є збалансування позицій банку і його продаж новим інвесторам), швидкість продажу новим інвесторам (держава не має перетворюватися на власника «контрольного пакету акцій банківської системи»). Націоналізації банків мають місце як в розвинених країнах (Велика Британія – націоналізація банку «Northern Rock» через неспроможність розрахуватися з вкладниками і його системно важливе значення), так і в країнах, що розвиваються.

Вітчизняне законодавство не надає трактування поняття «іноземний банк», натомість визначає поняття «банк з іноземним капіталом», про що мова йтиме в подальшому. Традиційно в банківських та економічних інформаційних джерелах під іноземним банком пропонується розуміти банки, які повністю або частково належать іноземному капіталу (приватному, колективному або державному) і діють насамперед у його інтересах. Діяльність іноземного банку перебуває під юрисдикцією національного законодавства і спрямовується в інтересах країни перебування.

Існування в національних економіках банків іноземних банківських груп на сьогодні є однією з форм прояву фінансової глобалізації. Українська банківська система не є виключенням;

б) за організаційно-правовою формою: банки, згідно законодавства, поділяються на банки у формі акціонерного товариства та банки у формі кооперативного банку [4, ст.8]. Аналіз організаційно-правової форми вітчизняних банків, проведений заступником Голови Ради НБУ В.Фурманом, показав - усі банки сформовані як акціонерні товариства. В Україні відсутні такі важливі сегменти банківського сектору, як банки з базовою чи генеральною ліцензією; спеціалізовані, кооперативні чи комунальні банки (як це є в багатьох успішних країнах світу). [28];

в) за валютою участі в капіталі банки поділяють на банки з іноземним капіталом та банки без іноземної участі в капіталі. За дослідженнями К.М.Суторміної [29, с.121] в умовах глобалізації невідворотним процесом стає експансія іноземного банківського капіталу в Україну, що змінює пропорції та стан банківського сектору. Позитивним ефектом присутності іноземного капіталу є підвищення рівня інноваційного та технологічного розвитку банків, розширення спектру та підвищення якості банківських продуктів та послуг для клієнтів. Під впливом іноземного капіталу підвищується інтенсивність конкурентної боротьби в банківському секторі України, що змінює рівень концентрації. Більшість розвинутих країн світу використовують обмеження щодо функціонування іноземного капіталу адекватні тим, які застосовуються регулятором країни походження капіталу до національного капіталу. Країни світу, що розвиваються, мають значно ширший арсенал обмежень доступу іноземного капіталу в банківську систему країни. Насамперед, ці обмеження стосуються частки присутності іноземного капіталу в капіталі та загальних активах банківської системи.

Згідно ст.1 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банками з іноземним капіталом вважаються банки у яких частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків[4, ст.1].

У світовій практиці виділяють кілька принципів доступу іноземного капіталу в національні банківські системи (рисунком 7).



Рис. 7. Систематизація принципів доступності іноземного капіталу до світових банківських систем
Джерело: опрацьовано [29., с.122]

Принцип національного режиму характеризується відсутністю будь-якої дискримінації порівняно з національними інституціями. Тобто, при ліцензуванні банківської діяльності враховується її національна належність, а в процесі діяльності банківської установи застосовуються подібні щодо установ резидентів норми банківського регулювання і нагляду. На практиці даний режим використовується зазвичай на підставі міждержавних угод (ОЕСР, ВТО, ЄС). Даний принцип застосовується у більшості країн шляхом обмеження частки присутності іноземного банківського капіталу.

Принцип власності передбачає, що країна дозволяє створення іноземного банку на власній території, діяльність якого контролюється нерезидентом, за правилами, які дозволені для створення банків країни, що приймає на території країни походження нерезидента. Принцип взаємності передбачений у законодавстві Канади, Іспанії, Японії, Швейцарії. Федеральне законодавство США де-юре визначає національний режим як на допуск, так і на регулювання, де-факто діють закони окремих штатів щодо прийняття рішень про ліцензування банків, які контролюються нерезидентом.

Принцип консолідованого нагляду базується на спільній участі у наглядових заходах як країни, де створюється іноземний банк, так і країни походження банку. Представництва іноземних банків не підпадають під цей принцип, оскільки не здійснюють банківських операцій;

г) за впливом на діяльність банківської системи - системно важливі банки та інші банки. Термін «системно важливий банк»

(systemically important bank) був уведений після фінансово-економічної кризи 2008-2009рр. З ініціативи G 20 (Велика двадцятка) у квітні 2009р. було створено Раду з фінансової стабільності(The Financial Stability Board), потім спільно з Базельським комітетом із питань банківського нагляду (The Basel Committee on Banking Supervision) було введено поняття «системно важливий банк».

На сьогоднішній день визначення терміну «системно важливий банк» має декілька офіційних інтерпретацій. В таблиці 2 наведено основні з них.

Таблиця 2

Трактування сутності поняття «системно важливий банк» міжнародними організаціями та НБУ

Організація, установа	Зміст
Базельський комітет	системно важливий банк - це фінансова установа, банкрутство або можливі проблеми якої привели б до значних збитків для всієї фінансової системи та для економіки в цілому, через її розмір, складність та системну взаємопов'язаність
Міжнародний валютний фонд (через системний ризик)	системно важливі банки - це банки, діяльність яких може спровокувати ризик порушення процесу надання фінансових послуг, який викличе збої у функціонуванні частини чи всієї фінансової системи, та несе в собі загрозу негативних наслідків для реального сектору економіки
Рада з фінансової стабільності	системно важливий банк - це фінансова установа, чиє банкрутство або некоректна діяльність через її розмір, складність та системну взаємопов'язаність приведе до значних труднощів у функціонуванні фінансової системи та економічної діяльності взагалі
НБУ	системно важливий банк - це банк, що відповідає критеріям, встановленим НБУ, діяльність якого впливає на стабільність банківської системи

Джерело: [30, с.233].

Наявні трактування різняться залежно від критеріїв системної важливості та всі вказують на негативні наслідки для фінансової, кредитної та банківської систем, а також реального сектору економіки.

В Україні системно важливі банки (СВБ) згідно законодавству, встановлюються з 2015 р. НБУ визначає системно важливі банки і здійснює щорічний перегляд їх переліку за такими критеріями: розміру банку, ступень фінансових взаємозв'язків, напрями діяльності[4, ст.4]).

Станом на 01.03.2021р. згідно з Рішенням Правління Національного банку України від 26 лютого 2021 року № 76-рш «Про визначення системно важливих банків» до системно важливих віднесено 13 банків: А-Банк; Альфа-банк; ОТП банк; Ощадбанк; Південний; Приватбанк; ПУМБ; Райффайзен Банк Аваль; Таскомбанк; Укргазбанк; Укрексімбанк; АТ «Укрсиббанк»; Універсал банк [31].

д) за особливостями діяльності: універсальні та спеціалізовані банки. Світова практика, як це зазначалось раніше, виробила два принципи побудови комерційних банків:

принцип сегментування, коли банківська діяльність обмежена певним видом операцій чи сектором грошового ринку;

принцип універсальності, коли будь-які обмеження на діяльність банків на грошовому ринку знімаються[19].

У вітчизняній (як і в зарубіжній) юриспруденції та економічній практиці вирізняють універсальні та спеціалізовані банки. Таку, у 334 статті Господарського Кодексу України зазначається: банки можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані. При цьому до спеціалізованих віднесено ощадні, інвестиційні, іпотечні, розрахункові (клірингові)[3].

Ознакою поділу банків на універсальні та спеціалізовані є з одного боку - універсальність операцій, тобто відсутність законодавчих обмежень щодо видів операцій та сфер банківського обслуговування; з іншого боку в літературі виділяється для типологізації банків ознака сегментації, сутність якої полягає в тому, що банківська діяльність законодавчо обмежена певним видом операцій чи сектором або сегментом банківського ринку[22, с.78].

Види спеціалізованих банків, відповідно до статті 4 закону України «Про банки і банківську діяльність», визначає НБУ. Але даний законодавчий акт не наводить чіткого трактування поняття. Тільки зазначає, що НБУ здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків через економічні

нормативи та нормативно-правове забезпечення здійснюваних цими банками операцій [4, ст.4].

Статтею 48 Закону України «Про банки і банківську діяльність» передбачається заборона спеціалізованим банкам (за винятком ощадного) залучати вклади (депозити) від фізичних осіб в обсягах, що перевищують 5 відсотків капіталу банку.

За відсутності офіційного трактування поняття «універсальний банк» скористаємось здобутками науковців, згідно з якими універсальні банки - це банки, які виконують багато банківських операцій, охоплюють вагомий сектор грошово-банківського ринку та широкий спектр видів економічної діяльності; спеціалізовані банки - це банки, які акцентують свою діяльність на невеликому переліку операцій, діють у вузькому секторі грошово-банківського ринку та обслуговують окремі галузі[22, с.78].

Функціонально вітчизняні банки розвиваються як універсальні фінансові установи. При цьому слід зауважити, що домінуюча концепція універсального банку зумовлюється не стільки клієнтським попитом, а переважно є наслідком зваженої бізнес-стратегії банку, що спрямована на амортизацію наслідків ринкових коливань циклічного характеру.

Інституційно-економічний підхід. М.П.Сенищ в дисертаційному дослідженні [22., с.87] на відміну від інституційного підходу, значно розширює розуміння банківської системи і розглядає її з позиції інституційно-економічного підходу, згідно якого банківська система являє собою сукупність банків, банківського ринку, банківської інфраструктури, які взаємодіють між собою в банківському інституційному середовищі, що наочно було представлено на рисунку 5.

Незважаючи на численні публікації, присвячені різноплановим аспектам розвитку банківського ринку, нормативно-правова база не містить трактування цієї дефініції. Аналітичний огляд літературних джерел дозволяє розглядати банківський ринок з загальноекономічної, товарно-маркетингової позицій, та з позиції обов'язкових складових ринку, як це показано на рисунку 8.

З секторальної позиції банківський ринок - це особливий сектор економіки країни який відповідає за обмінно-перерозподільні відносини, пов'язані з процесами купівлі-

продажу специфічного товару - грошей, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності, а також формує попит, пропозицію та ціну на цей товар.



Рис. 8. Підходи до визначення суті банківського ринку (БР)
Джерело: розроблено автором

З інституційної точки зору банківський ринок можна трактувати як сукупність банківських установ які на конкуруючих умовах пропонують свої продукти і послуги населенню[32].

З товарної позиції банківський ринок - це ринок банківських послуг та ринок банківських продуктів. Ринок банківських послуг формується відповідними послугами, під якими можна розуміти діяльність банку з надання клієнтам на договірних засадах законодавчо встановлених нематеріальних благ, пов'язаних із проведенням банківських операцій та виробленням банківських продуктів. Характерним для всіх банківських послуг є те, що процес їх надання завжди

супроводжується використанням грошових коштів у готівковій або безготівковій формі[21, с.174].

Згідно статті 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» до банківських послуг належать [4, ст.47] :

1) залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб;

2) відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах, та рахунків умовного зберігання (ескроу);

3) розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.

Крім того, цією ж статтею передбачено, що банк має право надавати своїм клієнтам (крім банків) окремі фінансові послуги шляхом укладення з юридичними особами (комерційними агентами) агентських договорів. Перелік фінансових послуг, які банк має право надавати своїм клієнтам (крім банків) шляхом укладення агентських договорів, визначається Національним банком України.

Дефініція «ринку банківських продуктів», як і «банківський продукт» - неоднозначні та суперечливі категорії.

НБУ в «Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [33, п.1.8., Гл.1] пропонує наступне трактування: банківські продукти - окрема банківська послуга або кілька пов'язаних банківських послуг, які пропонуються клієнтам на типових умовах. Наприклад, цільовий вклад, депозитний сертифікат, пластикові картки тощо.

Ринок банківських продуктів структурно може складатись з 21, с.185]:

а) різних типів продуктів: простих та складних. Простий продукт реалізується одним функціональним підрозділом банку шляхом надання однієї послуги клієнту; складний продукт - продукт, у реалізації якого можуть бути задіяні кілька підрозділів банку протягом тривалого часу шляхом надання комплексної послуги клієнтів

б) різних видів продуктів, серед яких можна виокремити базові: банківський кредитний продукт; банківський депозитний

продукт; банківський розрахунково-платіжний продукт; банківський інвестиційний продукт.

3 позицій маркетингу - банківський ринок - це сукупність існуючих і потенційних клієнтів банку.

Виходячи з класичного розуміння ринку, банківський ринок повинен містити три обов'язкові складові: представника попиту (клієнтів банків); представника пропозиції (банківські установи); об'єкт обміну (банківські продукти і послуги).

На сучасному банківському ринку відбувається взаємодія трьох його основних учасників (суб'єктів) – продавця (банківської установи), покупця (клієнта) та регулятора в особі НБУ.

Банківський ринок більшості країн піддається сегментуванню, які відбувається за різними критеріями. Наприклад, сегментування може здійснюватись за

- а) видами банківських продуктів,
- б) видами банківських послуг,
- в) групами банківських клієнтів тощо.

Наступним елементом банківської системи згідно інституційно-економічного підходу є банківська інфраструктура.

В нормативно-правовій базі відсутнє чітке тлумачення терміну «банківська інфраструктура», в різних фахових джерелах, в залежності від ракурсу погляду, пропонуються декілька підходів до розуміння цього поняття, основними з яких є (рисунок 9):

- макropідхід передбачає розуміння банківської інфраструктури як структури банківської системи[21, с.108];

- мікропідходи - розуміння банківської інфраструктури як:

- а) організаційно-структурної будови банку як підприємства/установи;

- б) сукупності елементів, що забезпечують діяльність банку як суб'єкта господарювання (назвемо її функціонально-операційною інфраструктурою). Функціонально-операційна інфраструктура банку складається із зовнішньої та внутрішньої інфраструктури. Зовнішню функціонально-операційну інфраструктуру формують п'ять інфраструктур: виробнича, посередницька, комунікаційна, законодавча та методична, безпеки банківської діяльності [21, с.115-116].



Рис. 9. Основні підходи до розуміння поняття «банківська інфраструктура»

Джерело: розроблено автором

Внутрішня інфраструктура банку будується відповідно до положень Закону України «Про банки і банківську діяльність» та затверджується рішенням Наглядової Ради банку. Внутрішню інфраструктуру банку формують:

- Загальні збори акціонерів,
- Наглядова рада (якій, як правило, підпорядковуються служба управління ризиками, управління фінансового моніторингу, служба внутрішнього аудиту, корпоративний сектор банку),
- Правління банку, якому підпорядковується комітет з управління активами та пасивами, кредитний комітет, тарифний комітет тощо. Правління банку регулює діяльність, пов'язану з інформаційними технологіями та інформаційною безпекою;

персоналом та правовою діяльністю банку; корпоративного бізнесу, активно-пасивними операціями; бухгалтерським обліком[34].

Компонентний підхід. Розуміння поняття «банківська система» не буде повним, якщо розглядати його тільки через призму інституційного або інституційно-економічного підходів. Адже банківська система — це складний багатогранний комплекс, який розвивається відповідно до політико-економічних умов, що склались в країні, регламентуючих законодавчих і нормативних актів; діє в банківському середовищі; призначена для виконання певних функцій та складається з низки систем, які характеризують її діяльність. По суті банківська система - це система в системі, яку, поміж іншим, формують банківська депозитна система, банківська кредитна система та банківська інвестиційна системи. Тобто, банківську систему можна розглядати з позицій компонентного підходу - як систему, яка складається з окремих компонентів-систем.

Адаптуючи поняття «депозитний ринок», «кредитний ринок» та «фондовий ринок» наведені у роботі Версаль Н.І. [27, с.54], до розуміння відповідної банківської системи, можна говорити про те, що

банківська депозитна система - це частина банківської системи, представлена депозитами домогосподарств, суб'єктів господарювання - представниками фінансових та нефінансових установ, органів державного управління, оформленими депозитними угодами;

банківська кредитна система - це частина банківської системи, представлена кредитами домогосподарствам, нефінансовим та фінансовим установам, а також органам державного управління, оформленими кредитними угодами;

банківська інвестиційна система - це частина банківської системи, яка передбачає операції із специфічними фінансовими інструментами – цінними паперами .

Рівневий підхід. З позицій регулювання діяльністю та монополізації права на емісію грошових знаків теоретики та практики виокремлюють однорівневі банківські системи (централізовані банківські системи), дво- та трирівневі банківські системи. В Україні, як і в переважній більшості країн створені і розвиваються дворівневі банківські системи, де на

першому рівні функціонує центральний банк країни, а на другому - інші банки.

На сучасному етапі у переважній більшості країн з ринковою економікою створені й активно розвиваються дворівневі банківські системи, де на першому рівні функціонує центральний банк країни, на другому – комерційні банки. При цьому небанківські фінансові установи підпорядковуються окремому регулятору. У деяких країнах функціонують трирівневі банківські системи, до яких входять також й кредитні інститути небанківського типу (страхові компанії, інвестиційні фонди, фінансові компанії тощо). Найбільш типовими трирівневими кредитними системами є системи Швейцарії та Японії. Слід зазначити, що до кредитно-банківської системи Німеччини, Франції, США, крім банків, входять також різні кредитні установи – Федеральне відомство нагляду за кредитною справою (Німеччина). Комітети з банківської регламентації і кредитних установ, а також Банківська комісія (Франція), Рада Керуючих Федеральної Резервної системи. Федеральний комітет відкритого ринку, Управління Контролера грошового обігу і Федеральна корпорація страхування депозитів (США)[19].

Небанківська система. Важливе місце у фінансових системах переважної більшості країн належить спеціалізованим небанківським фінансово-кредитним інститутам, які в останні десятиліття набувають усе більшого розвитку та починають складати серйозну конкуренцію для комерційних банків на ринку фінансових послуг[35, с.21].

Значущість небанківських фінансових установ в Україні підтверджується наявністю в організаційній структурі НБУ Департаменту методології регулювання діяльності небанківських фінансових установ.

Визначити структурні елементи небанківської системи (яку в окремих джерелах [21, с.33] називають парабанківською) можна скориставшись положеннями Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», в якому до переліку фінансових установ, які належать до небанківських, віднесено кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності

яких є надання фінансових послуг. Цим же документом передбачена можливість формування двох видів фінансових груп - банківських та небанківських, а також небанківських фінансових холдингових компаній[5, . Р.І].

Певна увага науковців спрямована на визначення суті та структури небанківської системи. Небанківська (парабанківська) система - це система, елементами якої є сукупність різноманітних видів небанківських фінансово-кредитних інститутів у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, що існує в тій чи іншій країні в певний історичний проміжок часу, та функціонує в межах єдиного фінансового механізму[21, с.33].

Дослідивши погляди вчених на сутність небанківських фінансово-кредитних установ М.І.Сороківський зазначає[35, с.30]: небанківські фінансово-кредитні інститути являють собою установи фінансової системи небанківського типу, що акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтів. Значне місце у цій системі відводиться спеціалізованим кредитно-фінансовим установам, що діють, як і банки, у різних секторах ринку позичкових капіталів, але вони не виконують усіх основних банківських функцій, а найважливішою рисою, яка їм притаманна та відрізняє їх від банківських установ, є вузька спеціалізація.

В непоодиноких джерелах наводяться різноманітні класифікації небанківських фінансово-кредитних інститутів. Так, їх поділяють:

- за характером проведення операцій небанківські кредитно-фінансові установи об'єднують в три групи:

1) депозиторські установи – ощадні установи, кредитні спілки, характер проведення операцій яких полягає в тому, що вони залучають тимчасово вільні фінансові ресурси у фізичних та юридичних осіб, а потім розміщують їх у вигляді кредитів суб'єктам господарювання;

2) ощадні установи контрактного типу включають страхові компанії зі страхування життя, страхові компанії, що забезпечують інші види страхування та недержавні пенсійні фонди. Зазначені фінансові установи залучають кошти перш за все фізичних осіб з розрахунку, що для більшості з них

найближчим часом не потрібно буде здійснювати виплати, які формують довгострокові інвестиційні кошти;

3) інвестиційні посередники – різноманітні інвестиційні фонди [35, с.31-32];

- за способом формування грошових ресурсів небанківські кредитно-фінансові установи поділяють на депозитні (наприклад, кредитні товариства, ощадні небанківські установи) та недепозитні.

Основною перевагою небанківських фінансових посередників є те, що вони в першу чергу спрямовані на інвестування малого та середнього бізнесу, який є основою ринкової економіки. Крім того, їх переваги полягають і у прийнятних умовах кредитування через лізинг, факторинг та інші види доступних, порівняно з банківськими, кредитів [35, с.30].

3.3. Розвиток кредитної системи України в допандемічний та пандемічний період

Протягом останніх десяти років банківська система країни пережила період докорінної трансформації із виведенням з ринку значної кількості учасників - з 2014 року виведено з ринку 106 банківський установ, з них вітчизняних - 90 банків; націоналізацією кількох системно важливих банків. Як зазначає В.Фурман, внаслідок цього зменшується конкуренція на банківському ринку, обмежується доступ підприємств та населення до банківських послуг, втрачаються робочі місця, витрачаються кошти ФГВФО при ліквідації банків тощо. Банківський капітал став перетікати до інших фінансових менш зарегульованих сфер, створюючи відповідні ризики для макроекономічної стабільності та самих людей через низький рівень державного регулювання цих секторів. [28].

«Ідеальний шторм» (саме так охарактеризував В.Фурман те, що відбулось із банківською системою України протягом 2014--2017рр.), який пережила банківська система та втратила половину банків, зокрема, позначився не тільки на банківській системі, а і на кредитній системі країни. Не зважаючи на те, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної

бази розвитку країни, в Україні їх кількість за останнє десятиріччя скоротилась на 60 відсотків - з 55 до 33.

У таблиці 3 подано результати аналізу динаміки банків в розрізі участі в капіталі за останні десять років.

Таблиця 3

Аналіз динаміки кількості банків в Україні без іноземної участі в капіталі та з іноземним капіталом за період 2011 - 2021 рр.

Станом	Кількість діючих банків			
	Всього	Банки без іноземного капіталу	Банки з іноземним капіталом	Банки зі 100% іноземним капіталом
на 1.01.2011	176	121	55	20
+/- до попереднього	-6	-10	+4	+2
на 1.01.2012	176	123	53	22
+/- до попереднього	0	-2	-2	+2
на 1.01.2013	176	123	53	22
+/- до попереднього	0	0	0	0
на 1.01.2014	180	131	49	19
+/- до попереднього	+4	+8	-4	-3
на 1.01.2015	163	112	51	19
+/- до попереднього	-17	-19	+3	0
на 1.01.2016	117	76	41	17
+/- до попереднього	-46	-36	-10	-2
на 1.01.2017	96	58	38	17
+/- до попереднього	-21	-18	-3	0
на 1.01.2018	82	44	38	18
+/- до попереднього	-14	-14	0	+1
на 1.01.2019	77	40	37	23
+/- до попереднього	-5	-4	-1	+5
на 1.01.2020	75	40	35	23
+/- до попереднього	-2	0	-2	0
на 1.01.2021	74	41	33	23
+/- до попереднього	-1	+1	-2	0
Протягом всього періоду	-102	-80	-22	+3

Джерело: аналіз здійснено за даними [36]

Аналіз банківської статистики за 2011-2021рр., наведений в таблиці 3, свідчить про значні зміни, які відбулись в банківській системі України, особливо після 2013—2014 рр., коли економіка України зазнала значних втрат.

Результати діяльності державних банків за 1 квартал 2020 та 1 квартал 2021р. наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Ключові показники кредитної діяльності державних банків

Показники балансу	01.04. 2020р.	01.01. 2021р.	Відхи- лення
Загальні активи, млн.грн.	1244679	1232231	-12448
Чисті активи, млн.грн.	846471	958278	+111807
Кредити та заборгованість клієнтів, млн.грн.	230082	216140	-13942
Частка кредитів у загальних активах, %	18,5	17,5	-1,0

Джерело: розраховано за даними статистики [37]

Як показав аналіз, державні банки не приймають активної участі в кредитуванні економіки країни через значну частку попередньо виданих непрацюючих кредитів (NPL) яка в цілому по Україні на початок 2021 року становила 41%.

Велика частка NPL є тягарем для банківського сектору, особливо для державних банків, у яких сконцентровано понад 70% NPL сектору. Найбільша частка непрацюючих кредитів, серед державних банків, припадає на Приватбанк - 71,2% або 176779 млн.грн.(понад 42% від NPL державних банків); на другому місці - Укрексімбанк - 48,1% (54117 млн.грн), на третьому місці - Ощадбанк - 41,3% (50680 млн.грн), на четвертому - Укргазбанк - 13,4%.(7364 млн.грн). [38].

Висока частка NPL – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – практика кредитування пов'язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи. НБУ наголошує, що банки мають інтенсивніше розчищати баланси: непрацюючі кредити слід реструктурувати, продати чи списати. На сьогодні всі непрацюючі кредити визнані банками,

рівень покриття їх резервами постійно зростає та становить приблизно 98%.

У щорічному «Звіті про діяльність Ріди з фінансової стабільності») міжвідомчого органу, платформи для фахових дискусій про фінансову стабільність, яка виявляє системні ризики та загрози для фінансової стабільності та розробляє рекомендації, щоб нівелювати вплив загроз на фінансову систему) відзначила прогрес у реалізації планів скорочення NPL державних банків[39] Цьому сприяло нормативне регулювання роботи з NPL урядом та Національним банком, зокрема ухвалення у квітні 2020 року НБУ вимог до списання знецінених фінансових активів. Частка непрацюючих кредитів усіх банків знизилася за 12 місяців на 11.3 в. п. до 37.2% у червні 2021 року. Помітне зниження за цей період продемонстрували Приватбанк: -8.0 в. п. та інші державні банки: -6.3 в. п.

Основним інструментом оздоровлення портфелів стало списання раніше зарезервованих непрацюючих кредитів. За 12 місяців станом на 1 липня 2021 року списано 37.1 млрд грн для гривневих кредитів та 2.7 млрд дол. в еквіваленті для валютних кредитів, з початку 2020 року - відповідно 37.6 млрд грн та 3.7 млрд дол. США. Банки продовжують врегульовувати заборгованість шляхом її реструктуризації. У 2020 році банками здійснено реструктуризацій заборгованості згідно положень Закону України «Про фінансову реструктуризацію» на суму понад 20 млрд грн. Загалом на початок 2021 року було проведено 41 реструктуризацію на суму 65.2 млрд грн, що еквівалентно 16% непрацюючих кредитів сектору. До процедур фінансової реструктуризації активно залучені державні банки. На початок 2021 року на них припадало 30 зі згаданого числа процедур і 88% від загальної суми. З початку 2021 року додатково завершено 3 процедури реструктуризації (5.8 млрд грн) та відкрито 4 нових (7.0 млрд грн), переважно за участю державних банків[39].

Рада рекомендувала їм продовжити роботу з оздоровлення кредитних портфелів у 2021 році та активніше використовувати всі наявні інструменти роботи з NPL з метою їх зменшення нижче 20% до 2025 року.

За дослідженнями В.Проценко та А.Іванцової в Україні частка державних банків зростала, як правило, під час економічних та фінансових криз. Втім, це характерно не лише

для України. Найпоширеніша причина націоналізації приватних банків чи збільшення участі держави у їхньому капіталі – це порятунок системно важливих гравців (*too big to fail*), проблеми яких можуть завдати значної шкоди всій економіці чи фінансовій системі. Як правило, уряди можуть створювати державні банки для реалізації різноманітних цілей з економічного розвитку, які не завжди кредитують приватні банки. Наприклад, інвестиції у технологічні проекти на ранніх стадіях, кредитування державних інфраструктурних проектів, підтримка галузей, які уряд визначає як пріоритетні. Також державні банки можуть виконувати соціальні функції. Оскільки основна мета приватних банків – отримання прибутку, вони можуть не працювати в місцях, де це нерентабельно – наприклад, у сільській місцевості та у віддалених регіонах. Крім порятунку «*too big to fail*», державні банки можуть вирішувати окремі провали кредитних ринків і забезпечувати рівномірніший розподіл кредитів протягом ділового циклу, і особливо під час економічних спадів»[26].

За статистикою державні банки за обсягом активів складають понад 50% банківської системи країни, а ще 30% припадає на іноземні фінансові установи. Приватні банки, які є найбільшими за кількістю установ, відіграють вкрай обмежену роль, а питома вага найбільших приватних банків не перевищує 4% активів банківської системи.

В Україні 18% банків (13 із 74) віднесено до системно важливих. При цьому, за розрахунками даних таблиці 5, частка активів СББ в активах банківської системи становить 79,2%; частка кредитного портфеля - 49,8%, при тому, що в цілому по банківській системі за аналізований період кредитний портфель становив 52,3% від активів. Часткою активів понад 100 млрд.грн. володіють шість банків: Приватбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Альфа-банк, Укргазбанк, Райффайзен Банк Аваль та Альфа-банк. Показовим з позицій кредитної системи є рівень банківського кредитування. Структура кредитного портфеля значною мірою визначає прибутковість банків.

Найнижча частка кредитного портфеля в активах спостерігається у Приватбанку (17,3%), Укрексімбанку (25,5%), Ощадбанку (27,8%), АТ «Укрсібанк» (29,7%). Найбільший

рівень кредитування, а отже, і ризиковість серед СББ, спостерігається у «А-Банку» (76,0%).

Таблиця 5

Частка кредитного портфелю системно важливих банків
в активах (станом на 16.08. 2021р.)

Банк	Активи, млн.грн	Розмір кредитного портфеля, млн.грн.	Частка кредитного портфеля в активах,%	Рейтинг НБУ (рейтинг за розміром активів)
А-Банк	10 952	8 328	76,0	16
Альфа-банк	102 769	48 930	47,6	3
ОТП банк	60 236	32 258	54,0	10
Ощадбанк	249 778	69 462	27,8	2
Південний	36 479	18 479	50,7	11
Приватбанк	371 042	64 328	17,3	1
ПУМБ	90 513	44 347	49,0	5
Райффайзен Банк Аваль	120 496	55 206	45,8	4
Таскомбанк	24 476	12 989	53,1	15
Укргазбанк	125 570	46 685	37,2	6
Укрексімбанк	207 815	53 019	25,5	7
АТ «Укрсиббанк»	70 435	20 937	29,7	8
Універсал банк	41 859	22 193	53,0	9
Разом СББ	1512420	497161	32,9	
Показники банківської системи *	1909827	997937	52,3	

* - дані за станом на 01.08.2021р.

Джерело: розраховано за даними [40]; [41].

На сьогодні в Україні основними кредиторами є банки та небанківські фінансово-кредитні установи (далі НФКУ), серед яких спостерігаються тенденції збільшення конкуренції. Слід зазначити, що аналізуючи динаміку інституцій на ринку кредитних послуг за останні роки видно, що кількість НФКУ значно переважає кількість банків. У розвинутих країнах світу така тенденція свідчила б про високий рівень розвитку небанківського сектору країни, але в Україні обсяг кредитних

портфелів цих установ є надто меншими у порівнянні з банками. Обсяг кредитного портфелю НФКУ за 2018 рік в 6,5 разів менше в порівнянні з розміром кредитного портфелю банків в Україні. Зрозуміло, що витримувати конкуренцію на ринку кредитних послуг НФКУ практично неможливо, їх частка кредитного портфелю на ринку склала 13,1% (84532,7 млн. грн.), не зважаючи на складну економіко-політичну ситуацією в країні, а 86,9% кредитного портфелю належать банкам [41]. Зростання сектору небанківського ринку кредитних послуг має позитивний вплив, оскільки обмежує монопольне становище банків на ньому. Наявність тенденції перерозподілу частини фінансових ресурсів з банківського сектору у сектор небанківських установ свідчить про формування передумов для переорієнтації вітчизняної моделі ринку кредитних послуг з банкоцентричної на ринкову.

Як зазначають фахівці НБУ, протягом 2021р. банки досить повільно нарощують корпоративне кредитування, орієнтуючись здебільшого на якісних боржників та зберігаючи високі кредитні стандарти. Такий підхід дав можливість банківській системі досить м'яко пройти коронакризу. З початку року гривневі корпоративні кредити зросли на 6% на валовій основі та 10% на чистій.

Найшвидші темпи кредитування в сегменті малих та мікропідприємств. Обсяги зростали і під час коронакризи. За останні 12 місяців чистий портфель цих клієнтів зріс на 26% до 93 млрд грн. . Державна програма компенсації відсотків та загальне зниження процентних ставок були головними рушіями нарощування кредитування цього сегменту. Кредитування великих корпоративних позичальників навпаки скорочувалося. Банки потроху позбавляються старих кредитів найбільших бізнес-груп з поганою кредитною історією. Кредитори вимушені здебільшого резервувати та списувати ці неякісні позики [42, с.31-33]

Українська економіка виявилася стійкішою до коронакризи, якщо порівняти з попередніми кризами. Розгортання кризових явищ і запровадження жорстких карантинних заходів на тлі стурбованості на світових ринках призвело до падіння української економіки. Проте реальний ВВП за підсумками 2020 року скоротився на 4%. І це значно менше, ніж очікував Національний банк (6%). Крім того, падіння було значно

меншим порівняно з попередніми кризами: у 2009 році ВВП скоротився на 15,1%, а у 2014–2015 роках – на 6,8% та 9,9% відповідно. Вже в другому півріччі 2020 року економіка почала доволі швидко відновлюватися. Головним рушієм її відновлення був споживчий попит. Також цьому сприяли стимулююча монетарна політика та пакет антикризових заходів. [43].

Для того, щоб дати можливість банкам у кризовий ковідний період сконцентрувати всю увагу та всі ресурси на кредитуванні, НБУ запровадив низку регуляторних та наглядових послаблень. Зокрема, пом'якшили вимоги до оцінки кредитного ризику, відтермінували формування буферів капіталу, дали додатковий час для подання та оприлюднення фінансової звітності, а також тимчасово зупинили проведення усіх видів виїзних перевірок і стрес-тестування банків. Додатково Національний банк запровадив новий інструмент – своп процентної ставки, за допомогою якого банки могли захиститися від процентного ризику та не закладати ризикову надбавку в ставки за кредитами реальному сектору. Загальний обсяг задоволених заявок за результатами восьми аукціонів процентного свопу, проведених у 2020 році, становив близько 15,4 млрд грн.[44 , с.5].

В січні 2020р. Національний банк України спільно із Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів України підписали та почали втілювати «Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року», яка орієнтована на проведення реформ у всіх сегментах фінансового сектору: на банківському ринку, в секторі небанківських фінансових установ, на ринках капіталу і дасть змогу створити за п'ять років прозорий, конкурентний, стабільний та високотехнологічний фінансовий сектор. Стратегією передбачено розвиток фінансового сектору за п'ятьма основними напрямками [44 , с.14]:

- 1) зміцнення фінансової стабільності;
- 2) сприяння макроекономічному розвитку та зростанню економіки;
- 3) розвиток фінансових ринків;
- 4) розширення фінансової інклюзії;
- 5) впровадження інновацій у фінансовому секторі.

Крім того, Рішенням Ради НБУ 10.09.2020р. було схвалено «Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік і середньострокову перспективу», в яких стосовно кредитної системи, передбачено,

по-перше, подальша підтримка та вживання невідкладних заходів з боку НБУ для забезпечення стабільності фінансового сектору України як в цілому, так і його окремих сегментів. В документі зазначено, за поступового відновлення економіки та нормалізації умов фінансування фінансової системи НБУ поступово згортатиме екстрені заходи щодо підтримання банків, запроваджені у зв'язку з кризою коронавірусу.

Досягнення цілі щодо забезпечення фінансової стабільності здійснюватиметься через комплекс заходів, спрямованих на:

підтримання ефективного функціонування інституту фінансового посередництва, що поліпшить доступ до кредитного ресурсу;

регулювання небанківського фінансового ринку;

запровадження механізму довгострокового рефінансування терміном від 1 до 5 років, що, зокрема, створить умови для поживлення кредитування реального сектору [45, с.11-12];

по-друге, приділення з боку НБУ особливої уваги питанню активізації банківського кредитування задля підтримки стійких темпів економічного зростання;

по-третє, використання ключової (облікової) ставки як основного монетарного інструменту, утримання гривневих короткострокових міжбанківських ставок на рівні, близькому до облікової ставки [45, с.7].

Тобто в 2021р. особлива увага приділяється розвитку кредитування. Прогнозованість інфляції та зрозумілі для економічних агентів рішення з монетарної політики є фундаментом для поглиблення фінансової системи і формування в економіці достатнього обсягу довгострокових і доступних фінансових ресурсів. Заходи з підтримки кредитування включають активну взаємодію з урядом у частині зниження кредитних ризиків банківської системи та структурної перебудови економіки. Підвищення рівня кредитування та довіри до банківської системи мають сприяти формуванню потужного внутрішнього ринку та підвищенню стійкості економіки до шоків впливів. В середньо- та довгостроковій перспективі це

забезпечуватиме надійне підґрунтя для збереження стабільної та низької інфляції.

Список використаних джерел

1. Сидор Г.В. Кредитне забезпечення розвитку сільського господарства: дис...канд.економ.наук.: 0/8.00.08 / Сидор Галина Вікторівна. Тернопіль. 2015. - 247с.
2. Ключко А.М. Теоретико-прикладні засади протидії злочинам у сфері банківської діяльності в Україні: дис...докт.юр.наук. 12.00.08. / Ключко Альона Миколаївна. Суми. 2020. - 563с.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. № 436-IV, редакція 14.08.2021.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 23.08.2021р.)
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000р. № 2121-III., редакція 05.08.2021.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 13.08.2021р.)
5. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001р. № 2664-III., редакція 01.08.2021.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення 13.08.2021р.)
6. Доцень О.Б. Кредитування малого та середнього бізнесу: дис...канд.економ.наук. : 08.00.08. / Донець Олександр Борисович. Ірпінь. 2017. - 259с.
7. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч.-метод. посібник. – К.: Основи, 1998. – 413 с
8. Гроші та кредит / М. І. Савлук, К. Г. Зуллас, А. М. Коряк. – К. : Либідь. – 1992. – 330 с
9. Захарченко В.І. Теоретичні засади реформування кредитної системи України. *Економічний форум*. 2021. №1.-С. 166-175
10. Словник іншомовних слів. [Електронний ресурс].- URL: <https://www.jnsn.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%D1%E8%F1%F2%E5%EC%E0>
11. Засади загальної теорії систем.- [Електронний ресурс].- URL: http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/navch_mat/sa_t1.pdf (дата звернення 19.08.2021р.)]
12. Пшик Б.І. Сутність і структура фінансово-кредитної системи: функціональний, інституціональний та організаційний підходи. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. - 2013. - Вип. 1 (99). - С. 24-33

13. Вірченко В.В. Інституційна структура фінансового ринку та її роль у комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності. *Фінанси України*. 2013. №5 –С. 69–79

14. Гроші, банки та кредит : у схемах і коментарях : навч. посібник / [за ред. Б. Л. Луціва]. – 2-ге видання, перероб. – Тернопіль : Карт-бланш, 2000. – 225 с.

15. Петрук О. М. Банківська справа : навчальний посібник / [за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця]. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

16. Демківський А. В. Гроші та кредит : навчальний посібник / [за ред. А. В Демківського], К. : Дакор, 2007. – 528 с., с. 328.

17. Рогожнікова Н.В. Особливості та тенденції розвитку кредитної системи в умовах трансформації економіки. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. - 2013. - № 3. - С. 170–174.

18. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навчальний посібник/ З.К. Сороківська, Г.Р.Балянт. - Тернопіль: ТНЕУ, 2018.- 208с.

19. Фімар С.В. Особливості функціонування кредитної системи України: міжнародні порівняння. *Вісник Черкаського університету*. 2015. №33 (366). - С.122-126.

20. Козьменко С.М., Леонов С.В. Проблеми та перспективи розвитку спеціалізованого інвестиційного банкінгу. *Економічні науки*. Серія Облік і фінанси: зб. наук. праць. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2008. – Вип. 5 (20). - Ч. 1. – С. 251-270.

21. Банківська система: навч.посіб./ Крилова О.В., Антипенко Н.В., Владика Ю.П., Волчанська Л.В. -Дніпро: Пороги, 2020.- 324 с.

22. Сенищ М.П. Банківська діяльність в реалізації державної політики економічного зростання України.: дис. докт. екон. наук: 08.00.04. /Сенищ Павло Миколайович. Київ. 2017.- 503с.

23. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999р. № 679-XIV, редакція 05.08.2021.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення 21.08.2021р.).

24. Консолідована фінансова звітність та Консолідований звіт про управління за 2020рік. - 140с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/NBU_2020_consolidated_fsu.pdf?v=4 (дата звернення 05.09.2021р.)

25. Організаційна структура НБУ.- URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/structure#orgchart> (дата звернення 05.09.2021р.).

26. Проценко В., Іванцова А. Від Ощадку до Привату: як країна отримала свої державні банки і чому хоче їх продати. - URL: <https://voxukraine.org/vid-oshhadu-do-privatu-yak-krayina-otrimala-svoyi-derzhavni-banki-i-chomu-hoche-yih-prodati/> (дата звернення 25.08.2021р.).

27. Версаль Н.І. Адаптація банківської системи до фінансових шоків.: дис...докт.економ.наук. 08.00.08./ Версаль Наталія Іванівна. Київ. 2020. - 641с.

28. Фурман В. Не всім банкам потрібна універсальна ліцензія. - URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/vasyl-furman-ne-vsim-bankam-potribna-universalna-litsenziia.html> (дата звернення 29.08.2021р.).

29. Суторміна К.М. Концентрація банківського капіталу в Україні.: дис...канд.економ.наук. 08.00.08. / Суторміна Катерина Миколаївна. Київ. 2015. - 217с.

30. Лавренюк В.В. Системно важливі банки та їх вплив на стабільність банківської системи: дис...канд.економ.наук. 08.00.08 / Лавренюк Владислав Володимирович. Київ. 2016. - 280с.

31. Національний банк оновив перелік системно важливих банків. Офіційний сайт НБУ. - URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-onoviv-perelik-sistemno-vajlivih-bankiv-10928> (дата звернення 25.08.2021р.).

32. Бондаренко Л.А., Жук О.І. Ринок банківських продуктів і послуг: поняття та сегментування. *Ефективна економіка*. 2013. №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2121>.

33. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: затверджено Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361 в редакції 21.06.2012р. - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04#Text>(дата звернення 05.09.2021р.).

34. Організаційна структура банку.- URL: https://bank-portal.com.ua/uploads/assets/files/Docum/orgstruct_2021_06.pdf (дата звернення 10.09.2021р.).

35. Сороківський М.І. Небанківські кредитно-фінансові інститути на ринку фінансових послуг України: дис. магістра.: спеціальність 072/ Сокорівський Максим Ігорович. Тернопіль, 2018. 126с..

36. Офіційний сайт Мінфіну.-URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення 23.08.2021р.).

37. Основні показники діяльності державних банків станом на 01.04.2021р. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/SOBs_01_04_2021.pdf (дата звернення 29.08.2021р.).

38. Частка непрацюючих кредитів (NPL) висока, але поступово скорочується.- URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl> (дата звернення 03.09.2021р.)

39. Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності (серпень 2020-липень 2021). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/RSF_Report_2020-2021.pdf?v=4 (дата звернення 03.09.2021р.) .

40. Фінансові результати банків. Офіційний сайт Мінфіну .- URL:<https://minfin.com.ua/ua/company/>(дата звернення 29.08.2021р.)

41. Основні показники діяльності банків. Офіційний сайт НБУ. - URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 29.08.2021р.).

42. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2021року. 48с. - URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2021-H1.pdf. (дата звернення 29.08.2021р.).

43. Річний звіт Національного банку за 2020рік: 10 фактів про те, як змінилися економіка та фінансова система упродовж першого року пандемії. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richniy-zvit-natsionalnogo-banku-za-2020-rik-10-faktiv-pro-te-yak-zminilisya-ekonomika-ta-finansova-sistema-uprodovj-pershogo-roku-pandemiyi> (дата звернення 05.09.2021р.)

44. Річний звіт Національного банку України за 2020р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2020.pdf?v=4 (дата звернення 04.09.2021р.).

45. Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік і середньострокову перспективу: схвалено рішенням Ради Національного банку України від 10 вересня 2020року. [Електронний ресурс].- URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG_2021-mt.pdf?v=4 (дата звернення 21.08.2021р.).

© Крилова О.В., 2021

РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО ЗАДОВОЛЕННЯ ЖИТТЄВО ВАЖЛИВИХ ІНТЕРЕСІВ БІЛЬШОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

4.1. Життєво важливі інтереси населення як базова категорія сталого інноваційного соціальноорієнтованого розвитку економіки

Нинішній період реформування та розвитку економіки України відкриває невичерпану можливість виходу на якісно вищий рівень розвитку суспільства і держави. Поряд із цим постає питання про те, яким критеріям мусить відповідати економічний устрій держави, щоб бути водночас і соціальним, і ринковим. Відповідь знаходиться у площині світового досвіду. Так, варто опанувати світові моделі економічного розвитку, орієнтовані на забезпечення стабільно високих показників соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу. При цьому зауважимо, що будь-який розвиток – соціальний, політичний, моральний чи інший ґрунтується саме на економічному розвитку. Це й визначило формат дослідження параграфу : «етапи розвитку економіки – соціально орієнтовано ринкова економіка – життєво важливі інтереси населення – інноваційні фактори та інноваційний розвиток – сталий розвиток – сталий інноваційний соціально орієнтований розвиток економіки як ознака нової економіки».

На тлі світової кризи актуалізується пошук альтернативних економічних моделей, в яких відсутні крайнощі «централізованого соціалізму» та «дикого капіталізму» [1, с. 132]. При цьому нагальним стає питання щодо визначення ролі та функцій держави як суб'єкта економічної системи. Науковці [2, 3] виділяють чотири етапи розвитку економіки, що характеризуються зміною ролі та функцій держави:

І етап – *держава в умовах економіки неринкового типу*. Держава «стоїть над суспільством», над усіма сферами суспільної діяльності, зокрема над економікою. Людина на цьому етапі

знаходиться ніби «під державою», «під економікою».

II етап – *держава в умовах трансформаційного періоду*. Виконання державою соціальних функцій на цьому етапі ототожнюють із забезпеченням соціального захисту населення, що обмежується примітивними елементами соціальної підтримки малозабезпечених верств.

III етап – *держава в умовах COPE*. Місце людини в цій системі визначають із таких позицій: економіка розвивається задля людини як особистості з усім притаманним їй розмаїттям здібностей, духовності та задоволення матеріальних потреб [3, с. 214–216].

IV етап – соціальна держава. Соціальна держава – це правова демократична держава, вищою цінністю якої є соціальна справедливість. Основними її пріоритетами є дотримання соціальних стандартів і високого рівня та якості життя для всіх верств населення шляхом розподілу та перерозподілу ВВП, соціального захисту громадян, недопущення та усунення соціально-економічних конфліктів.

У документі «Європейський вибір: Концептуальні засади стратегій економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України 2002 р.» [4] було підтверджено шлях України до COPE європейського типу та вибір європейських стандартів якості життя. А «Цілі Сталого Розвитку: Україна» [5] визначили орієнтири України в рамках Цілей Сталого Розвитку й остаточно затвердили їх.

Розкриттю суті та основних характеристик соціально орієнтованої моделі розвитку економіки присвячені праці К. Міхуринської [6], П. Нікітенко [7], О. Осінської [3] та інших. Серед вітчизняних учених-економістів, у наробках яких розглянуті питання впровадження принципів COPE в Україні, слід виділити Т. Гончаренко [8, с. 3], В. Куценко [9], О. Новікову [10] та інших [11, 12]. Дослідивши генезис наукової думки щодо COPE стає зрозуміли, що більшість із них впевнені у необхідності пошуку *нової концепції розвитку національної економіки*, яка ґрунтується на високотехнологічному способі виробництва, а також поступовому розвитку людського капіталу, результатом чого має стати ефективна соціально орієнтована держава. Виходячи з цього, нова модель економічного розвитку

мусить бути багатофакторною та динамічною, що забезпечить урахування змін внутрішнього та зовнішнього середовищ, а також можливість їх вчасного, випереджуючого регулювання.

Згідно з Конституцією України ст. 1. «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» (офіційне тлумачення положення статті 1 див. у Рішенні Конституційного Суду № 3-рп/2012 від 25.01.2012). У Проекті «Концепції соціальної держави в Україні» [13] визначено центрове місце *людини* з гарантованими державою правами і свободами. При цьому основними умовами розвитку соціальної держави є високий економічний потенціал і соціально орієнтована структура економіки.

Таким чином, згідно із чотирма етапами розвитку економіки, які характеризуються зміною ролі та функцій держави, можна констатувати на підставі перелічених нормативно-законодавчих і програмних документів уряду, що Україна знаходиться між другим і третім етапами, тобто між трансформаційним періодом і СОРЕ, що обумовлює її майбутню концепцію розвитку, із стратегічним соціальним орієнтиром і загальнонаціональною ідеєю України.

Т. Гончаренко характеризує СОРЕ як економічну систему, що «функціонує на основі домінування приватної форми власності в поєднанні з державною власністю та активним державним втручанням у систему перерозподілу національного доходу та систему соціального захисту населення. Її суть полягає у державному регулюванні ринкової економіки для досягнення соціальних цілей. При цьому в центрі уваги СОРЕ знаходиться людина з її потребами й інтересами...Основною метою функціонування СОРЕ є підвищення добробуту населення, забезпечення економічного зростання на основі підпорядкування економіки завданням соціального розвитку суспільства» [8, с. 66–67]. Такі завдання економічної системи посилюють значення соціальної відповідальності бізнесу [12, 14].

На основі комплексного підходу та впорядкування класифікаційних ознак (цілей, інструментів управління, критеріїв розподілу доходу, країн) розкрито архітектуру СОРЕ, виокремлено основні її моделі, де скандинавську позиціоновано як еталонну для національної економіки, розглянуто трансформацію економічної системи України в соціально

орієнтованому контексті за ознакою часу (ретроспективна, оперативна, перспективна), основні принципи СОРЕ та напрями державного регулювання в сфері соціальної політики [14].

З огляду на вищевикладене узагальнено погляди фахівців щодо суті, ролі та змісту СОРЕ та деталізовано у праці [12]. На основі аналізу та синтезу наукової думки щодо визначення терміну «СОРЕ» констатовано, що це: 1) економіка, розвиток якої орієнтований на розвиток людини; 2) система господарювання у межах соціальної держави; 3) економіка, де зберігається баланс суспільних і державних інтересів; 4) багатогранна та динамічна ринкова економіка, яка стає все більш соціально спрямованою, що є ознакою цивілізованого суспільства; 5) економіка, де задовольняються ЖВІ більшості (не менше 2/3) населення країни, що формує середній клас, здатний будувати господарські відносини та забезпечувати необхідний добробут за рахунок високопродуктивної праці та створеної доданої вартості; 6) економіка, де державна підтримка у сферах житлово-комунальних послуг, лікування й освіти обов'язкова. Зважаючи на виключне місце у формуванні СОРЕ середнього класу, чисельність якого обумовлена рівнем задоволення його ЖВІ варто дослідити останнє поняття.

В. Горбулін і А. Качинський [15, с. 20] визначили, що «життєво важливі інтереси (ЖВІ) – це сукупність потреб, задоволення яких гарантує надійне існування та можливості прогресивного розвитку людини, суспільства й держави».

Як правило, ця категорія корелюється з терміном, що в світовій літературі є практично канонізованим – безпека, тобто стан захищеності ЖВІ особистості, суспільства, держави, а також довкілля в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

В. Мунтіян [16, с. 22] виділив ЖВІ у складі національних економічних інтересів за *критерієм ступеня важливості*: «життєво важливі, стратегічні, тактичні». Проте центрального розвитку в національній економіці цей термін і досі не знайшов.

Разом із тим національні інтереси, цінності і цілі – тріада першоджерел, основних рушійних сил системи економічної безпеки, що визначають її зміст, характер, конфігурацію, спрямування. Це дає підставу для

авторського твердження, що інтереси є рушійною силою економіки в контексті саме *задоволення ЖВІ* (а не лише захисту), ставши стрижневим її терміном під час побудови моделей динамічних систем управління [17]. Даний висновок корелюється з напрацюваннями Ф. Енгельса: «Економічні відносини кожного даного суспільства проявляються, насамперед, як інтереси» [18, с. 271]. При чому «головний інтерес суспільства – квінтесенція реальних особистих інтересів, що об'єктивно ведуть до його прогресу й соціально-економічної гармонізації» [19, с. 148].

Д. Коростильов називає інтереси «головною детермінантою і вихідним пунктом історичної творчості людей, на відміну від потреб....А суб'єкт залежить від розуміння завдань, що стоять перед ним та *інтересів*, які виникли в ході усвідомлення свого соціального становища» [20, с. 72].

Отже, інтереси містять мотиваційний потенціал, будучи основою розвитку економічних систем, і стають цільовою функцією під час розроблення моделей динамічних систем управління у межах забезпечення балансу ЖВІ людини, суспільства, держави. Крім того маємо всі підстави стверджувати, що поняття «інтереси» відрізняються від потреб, обумовлюються системою цінностей, і не існує саме по собі, а ґрунтується на цінностях і потребах, що формує цілі (рис. 1).

Соціальні потреби слід правильно формувати і розвивати через «систему цінностей» – сукупність моральних, релігійно-культурних, етичних та інших поглядів, необхідних для сталого розвитку системи.

При цьому **ЖВІ** – це сукупність потреб і система цінностей особистості, суспільства, держави в різних сферах життєдіяльності, що зумовлюють їх гідне безпечне існування та можливості прогресивного розвитку, рівень задоволення (кількісний показник) яких гарантує соціальну стабільність (якісний показник) країни як економічної системи [21, 22].

При чому «соціальна стабільність» є індикатором комплексної оцінки соціальних процесів економічного розвитку.



Рис 1. Система формування та реалізації життєво важливих інтересів (ЖВІ) в економічному контексті
Джерело: узагальнено, систематизовано та побудовано автором.

Зважаючи на виключне місце в економічній системі людини як особистості з усім притаманним їй розмаїттям здібностей, духовності, необхідністю задоволення матеріальних і нематеріальних потреб, а також узявши до уваги міждисциплінарний підхід до проекту формування нової моделі економічного розвитку, автором імплементовано у науковий обіг економіки поняття *«задоволення життєво важливих інтересів населення»*, яке має стати її основним стрижнем. Тим більше, що пряме трактування терміну ЖВІ в національному законодавстві відсутнє, на відміну від законодавств інших країн.

Реальний перелік ЖВІ населення (Доповідь ООН про розвиток людини, 2016) виглядає таким чином: «якість освіти; якість медичної допомоги; рівень життя; ідеальна робота; відчуття безпеки; свобода вибору жінок і чоловіків; сприйняття місцевого ринку праці; волонтерська діяльність; громада; довіра до судової системи; дії по збереженню оточуючого середовища; довіра до уряду» [23, с. 251].

Аналіз праць авторитетних науковців дозволив сформувати *ідеальний перелік ЖВІ населення за пріоритетами*: особиста безпека, свобода слова, друку, доступу до інформації; здоров'я (збереження, попередження захворювань,

лікування); житло; харчування; робота; матеріальне становище, включаючи фінансові (доходи, заробітна плата); екологія середовища мешкання; освіта та наука; умови відпочинку та дозвілля; успіх у житті (досягнення життєвих цілей), максимальне задоволення ЖВІ людини, включаючи духовні.

При чому на мікрорівні – це задоволення ЖВІ кожної людини-громадянина, а на макрорівні – це структура стратифікації населення у суспільстві з виділенням частки середнього класу. Крім того, фактичне підпорядкування цілей соціального розвитку інтересам фінансової олігархії у постіндустріальній економіці актуалізує необхідність балансу інтересів усіх верств населення.

Показник «задоволення ЖВІ населення» має містити потенціал безпечного національного розвитку, що обумовлює потребу виокремлення порогової смуги (порогових значень показників), в межах якої ймовірність виникнення кризового стану стає відчутно високою, а система здатна перебувати у небезпечній зоні без повної втрати стабільності протягом деякого періоду, що залежить від наявності резервів і можливостей виживання економічної системи. Стає очевидною необхідність відображення порогових значень, недотримання яких перешкоджає нормальному процесу розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних руйнівних тенденцій у забезпеченні економічного зростання, а також перетворює потенційні соціальні загрози задоволенню ЖВІ населення у реальні (представлено у науковій праці автора розділу [24]).

Баланс ЖВІ особистості, суспільства, держави є основою розвитку динамічних систем і підґрунтям розроблення моделей економічного розвитку. Так, історію успіху країн Північної Європи пояснювали здатністю реформувати соціальну сферу, гарантувати безпеку для громадян, а також ефективну і гнучку політику для підприємств, що підтягнуло їх до рівня показників таких країн, як США та формувати систематичну економічну політику, що сприяє свободі [25, с. 10–11; 26]. Це стало підставою для виокремлення зв'язку «соціальна сфера – інноваційні фактори – інноваційна діяльність – сталий розвиток».

4.2. Інноваційні фактори як чинник підвищення ефективності виробництва, безпеки та рівня задоволення ЖВІ населення

З метою створення гідних умов щодо формування СОРЕ необхідне забезпечення стійкого економічного зростання як основи підвищення рівня задоволення ЖВІ більшості населення, здійснення доцільних структурних перетворень економіки, розв'язання нагальних екологічних проблем на основі досягнень НТП і ефективного управління інноваційними факторами розвитку економіки.

Під *інноваційними факторами* розуміємо рушійні сили економічного зростання та підвищення якості життя населення. При цьому, інновації розглядаються як результат комбінації не лише виробничих факторів (за Шумпетером), а із додаванням соціальних і екологічних елементів, які забезпечують соціально-економічні перетворення.

Зупинившись на рушійних силах економічного зростання, слід зазначити, що фахівці наголошують на виключній ролі інновації, а дискусії щодо її змісту продовжують тривати, незважаючи на законодавче закріплення терміну «інновація» (Закон України про інноваційну діяльність, ст. 1), що дає підставу для *авторського* її тлумачення. Так, «інновація» – це новий процес або результат, спрямований на максимальне задоволення ЖВІ людини, суспільства, держави, які істотно поліпшують якість і рівень життя населення. Це поняття на відміну від попередніх містить адресну мотиваційну спрямованість, що дозволяє орієнтуватися не лише на високий техніко-технологічний рівень інновацій, а оцінювати їх ефективність із позиції підвищення рівня задоволення ЖВІ населення, якості життя та людського добробуту загалом шляхом дифузії інновацій у просторі, часі і з заданою швидкістю. Авторську думку підтверджує графік функції, що відображає норму сприйняття інновацій у часі (рис. 2).

Разом із тим відсутність в Україні «цільових орієнтирів і бачення щодо її майбутнього розвитку як інноваційної держави» [27] актуалізує доцільність правильного вибору інновацій для відтворення економічного розвитку, що пов'язано з їх класифікацією.

Число або відсоток реципієнтів

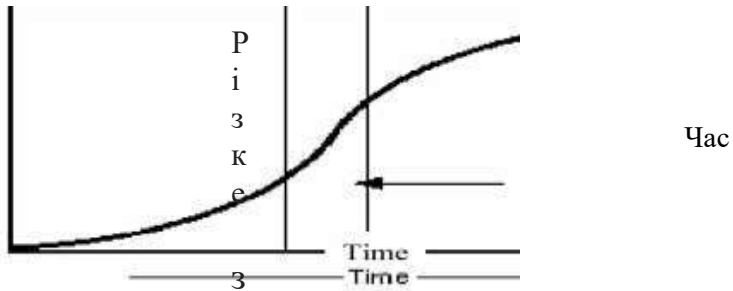


Рис 2. S-подібна функція, що відображає норму сприйняття інновації у часі

Джерело: [28].

Так, В. Соловйов з метою виявлення інновацій, які можуть бути предметом законодавчого регулювання рекомендує «поділяти їх за просторовим ареалом впливу на продуктивність праці та за періодом часу, протягом якого відчувається планований вплив результатів інновацій». Узагальнену інтегральну класифікацію інновацій у контексті задоволення ЖВІ населення представлено у праці [26, с. 97-500].

Крім того є сенс додати ознаку – *за швидкістю їх реалізації*, бо саме це має стати нині одним із головних параметрів системи управління економічними системами.

На особливу увагу заслуговує класифікація інновацій, які можуть суттєво відрізнитися за інтервалом часу та просторовим ареалом, запропоновану К. Фріменом і К. Перей: інкрементні, радикальні, інновації, котрі здатні змінювати техніко-економічні системи, інновації, які змінюють парадигму технологічного сприйняття навколишнього світу. Їх просторовий ареал впливу – планетарна економіка, а часова зона впливу – Кондратьєвський цикл. При цьому після криз структурної пристосовності нові технологічні уклади зумовлюють драйвери соціально-економічного розвитку, які викликають перебудову всіх гілок економічної системи, глибокі соціальні та інституційні зміни, що зазвичай незворотні. Вони є результатом тривалих

зусиль у відповідь на наближення до межі економічного зростання.

Для цілеспрямованих інноваційних перетворень економіки на національному рівні інтерес становлять, перш за все, *радикальні* інновації, але вони викликають практичний інтерес лише у випадку виникнення сумнівів в ефективності звичних прийомів праці. Використання радикальних і напіврадикальних інновацій стає результатом реалізації стратегії розвитку інноваційно налаштованої економіки, яка базується на монополізмі знань, а поступових і поліпшуючих інновацій – на стратегії економіки, що наздоганяє. Тому ефективна стратегія підтримки та розвитку соціально орієнтованої інноваційної діяльності у промисловості та освіті має стати тим випереджувачем основних очікуваних загроз, що забезпечить вихід економіки на нову хвилю розвитку, сформує новий технологічний уклад, що сприятиме задоволенню ЖВІ більшості населення.

Соціально орієнтований аспект управління інноваційною діяльністю виокремлював ще Й. Шумпетер (1883–1950), який стверджував, що «символом інноваційного розвитку одногосподно визнається підвищення продуктивності праці з одночасним виростанням все нових і нових робочих місць». Він попереджав про трудність отримання достовірного прогнозу щодо напрямів оновлень, а також можливе скорочення прибутків і випуску та, навіть, банкрутство фірм у разі, якщо вони не візьмуть до уваги нову якість сучасної економічної конкуренції.

Враховуючи той факт, що промислово розвинені країни на 60–90 % зростання їх ВВП зобов'язані саме інноваційному фактору, інновації належить роль одного із факторів виробництва. Так, основними факторами виробництва із часів А. Сміта вважаються земля, праця і капітал. Маржиналісти додали до цього списку ще один фактор виробництва – підприємництво, тобто здатність оптимально поєднувати перші три фактори виробництва з метою досягнення найвищої продуктивності. При чому «фактор підприємництва як інноваційний фактор починає ефективно працювати лише в тому випадку, якщо можливості використання класичних чинників близькі до межі» [29, с. 175].

Отже, для національної економіки, яка обрала COPE інноваційний вектор стає безальтернативним.

Розробляючи рецепт формування СОРЕ на інноваційних засадах варто виокремити **першопричину** технологічного лідерства промислово розвинених країн – «використання інноваційного підприємництва в найбільш прийнятній для них інституційній формі» [29, с. 190].

При цьому варто зауважити на можливості зростання рівня задоволення ЖВІ населення України лише у разі перетворення країни на сучасне інноваційне суспільство, коли економічне зростання та розвиток відбудуться на основі реалізації потенціалу наукової, технологічної, інформаційної та підприємницької діяльності.

Синтезувати, акумулювати, трансформувати та застосувати ефекти цієї реалізації покликана саме інноваційна діяльність, результатом якої виступає інновація.

Поряд із цим більш повним у контексті побудови нової економічної системи стане визначення **інноваційної діяльності** як діяльності, спрямованої на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок шляхом випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг із метою задоволення ЖВІ людини, що, розповсюджуючись у практичному використанні, визнаються суспільством, у такий спосіб спричиняють і підтримують технологічні зміни.

Очевидним стає місце інноваційної діяльності як інструменту СОРЕ та інтегруючої ланки між соціально орієнтованим і сталим розвитком. При чому інноваційний розвиток позиціоновано як першопричину формування СОРЕ, а сталий розвиток – як наслідок. Це дозволило впорядкувати ланцюг категорій «ідея – науково-технічна діяльність – нововведення – інноваційна діяльність – інновація – дифузія інновацій – інноваційний розвиток – технологічні зміни – задоволення ЖВІ населення – національна безпека».

У період формування СОРЕ та реалізації інноваційної моделі розвитку головним джерелом економічного зростання виступають нововведення, тобто найбільш значущою рушійною силою стає сила ідей як можливість задоволення ЖВІ населення. При цьому різко зростає ймовірність реалізації успішних проривів саме в економіці тієї країни, яка більше спирається на ідеї, а менше на фізичний капітал. У цьому контексті Г. Форд констатував, що самі по собі ідеї цінні, але завдання полягає у

реалізації їх на практиці. Проте чисельність інноваційно-активних підприємств мала (близько 1 % від загальної кількості малих підприємств), тоді як в Євросоюзі цей показник досягає 40 %. Це актуалізує необхідність збільшення долі підприємств малого та середнього бізнесу, які здійснюють інноваційну діяльність і слугують основою СОРЕ. Цікавим є той факт, що універсальний підхід в інноваційному розвитку багатьох країн світу «ідея – РР діяльність – реалізація» в окремих випадках не спрацьовує в постсоціалістичних країнах у такому форматі.

Проведений аналіз поглядів науковців щодо дефініції поняття *«інноваційний розвиток»* дозволив сформулювати авторське його тлумачення як процесу трансформації економіки переважно шляхом практичного розв'язання евристичних проблем і використання нових знань під час вирішення різноманітних ситуацій на всіх рівнях національного господарства на основі єдності технологічних, організаційних і соціальних нововведень задля задоволення ЖВІ як окремої особистості, так і суспільства в цілому. Разом із тим на мікрорівні інноваційний розвиток є сенс розглядати як якісні та кількісні позитивні зміни в економічному та соціальному контексті життєдіяльності виробничого підприємства, підвищення рівня його безпеки та конкурентоспроможності.

Обґрунтовуючи доцільність підтримки та розвитку інноваційної діяльності як інструменту формування СОРЕ варто проаналізувати необхідні умови її інноваційного розвитку: ринок інтелектуальної власності, НІС, інноваційне законодавство, інноваційні кадри, інноваційна мотивація, співпраця влади, науки та бізнесу. В центрі подій перебуває людина та її мотивація до здійснення науково-технічної й інноваційної діяльності задля задоволення ЖВІ. До цього переліку варто додати національну ідею та пропаганду інновацій.

Водночас актуалізовано необхідність державного регулювання інноваційного розвитку, де підтримка та розвиток інноваційної діяльності стають одним із основних завдань уряду в межах ефективної державної інноваційної політики як основного інструменту та чинника формування СОРЕ в площині сталого розвитку та підтримки необхідного рівня національної безпеки.

Проведений аналіз альтернативних підходів до сталого розвитку дозволив сформулювати авторське визначення, згідно з яким **«сталим розвитком»** можна вважати той, який задовольняє ЖВІ більшості населення країни нині і в майбутньому, що

в **екологічному** контексті характеризується показниками, які не перевищують гранично допустимий антропогенний вплив на біосферу (наприклад, CO₂ на душу населення й інші),

в **соціальному** – соціальною стабільністю,

в **економічному** – національним добробутом, де майбутні покоління є щасливішими за нинішні.

Це стало підґрунтям для побудови архітектури видів розвитку економічної системи з урахуванням ЖВІ держави, суспільства, людини, що певним чином визначають ієрархію її цілей (рис. 3).

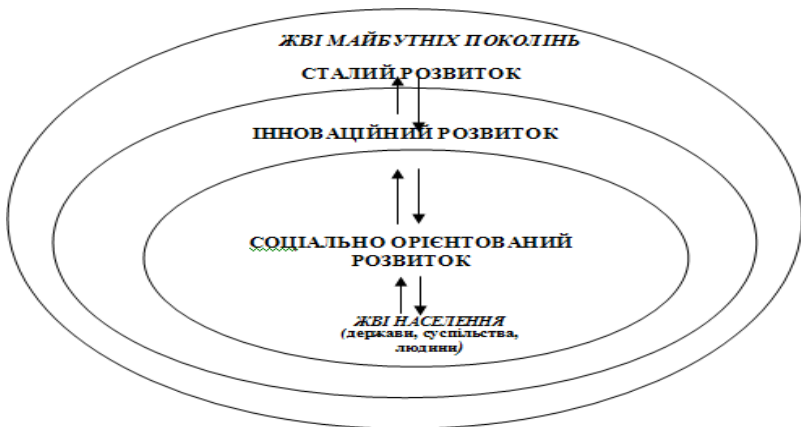


Рис. 3. Архітектура видів розвитку економічної системи з урахуванням ЖВІ населення

Джерело: побудовано автором.

У період розв'язання більшості системних проблем в економічному і суспільному житті України, а також із її прагненням до сталого розвитку, використання інноваційної діяльності як інструменту виходу з кризових ситуацій і засобу переходу на новий технологічний уклад все більше актуалізує

необхідність державного регулювання кризових ситуацій і антикризового управління, котрі покликані розпізнавати та попереджувати кризи, ще до моменту їх розгортання (обгрунтовано автором підрозділу у його працях [30-32]).

Назрілі проблеми пов'язується з виникненням нового світу, *нової економіки*, не схожої на традиційну економіку часів ринку А. Сміта та Д. Рікардо. Її специфічні відмінності наочно виокремлені науковцями, котрі зауважили на:

1) бурхливому розвитку ринку знань, зростаючій ролі наукомісткого сектору, виробництва і збуту сучасних наукомістких технологій, що прискорює процеси комп'ютеризації інформаційного простору економіки;

2) стрімкому зростанні капіталізації ринкової вартості компаній;

3) створенні системи державних пріоритетів у розвитку науки і техніки. При цьому капіталізація витрат направлена на людину, а пріоритетом виступає політика підвищення рівня освіти та зміцнення здоров'я населення;

4) забезпеченні високих темпів оновлення основного капіталу, що інвестується у сектори матеріального виробництва, які забезпечують ЖВІ населення та обслуговуючої інфраструктури;

5) забезпеченні приблизно рівних умов для нормальної життєдіяльності населення: житло, заробітна плата, робота, доступ до інформаційного та транспортного обслуговування тощо [33, с. 3].

Л. Шимановська дотримується думки, що «нова економіка» – поняття досить умовне, і пов'язує це із невизначеністю сучасного етапу розвитку економіки, а назви нової економіки (економіка послуг, комп'ютерна, інноваційна, економіка знань, інформаційна, інтелектуальна, партнерська) обумовлені головним чинником її формування та розвитку, котрий створює «головне джерело її багатства».

П. Нікітенко ототожнює нову економіку із «ноосферною економікою». Аналіз наукової думки дозволив уточнити поняття «*нова економіка*», суть якої полягає у розбудові економіки для людини як особистості у форматі соціальної держави на засадах СІСОР, і відтворенні біосоціального продукту за рахунок безперервного навчання та ноосферного мислення, що дозволяє

гармонійно задовольняти ЖВІ переважної більшості населення, вчасно попереджуючи та усуваючи соціально-економічні конфлікти. Синтез вищевикладеного став підґрунтям для формування змістовних вихідних категоріальних понять щодо сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки (табл. 1) [26].

Таблиця 1

Узагальнення та визначення змісту вихідних категоріальних понять у контексті сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки

Поняття	Авторське трактування поняття
Життєво важливі інтереси	це сукупність потреб і система цінностей особистості, суспільства, держави в різних сферах життєдіяльності, що залежать від внутрішнього та зовнішнього середовища, рівень задоволення (кількісний показник) яких має гарантувати соціальну стабільність (якісний показник) країни як економічної системи.
COPE	це: 1) система господарювання у межах соціальної держави; 2) економіка, де зберігається баланс суспільних і державних інтересів; 3) багатогранна та динамічна ринкова економіка, яка стає все більш соціально спрямованою, і ця соціальна спрямованість є невід’ємним елементом та ознакою цивілізованого суспільства; 4) економіка, де задовольняються ЖВІ більшості населення країни (не менше 2/3), що формує певний прошарок населення (середній клас), здатний будувати господарські відносини та забезпечувати необхідний добробут за рахунок високопродуктивної праці та створеної доданої вартості; 5) економіка, де державна підтримка у сферах житлово-комунальних послуг, лікування й освіти обов’язкова
Інноваційні фактори	це рушійні сили економічного зростання і підвищення якості життя населення. Вони, поряд із традиційними факторами зростання виробництва включають екологічні та соціальні складові
Інновація	це новий процес або результат, спрямований на максимальне задоволення ЖВІ людини, суспільства, держави, які істотно поліпшують якість і рівень життя населення

Продовження таблиці 1

Поняття	Авторське трактування поняття
Інноваційна діяльність	це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок шляхом випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг із метою задоволення ЖВІ людини, що, розповсюджуючись у практичному використанні, визнаються суспільством, і у такий спосіб спричиняють та підтримують технологічні зміни
Інноваційний розвиток	це процес трансформації економіки переважно шляхом практичного розв'язання евристичних проблем і використання нових знань під час вирішення різноманітних ситуацій на всіх рівнях національного господарства на основі єдності технологічних, організаційних і соціальних нововведень задля задоволення ЖВІ як окремої особистості, так і суспільства в цілому
Сталий розвиток	це розвиток, який задовольняє ЖВІ переважної більшості населення країни нині і в майбутньому, що в <i>екологічному</i> контексті характеризується показниками, які не перевищують гранично допустимий антропогенний вплив на біосферу (наприклад, CO ₂ на душу населення та інші), в <i>соціальному</i> – соціальною стабільністю та морально-етичними, <i>економічному</i> – національним добробутом, де майбутні покоління є щасливішими за нинішні.
Нова економіка	її суть полягає у розбудові економіки для людини як особистості у форматі соціальної держави на засадах СІСОР, і відтворенні біосоціального продукту за рахунок безперервного навчання та ноосферного мислення, що дозволяє гармонійно задовольняти ЖВІ переважної більшості населення, вчасно попереджуючи та усуваючи соціально-економічні конфлікти.
Антикризове управління	це система управління, що передбачає своєчасну діагностику з метою підвищення фінансової стійкості та ділової активності, зниження ймовірності її краху (ентропії), основним завдання якої є попередження та недопущення виникнення кризових ситуацій на основі своєчасного застосування стратегічних нововведень або усунення їх негативних наслідків.

Інноваційні фактори сталого соціально орієнтованого розвитку економіки (ІФССОРЕ)	це рушійні сили, які задіяні у формуванні та розвитку СОРЕ, результатом чого має стати стійке підвищення рівня задоволення ЖВІ переважної більшості населення країни у довготривалій перспективі без шкоди для майбутніх поколінь.
--	--

Джерело: узагальнено та побудовано автором підрозділу.

Таким чином, дослідивши, узагальнивши та систематизувавши поняття «задоволення ЖВІ населення», «СОРЕ», «інноваційні фактори», «інновація», «інноваційна діяльність», «інноваційний розвиток», «сталий розвиток», «нова економіка» автор удосконалив та осучаснив кожне із них, що створило теоретичне підґрунтя для формування перспективної моделі економічного розвитку України. В результаті сформовано складне словосполучення **«інноваційні фактори сталого соціально орієнтованого розвитку економіки»**, суть і роль якого полягає у застосуванні рушійних сил задля формування СОРЕ, результатом функціонування котрої є сталий інноваційний соціально орієнтований розвиток (СІСОР), здатний забезпечити стійке підвищення рівня задоволення ЖВІ переважної більшості населення країни без шкоди для майбутніх поколінь, і на відміну від інших, зробить їх більш успішними та авангардними за нинішнє. Вищевикладене стало теоретичним підґрунтям для формування концептуальних засад управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку національного господарства.

4.3. Концептуальні засади управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку національного господарства

Перехід економіки на більш прогресивний етап розвитку має здійснюватися на науково-обґрунтованій концептуальній основі, котра закладе підвалини для ефективного управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку національного господарства. Враховуючи складність обраної проблематики варто акумулювати досвід та провести

синтез чітко впорядкованих і випробуваних практикою вже відомих концепцій, які корелюються з нею та відповідають її векторам. Так, підґрунтям для розробки нових засад управління стане вивчення: 1) концепції COPE (*соціально орієнтований вектор*); 2) концепції першочергової уваги технологічним змінам, інституційної – соціально-економічних і організаційних умов, що зумовлюють технологічні зміни, концепції технологічного поштовху, концепції виклику попиту, концепція економіки знань (*інноваційний вектор*); 3) концепції антикризового управління (*сталий вектор*).

Концепція COPE або «соціального ринкового господарства» за своїм теоретичним змістом є творчим застосуванням кейнсіанської теорії прямого регулювання з врахуванням вітчизняних і історичних умов. Її варто розглядати як можливий фундамент проведення перспективних національних антикризових реформ. Правильність вибору соціально орієнтованої моделі розвитку нині підтверджена антикризовою реформаторською діяльністю Л. Ерхарда, і ґрунтується на факті – конкурентний ринок не є продуктом стихійної гри економічних сил. Через те, що така гра веде не до конкуренції, а до монополії, до соціальних антагонізмів, теорія «соціального ринкового господарства» передбачає свідоме конструювання конкурентного механізму шляхом введення чіткого законодавства, зовнішньоекономічної політики та жорстких трудових і соціальних гарантій. Л. Ерхард і В. Ойкне визнавали, що в XX ст. перед державою постають грандіозні завдання, а концепція COPE має за основу послідовне протиставлення ринкової економіки централізовано керованому господарству не лише на рівні координаційних механізмів, принципів економічної свободи, а й у питаннях досягнення соціальної справедливості та заможності, що розкривається через аналіз спектру неолібералізму. Історичний розвиток довів, що COPE є найефективнішою економічною системою порівняно з усіма іншими. Це не «третій шлях» між капіталізмом і соціалізмом, а історичний компроміс між теорією і практикою вільного ринку з одного боку та сучасним державним інтервенціонізмом – з іншого. Поки що людство не винайшло більш виправданого шляху [34]. Перевірені часом постулати успішно застосовує цілий світ, про що констатує Л.

Крампиц: «Нині концепція соціального ринкового господарства зберігає статус офіційно визнаного провідного напрямку економічної політики ФРН... Досвід німецької реформи 1948 ретельно вивчався керівниками Польщі (Л. Бальцерович) і Чехії (В. Клаус) перед початком ринкових перетворень у цих країнах» [35, с. 2]. Класики СОРЕ характеризують її різні сторони і ознаки, серед яких варто виділити наявність середнього класу, який стає рушійною її силою за умови задоволення його ЖВІ.

З метою підтримки соціальної стабільності в країні, вчасного попередження загроз і викликів, забезпечення сталого розвитку економіки зауважено на **концепції антикризового управління** – якісно новому рівні його розуміння, не як ситуаційного управління «по відхиленню», а управління, що передбачає створення та функціонування ефективної системи антикризового управління в докризових умовах. Концепція ґрунтується на залежності між типами управління та етапами визрівання кризового стану, а також органічно пов'язана з процесом розгортання кризи. Її можна подати як: а) ситуація – антикризове управління; б) проблема – управління, що підвищує ймовірність кризи; в) кризове явище – управління в зоні небезпеки кризи; д) кризовий стан – управління стабілізацією. При цьому криза, або «реверс розвитку» відбувається через нехтування або не вчасне застосування інструменту антикризового управління – стратегічних нововведень або ігнорування загроз операційній системі промислового підприємства (висвітлено автором підрозділу у його працях [30-32].

Б. Санто попереджував, що інноваційний розвиток варто розглядати як стратегічно-керований процес, інакше з соціально-економічними та суспільно-технічними конфліктами не впоратися, а «закон нелінійного інноваційного розвитку застерігає: що якщо зупинишся на підйомі, крах неминучий». Таким чином, управління ІФССОРЕ потребує формування ефективної системи антикризового управління, основою чого має стати правильно обраний вид нововведення як «антиреверсний» захід.

Пошуки інструментів стимулювання хвилеподібного імпульсного процесу економічного розвитку зумовили появу напрямку економічної науки, основу якого становлять

технологічні зміни. В. Масєвський виділив дві його складові, які взаємодоповнюють одна одну та поєднуються ідеєю природного добору: концепцію першочергової уваги технологічним змінам (Й. Шумпетер) і інституційну – соціально-економічних і організаційних умов, що зумовлюють технологічні зміни. Так, теорії еволюційної економіки стали результатом «еволюції» інноваційних теорій економічного розвитку, де першопричиною є людина з її інтересами. Чим вищий добробут, тим вищий рівень потреб та інтересів соціуму, а інструментом їх задоволення стає реалізована «ідея-нововведення», що ним згенерована. Цей висновок підтверджено **«концепцією технологічного поштовху»**, в основу котрої покладено тезу, що інновації стимулюються завдяки науково-технічним передумовам, які виникають, а також **«концепцією виклику попиту»**, основою чого є суспільні потреби: за економічної стабільності ринковий попит прагне усунути «вузькі місця» на промисловому підприємстві, а за умов дестабілізації – вимагає принципово нових засобів поповнення джерел надходження прибутку. При чому ці два чинники покладені в основу створення загальної моделі інноваційного розвитку (рис. 4).

«Оптимальному стану інноваційної рівноваги між науково-технічним розвитком і розвитком потреб суспільства відповідають точки I_{11} , I_{22} . Точки I_{12} та I_{21} інтерпретують певні суперечності між науково-технічним розвитком і розвитком суспільних потреб. Чим більшою є амплітуда відхилень інноваційних станів I_{12} та I_{21} від стану рівноваги, тим суттєвіша неузгодженість науково-технічного розвитку із суспільними потребами» [36, с. 29], і відповідно менше чисельність населення, ЖВІ яких задоволено, а також частка середнього класу.

У всіх країнах інноваційний розвиток більшою чи меншою мірою супроводжувався увагою до соціальної підтримки *середнього класу* – наукової та технічної інтелігенції, малого підприємництва, висококваліфікованих робітників, які виступають його головною рушійною силою, а також умовою ССОРЕ. Очевидний і вплив соціальної політики на збільшення місткості внутрішнього ринку та зміни в його структурі на користь високотехнологічних товарів.

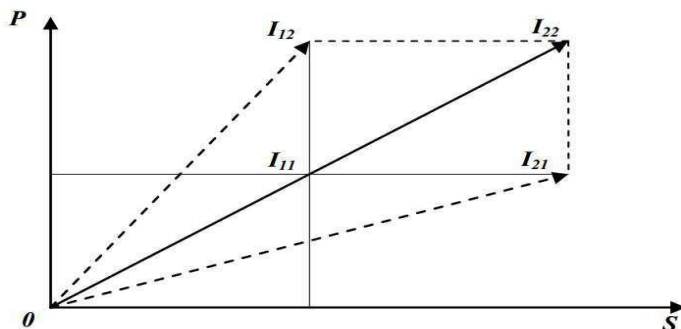


Рис. 4. Загальна модель інноваційного розвитку

Умовні позначення:

OP – рівень науково-технічного потенціалу;

OS – обсяг суспільних потреб;

I_{11} , I_{12} , I_{21} , I_{22} – сукупність точок між осями, тобто потенційний інноваційний простір, в якому фіксуються можливі стани інноваційного розвитку на конкретний час.

Джерело: [36, с. 30].

Разом із тим, результати впливу соціальної політики на технологічний розвиток України засвідчили недостатню увагу до її змісту, припущення її ролі як каталізатора інноваційного розвитку економіки. Така ситуація констатує падіння конкурентоспроможності національної економіки, гальмує розвиток високотехнологічних галузей промисловості, стає причиною відносної декваліфікації робочої сили, знижує рівень добробуту і породжує незадоволеність населення, провокує подальше відставання України від економічно розвинених країн світу, перетворюючи її на ресурсний придаток держав-лідерів, що посилює загрози національній безпеці. Отже, сучасна модель інноваційного розвитку економіки України вимагає відповідних результативних трансформацій, що, в свою чергу, обумовлює доцільність застосування методології розвитку динамічних систем і управління трансформаційними процесами. Необхідність трансформації економіки у напрямі соціалізації інноваційного розвитку висловили видатні фахівці з питань розвитку економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Думки вчених щодо актуальних напрямів трансформації економіки на шляху інноваційного розвитку України

Вектор трансформації	Обґрунтування науковцями напрямів трансформації економіки
Необхідність розробки та удосконалення антикризових	Б. А. Маліцький зазначає, що «інноваційна модель розвитку країни вимагає відповідної інноваційної моделі державного управління, здатної не тільки усувати будь-які кризи, у тому числі інноваційні, але й цілеспрямовано впливати на процес побудови в Україні суспільства й економіки, заснованих на знаннях». При цьому досягти гідного рівня задоволення ЖВІ населення є цілком можливим за певних умов: «Перетворити Україну на <i>сучасне інноваційне суспільство</i> можливо лише тоді, коли економічне зростання та розвиток будуть відбуватися на основі реалізації потенціалу наукової, технологічної, інформаційної та підприємницької діяльності, що, у свою чергу, поліпшить рівень життя кожного громадянина України.
Зміна парадигми економічного розвитку в контексті посилення духовності	Н. Ю. Брюховецька та І. П. Булеєв наголошують на необхідності зміни парадигми економічного розвитку на таку, що передбачає духовність у діях суб'єктів господарювання задля підвищення інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарської діяльності.
Необхідність активізації розвитку	В. М. Геєць підкреслив важливість соціо-гуманітарних чинників економічного розвитку: «Ми зазнали великої фінансової експансії за останні п'ять років, але наслідком цієї експансії для України є те, що ми маємо найбільш високий рівень втрат, перш за все, в економічному, а отже і в соціальному житті. Єдине, що ми повинні розуміти, що сьогодні це не тільки технологічний процес, не тільки інноваційний, це складна проблема соціо-гуманітарна, вирішивши яку, ми повинні вийти на вирішення основної проблеми». На МНПК «Проблеми інноваційного розвитку і креативна економічна думка на межі

	століть: А. К. Шторх, С. Ю. Вітте, А. А. Богданов» (м. Мінськ, 25–26 березня 2010 р.), В. М. Геєць зазначив, що «Україні ще не вдалося побудувати СОРЕ, а однією з основних проблем неефективної реалізації інноваційної моделі розвитку є недостатня увага щодо соціальних інновацій».
Симбіоз науково-технологічного розвитку та вирішення соціально-економічних завдань у піднесенні життєвого рівня населення.	В. П. Семиноженко залишається прихильником інноваційного варіанту науково-технологічного розвитку, який орієнтується не лише на частку високих технологій, але і враховує необхідність вирішення соціально-економічних завдань у піднесенні життєвого рівня населення.
Створення СОРЕ на базі відродження	Б. В. Губський розглядаючи об'єктивні передумови трансформації економіки України, визначив основний стратегічний вектор продовження економічних реформ – створення СОРЕ на базі відродження та прискореного розвитку <i>перспективних секторів власного виробництва</i>. Принципово важливого, якщо не ключового значення в сучасних умовах набувають соціальні фактори економічного розвитку. Людей цікавить не макроекономіка і мікроекономіка, а економіка країни, де вони живуть. Не макро- і мікроекономічні, не зовнішньоекономічні і, навіть, не просто економічні реформи, а, в першу чергу, їхні соціальні наслідки.
Злагоджене узгодження механізмів взаємозв'язку науки, освіти, виховання, органів влади та інститутів громадянського суспільства.	П. Г. Нікітенко вказує на важливість соціальних взаємозв'язків і відносин як чинника та критерію оперативності роботи динамічної економічної системи в нинішніх умовах. Будь-яке завдання державного значення повинно знайти адекватну оцінку в суспільній свідомості та отримати своєчасне рішення.
Необхідність постіндустріальному світі через переформатування цілей соціального розвитку,	В. Д. Базилевич і В. В. Ільїн ототожнюють нову економіку із інформаційним суспільством. При цьому мають на увазі період системної трансформації суспільства, необхідність концептуального усвідомлення інноваційної

що нині підпорядковані інтересам фінансової олігархії.	моделі розвитку в постіндустріальному світі, а також виокремлюють дві основні тенденції розвитку сучасної економіки: <i>«Перша «електронної практики» постіндустріальної економіки...Друга ґрунтується на мережевій інформатизації, пов'язана із розвитком нової глобальної фінансової економіки...У постіндустріальній економіці цілі соціального розвитку підпорядковані інтересам фінансової олігархії. Цими обставинами і пояснено трансформацію суспільства, а також ускладнення механізмів функціонування національної економіки, що створює нову якість економічного зростання, в основу чого покладено нові форми власності та вимога концептуального розуміння інноваційної моделі розвитку, що покликана започаткувати прогресивні структурні зрушення, орієнтовані на підвищення рівня та якості життя населення, забезпечення максимальної конкурентоспроможності України в постіндустріальному світі.</i>
Дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін в інноваційній економіці	В.П. Соловйов ратує за баланс надбання і витрат на шляху створення інноваційно орієнтованої економіки, цілі, завдання та загальні принципи державної інноваційної політики. А для цього варто враховувати інтереси всіх верств суспільства і всіх секторів економіки, відповідати рівню інноваційної культури суспільства, розробити науково-обґрунтовану концептуальну основу в контексті переходу економіки на інноваційний шлях розвитку.

Джерело: [26, с. 96-97].

Вищевикладене дає підставу для оприлюднення **«формули задоволення ЖВІ населення»** – продовження економічних реформ у контексті створення СОРЕ на базі відродження та прискореного розвитку перспективних секторів національного виробництва! Актуалізується доцільність розроблення антикризових і соціальних аспектів інноваційної моделі розвитку економіки, а також потреба в єдиній державній

науково-технічній політиці, підтримуваному всім багатством нації розвитку стратегічно важливих наукових напрямів. Бо, за словами Г. Доброва «Приносячи суспільству нові знання – продукт істинно суспільної праці і потенційну цінність для всіх членів суспільства, – наука вступає у все більш гострі протиріччя з антагоністичними класовими або локальними економічними інтересами окремих конкуруючих виробників» Тому потреба реформування інноваційної моделі розвитку в бік соціального спрямування стає нагальною.

Результати соціально-економічних трансформацій при переході до інноваційного розвитку, що базуються на інформації та знаннях конкретизовано у працях Л. Мельника, О. Біловодської, а також підтверджено стратегіями соціально-економічного розвитку України на середньо- і довгострокову перспективу.

Крім того необхідність активізації соціальної складової як каталізатора інноваційного розвитку економіки України підтверджується вивченням досвіду еволюції цивілізованих країн світу у тривалій історичній ретроспективі: 1) досвід США, де тривалий період браку робочої сили стимулював високий рівень оплати праці, що, у свою чергу, створювало передумови для прийняття економічно мотивованих рішень щодо заміни ручної праці машиною; 2) досвід впровадження СОРЕ в країнах Західної Європи. Взаємодія соціальної та інноваційної політики стала в країнах Західної Європи чинником і передумовою довгострокового економічного зростання, позитивних структурних змін, спрямованих на формування галузей нових технологічних укладів; 3) досвід Китаю, який проголосив на початку 80-х рр. програму досягнення малого добробуту і узгодив на цій основі напрями інноваційної, структурної, зовнішньоторговельної, інвестиційної, грошово-кредитної політики, засвідчує досягнення значного зростання ВВП на душу населення та масштабного зміцнення економічного і науково-технічного потенціалу країни [37].

При цьому варто використовувати існуючі концептуальні підходи щодо формування нової економіки: міждисциплінарний, селективний, інформаціологічний, ситуаційний, комплексний, системний, стратегічний.

Отже, несприятлива ситуація в інноваційній сфері

обумовила необхідність розроблення концептуального підходу щодо розвитку економіки України на інноваційних і соціально орієнтованих засадах, який має ґрунтуватися на механізмах зворотного зв'язку двох типів: негативних і позитивних, що й спричиняє розвиток будь-якої системи. Завдяки механізмам *негативного зворотного зв'язку* здійснюється підтримка існуючої рівноваги системи – «гомеостазу», котрий покликаний забезпечити стійкий (матеріально-енергетично-інформаційний) обмін системи із зовнішнім середовищем, без чого система існувати не може. При цьому обмін економічної системи із зовнішнім середовищем відбувається впорядкованим чином (рис. 5).



Рис. 5. Процес обміну економічної системи із зовнішнім середовищем

Джерело: побудовано автором на підставі [38].

За допомогою механізмів *позитивного зворотного зв'язку* відбувається перебудова рівноваги системи («гомеостазу») та характеру обмінних процесів («метаболізму») [38]. В даному контексті К. Маца називає «матерію, енергію та інформацію найважливішими універсальностями світу», зазначаючи необхідність приведення їх до узгодженості та єдності, де «конструктивно об'єднуючу роль відіграє організація».

У цьому контексті фахівці Інституту посткризового розвитку звертають увагу на виникнення та вплив нового вектора соціоекономічного розвитку – *глобалізації*, на основі чого формується така нова структура як «прагматичний економічний універсам», що характеризується логікою глобального і довготривалого управління, колосальною економічною та соціокультурною енергією.

Таким чином, якщо національне господарство вважати відкритою економічною системою глобального характеру, то його стійкий розвиток, забезпечується завдяки обміну із зовнішнім середовищем відповідно змістовного ланцюга

«інформація – знання (енергія) – інновація (матерія) – задоволення ЖВІ населення країни». Кожна складова цього логічного ланцюжка повинна, згідно із законом аналогій, відповідати певному типу економіки (інформаційній – Ф. Хайєка й Е. Тоффлера, знанієвій – Д. Белла, інноваційній – П. Друкера), спричиняючи взаємодифузію (рис. 6) (деталізовано автором підрозділу у його працях [39-40]).

При цьому особливістю **інноваційної економіки** є застосування знань, які народжують корисні нововведення у тій сфері, де вони раніше не використовувались. Відкритість інноваційної економіки мотивує зростання інвестицій у науку, що впливає на формування економіки знань, яка в сучасних умовах міжнародної інтеграції позиціонується як вирішальний чинник економічної конкурентоспроможності.

Концепція економіки знань фактично є спадкоємицею розвитку неокласичних теорій економічного зростання і постшумпетерівських теорій економічного розвитку. Вона формулює новітні висновки цих теорій у термінах реальної економічної політики як для розвинених, так і країн, що розвиваються, включаючи перехідні економіки.

При цьому враховуються нові умови глобалізації світогосподарських відносин, а також проблеми необхідності підвищення рівня конкурентоспроможності національного господарства. Тому «одним із напрямів розвитку концепції знанієвої економіки, що дозволяє запобігти гострого конфлікту постіндустріалізму і «нової економіки», повинна стати модель інформаціологічної економіки, заснованої на зовсім нових підходах, новому мисленні, сприйнятті, на новій філософії. Саме з її допомогою можна розкрити хід вирішення проблеми, змінити критичну ситуацію...» [37, с. 480].

Слід зауважити, що терміни «економіка знань» (В. Макаров) і «ноосферна економіка» (П. Нікітенко) вживаються для позначення нової стадії розвитку економіки і близькі за своїм змістом до понять «інноваційна економіка», «високотехнологічна цивілізація», «постіндустріальне суспільство», «інформаційне суспільство». Економіка знань і ноосферна економіка являють собою типи (уклади) економіки, в якій сектор нагромадженого планетарного і національного людського розуму, знань грає вирішальну роль, а їх виробництво

єнайважливішим джерелом зростання інноваційної економіки.

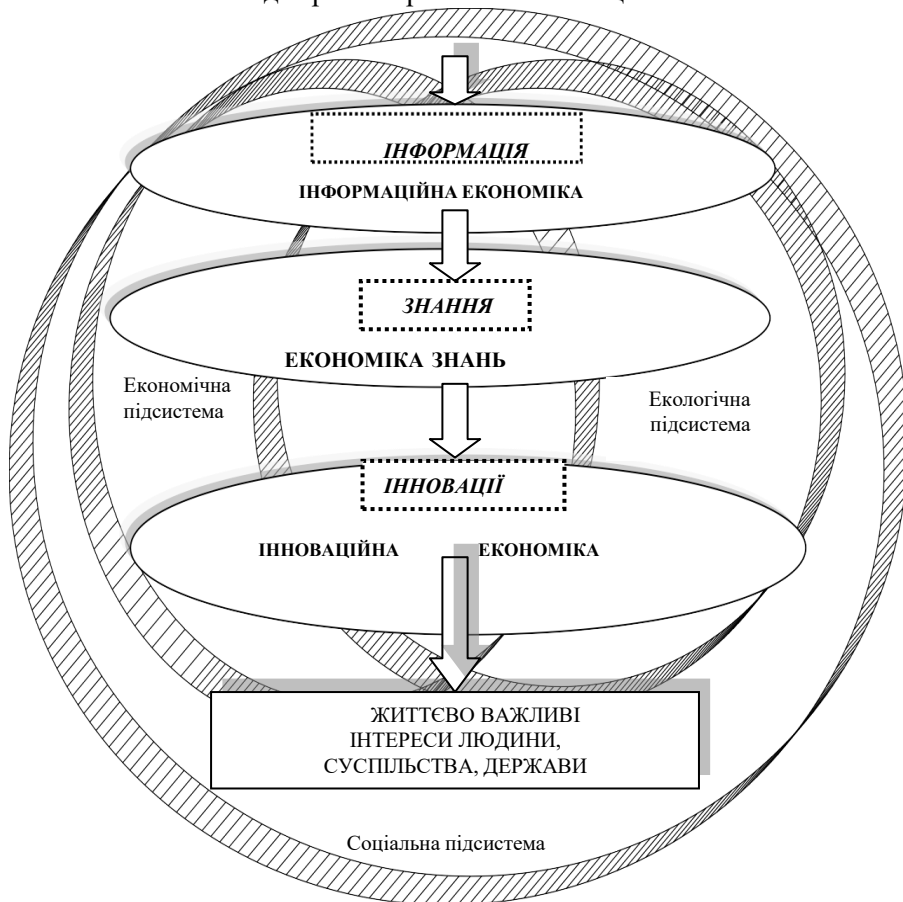


Рис. 6. Комплексний концептуальний підхід до сталого розвитку економіки України на інноваційних і соціально орієнтованих засадах

Джерело: обґрунтовано та побудовано автором даного підрозділу.

При цьому М. Чумаченко, О. Амоша, В. Ляшенко [33, с. 3] розглядають *інформатизацію суспільства* як один із вирішальних чинників модернізації економіки та запоруки інтеграції країни в сучасне світове співтовариство.

Отже, економіка знань як багатовимірне поняття

поєднана, насамперед, із розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. При цьому Л. Яковенко вказує на «інноваційний характер економіки знань» – принципово нового утворення, що повинно замінити економіку знищення, виснаження, експлуатації природи, бажання людини отримати від неї найбільші дивіденди. В її основу покладено прагнення людини задовольнити свої потреби в такий спосіб, щоб не зашкодити природі, сприяти її репродукції та відтворенню. Тобто, це основа формування СОРЕ, де розвиток відбувається завдяки позитивним змінам – інноваціям, які є сенс розглядати нині як причину трансформації в освіті, економіці, науці. Інновації одночасно є причиною і наслідком, що породжує радикальні технологічні та структурні зміни, формуючи нову парадигму суспільного життя (робота автора підрозділу [11, 26, 41]).

Поряд із цим для розвитку економіки потрібна допомога, і це під силу лише інформації. Академік І. Юзвішин, розглядаючи нову (квантову) модель світобудови, «інформацію вважає джерелом першопричин, явищ і процесів». Вона нині постає у зовсім іншій площині, іншому вимірі і розумінні, і стає параметром-квінтесенцією, що здатна поєднати простір, час і швидкість.

В. Терехов вказував на унікальність інформації як «виробничого фактора» та зауважував, що «агрегована інформація про низку компаній певної галузі допомагає виробити національні конкурентні переваги чи переваги одних держав перед іншими». Отже, якщо інформація є першопричиною явищ і процесів, то це дає підставу стверджувати, що нині саме інформаційно-комунікаційні технології можна вважати фактором і каталізатором структурних змін під час формування та розвитку СОРЕ на інноваційних засадах (рис. 7).

На існуючу низку проблем в Україні, пов'язаних із створенням гідних соціальних і економічних умов для світового обміну інформацією та знаннями, розвитку досконалого ринку інтелектуальної власності, забезпеченням трансферу нових технологій, захистом економічних інтересів і прав суб'єктів інноваційного циклу вказує В. Базилевич. При цьому зауважено на тому, що соціогуманістичний вимір економіки знань враховує не лише соціально-економічні, а й національно-духовні засади

щодо розвитку інноваційного суспільства, котрі характеризуються демократичністю та прогресивністю нових ідей, духовним збагаченням нації.



Рис. 7. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток економіки України як фактора та каталізатора структурних змін

Джерело: узагальнено, обґрунтовано, візуалізовано автором та оприлюднено у його працях [11, 41].

Таким чином, в основі економіки знань лежать нові знання, природа яких інформаційна і реалізуються в інноваціях, які шляхом втілення новітніх технологій і нової продукції забезпечують у підсумку лівову частку приросту ВВП у високорозвинених економіках.

Згідно з цим інновативно-інноваційний шлях розвитку за своїм змістом може бути модернізаційним проектом як економіки, так і суспільства в цілому. Інновативно-інноваційний шлях розвитку, на відміну від просто інноваційного, пов'язують, перш за все, з фундаментальними досягненнями, створеними у науково-технічному середовищі певної країни [37].

Виходячи із вищевикладених положень, є всі підстави для побудови **Концепції підтримки та розвитку інноваційної діяльності національної економіки в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення.**

Формат авторської Концепції розвитку економіки має

враховувати здобутки прогресивних науковців і ґрунтуватися на:

1) системному використанні фундаментальних соціально-економічних теорій цивілізаційного розвитку людства;

2) акцентуватися на цільових параметрах (ВВП, ІПР, модифікований ІПР), які відображають ефективність стану економічної системи;

3) дотримуватися постулату: «випереджальне нагромадження в нематеріальній сфері, особливо в самій людині, її розумі, знаннях, науці, освіті, культурі, без чого не можна сподіватися на зростання ВВП, підвищення ефективності в матеріальному та нематеріальному виробництві» [42, с. 16–17].

Теоретичною основою Концепції стала сформована 2010 р. Енгусом Дітоном і Даніелем Канеманом (лауреатом Нобелівської премії 2002 р.) наявність прямого, але не лінійного, зв'язку між матеріальним добробутом і відчуттям щастя в контексті «задоволення життям». **Концепція** ґрунтується на здобутках лауреатів Нобелівської премії Енгуса Дітона щодо результатів аналізу проблем споживання, бідності і соціального забезпечення, Томаса Пікетті й Ентоні Аткинсона (щодо результатів дослідження природи нерівності), Річарда Тайлера щодо нюансів поведінкової економіки, окремих положеннях Закону Англії «Про бідних» (Poor Law Amendment Act) 1834-1948 рр. і Національному Законі Англії «Про допомогу» (National Assistance Act) 1948 р. щодо раціональної організації політики соціальної підтримки малозабезпечених прошарків населення. Концепція враховує теорію техніко-технологічних укладів, «Нову теорію зростання», що передбачає ендегенну природу технологічного розвитку, теорії рівнозначності матеріальних і духовних чинників у суспільному розвитку М. Вебера, а також загальній теорії оптимального управління в економіці та теорії автоматичного регулювання в рамках економічної системи (Н. Вінера, В. Глушкова). Поряд із цим нова Концепція розвитку економіки бере за основу *неомарксистську, неокейнсіанську, теорії конфліктності та поведінкової економіки*, й органічно вписуватися в парадигму сталого розвитку та ноосфери В. Вернадського.

Методологічною основою Концепції стали міждисциплінарний, селективний, інформаціологічний, ситуаційний, комплексний підходи, а також її **принципи**:

1) *принцип оптимального визначення точки економічного зростання* – вибір галузі, яка стане поштовхом до розвитку всієї економіки; 2) *принцип орієнтації на захист інтересів не однієї соціальної групи, класу, а всіх верств населення* – обумовлює необхідність створення та реалізації моделі оптимальної структури стратифікації населення країни; 3) *принцип щедрої винагороди праці, яка є наслідком і причиною суспільного добробуту*: «надлишок заробітної плати зовсім не має поганих наслідків для суспільства»; 4) *принцип соціальної справедливості та створення балансу інтересів зацікавлених сторін* – доводить необхідність побудови такої соціально-економічної політики держави, від якої виграють всі; 5) *принцип утвердження ролі держави як творця сприятливих умов для національного виробництва та інноваційного підприємництва*; 6) *принцип пропорційного розвитку та активної зовнішньоекономічної діяльності*. Країна сильна і багата, коли багаті її громадяни, коли органічно розвиваються різні галузі її господарства, коли є що вивозити і чим торгувати з іншими державами; 7) *принцип першочерговості задоволення людських потреб при плануванні*, що визначає саме динамічність рівноваги народногосподарського плану; 8) *принцип розвитку духовно-інтелектуальних засад суспільних продуктивних сил та формування етичних механізмів інвестування*; 9) *принцип розвитку науки та освіти* на всіх його щаблях – від початкової освіти, навчання масовим професіям і до найвищого, зобов'язання освіти бути провідником наукового світогляду у суспільство; 10) експертна верифікація управлінських рішень і проблемно-орієнтоване формування цілей розвитку.

Розкриємо архітектуру Концепції підтримки та розвитку інноваційної діяльності в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення країни: основне протиріччя, місія, цілі, завдання, механізми, інструменти, заходи, головний очікуваний результат.

Головна проблема (протиріччя), на розв'язання якої повинна бути спрямована Концепція – необхідність подолання розриву між гідним і дійсним рівнем задоволення ЖВІ більшості населення України в межах культурно-етичних норм суспільства; а також наявним інноваційними факторами країни та

неефективним їх управлінням у контексті сталого соціально орієнтованого розвитку економіки.

Місія Концепції – забезпечення стабільного розвитку національної економіки за рахунок інноваційного відтворення вітчизняного виробництва, що створює додану вартість і стає основою стійкого задоволення ЖВІ більшості населення України, гарантом соціальної стабільності та національної безпеки.

Цілі Концепції – відродження, модернізація та розвиток національної економіки на основі інновацій; утримання позицій на національному та міжнародних ринках; інтеграція у світовий економічний простір як повноправного партнера на взаємовигідних умовах; формування національного ринку ОІВ, підвищення рівня якості життя більшості населення України.

Вищевикладене тісно корелюється із Цілями сталого розвитку тисячоліття, зокрема *економічними* (№ 8 – Гідна праця та економічне зростання. № 9 – Промисловість, інновації та інфраструктура), *соціальними* (№ 1 – Подолання бідності. № 10 – Скорочення нерівності), *екологічними* (№ 6 – Чиста вода та належні санітарні умови. № 7 – Доступна та чиста енергія. № 13 – Пом'якшення наслідків зміни клімату. № 15 – Захист та відновлення екосистем суші. № 12 – Відповідальне споживання та виробництво).

Завдання Концепції – *інноваційний розвиток* економіки (модернізація національного виробництва на основі нанотехнологій, становлення ринку ОІВ, ефективний трансфер технологій); *сталий розвиток*, енергомісткість ВВП; *соціально орієнтований розвиток* економіки, гідний рівень задоволення ЖВІ більшості населення країни.

Механізми реалізації Концепції – формування середнього класу, механізм державного регулювання кризових ситуацій, механізм трансформації економіки на інноваційних та соціально орієнтованих засадах, механізм акумулювання коштів на технологічний розвиток, механізми балансування змін у часі і просторі, механізми упередження криз на макро- та мікро рівнях.

Інструменти реалізації Концепції – *програми* розвитку національної промисловості в контексті її соціалізації; *економічні кластери* для розв'язання проблем у період кризи (воєнного періоду); *стратегія* СІСОРЕ; *реінжиніринг* бізнес-процесів.

Напрями і заходи реалізації Концепції – 1) *економічні*: науково-методичний підхід оцінки процесів модернізації промисловості; структурно-функціональний підхід до управління комерціалізацією ОІВ; оптимізація структури форм власності у національній економіці, реінжиніринг оцінки ефективності інвестицій, застосування реактивних інновацій як засобу диверсифікації підприємств і стратегічних нововведень як заходу довгострокової переваги; гідна зарплата науковцям, винахідникам, освітянам відповідаюча рівню країн ЄС, реінжиніринг як метод розвитку економіки; формування системи антикризового управління національною промисловістю; 2) *соціальні*: освіта впродовж життя; соціальна відповідальність бізнесу, заходи профілактики соціального паразитизму, формування морально-етичної національної еліти (ефективного істеблішменту) із числа новаторів і винахідників; 3) *екологічні*: ресурсозбереження, ресурсозаощадження, енергомодернізація та інші).

Ефективність та ефекти від реалізації Концепції – 1) *економічні*: створення доданої вартості на основі новітніх технологій та екологічно чистого виробництва, відродження національного виробництва на інноваційній основі, підвищення ефективності функціонування НІС, прискорення переходу до наступного технологічного укладу, розвиток СОРЕ; економічна та національна безпеки; 2) *соціальні*: формування середнього класу, оптимальна стратифікація населення; задоволення ЖВІ більшості (> 61,8 %) населення країни, соціальна стабільність, соціальна держава; 3) *екологічні*: забезпечення чистого довкілля та збереження ресурсів для щасливого існування нинішніх і майбутніх поколінь.

Головний очікуваний результат реалізації Концепції – нова економіка (сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку, де головним управляємим параметром є модифікований індекс людського розвитку), соціальна держава, ноосферна щаслива людина нинішнього і майбутніх поколінь. Досягнення високого рівня задоволення ЖВІ населення як основи СОРЕ та соціальної стабільності за рахунок технологічного оновлення національного господарства та створення гідних умов для фізичного, морального і психічного здоров'я громадян, здатних до прийнятного ступеня ризику при створенні та

відтворенні додаткової вартості продукції та послуг на основі нових знань.

Отже, авторська **Концепція підтримки та розвитку інноваційної діяльності в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення**, яка являє собою модернізаційний конструкт (цілі, завдання, інструменти, механізми, заходи та напрями) прориву національної економіки на новий етап розвитку – економіки для людини та більш високий рівень її конкурентоспроможності; передбачає використання нововведень як інструменту формування та розвитку СОРЕ, ґрунтується на міждисциплінарному, системному, селективному і комплексному підходах; *неомарксистській, неокейнсіанській, теоріях конфліктності та поведінкової економіки*, є їх логічним продовженням, органічно вписується в парадигму сталого розвитку та ноосфери В. І. Вернадського, *сприяє* задоволенню інтересів людини, суспільства, держави, а також забезпеченню соціальної стабільності в країні, і враховує всі можливості цивілізаційного розвитку (деталізовано у праці автора [40]).

Реалізації **Концепції** підтримки та розвитку інноваційної діяльності в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення, що ґрунтується на соціально орієнтованій моделі економіки і ноосферного суспільства як нової парадигми життєдіяльності людини на планеті Земля забезпечить Україні прорив на новий етап розвитку економіки для людини та більш високий рівень її конкурентоспроможності. Етапи процесу реалізації концепції представлено на рис. 8.

При реалізації концепції підтримки та розвитку інноваційної діяльності національної економіки в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення України варто наголосити, що система економічних взаємовідносин суб'єктів і їх поведінка обумовлені цілями суспільства, які знаходяться в межах від максимізації задоволення індивідуальних потреб до досягнення найбільшого задоволення потреб усього населення.

У праці Р. Розумовського «Поліваріантність економічного мислення» деталізовано поведінкові нью'анси подібного процесу, які детально окреслюються межами міждисциплінарного, системного, селективного та комплексного підходів і доводять доцільність їх застосування у нашому дослідженні.



Рис 8. Процес реалізації концепції підтримки та розвитку інноваційної діяльності національної економіки в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення України
Джерело: розробка автора.

Таким чином, на основі міждисциплінарного, системного, селективного та комплексного підходів розроблено вихідні положення теорії управління ІФССОРЕ, що базуються на авторській концепції підтримки та розвитку інноваційної діяльності національної економіки в контексті стійкого задоволення ЖВІ більшості населення України, а також блок-схему її реалізації. Обґрунтовано, що розвиток національного господарства забезпечується завдяки обміну із зовнішнім середовищем за схемою «інформація – знання (енергія) – інновація (матерія) – задоволення ЖВІ населення країни», а це згідно із законом аналогій, відповідає певному типу економіки (інформаційній, знанієвій, інноваційній), що лягло в основу розробки комплексного концептуального підходу до сталого розвитку економіки України на інноваційних і соціально орієнтованих засадах. При цьому розвиток національної економіки на основі обраної нині інноваційної моделі розвитку

вимагає змін у бік соціальної спрямованості, а очікувана її трансформація відбувається під впливом інформаційно-комунікаційних технологій — чинника та каталізатора структурних змін, де інформація як параметр-квінтесенція, здатна поєднати простір, час, швидкість, стає першопричиною явищ і процесів. Актуалізовано доцільність соціогуманістичного виміру національної економіки, врахування суспільних викликів і загроз, дотримання балансу інтересів усіх верств населення та секторів економіки, а також створення умов для розвитку інноваційного суспільства як основи задоволення ЖВІ більшості населення.

Список використаних джерел

1. Lehrer M., Delaunay Ch. Multinational Enterprises and the Promotion of Civil Society : The Challenge For 21st Century Capitalism. California Management Review. 2009. Vol. 51. № 4. P. 126–147.

2. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера в Україні; під ред. проф. Р. Клапгама. Київ : Ін-т Реформ, 2006. 64 с. URL: [http://D:/Мой%20документы/soz_runk_ek%20\(4\).pdf](http://D:/Мой%20документы/soz_runk_ek%20(4).pdf). (дата звернення: 17.01.2021).

3. Осінська О. Б. Значення держави в соціально зорієнтованій ринковій економіці. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.5. С. 211–218.

4. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегій економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України 2002 р. Законодавство України: офіційний веб-портал Верховної Ради України. Київ, 2016. URL: zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 25.01.2021).

5. Національна доповідь 2017. Цілі сталого розвитку: Україна. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Київ, 2017. 176 с. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 18.12.2020).

6. Міхуринська К. О. Забезпечення розвитку соціально орієнтованої економіки у регіоні (на матеріалах АР Крим) : автореф. дис... д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка»; Нац. акад. природоохоронного та курортного будівництва. Сімферополь, 2010. 36 с.

7. Никитенко П. Г. Социалистическое накопление и

общественное воспроизводство (политико-экономические аспекты «краха СССР» и «социализма»). Минск : Право и экономика, 2010. 231 с.

8. Гончаренко Т. В. Механізм формування соціально орієнтованої ринкової економіки України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка і управління національним господарством»; Донецький держ. ун-т управління. Донецьк, 2013. 219 с.

9. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії та практики) : монографія; за ред. д-ра екон. наук проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данілішина / РВПС України, НАН України. Ніжин : Аспект Поліграф, 2008. 818 с.

10. Новікова О. Ф., Гріневська С. М., Шамілева Л. Л. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання. Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. 220 с.

11. Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2016. 531 с.

12. Бондар-Підгурська О. В. Теоретико-методологічні аспекти формування соціально-орієнтованої економіки. Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр.: у 2-х ч. Чернівці: БДФЕУ, 2015. Вип. 28. Ч.1. С. 440–447.

13. Ільчук Л. І., Давидюк О. О., Сивак А. В. Проект Концепції соціальної держави в Україні / Центр перспективних соціальних досліджень. Сайт Фонд Олени Пінчук «Антиспід». Київ, 2016. URL: <http://www.antiaids.org> (дата звернення: 17.01.2021).

14. Бондар-Підгурська О. В., Глєбова А. О. Корпоративна соціальна відповідальність як основа соціально-орієнтованого розвитку економіки України. Економічні та виробничо-економічні системи в координатах сталого розвитку: колективна монографія / за ред. А. О. Касич, М. М. Хоменко. Кременчук: Кременчуцька міська друкарня, 2015. С. 98–110.

15. Горбулін В. П., Качинський А. Б. Системно-концептуальні засади стратегії національної безпеки України : монографія. Київ : Євроатлантикінформ, 2007. 592 с.

16. Мунтіян В. І. Економічна безпека України : монографія. Київ : КВІЦ, 1999. 463 с.

17. Бондар-Підгурська О. В. До питання задоволення життєво важливих інтересів як критерію сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки. Інноваційна економіка. 2015. №

4 (59). С. 30–36.

18.Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т.. 2-е изд.. Москва : Политиздат, 1960. Т. 18. 842 с.

19.Богдан Н. М. Теоретичні аспекти взаємодії економічних інтересів окремих суб'єктів із суспільними інтересами. Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. Харків: Харківський нац. ун-т міського господарства імені О. М. Бекетова, 2012. № 106. С. 216–220.

20.Коростылев Д. Взаимосвязь и взаимозависимость интересов основных объектов национальной безопасности. Власть. 2008. № 1. С. 72–74.

21.Бондар-Підгурська О. В. Задоволення національних життєво важливих інтересів як головна умова сталого інноваційного розвитку України. Інновационная культура общества: механизмы формирования развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (г. Симферополь, 27 февраля – 2 марта 2013 г.). Симферополь : Центр развития образования, науки и инноваций, 2013.С. 7– 10.

22.Бондар-Підгурська О. В. Механізми гармонізації національних інтересів у контексті інноваційного соціально орієнтованого розвитку промисловості України. Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 84–91.

23.Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. Москва: ООО Издательство «Весь Мир», 2016. 288 с.

24.Бондар-Підгурська О. В. Елементи візуалізації динамічної моделі системи управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку економіки. Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: зб. наук. праць IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 12–13 квітня 2018 р.). Дніпро : НМетАУ, 2018. Ч. 2. С. 18–22.

25. Ханнес Л. Інноваційні моделі сталого зростання. Виклики та можливості в умовах глобалізації економіки. *Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України*. [Результати проекту «Вдосконалення стратегій, політик та регулювання інновацій в Україні»]. EuropeAid/127694/C/SER/UA; за ред. Гудрон Румпф, Джоржа Строгілопулоса, Ігора Єгорова. Київ : Фенікс, 2011. Т. 1. Розд. 2. С. 7–12.

26. Бондар-Підгурська О. В. Методологія управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку економіки: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора

економічних наук за спец. 08.03.00 – економіка та управління національним господарством. Інституті економіки промисловості НАН України. Київ, 2019. 588с.

27.Вишневецький В. П., Єгоров І. Ю., Ляшенко В. І., Антонюк В. П., Князев С. І., Підоричева І. Ю., Ковчуга Л. І. До питання про стратегію інноваційного розвитку України або якою має бути стратегія інноваційного розвитку України. Вісник економічної науки України. 2018. №2. С. 183–198.

28.Гареев Т. Ф. Диффузия новых технологий. *Вестник Академии управление «ТИСБИ»*. 2004. № 4. URL: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2004/issue4/Economica10.html> (дата звернення: 25.05.2021).

29.Соловьев В. П. Инновации в контексте рыночных отношений и социальных ожиданий. *Динамика инноваций*: кол. Монография / под ред. В. И. Супруна. Новосибирск : Тренды, 2011. С. 174–190.

30.Бондарь-Подгурская О. В. Антикризисные аспекты управления промышленностью. *Наука и инновации*. 2014. № 8 (138). Август. С. 27–31.

31.Бондар-Підгурська О. В. Інноваційна активність промисловості в умовах глобальної кризи. *Технологический аудит и резервы производства*. 2013. № 2/2 (10). С. 18–22.

32.Бондар О. В. Становлення та еволюція концепцій ситуаційного менеджменту в період опанування інноваційної моделі розвитку економіки України та євро інтеграції. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки*. 2008. № 4 (31). С. 114–119.

33.Чумаченко М. Г., Амоша О. І., Ляшенко В. І. Перспективи неоіндустріальної трансформації економіки України та Донбасу. *Структурні реформи і трансформації в промисловості* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.(м. Донецьк, 17 грудня 2010 р.). Донецьк : [б. в.], 2010. С. 3–6.

34.Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / под ред. проф. Р. М. Нуреева. Москва : ГУ ВШЭ, 2009. 325 с.

35.Крампиц Л. А. Теория и практика социального рыночного хозяйства ФРГ : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.02, 08.00.03 «История экономических учений; История народного хозяйства»; Санкт-Петерб. гос. ун-т. СанктПетербург, 2000. 175 с.

36.Телетов О. С. Маркетинг інновацій виробничо-технічної продукції. *Механізм регулювання економіки*. 2007. № 4. С. 28-39.

37. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3-х т.; за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Квасюка. Київ : Фенікс, 2007. Т.1 : Економіка знань – модернізаційний проект України. 544 с.

38. Мельник Л. Г. Методология развития : монографія. Сумы : Университетская книга, 2005. 602 с.

39. Бондар О. В. Методологічні та концептуальні основи трансформації економіки України на шляху інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка*. 2010. № 5 (19). С. 13–19.

40. Бондар-Підгурська О. В. Теоретико-методологічні основи формування та реалізації нової економіки: сталий інноваційний соціально орієнтований розвиток. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. № 12. С. 30–36.

41. Bondar-Pidhurska O., Glebova A., Solovykh Y. Challenges, Threats and Possibilities of National Education as a Driver for Innovative Development of Economy. *Atlantis Press. Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 2021. 20 January. Volume 516. (Proceedings of the 2020 3rd International Seminar on Education Research and Social Science (ISERSS 2020)). С. 6-10. URL: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/iserss-20/125951359>. DOI: <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210120.002>. ISBN 978-94-6239-316-5.

42. Никитенко П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития. Минск : Белорус. наука, 2006. 479 с.

© Бондар-Підгурська О.В., 2021

РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

5.1. Сутність та напрями економічної поведінки суб'єктів господарювання

В основі обміну великої маси економічних цінностей в системі ринкового обміну (благ, послуг, інформації і т.д.) і їх трансформації лежать численні й різноякісні за характером та змістом, циклічно відновлюючі індивідуальні, групові та масові акти поведінки. Вони реалізуються для задоволення потреб людей безпосередньо або, в більшій частині, опосередковано.

За «Енциклопедією сучасної України»: «економічна поведінка – поняття, що відображає реальне людське буття в економічній сфері» [1]. Економічна поведінка – це система соціальних дій, які, по-перше, пов'язані з використанням різних за функціями та призначенням обмежених економічних цінностей (ресурсів), і, по-друге, орієнтовані на отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу [2, с. 22].

Економічна поведінка як соціальний феномен є предметом вивчення, як економічної науки, так і соціології (рис. 1).

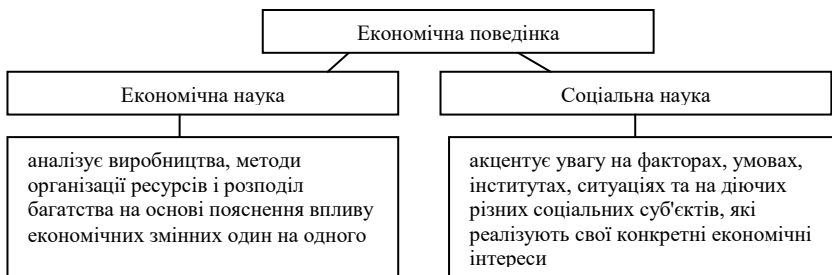


Рис. 1. Економічна поведінка в економічній і соціальній
науці

Джерело: побудовано авторами.

Природно, що ракурс теоретичного та емпіричного аналізу в першому і другому випадку істотно відрізняється. У першому випадку увагу акцентується, перш за все, на те, що з рідких продуктивних ресурсів люди і суспільство з часом, з допомогою

грошей або без їхньої участі обирають для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання в нинішньому і майбутньому. Іншими словами, економічна наука аналізує виробництво, методи організації ресурсів і розподіл багатства на основі пояснення впливу «чистих» економічних змінних один на одного, виносячи так звані неекономічні компоненти за дужки. У свою чергу соціологія, виходячи за рамки строго заданих категорій економічної науки, акцентує свою увагу на факторах, умовах, інститутах, ситуаціях, а також на діючих в їх контексті різних соціальних суб'єктів, які тим чи іншим чином реалізують свої конкретні економічні інтереси.

Очікуваним результатом економічної поведінки є різні вигоди (винагороди) за ті чи інші дії, пов'язані з використанням і рекомбінацією економічних ресурсів.

Існують такі основні види економічної поведінки [2]:

- *обмінна (комерційна) поведінка* – забезпечує рух різних економічних благ (товарів, послуг, інформації) по каналах ринку на основі врахування та порівняння їх цінності по відношенню один до одного. Міра відносної рідкості товарів, що обертаються, фіксується в цінах, які встановлюються в процесі взаємоприспосовування різних ринкових елементів. Учасники обмінної поведінки – це безліч економічних суб'єктів, які виступають в якості продавців і покупців. Слід підкреслити, що в даному випадку ми маємо на увазі обмін у вузькому сенсі на відміну від обміну в широкому сенсі – ринку, учасниками якого є всі економічні актори;

- *дистрибутивна (розподільча) поведінка* поєднує ринкових суб'єктів з економічними ресурсами, визначає норми і міру присвоєння корисних властивостей цих ресурсів і вигоди від їх звернення, а також механізми і способи їх перерозподілу від одного користувача до іншого. Ринок в цьому сенсі можна розуміти як нескінченний процес редистрибуції величезної маси економічних ресурсів по мережі обміну і поводження, де безліч суб'єктів перманентно набувають і втрачають право контролю над тими чи іншими благами. Фактично дистрибутивні моделі – поведінкові проекції багатолікого інституту власності, які демонструють безліч варіантів доступу до економічних ресурсів, права контролю над ними і отримання вигоди від їх обороту;

- *виробнича поведінка* пов'язана, перш за все, з

накопиченням, концентрацією матеріальних, технологічних, інтелектуальних, організаційних та інших ресурсів, їх з'єднанням і комбінуванням з метою отримання благ з фіксованими споживчими властивостями і прибутку (доходу) від їх обігу на ринку. Очевидно, що це вельми спрощене трактування, яка не розкриває повністю складного комплексу факторів, що характеризують поведінку різних економічних суб'єктів, які виступають в якості товаровиробників, якими є власники виробничих активів, підприємці, менеджери і наймані працівники, способи максимізації вигоди яких істотно відрізняються;

- *споживча поведінка* забезпечує вилучення (абсолютне або відносне) економічних благ з товарного обороту і привласнення їх корисних властивостей з метою задоволення людських потреб. Очевидно, що процес споживання характерний для всіх суб'єктів економічної поведінки, які використовують ті чи інші ресурси для власних потреб.

Проблеми економічної поведінки в умовах господарювання економічних суб'єктів та чинників, що визначають ступень господарювання в умовах мінливого ринкового середовища – це ключові на сьогоднішній день питання економічної науки, які не мають однозначного рішення. Особливо це стосується певних умов, в яких існує суспільство. Надзвичайно важливим дослідження економічної поведінки є в кризових ситуаціях, якими й виступила пандемія, обумовлена розповсюдженням COVID-19. Але доречно спочатку розглянути період розвитку окресленого поняття.

Основоположники економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо) приділяли економічній поведінці підприємств не значну увагу – їх цікавила, переважно, індивідуальна поведінка на ринку. Представниками класичної політичної економії економічна поведінка розглядається як раціональний факт, тобто індивід прагне до максимізації прибутку і мінімізації витрат в умовах повноти інформації про ринок.

В рамках економічної теорії маржиналізму принцип раціональності економічної поведінки отримав подальший розвиток. Економічна раціональність поведінки передбачає, що «стан індивіда є рівноважним, якщо воно для нього в даних умовах найбільш вигідно в порівнянні з можливими

альтернативами, тобто оптимально» [5, с. 179]. При цьому передумова максимізації цільових функцій: корисності для споживачів (домогосподарств) і прибутку для виробників (фірм) є ключовою для маржиналізму. В цьому випадку єдиним мотивом економічної поведінки господарюючих суб'єктів є раціональний пошук оптимального або рівноважного стану, що максимізує прибуток.

Дж. М. Кейнса та інших представників «кейнсіанської» економічної школи (Дж. Хікс, Е.Хансен і ін.) цікавили переважно макроекономічні проблеми економічного розвитку. Економічна поведінка господарюючих суб'єктів цікавило їх в тій мірі, в якій воно може сприяти досягненню сталого макроекономічного розвитку.

Монетаристи (М. Фрідмен, К. Бруннер та ін.) також цікавилися переважно питаннями оптимізації макроекономічного регулювання. У той же час, однією з базових передумов їх теоретичного аналізу було те, що найважливішим стимулом раціональної економічної поведінки організації на мікрорівні вони вважали попит на гроші. Відповідно, варіюючи пропозицію грошової маси на макроекономічному рівні, держава може забезпечити оптимальну для економіки і суспільства модель економічної поведінки господарюючих суб'єктів.

В рамках неокласичної економічної теорії другої половини ХХ-го ст. здійснюється подальший розвиток теорії раціональної економічної поведінки і ведеться розробка економіко-математичних моделей поведінки організації в умовах динамічно мінливої ситуації на ринку товарів і факторів виробництва.

За К.Марксом, економічна поведінка підприємства в значній мірі обумовлено співвідношенням рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин в суспільстві в конкретний історичний момент. К.Маркс виділив кілька суспільно-економічних формацій і розглянув принципи організації господарської діяльності, форми співіснування капіталу і праці в рамках кожної з них.

На думку одного з основоположників американського інституціоналізму Т. Веблена на сутність економічної поведінки великих корпорацій багато з яких нав'язують соціуму власну модель поведінки.

Неоінституціональна економічна теорія розглядає економічну поведінку господарюючих суб'єктів через призму трансакційних витрат, прав власності та контрактів. Так, Р. Коуз розглядає фірму як організацію, створену людьми для скорочення ринкових витрат, коли напрямок ресурсів залежить не від механізму цін, а від підприємця. Вся структура виробничих і збутових зв'язків фірми, за Р. Коузом, підпорядкована завданню зменшення трансакційних витрат [14, с. 582]. Таким чином, саме мінімізація трансакційних витрат, згідно неоінституціональної економічної теорії, є найважливішою метою економічної поведінки будь-якого господарюючого суб'єкта.

Крім того, в рамках неоінституціоналізму значна увага приділяється ролі такого ресурсу, як інформація, в процесі формування економічної поведінки організацій. Дану проблематику розглядали Ф. Найт, Е. Долан, Д. Ліндсей, Р. Піндайк і Д. Рубенфельд, на думку яких ринкова система буде діяти неефективно або взагалі може призупинити розвиток деяких ринків, якщо виробники, розробляючи власну модель економічної поведінки, будуть володіти не повною інформацією про ринкові ціни.

Саме економічна поведінка знаходиться в центрі уваги представників «поведінкової економічної теорії». До її складу входять різні напрямки:

1. Теорія обмеженою раціональністю Г. Саймона, який створив узагальнену модель економічної поведінки, суть якої полягає в пошуку і прийнятті задовільного варіанта поведінки господарюючих суб'єктів.

2. Модель змінної раціональності Х. Лайбенштайна. Суть даної теорії полягає в ув'язці задовільного поведінки зі структурою власності на майно підприємства.

3. Поведінкова теорія фірми школи Університету Меллона-Карнегі. В рамках даної теорії економічну поведінку підприємства розглядалося як орієнтуватися свою поведінку в залежності від різних цілей, таких як обсяг виробництва, рівень запасів, рівень продажів, частка ринку, величина і норма прибутку і т.д. Основний внесок розробників даної теорії в розвиток загальної теорії економічної поведінки полягає в тому, що вони відмовилися від визнання максимізації прибутку як основну і єдину мету комерційної організації. Вони наочно

показали, що на практиці економічну поведінку фірми може обумовлюватися егоїстичними інтересами окремих її підрозділів.

Як інституціональна, так і неінституціональна економічна теорія здатні надати найбільш адекватний інструментарій для оцінки економічної поведінки індивідів, які здійснюють господарську діяльність. Причини цього можна звести до наступного:

1. Економічна поведінка більшості господарюючих суб'єктів є обмежено раціональним. Багато підприємств при виборі тих чи інших варіантів поставки сировини, матеріалів, обладнання прагнуть знайти не оптимальне, а задовільне ставлення, скористатися старими і перевіреними, хоча б і не самими економічно ефективними, зв'язками.

2. Для України притаманна висока роль трансакційних витрат при укладанні різного роду контрактів. Багато контрактів не виконуються або не виконуються вчасно, також як не виконуються і судові рішення по цивільно-правових спорах. В результаті багато підприємств змушені витратити значні кошти на підкуп судів, на утримання так званих «дахів» і на інші подібні заходи, які не вписуються в систему наукових координат неокласичної економічної теорії.

3. На економічну поведінку господарюючих суб'єктів великий вплив мають агентські відносини всередині підприємств і організацій. Дуже часто менеджери підприємств при прийнятті важливих для організації рішень керуються, перш за все, своїми власними, суто егоїстичними інтересами.

4. За Г. Саймоном, обмежена раціональність поведінки господарюючих суб'єктів визначається в тому числі і когнітивними обмеженнями з боку їх керівництва. Дуже часто на практиці керівниками не тільки державних і муніципальних підприємств і організацій, а й багатьох комерційних структур призначаються люди не тільки по параметрах кваліфікації та професіоналізму, а за критеріями особистої відданості, в залежності від родинних зв'язків, походження тощо. Така система ротації керівних кадрів господарюючих суб'єктів забезпечує певну стійкість розвитку економічної системи в цілому, тому що вся система управління економікою ґрунтується на критеріях особистої відданості і повної лояльності. Разом з тим, в подібних умовах ефективність економічної поведінки господарюючих

суб'єктів істотно знижується. Багато керівників просто не в змозі в силу своєї освіти приймати оптимальні управлінські рішення. Когнітивна обмеженість економічної поведінки по Саймону в даному випадку в наявності [15].

Ліберальний напрямок вітчизняної економічної думки в цілому продовжує ідеї сучасної неокласичної школи. В рамках даного напрямку декларується максимальна свобода економічної поведінки господарюючих суб'єктів, яка, на думку теоретиків даного напрямку, є найважливішим фактором довгострокового і сталого економічного зростання. Для отримання достовірної картини економічної поведінки господарюючих суб'єктів доцільно комплексне, системне використання всіх наявних груп методів наукових досліджень.

Методологічна складність інституційного аналізу економічної поведінки суб'єктів економіки може провокувати появу питання про необхідність проведення подібного «глибокого» аналізу. Для цього нижче подано коротке обґрунтування.

На початку акцентуємо увагу на методологічній позиції інституційного аналізу, що намагається актуалізувати питання емпіричної перевірки як критерію демаркації наукового знання. Широко відомі два методологічних підходи такого критеріального аналізу в рамках методологічної позиції – верифікація та фальсифікація. Відповідно до першої з них, що відстоюється в рамках позитивізму, істинність теорії обґрунтовується отриманням емпіричних даних, що підтверджують теоретичні затвердження, або в граничному випадку – має місце саме по собі «емпіричне» виведення наявності певної закономірності, виходячи саме з емпіричних даних. Класичним методологічним прикладом тут служить індуктивний метод. Основною проблемою тут, є відсутність будь-якої гарантії з приводу того, що можуть бути виявлені емпіричні дані, в тому числі спростовують зроблені висновки [16, с. 75].

Існують два можливі підходи при дослідженні мотиваційної структури з метою проведення подальшого теоретичного аналізу. Перший з них передбачає емпіричне дослідження змісту власне мотиваційної структури і особливостей свідомості типового активно діючого в

господарському житті індивіда(ів) – актора (групи акторів). З причини певних обмежень, пов'язаних з емпіричним пізнанням і теоретичної реінтерпретацією фактів відзначимо, що в даному випадку мова йде про концентрацію на пізнанні смислових дискурсів діючих індивідів, тобто про розуміння їх внутрішнього світу і рушійною ними мотивації [17, с. 65].

Другий підхід дослідження, зосереджений на вивченні глибинних інституційних характеристик господарства, його причинно-функціональних особливостей, може доповнювати перший, пов'язаний з виробленням операційної моделі людини – економічного суб'єкта. Або він може використовуватися самостійно, і бути спрямованим на поглиблення розуміння причин і механізмів економічної поведінки. Він виходить з необхідності вивчення характеру інституційної структури, її історії та природи, а також ступеня їх впливу на особистісну структуру акторів, з метою проведення подальшого аналізу.

Згідно інституційної парадигми приймається існування сукупності інститутів, що розглядаються як комплекси правил різного ступеня усвідомлюваних індивідами, але які при цьому здатні надавати істотний вплив на характер і особливості їх економічної поведінки.

Динаміка цих інституційних утворень, їх еволюція, багато в чому пояснює історичний розвиток і сформовані типи національно-культурної ідентичності, особливості та стереотипи поведінки, в тому числі і в господарській сфері. Звернення до цього, найбільш фундаментальному рівнем інституційного економічного аналізу можливо як з метою конкретизації значущих характеристик акторів, з метою подальшого суб'єктного моделювання та теоретичного аналізу, так і з метою проведення специфічних інституційно-еволюційних досліджень, що переслідують аналіз іншої проблематики [18, с.105].

Щодо дослідження еволюції механізмів економічної поведінки доповнимо, що зростання продуктивності інституційного економічного аналізу, на наш погляд буде зростати, якщо контекст такого аналізу буде охоплювати як специфіку еволюції інститутів, що знаходяться в центрі досліджень, так і динаміку провідних тенденцій, що визначають соціальну та / або економічну динаміку макросистеми.

5.2. Інституційний аналіз поведінки суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку

В умовах переходу до ринкових відносин істотно підвищилася функціональна роль домашніх господарств у відтворенні населення і людського капіталу, їх значення як найбільш стабільного і здатного до адаптації економічного об'єкта суспільства, який може забезпечити його виживання в умовах пандемії. Адже основний акцент навантаження в такий кризовий період прийшлося саме на ці суб'єкти господарювання.

Домашнє господарство виступає одним із трьох економічних суб'єктів і представляє [19]:

- адаптивну економіку, що забезпечує виживання населення в складних соціально-економічних умовах;
- екстраполяру економіку, що характеризується максимальним ступенем збереження традицій;
- ірраціональну економіку, де значною мірою порушується принцип субстантивної раціональності homo economicus.

Дослідження інституціональних змін не можуть проводитися без перегляду ортодоксальної моделі «економічної людини». В інституціональній економіці як базові поведінкові передумови використовуються поняття обмеженої раціональності й опортунізму, тим самим значно розширюючи рамки звичної в неокласичній школі моделі «економічної людини», у якій індивід розглядається як «винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина»

Перспективність даного дослідження полягає в розробленні механізмів ринкової інституціоналізації домогосподарств України як процесу формування сукупності формальних і неформальних правил і норм, що забезпечують адаптацію домашніх господарств до умов перехідної економіки через зміну їх поведінки, як основних економічних суб'єктів і визначенні пріоритетів соціально-економічної діяльності домашніх господарств. Інституціональне середовище будь-якого суспільства припускає існування і взаємодію різних інститутів, формальних і неформальних, загальних і особливих, ефективних і неефективних. Згідно зі стандартним визначенням інститути – це норми і правила регулюючі взаємодії між людьми в економічній, політичній і соціальній сферах. На підставі формальних

інститутів і неформальних правил ділової поведінки формуються відповідні практики повсякденної дії домогосподарств. Розглянемо інституціональні умови виникнення інституційної пастки як стійкої неефективної норми поведінки. Ринкова інституціоналізація, що приймає як легальну, так і нелегальну, тіньову форму на рівні домашніх господарств, супроводжується розвитком неефективних інститутів, існуванням інституційних пасток, в якості яких виступають:

- бартерні відносини, трансакційні витрати яких значно нижчі грошових трансакцій і краще їх, оскільки агентами бартеру в сімейній економіці виступають родичі, сусіди, друзі;

- неплатежі, коли систематичне невиконання державою своїх фінансових зобов'язань (затримки виплати заробітної плати, пенсій, допомог) викликало відповідну реакцію неплатежів з боку домашніх господарств (затримки оплати комунальних послуг);

- ухилення від податків – непряме (за допомогою нелегальної, неофіційної праці) і пряме;

- корупційні відносини, в системі яких діють і домашні господарства, приймаючи норми цієї системи;

- патерналістська модель відносин між державою і домашніми господарствами: незважаючи на створену в результаті реформ економічну й соціальну самостійність, основна їх частина все ще істотно залежить від держави у фінансово-економічному відношенні;

- песимістичні очікування, коли ситуація, що виникла під їх впливом, закріплюється інституційно, і відповідні стереотипи поведінки стають нормою.

Формальні інститути є достатньою мірою керованими, рухливими: на основі вольових рішень можливі їх зміни в нетривалий період часу, їм характерна легкість в отриманні достовірної інформації, про те наскільки точно ті або інші учасники ринку дотримуються встановлених правил тощо.

Інституційні особливості поведінки домогосподарств на період пандемії призводять до висновку про наполегливу необхідність державного регулювання внутрішніх ринків на початковому етапі їх розвитку. За відсутності такого регулювання спостерігається динамічний парадокс портфельного вибору домогосподарств, який полягає в тому, що в ході

кризового періоду відбувається добровільне звуження діапазону цього вибору самими ліквідними активами. Подібне звуження дуже несприятливе з точки зору перспектив фінансування інвестицій, господарського розвитку, технічного прогресу і національної економіки, в цілому.

Оскільки в плановій економіці були сформовані тільки стереотипи економічної поведінки, які багато в чому визначають транзитивні стратегії. Загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання домогосподарств, то вихідним пунктом аналізу особливостей поведінки домашніх господарств у економіці сьогодення є моделювання «ідеальних типів» домогосподарств, що діють у плановій, ринковій та транзитивній економіці. Домашні господарства в складних соціально-економічних умовах складного періоду прагнуть підвищити адаптацію до нових реалій за рахунок неформальних (тіньових) норм поведінки, які є неефективними з точки зору Парето-ефективності для суспільства, і переходять у своїй більшості у сферу неформальної економіки, внаслідок недосконалості інституційного середовища для прояву господарської ініціативи. Домашні господарства, будучи первинними суб'єктами пропозиції заощаджень на ринку капіталу, акумулюють значний запас валютних заощаджень, трансформація яких в інвестиції може істотно вплинути на економічне зростання за умови забезпечення захисту заощаджень; підвищення довіри до фінансових інститутів; пропозиції ефективних, соціально значущих проєктів.

Домашні господарства, є також основними суб'єктами пропозиції на ринку праці, тому в кризових ситуаціях поєднують формальну і неформальну зайнятість, що пояснюється пошуком альтернативних джерел доходу. Наприклад, рухом від державної зарплати до інших джерел; скороченням державного сектора, який зумовив масовий відтік робочої сили зі сфери виробництва на неформальний ринок праці; прагненням адаптуватися до складних економічних умов за рахунок диверсифікації форм діяльності.

В рамках класичної теорії економічна поведінка підприємства розглядається як повністю раціональна і така, що здійснюється в умовах повноти інформації і націлена на максимізацію прибутку, а сама теорія підприємств може бути

охарактеризована як статична, в якій відсутній аналіз стратегічних мотивів поведінки, так і внутрішніх процесів.

Й. Шумпетер розробив концепцію «Підприємницької фірми», розглядаючи її як особливий суб'єкт, конкуруючий за допомогою впровадження нових товарів, нових технологій, нових джерел сировини або нових типів організації. Метою такої фірми є вже не максимізація прибутку через мінімізацію витрат, а пошук стратегічної переваги на основі продуктових, технологічних або організаційних інновацій. Таким чином, в рамках неокласичної концепції фірми були виділені особливості конкурентної поведінки фірми, що включають підвищення якості продукції, поліпшення обслуговування клієнтів та ін., показані стратегії поведінки фірм в умовах монополістичної конкуренції. Сама фірма розглядалася не тільки як суб'єкт, але і як фірма-споживач.

Фірма, як альтернатива ринку, потрібна для реалізації технологічних переваг при поглибленні поділу праці. Це кооперація і специфічність активів. Ринок не дозволяє ці переваги реалізувати, тому що конкуренція в разі групового виробництва не працює через невиділення індивідуальних вкладів і можливості ухиляння, а в разі специфічності активів – через унікальність контрагентів і можливості шантажу. З точки зору реалізації переваг групового виробництва, основне призначення фірми – контролювати роботу працівників і вимірювати їх внесок до загальної справи.

Відносини «постачальник-споживач» характеризують підприємство як учасника галузі. Професійні об'єднання також важливі, адже вони є важливими інститутами та суб'єктами права.

Згідно інституційній теорії фірми, результат діяльності підприємства відображає найважливіші риси суспільного ладу. Основним джерелом таких інститутів, як дисципліна, співпраця, координація, довіра, лідерство, підпорядкування та ін., виступають підприємства. Саме на підприємстві вирішується, чи платити зарплату або податки. «Душа» підприємства – її клімат і культура. Втрата цього на підприємстві руйнує і суспільство. Цілісність і збалансованість процесів на підприємстві є найважливішими рисами успіху.

На основі принципів економічної поведінки виділяють сім типів економічних організацій (фірм) [20]:

- приватно-підприємницьку фірму;
- партнерство;
- фірму, яка керована трудовим колективом (виробничий кооператив);
- неприбуткову фірму;
- державну фірму;
- регульовану фірму;
- відкрити корпорацію.

Розглянемо особливості реалізації цих типів.

Приватно-підприємницька фірма – це приклад класичної фірми, де власник володіє одночасно всіма основними правами. Функції власності та управління об'єднані, тому економічне становище і результат (дохід і ризик) визначаються ринковою кон'юктурою, здатністю контролювати дії всіх працівників, підприємницьким талантом самого власника. Для такої фірми характерна потужна мотивація на результат власника-керівника. Вона формується і підтримується ринковим механізмом, який виконує в цьому випадку функції оцінки і контролю над діями власника. Практично з оцінкою стану фірми ідентифікується і власник-керівник.

Партнерство – це така фірма, де сукупність прав належить кільком індивідам, при цьому реалізація права на їх передачу може бути обмежена, а право на залишковий дохід належить всім власникам специфічних ресурсів і реалізується у формі участі в прибутку. В рамках цієї форми поєднані права на залишковий дохід і на контроль, що може бути підставою для прояву опортунізму. Зберігається ризик прояву проблеми «сторонньої особи», якщо члени команди не ідентифікують себе зі спільними інтересами фірми. Обмежувальним фактором розмірів такого бізнесу є ускладнення оцінки вкладу кожного партнера в сукупний продукт зі збільшенням числа учасників і посиленням ступеня їх неоднорідності. У такій ситуації зниження ризику опортуністичної поведінки залежить від можливості здійснення взаємного контролю.

Фірма, керована трудовим колективом, або виробничий кооператив характеризується тим, що всі власники як загальних, так і специфічних ресурсів наділені всіма правами. Але право на

передачу прав обмежена, оскільки члени такої фірми можуть реалізувати свої права тільки будучи її працівниками. Сама можливість участі в розподілі прибутку передбачає узгодженість, єдність мотивації діяльності фірми. Але в короткостроковому періоді окремі працівники можуть спробувати знизити ступінь ефективності своєї праці, тобто має місце прояв опортуністичного поведінки. Таке прагнення посилюватиметься при відсутності ефективних форм внутрішньофірмового контролю, відсутності або неієвності санкцій за відхилення прийнятих для всіх членів норм поведінки. Працівник отримуватиме в тих же обсягах заробітну плату, частка прибутку знизиться, але вона не зробить істотного впливу на величину індивідуального доходу. В цілому ж величина прибутку і відповідно доходу підприємства знизиться. В цілому фірма, керована трудовим колективом, зможе реалізувати свої порівняльні переваги за умови вироблення загальної системи цінностей, спільної ідеології даного бізнесу, що розділяється всіма працівниками. Тільки в цьому випадку фірма зможе вирішувати проблеми з інвестиціями, розвитком бізнесу і подоланням проблем ухиляння і опортуністичної поведінки.

Неприбуткова фірма (некомерційна організація) не має право на залишковий дохід, а отримується прибуток не розподіляється між її працівниками. Право на контроль може бути реалізовано як усіма учасниками організації, так і призначається керуючим. Всі члени такої організації, в рівній мірі володіють іншими правами за винятком права на їх передачу. У разі незгоди працівник може прийняти рішення про своє звільнення. На основі емпіричних спостережень відзначено, що для даної форми організації має місце високий рівень витрат, тривалий термін служби керуючих, повільні темпи зростання, що пов'язано з малоризиковими і малоприбутковими інвестиціями.

Державна фірма характеризується тим, що права на залишковий дохід і на контроль виявляються розмитими. Державна власність передбачає, що первинні правомочності належать населенню, платникам податків. Ухвалення колективних рішень пов'язано з високими витратами координації, тому виборці делегують свої повноваження представникам органів влади. Органи влади призначають чиновників для нагляду за діяльністю державної фірми. Безпосередньо чиновник

координує дії найманого керуючого. У цій ситуації фактично реалізувати право на залишковий дохід не може ніхто: ні власники — платники податків, ні представник влади, ні чиновники, ні керуючий. Платежі, що збираються за надання послуг, надходять до бюджету і частково йдуть на покриття витрат державного підприємства.

Позитивною характеристикою державних фірм є володіння ними порівняльні переваги в галузі використання довгострокових інвестицій і невизначеним результатом, де права власності неможливо уточнити. Це відноситься до сфери фундаментальних досліджень та ін. Подібного роду діяльності. Деякі види діяльності вимагають підвищеної небезпеки покарання за неналежне виконання (національна оборона, охорона правопорядку), визнання легітимності влади, створення дієвих ідеологічних установок.

Регульована фірма характеризується тим, що застосовувані методи регулювання її діяльністю з боку держави не завжди сприяють підвищенню прибутку, а можливість її перерозподілу на користь інших економічних агентів обмежує право власників на присвоєння залишкового доходу. Залежно від розміру підприємства здійснюється розподіл інших правочинів. У великих корпораціях право на контроль належить керуючому. Причому воно може бути в тій чи іншій мірі обмежено, в залежності від обраних методів державного регулювання. Власники мають в обмеженій формі право на залишковий дохід. В рамках такої форми керуючі можуть вдаватися до тих чи інших форм опортуністичної поведінки. Це може виражатися в прийнятті неефективних управлінських рішень, які призводять до необґрунтованого росту виробничих і невиробничих витрат. Власники можуть диференційовано ставитися до опортуністичної поведінки менеджменту. Все залежить від дій уряду, що регулюють діяльність таких фірм, і ступеня обмеження інтересів власників.

Регулювання діяльністю фірм застосовується, в основному, для обмеження керуючими і власниками можливості зловживань своїм домінуючим становищем в економіці, а також при наявності позитивних і негативних зовнішніх ефектів.

Відкрита корпорація має місце там, де фізичний капітал є специфічним ресурсом. Власники та акціонери мають право на

отримання залишкового доходу. Але великі фірми вимагають використання специфічних знань з управління ними, тому право власників на управління практично зводиться до права контролю над представниками вищої ланки менеджменту, яким передається і право на зміну числа акціонерів. Перевагою такої форми бізнесу є обмежена відповідальність акціонерів, вона визначається розмірами статутного фонду. Тому акціонери зацікавлені в мобілізації великих сум в умовах ризику і високого рівня невизначеності. Тим самим у такої фірми широкий часовий горизонт: вибуття одного з учасників не призводить до вилучення специфічних ресурсів, змінюється лише склад учасників відкритої корпорації. В рамках складної організаційної структури, якою є відкрита корпорація, що має місце поділ таких прав як право на залишковий дохід і право на управління може забезпечити зростання ефективності. Така спеціалізація дає можливість перерозподілити або перекласти ризик на власника акції – принципала, а право прийняття рішень делегувати агенту, котрий володіє специфічними знаннями або інформацією.

Отже, визначальним моментом в підприємницьких процесах є пошук оптимальних форм поєднання інтересів всіх учасників при виборі структури виробництва.

Інституційний підхід дає змогу надати розширену характеристику взаємовідносинам між суб'єктом господарювання і зацікавленими особами, обґрунтувати та сформулювати оптимальну збалансовану модель задоволення двосторонніх потреб. Відповідальність компанії потрібно спрямовувати, насамперед, на ті організації та особи, на які, згідно з розумними очікуваннями, суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги підприємства і які, в свою чергу, можуть впливати на здатність фірми спішно реалізовувати свої стратегії та досягати поставлені компанією цілі. Це уможливить підвищення ефективності соціально-економічної політики та стабілізує ситуацію.

5.3. Інституційний аналіз економічної поведінки держави

У XXI ст. держава не може не зменшувати межі тієї суспільної сфери, якою вона «опікується». У забезпеченні суспільної стабільності зростає роль приватних громадян, які, виявляючи свою активність, формуватимуть через неурядові організації дедалі більше владних рішень. Сфера застосування державного імперативу у процесі впливу на суспільні відносини, як показала пандемія, стала зменшуватися. Держава поступово й дедалі більше поступатиметься частиною своєї правосуб'єктності на користь інших суб'єктів – суб'єктів громадянського суспільства. Альтернативою цьому може бути лише посилення олігархічної моделі влади, яка організовує суспільство з вигодою для себе за рахунок абсолютної більшості громадян. Олігархічний капіталізм формує своєрідний різновид неопатрімоніальної влади, яка забезпечує доступ до ресурсів лише особам, близьким до політичної влади.

Інститути громадянського суспільства можуть по-різному впливати на ефективність діяльності держави, як за рахунок широкого громадського контролю над процесами формування політики, так і шляхом різних форм делегування компетенцій професіоналам-управлінцям для прийняття і реалізації ефективних політичних рішень. За дієвої взаємодоповнюваності громадянського суспільства і держави створюються умови для ефективного функціонування інститутів стабільності та розвитку. Розвиток суспільства стає при цьому більш скоординованим і цілеспрямованим [22, с. 47].

На перший план дедалі більше виходить проблема розроблення й повноцінного втілення стратегічних державних програм стабільності та розвитку. Стратегія передбачає як її розроблення (формування), так і реалізацію (виконання). Формування державної стратегії ґрунтується на розробці нормативно-правових актів, основою її реалізації є організаційно-управлінська діяльність. Реалізація обраної стратегії ставить ряд конкретних завдань у сфері інституційного забезпечення суспільної стабільності та розвитку, прийняття рішень, які впливають на функціонування діючих інститутів та їх оновлення. При цьому необхідно враховувати ресурсні та ціннісні

обмеження реалізації державної стратегії, забезпечити відповідність між її проведенням і об'єктивними умовами, що відображають інерційність інституційних структур суспільства. Гальмування суспільного розвитку відбувається через ігнорування сенсу соціально-економічної доцільності в реалізації стратегій. Щоб бути успішними, стратегії та стратегічні реформи повинні відбуватися синхронно, паралельно і взаємопов'язано. Лише за цієї умови виникатимуть ефективні інститути, які доповнюватимуть один одного.

Більшість випадків успішних інституційних реформ у різних країнах мають місце, коли суспільство породжує потужну внутрішню потребу в нових інститутах. Важливим є також імпорт інститутів та їх адаптація до національних умов. Однак це зовнішній чинник. В Україні відсутність якісних інститутів стабільності і розвитку перешкоджає здійсненню реальних, прозорих і ефективних соціально-економічних реформ. З іншого боку, поза реформами неможливо сформувати нові інститути. Без ефективних реформ та якісних інститутів для забезпечення стабільності державі залишається лише інтенсифікувати трудову міграцію громадян за кордон, знімаючи тим самим надмірну соціально-економічну напругу в суспільстві. Попри зневіру громадянського суспільства в тому, що в Україні можуть відбуватися прогресивні соціально-економічні реформи, на перспективу саме стратегічні реформи є і залишатимуться найприйнятнішим шляхом забезпечення суспільної стабільності та розвитку. Головним пріоритетом повинна стати стратегія національного розвитку виходу з особливих кризових ситуацій.

Важливим об'єктом інституційного аналізу стає популістська економічна політика держави. Під терміном популізм прийнято розуміти політичну діяльність, гасла якої популярні в суспільстві, але, як правило, не мають реальних (економічних, матеріальних) підстав для реалізації. У суспільстві, де присутні високі соціально-економічні очікування індивідів, завжди знайдуться політики, які будуть обіцяти «реалізацію» цих очікувань всупереч наявним об'єктивним можливостям.

П. Бурдє писав про те, що популістська пристрасть давати народним масам «політику» як наділену від природи властивостями, що впливають з пануючого визначення політики, не враховують те, що практичне засвоєння, яке

виражається у щоденному виборі, знаходить своє обґрунтування радше у несвідомому, ніж у свідомості [23, с. 117]. Популізм – це відсутність справжньої економічної свободи і нерівність можливостей, «відвернення» уваги суспільства від корупції. Він формує в суспільстві психологію примарних очікувань, що підточує віру індивідів у власні економічні можливості. А в умовах тотальної паніки, яка була притаманна суб'єктам господарювання у першу хвилю пандемії, цей процес загострюється.

Популізм державної політики невіддільний від інформаційного маніпулювання свідомістю суспільства. Технології маніпулювання суспільною свідомістю набули сьогодні найрізноманітніших і витончених форм. У результаті індивіди все більше перетворюються в пасивних суб'єктів суспільних відносин, якими можна управляти за допомогою процесів маніпулювання. На основі інформаційних маніпуляцій вдається «приховувати» від суспільства реальний стан справ у країні, імітувати, а не здійснювати реальні реформи. Маніпуляції, що формують суспільний інфантилізм, є основною складовою теорії і практики концепції «post-truth world» [24]. Активно маніпулює громадською думкою експертне середовище шляхом дозування інформації, її викривлення й подання свідомо дезорієнтованої думки. Як наслідок – деморалізація суспільства, його пасивність і неадекватність реагування на соціально-економічні зміни. Формується справжнє суспільство «театру абсурду», в якому на перше місце виходять піар-технології і «видимість» реалізації державної політики.

На цій основі відбувається маргіналізація дійсно професійної соціально-економічної політики. Процес розроблення (формування) державної політики стає важливішим за механізм її практичної реалізації. Вже саме прийняття нормативно-правових документів вбачається кінцевим результатом, а реальна організаційно-управлінська діяльність щодо їх реалізації відходить на другий план. Мета і завдання політики стабільності та розвитку не досягаються тому, що відсутній ефективний державний менеджмент, який втілює їх у життя.

Виходячи з принципової позиції щодо ролі держави у сучасній економіці, слід зауважити, що вона має власні інститути,

через які здійснює свою економічну владу. До таких інститутів можна зарахувати [25, с. 82-83]: інститут державної власності, що складає державний сектор економіки і забезпечує гарантії власного підприємництва; інститут державного регулювання економіки, який розповсюджує свій вплив й на недержавні структури в єдиному механізмі з ринковими важелями регулювання; інститут контролю, зокрема недержавного сектору економіки; інститут податкової системи і фінансової політики, що концентрує державний бюджет; муніципальні органи влади, які здійснюють економічну владу через структуру підпорядкування; інститут муніципальної (регіональної) влади; інститут зовнішньоекономічної діяльності; інститут соціальної сфери; інститут політичної та ідеологічної влади, який забезпечує як правове поле економічної влади, так і ідеологічне тлумачення політико-економічних дій держави; інститут інформації, принаймні той, що монополізує певну інформацію.

Влада цих інститутів є досить відчутною. По-перше, не можна заперечувати суттєвий вплив держави на сучасне економічне життя. По-друге, поряд з ознаками посилення регулюючої ролі держави дедалі поглиблюється підприємницька діяльність держави, яка на сьогодні не обмежується лише так званими суспільними товарами. По-третє, політична влада останнім часом в Україні все наполегливіше втручається в економічне життя. По-четверте, зовнішньоекономічні стосунки все більше підпорядковуються державі як чи не єдиному органу їх регулювання та контролю. Кожний із зазначених напрямів економічної діяльності держави за сучасних умов набуває статусу інституціональних [26]. Дії держави за різними напрямками здійснення її влади можуть свідчити про формування певних інститутів, які посилюють свою значимість в умовах сучасних перетворень.

Реформи економіки в Україні створили сприятливе середовище для процвітання корупції: використовувані форми і методи проведення приватизації сприяли розповсюдженню в країні корупційних відносин. Під інституційними пастками прийнято розуміти формування неефективних, але стабільних норм або інститутів. За формування інституційних пасток відповідальні ефекти координації, ефекти навчання, ефекти поєднання та культурної інерції. Найбільш розповсюдженими

інституційними пастками в кризових умовах різних етапів економіки вважалися: зростання бартеру, неплатежі, тіньова економіка, корупція. Останнє не втрачає своєї актуальності і сьогодні. Отже, таким чином, сама корупція є величезною інституційною пасткою, яка проектується і на організаційний механізм її протидії. Це слід враховувати під час розроблення системи заходів антикорупційної політики.

Саме поведінка характеризує ту сторону діяльності, в якій вільно проявляються особисті якості і ціннісні орієнтації людини. Категорія діяльності включає в себе систему і взаємопов'язані між собою підсистеми дій, поєднання яких детермінує певну цілісність соціальної структури, необхідної для загальної кооперації зусиль людей, для задоволення їх потреб та інтересів. Поняття діяльності об'єднує два види дій [27]:

1) підлеглих суворой необхідності, обумовлених або природою, або системою економічної, політичної, військової влади;

2) причинно-обумовлених тільки в певній мірі об'єктивними обставинами, культурно-правовими нормами суспільства, але надають суб'єкту ширшу особисту свободу у виборі цілей і засобів задоволення своїх і суспільних інтересів. Відповідно, в даній сфері діяльності індивід має більше можливостей для вільного вибору, і в той же час він більш відповідальний за свої дії. Цей вид дій набуває характеру вчинків. Якщо вони у конкретній особистості або соціальної групи мають якусь загальну орієнтацію, то складають відносну цілісність поведінки, що дозволяє оточуючим орієнтуватися в соціальній взаємодії з ними.

В науковій літературі економічну поведінку індивіда визначають, переважно, як форму господарської діяльності. У руслі соціологічного підходу економічну поведінку інтерпретують, в основному, як детерміновану економічними інтересами. Але при цьому підкреслюється, що вибір індивідом певної моделі економічної поведінки багато в чому обумовлений сформованою системою ціннісних орієнтацій, певними умовами і відповідними перевагами по відношенню до різних господарських стратегій.

Якщо діяльність являє собою змістовну сторону дій, спрямованих на досягнення цілей індивіда і якоїсь спільноти, то

поведінка є особистісно орієнтованою формою і способом здійснення діяльності. Наприклад, одна і та ж за змістом економічна діяльність адміністрації підприємств, спрямована на отримання максимального прибутку (свою головну мету), може допускати різні форми і способи поведінки по відношенню їх один до одного і до персоналу: на чесну конкуренцію, усунення конкурентів зі свого сектора ринку, гнучку стратегію і тактику маневрування прибутком і т.п., тобто одна й та ж діяльність з однією і тією ж метою може успішно здійснюватися в різних моделях економічної поведінки, яке не зводиться однозначно до лінійної максимізації доходів.

В основі економічної поведінки знаходиться суб'єктивне уявлення особистості про співвідношення вигод і витрат на шляху до досягнення благополуччя або більш високого суспільного або приватного статусу. Поряд з економічними і соціальними інтересами в формуванні індивідуальної та групової моделі економічної поведінки беруть участь й міркування відносної доступності тих чи інших життєвих благ з урахуванням особистих здібностей кожної людини, і вплив соціальних інститутів, звичаїв, традицій, певних умов, етнічного та місцевого менталітету. Як відзначав Т. Веблен в «Теорії дозвільного класу», «структура суспільства змінюється, розвивається, пристосовується до мінливих обставин лише внаслідок зміни в образі думки деяких соціальних груп або в кінцевому рахунку через зміни, що відбувається в звичному образі думки складових спільність особистостей» [28, с. 200-201].

Отже, суттєвою ознакою економічної поведінки виступає не сфера застосування (виробництво і розподіл матеріальних благ), а детермінують принцип відносин людей – розрахунок співвідношення витрат і бажаних результатів, тобто принцип вигоди. Він в тій чи іншій мірі присутній у всіх типах людської поведінки. Але, в залежності від менталітету оточення і індивідуальних особливостей сприйняття дійсності, практичне його застосування отримує різну суб'єктивну оцінку – від морального осуду до визнання його як найбільш сильного матеріального стимулу активних дій і творчості. У той же час, коли принцип поведінки, акцентований на економічну вигоду, проникає далеко за межі безпосереднього виробництва і розподілу (споживання) створених суспільством благ, поведінка

підприємця і працівника в самій економіці може включати духовні регулятиви – прагнення сприяти моральному піднесенню суспільства, освіти, культури населення. Такі мотиви господарюючого суб'єкта В. Зомбрата об'єднує в поняття «господарюючого духу», включаючи в нього когнітивні і аксіологічні компоненти економічної поведінки, раціональність, все судження цінності, всі риси характеру, що відкриваються в господарських відносинах [29, с. 6-7].

Економічна поведінка, в якому редукуються виключно ринкові взаємини, раціональність, обмежена лише найближчими інтересами бізнесу, стає безперспективним і для нього самого, і для суспільства в цілому. Недарма багато проникливі мислителі сучасності (Пітер Козловський (Німеччина), Джордж Сорос (США) і ін.) з тривогою за долі цивілізації піднімають гострі питання етики капіталістичної економіки, дефіциту моральності в діяльності підприємницького суспільства. Тем більш повинна викликати тривогу дифузія принципів економічного (ринкового) поведінки, абсолютизація ролі грошей у позаекономічних аспектах діяльності – відносинах між подружжям, батьками і дітьми – в умовах переходу суспільства до нового типу економіки.

Дух прагматизму, індивідуалізму, відчуження від будь-якої діяльності на громадських засадах заміщає у значної частини молоді цінності колективізму, безкорисливої турботи про людей. Особливо це помітно в таких моделях економічної поведінки в позаекономічній сфері, як корупція державних чиновників, ігнорування суспільно значущих занять, якщо вони не забезпечують індивіду нетрудових доходів.

Передумовами економічної поведінки, як елемента загальнолюдського поведінки, виступають прагматична свідомість, матеріальні інтереси і соціокультурні стереотипи. Виходячи з балансу раціональності і моральності, люди вважають за краще вживати дії, які, на їхню думку, принесуть користь [30, с. 99]. Ступінь універсальності такої поведінки залежить від особливостей менталітету різних соціально-демографічних груп, етнічних спільнот, заходи їх залучення в ринкові відносини. В основі економічної поведінки як в суспільному виробництві, розподілі та обміні, так і в приватній, міжсуб'єктній, сімейно-побутовій життєдіяльності, найсильнішим і стійким мотивом є

егоїзм, в порівнянні з ним альтруїзм дійсно – почуття непостійне. Тому в економічній теорії почуття любові і боргу, моральні і політичні орієнтації людини залишаються за рамками предмета дослідження – це сфера здогадів, доля філософів.

У сучасному суспільстві ринок дійсно поширює свої правила поведінки на всі сфери соціуму, в тому числі ті, які раніше регулювалися за допомогою інших норм. Проте неправомірним є прагнення розглядати мотиви економічної поведінки як універсальні, що визначають поведінку індивідів в будь-якій сфері діяльності.

Одностороння інтерпретація економічної поведінки як егоїстичного, а всіх інших форм людської поведінки (співпраці, кооперації, любові, дружби) просто як альтруїстичного і аморфно-невимірених також не відповідає ні дійсності, ні перспективам подальшого виживання і розвитку цивілізації на шляху гуманістичних начал соціальної взаємодії, реалізації загальних зусиль подолання кризи, обумовленої пандемією.

Економічна поведінка, як цілісність, включає поєднання найближчих і перспективних цілей бізнесу та працівників найманої праці. За цією логікою ефективність економічного дії повинна полягати в забезпеченні повного циклу господарювання, в забезпеченні його не тільки матеріальними, але й трудовими ресурсами. Однак соціальна реальність така, що ні підприємці, ні наймані працівники безпосередньо не переймаються якістю підготовки людського потенціалу майбутнього виробництва, перекладаючи цю турботу на державу. А держава, в своїй практичній діяльності, перестає виконувати функцію зміцнення цілісності суспільного життя, опиняючись часом в полоні вузько-егоїстично трактували корпоративних інтересів великого капіталу.

Ідея цілісності в економічній поведінці зміцнюється лише в міру усвідомлення підприємцями і політиками справжніх духовних цінностей і створення ефективного демократичного механізму поєднання найближчих і перспективних цілей бізнесу, необхідності балансу між приватними інтересами і інтересами суспільства в цілому, як передумова отримання «чистого прибутку» сьогодні і процвітання капіталу в майбутньому. Ця істина не може бути нав'язана кимось «зверху», вивчена майбутніми бізнесменами за підручниками, а засвоюється лише в

процесі універсального рівно-суб'єктного дискурсу і повсякденного досвіду.

Питання ефективного генерування економічної поведінки постійно фігурує при стратегічному плануванні, при виборі постачальників та пошуку покупців готової продукції, при розрахунку економічного ефекту та економічному моделюванні перспективи прибутковості в різних економічних умовах.

Види економічної поведінки підприємства має розширену типізацію відповідно цілому ряду специфічних ознак, ключові з яких: ринкова орієнтація (ринковий, неринковий); напрям дії (песимістичний, стабілізаційний, оптимістичний); характер дій (вичікування, боротьба, удосконалення, забезпеченість); строковість перспективи розвитку (стратегічний, нестратегічний); пріоритет соціальних факторів (соціально-відповідальний, соціально-орієнтований, антисоціальний); рівень ризику (ризиковий, неризиковий); вид ринкової форми (економічна поведінка в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції); пріоритетність функціональної складової (інноваційний, ресурсний, фінансовий, виробничий, маркетинговий, збутовий) та стан та умови розвитку (економічна поведінка безпеки, економічна поведінка виживання, економічна поведінка інертного існування, економічна поведінка зростання).

Слід зазначити, що економічна поведінка промислового підприємства повинна аналізуватися на декількох рівнях управління: стратегічному (вибір ключової стратегії підприємства або промислового об'єднання, освоєння нових ринків збуту), тактичному (впровадження програм розвитку та освоєння нових видів продукції, задля збільшення рівня конкурентоспроможності) та ситуаційному (закупівля техніки, оснащення та матеріалів для ремонтних робіт).

До ключових *внутрішніх факторів*, що впливають на формування економічної поведінки промислового підприємства автор роботи відносить:

– ключова стратегія розвитку (від виробництва до збуту продукції: стратегії можливостей щодо ринків / товарів; стратегії інтеграції; стратегії диверсифікації; стратегії по відношенню до продукту та стратегії скорочення);

– кінцевий вид продукції (напівфабрикат – чавун або готова продукція – машини, обладнання);

– логістичні зв'язки між підрозділами підприємства (ефективність інформаційних та транспортних зв'язків між усіма ключовими активами великого підприємства);

– пріоритети у соціальній роботі (комплексні програми соціального захисту, страхування та оздоровлення персоналу підприємств);

– формування портфелю замовлень (ефективний збалансований підхід до комплектації замовлень з урахуванням специфіки виробництва та наявності можливості підтримки достатнього рівня якості готової продукції);

– розмір та форма організації підприємства (окреме підприємство або те, що входить до складу промислового об'єднання або актив міжнародної компанії);

– розвиток економічної культури (внутрішні регламентовані процеси компанії);

– охорона праці та промислова безпека (невід'ємна частина стратегічного планування на довгострокову перспективу розвитку підприємства);

– навчання та підвищення кваліфікації персоналу різного рівня (від навчання на робочому місці до підвищення кваліфікації у спеціалізованих центрах);

– рівень екологічного навантаження на навколишнє середовище (особливо актуально для металургійних, хімічних та машинобудівних підприємств);

– наявність внутрішньої системи якості (поетапний контроль за якістю виробництва та зменшення браку у кожному виробничому підрозділі);

– підвищення кваліфікаційного рівня персоналу підприємства.

До ключових *зовнішніх факторів*, що впливають на формування економічної поведінки промислового підприємства відноситься:

– удосконалення законодавчої бази та рівень державного оподаткування;

– рівень вартості виробничих ресурсів (на сучасних металургійних підприємствах доступність ціни на виробничі

сировинні ресурси вирішена за рахунок придбання гірничорудних підприємств);

- рівень конкурентної боротьби (промислові українські підприємства відчують високий рівень конкурентної боротьбу на міжнародному ринку з підприємствами таких країн як: Індія, Китай, Росія, Німеччина);

- рівень ринкового розвитку (світові металургійні та машинобудівні ринки більш розширені, ніж місцеві та регіональні, за рахунок наявності більшої кількості як покупців, так і продавців при наявності високого рівня якості пропонованої продукції);

- сучасні досягнення науково-технічного прогресу (використання нових енергетичних джерел, матеріалів, підходів до управління, відмова від застарілих виробничих процесів та обладнання);

- взаємодія з постачальниками (аналіз ринку виробників необхідних ключових ресурсів та обладнання з урахуванням нових ринкових тенденцій та якості готової продукції);

- взаємодія зі споживачами (маркетингова діяльність та необхідне розширення асортименту продукції з потрібним рівнем якості);

- специфічні умови функціонування ринку (окремі види машинобудівної продукції можуть виготовлятися протягом декількох років та готовий виріб має бути виконано на сучасному рівні – літальні, космічні апарати);

- рівень розвитку інформаційних технологій та систем (в деяких компаніях зміни рівня інформаційних систем (згідно новому технологічному укладу) дозволяє повністю змінювати ключову стратегію розвитку підприємства, об'єднання та галузі в цілому).

Подальше збалансоване удосконалення законодавчої бази разом із рівнем державного оподаткування дозволяє промисловим підприємствам системно прогнозувати розвиток підприємства на необхідному рівні та формувати чіткі стратегічні цілі, що в свою чергу формує та оновлює економічну поведінку промислового підприємства у нових планових термінах.

Рівень вартості виробничих ресурсів є одним із ключових факторів, що впливають на формування економічної поведінки: рівень виробничої собівартості дозволяє прогнозувати дохідну

частину роботи підприємства в плановому періоді та збільшувати рівень конкурентоспроможності при наявності можливості впровадження ресурсозберігаючих заходів та інших конкурентних переваг.

Розвиток ринку (місцевого, регіонального, міжнародного) тісно пов'язаний із рівнем конкурентної боротьби між однотипними підприємствами, саме вона формує економічну поведінку як «відповідь» на створення комплексних умов існування як підприємства, так і його продуктової лінійки, якості товару та формування нових довгострокових та короткострокових стратегічних цілей.

В загальному вигляді економічна поведінка формується під впливом багатьох чинників, до які умовно можна поділити на дві групи [31]:

1) економічні: виробничі відносини; комерційні відносини (відносини обміну); відносини споживання;

2) соціально-психологічні: природні людські потреби; соціальні цінності; культурні традиції; правила етики тощо.

Слід відзначити, що у великих промислових підприємствах, особливо в сучасних мінливих економічних умовах розвитку, економічна поведінка, на думку автора, повинна поділяється на два ключових типи: перший тип «активна економічна поведінка» (завоювання нових ринків збуту, збільшення ринкової частки на діючих ринках, придбання нових виробничих потужностей, розробка нових видів продукції, впровадження ресурсозберігаючих виробничо-економічних програм та інше) та другий тип «пасивна економічна поведінка» (збереження ринкової частки, політика скорочення внутрішніх витрат без можливості серйозних капітальних вкладень, скорочення кількості персоналу та зниження рівня заробітної плати та інше).

Діяльність промислових підприємств в умовах ринкової економіки реалізується під впливом великої кількості чинників. З метою формування і реалізації стратегії розвитку і забезпечення ефективної роботи, підприємства повинні визначити лінію своєї економічної поведінки і приймати управлінські рішення під впливом різноманітних факторів. Тому виникає необхідність визначення факторів, що впливають на економічну поведінку підприємств. Внутрішні чинники, відповідно до типів економічної поведінки бувають: комерційні; фінансові;

організаційні; маркетингові; виробничі. До зовнішніх факторів необхідно віднести: міжнародний рівень впливу зовнішнього середовища; макрорівень впливу зовнішнього середовища; мезорівень впливу зовнішнього середовища; мікрорівень впливу зовнішнього середовища. Таким чином, представлений в роботі набір факторів впливу на економічну поведінку підприємств не є вичерпним і не характеризує всі обставини, що впливають на підприємницькі відносини і ефективність економічної поведінки. Вони можуть бути доповнені, наприклад, природними факторами, пов'язаними з природними або історичними умовами, традиціями спільноти або окремих осіб. На основі аналізу факторів, що впливають на економічну поведінку підприємства, можна констатувати, що:

1) ефективність економічної поведінки підприємства залежить від багатьох взаємопов'язаних факторів в межах груп внутрішніх і зовнішніх чинників;

2) між внутрішніми і зовнішніми чинниками також існують певні взаємозалежності;

3) ці чинники можуть як стимулювати, так і обмежувати або перешкоджати розвитку підприємства.

Аналіз факторів, що впливають на економічну поведінку підприємства не одноразовий акт, а складний процес, в ході якого вплив факторів є змінним і збільшується зі збільшенням масштабу діяльності підприємства. Аналіз факторів впливу на економічну поведінку підприємства стосується визначення його сильних і слабких сторін а також шансів і загроз (напр. за допомогою методу SWOT, матриці БКГ тощо).

Отже, у процесі моделювання економічної поведінки виникає потреба максимально адекватної оцінки впливу найважливіших факторів, які можна виміряти і включити в регресійний аналіз, і використання комбінації процедур для оцінки впливу факторів, які неможливо виміряти і прямо включити в аналіз. Включення специфічних фіксованих змінних необхідне для контролю впливу факторів, що не залежать, або умовно залежать від часу: галузь, в якій працює аналізоване підприємство; місце розташування підприємства; монополістичний статус; структура власності підприємства. Фіксовані часові фактори (рік) включаються для контролю впливу на діяльність промислового підприємства загальних

економічних тенденцій. Можливий вплив різних темпів промислового зростання в конкретних галузях здійснюється включенням галузевих специфічних трендів. В якості інструментальних змінних використовуються фактори, що прямо впливають на економічну поведінку підприємства, але не чинять при цьому прямого впливу на результати діяльності даного підприємства. Ці фактори-змінні включають частку державних підприємств в промисловому обсязі виробництва галузі та кількість зайнятих працівників в галузі, темпи зростання виробництва в галузі в попередньому періоді і індикатор для орендних підприємств. Так, приватизація чи діяльність підприємств під контролем держави найбільш ймовірно впливає на економічну поведінку підприємства в середовищі з високими темпами реформ. Зростання виробництва в галузі також спонукає інвесторів входити на зростаючі ринки і ставати власниками активів і фірм в галузях промисловості з найкращими темпами зростання і перспективами розвитку. Але ці фактори, що, безперечно, чинять вплив на процес прийняття управлінських рішень підприємства стосовно його економічної поведінки, не є визначальними та такими, що прямо впливають на ефективність та результативність підприємств.

ВИСНОВКИ.

В результаті проведеного дослідження з'ясовано:

- наявність тісного зв'язку між теоретичним підґрунтям економічної поведінки на рівні економіки та соціології, але доведено, що економічна наука аналізує виробництво, методи організації ресурсів і розподіл багатства на основі пояснення впливу «чистих» економічних змінних один на одного, виносячи так звані неекономічні компоненти за дужки, а соціологія, виходячи за рамки строго заданих категорій економічної науки, акцентує свою увагу на факторах, умовах, інститутах, ситуаціях, а також на діючих в їх контексті різних соціальних суб'єктів, які тим чи іншим чином реалізують свої конкретні економічні інтереси;
- на основі дослідження історії економічної думки щодо еволюції економічної поведінки, обґрунтовано її взаємозв'язок з умовами господарювання економічних суб'єктів; доведено, що інституціональна та неоінституціональна економічна теорія здатні надати найбільш адекватний інструментарій для оцінки

економічної поведінки індивідів, які здійснюють господарську діяльність, на відміну від ліберального напрямку, де декларується максимальна свобода економічної поведінки господарюючих суб'єктів, яка, на думку теоретиків даного напрямку, є найважливішим фактором довгострокового і сталого економічного зростання;

- інституційний аналіз економічної поведінки домогосподарств свідчить про необхідність розробки механізмів ринкової інституціоналізації домогосподарств України, як процесу формування сукупності формальних і неформальних правил і норм, що забезпечують адаптацію домашніх господарств до умов перехідної економіки через зміну їх поведінки, як основних економічних суб'єктів і визначенні їх пріоритетів;

- інституційний аналіз економічної поведінки підприємств показав потребу у пошуку оптимальних форм поєднання інтересів всіх учасників при виборі структури виробництва. В даному випадку інституційний підхід дозволяє надати розширену характеристику взаємовідносинам між суб'єктом господарювання і зацікавленими особами, обґрунтувати та сформувати оптимальну збалансовану модель задоволення двосторонніх потреб;

- інституційний аналіз економічної поведінки держави довів, що її дії за різними напрямками здійснення влади можуть свідчити про формування певних інститутів, які посилюють свою значимість в умовах сучасних перетворень і ці інститути можуть нести як позитивний, так і негативний зміст;

- групування інституційних факторів, що впливають на економічну поведінку промислових підприємств обумовлено потребами сьогодення і включають економічні, організаційні, правові, соціальні, екологічні та управлінські спрямування. Доведено, що відповідальність підприємства потрібно спрямовувати, насамперед, на ті організації та особи, на які, згідно з розумними очікуваннями, суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги підприємства і які, в свою чергу, можуть впливати на здатність підприємств реалізовувати свої інституційні складові, що уможливить підвищення ефективності соціально-економічної політики та налагодить відносини у постпандемічний період.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія сучасної України. URL: <http://esu.com.ua>
2. Верховин В.И. Экономическое поведение: учебн. пособ. Москва: РУДН, 2015. Ч. 1. 91 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Мультимедийное издательство Стрельбицкого. 2019. URL: <https://www.yakaboo.ua/issledovanie-o-prirode-i-prichinah-bogatstva-narodov-1871263.html>
4. Рикардо Д. Сочинение в 3-х томах. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955.
5. История экономических учений: учеб. пособ. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: Инфра-М, 2004. 784 с.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.
7. Хикс Дж. Стоимость и капитал. URL: <http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/HTML/hiks/hiks.htm>
8. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М: Финансовая академия, 2008. 466 с.
9. Фридман М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. Т. 2. Вып. 4. 1994.
10. Brunner K. The "Monetarist Revolution" in Monetary Theory. Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. 105 (1970), pp. 1-30. Published By: Springer. URL: <https://www.jstor.org/stable/40437378>
11. Маркс К. Капитал. Мультимедийное издательство Стрельбицкого. 2020. URL: <https://www.yakaboo.ua/kapital-2222425.html>
12. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: MacMillan, 1899. 400 p.
13. Coase R. The Institutional Structure of Production. The American Economic Review, vol.82, №4, 1992. Pp. 713-719.
14. Блаут М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. 720 с.
15. Кошеварова Э. Р. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов: антология подходов. Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2008. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2079>
16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
17. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 49-67.

18. Корытце М. А. Институциональный экономический анализ в контексте методологической проблематики экономической науки. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 3. С. 95-106.

19. Болотіна Є. Методологія інституціонального аналізу поведінки домашніх господарств. Галицький економічний вісник. 2012. №2(35). С.123-130.

20. Институциональная экономика: учебн. пособ. Под ред. Е.Г. Гужвы, СПбГАСУ. СПб. 2013. 168 с.

21. Король С. Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу. Вісник КНТЕУ. 2013. № 3. С. 42-55.

22. Лагутін В. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 37-52.

23. Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. 336 с.

24. The Post-Truth Era: Dishonesty and Deception in Contemporary Life. URL : <http://www.ralphkeyes.com/the-post-truth-era>

25. Уманців Ю.М., Міняйло О.І. Механізм економічної політики: навч. посіб. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. 436 с.

26. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. Відп. ред. С.В. Мочерний. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

27. Негруль В.В. Экономическое поведение и целостность общества: параметры взаимной детерминации. Вестник ВГУ. 2015. №4. С. 58-68.

28. Веблен Т. Б. Теорія дозвільного класу. Пер. С. Сорокіна. М.: Либроком, 2011. 368 с.

29. Зомбарт В. Буржуа: етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини Пер. з нім. Вид. підгот. Ю. Н. Давидов, В. В. Сапов. М.: Наука, 1994. 443 с.

30. Макін І. О. Компроміс як форма економічної поведінки. Економіка і менеджмент. Соціологія. 2010. № 3. С. 99-104.

31. Полторацька О.В. Формування економічної поведінки як частина стратегічного управління промисловими підприємствами. Ефективна економіка. 2017. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

32. Заїка Ю. А. Фактори впливу на економічну поведінку промислового підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць. Маріуполь, 2016. Вип. 31, Т. 2. С. 112-117.

© Балджи М.Д., Марін Р.,
Носаченко О.А., Однолько В.О., 2021

РОЗДІЛ 6. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

6.1. Сутність страхової послуги, її місце в структурі інших послуг та особливості реалізації

Дефініція «послуга» здавна відома людству. Розповсюдженою є думка, що зародження послуги безпосередньо пов'язано з виникненням суспільних, виробничих, товарних відносин, тобто відносин, пов'язаних із обміном результатами праці або із задоволенням тих чи інших потреб.

На теперішній час сутність послуги у наукових та дослідницьких публікаціях розглядається з таких точок зору (рисунок 1).

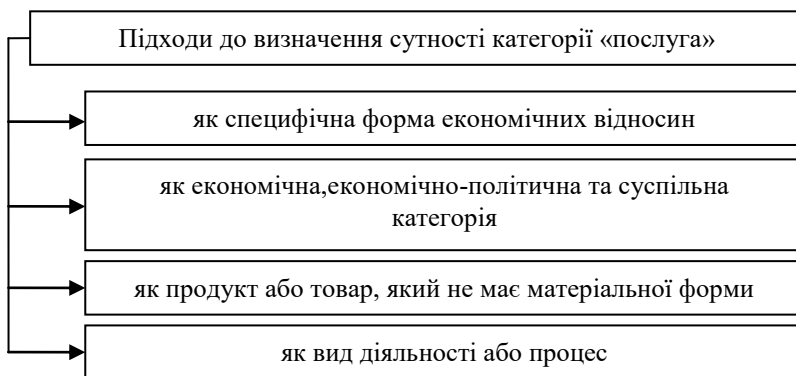


Рис. 1. Підходи до визначення сутності категорії «послуга»
Джерело: розроблено автором.

Спираючись на дослідження вчених різних історичних епох та поглядів, можна наступним чином систематизувати розуміння поняття «послуга»:

- як специфічна форма економічних відносин з приводу конкретної трудової діяльності, як стан людини або предмету, який належить будь-якому учаснику економічних відносин [1];

- як економічну, а в подальшому - економічно-політичну та суспільну категорію. Розуміння формулювання послуги як економічної категорії набуло найбільшого розповсюдження. Ще

на початку XIX століття французький економіст та публіцист Фредерік Бастіа дійшов висновку, що суспільний розвиток складається із послуг, які люди надають один одному. Економіст визначав послугу як будь-яке зусилля, яке зберігає зусилля інших [2]. Тобто послуга, в даному контексті, розглядається в площині мікрорівня.

Подальший розвиток економічних відносин, зростаючий вплив політики на виробничі та суспільні процеси призвели до того, що послуга, як економічна категорія, набуває більш значного звучання і розглядається не тільки як категорія мікрорівня, а і як категорія макрорівня, коли послуги надаються, зокрема, державою через політику держави щодо забезпечення як суб'єктів господарювання, так і суб'єктів громадянського суспільства певною сукупністю послуг.

Таким чином, послуга стала розглядатись як специфічна політико-економічна категорія. Виникає цілий ряд послуг. Так, в нормативно-правовому полі нашої держави використовуються такі види, як державні послуги, адміністративні послуги, муніципальні послуги, публічні послуги тощо.

Останнім часом все більше увага науковців, політиків та практиків акцентується на суспільній та адміністративній категоризації послуг та виробленню послуг міжнародного рівня;

- як продукт або товар, який не має матеріальної форми. Серед вчених розповсюдженою є точка зору, що результати діяльності поділяються на товари і послуги. Тобто, результатом будь-якої діяльності є «товар», в складі якого необхідно виділити «продукт» – товар, який має натурально-речову форму, і «послугу», яка, як правило, не має її [1].

Розглядати послугу як нематеріальний продукт у XIX ст. запропонував Ж.Б. Сей, який вважав, що у сфері послуг створюється особливий нематеріальний продукт, який так само, як і матеріальний, речовий продукт має мінову цінність і корисність [3, с. 30].

За визначенням Ф. Котлера «...послуги – це об'єкти продажу у вигляді дій, вигод або задоволення» [4, с. 638]. З цього випливає, що послуги не зберігаються і клієнту пропонується щось таке, що не має матеріальної форми.

Л.П. Хмелевська визначає послугу товаром, специфіка якого виявляється у фізичній неосяжності, невіддільності від

свого джерела, у неможливості накопичення та зберігання, в індивідуальності та плінності якісних характеристик, у відсутності речового змісту (це лише діяльність, а не продукт) [5, с. 57]. Як специфічний товар, який утворюється внаслідок економічної діяльності, як певні вигоди, блага та інші користі, що їх отримує споживач, розглядає послугу і В.І.Золотарьова [6, с. 103-107];

- як вид діяльності або процес. Т.І.Данилюк [1] висловлює тезу про те, що послуги є видом діяльності, в процесі виконання якої зазвичай не створюється новий, раніше не існуючий продукт, але змінюється стан або якість уже існуючого продукту, тобто до послуг відносять блага, які пропонуються, як правило, не у вигляді речей, а у формі діяльності.

Слід зазначити, що усі види послуг офіційною статистикою відносяться до одного класу економічних благ.

Сфера послуг включає в себе різноманітні види діяльності у великій групі галузей, важливою рисою діяльності яких є створення специфічного товару з відповідними особливостями.

Розглянемо яким чином трактуються та класифікуються послуги в адміністративно-правових документах.

Відповідно до Державного Класифікатору України, послуги - це результат трудової діяльності, що відображається у корисному ефекті, особливій споживчій вартості [7].

Згідно з Наказом Державної служби статистики України від 27.02.2013 № 69 надано визначення: зовнішньоекономічні послуги являються товаром, що не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не приймають форму матеріальних об'єктів, на які розповсюджуються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного. Головним у торгівлі послугами є те, що повинна відбутись операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними [8].

Відповідно до вище зазначеного документу, структура класифікації включає такі групи послуг [8]:

– послуги з переробки матеріальних ресурсів - включають обробку, складання, маркування й упаковку, що здійснюються підприємствами, які не є власниками товарів;

– послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій - уключають роботи з технічного обслуговування і ремонту, здійснювані резидентами стосовно до товарів, що перебувають у власності нерезидентів (і навпаки);

– транспортні послуги - охоплюють процес перевезення людей та предметів із одного місця в інше, а також суміжні супутні та допоміжні послуги та здавання в оренду (фрахт) транспортних засобів з екіпажем;

– послуги, пов'язані з подорожами - охоплюють товари і послуги, придбані в країні відвідування нерезидентами цієї країни для власного споживання або подальшої передачі третій особі;

– послуги з будівництва - охоплюють створення, відновлення, ремонт, продовження терміну експлуатації капітальних активів або управління такими капітальними активами у вигляді будівель, інженерно-технічного благоустрою земельних ділянок та інших будівельних об'єктів, як от: дороги, мости та греблі;

– послуги зі страхування - охоплюють здійснення страховими компаніями - резидентами різних видів страхування для нерезидентів і навпаки;

– послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, охоплюють послуги, які звичайно надаються банками та іншими фінансовими посередниками і допоміжними організаціями;

– роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, охоплюють продукти інтелектуальної власності, які уключають: збори за використання прав власності, наприклад патентів, товарних знаків, авторських прав, промислових процесів та конструкторських розробок, торгових секретів і франшиз, права на які виникають у результаті наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, а також у результаті маркетингу; платежі за ліцензії та інше;

– послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги - визначаються з точки зору характеру послуги, а не методу доставки;

–ділові послуги - уключають послуги у сфері наукових досліджень і розробок, професійні послуги та послуги консультування з питань управління та технічні послуги, пов'язані з торгівлею, та інші ділові послуги;

–послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги - охоплює послуги приватним особам та послуги у сфері культури та відпочинку;

–державні та урядові послуги - охоплюють послуги, одержані або надані анклавами, такими як посольства і військові бази; послуги, надані або придбані у приймаючій країні дипломатами, співробітниками консульств і персоналом військових баз, що знаходяться за кордоном, і їх утриманнями; послуги, одержані або надані урядами, що не віднесені до інших категорій послуг

Відповідно з Наказом Державної служби статистики України «Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП)» *послуги зі страхування виділені в окрему групу послуг* [8].

Вітчизняний страховий ринок набув стрімкого розвитку наприкінці минулого століття і на сьогодні є сегментом ринку фінансових послуг, що активно розвивається.

Сучасний етап формування ринку страхових послуг в Україні характеризується певною багато полярністю в трактуванні такої його фундаментальної складової, як страхова послуга [9, с. 273; 10, с. 41].

Для з'ясування основних підходів до сутності категорії «страхова послуга» та з метою формування власної позиції дослідниками [9, с. 273-274] проведено узагальнення понятійного апарату за останніми науковими публікаціями (таблиця 1), в результаті якого ними виділено три вектори трактування «страхової послуги» як виду економічної діяльності; специфічного товару; фінансової послуги.

Дослідник [10, с. 49] на підставі проведеного ним монографічного дослідження, вважає, що страхова послуга не є товаром, якщо вона не продається і не купується на ринку; і відповідно стає товаром, якщо вона виробляється страховиками для продажу і цей продаж стає регулярним. Поняття «страхова послуга» ним пропонується розглядати як дію, процес, який ідентифікується з певними видами страхування [10, с. 50].

Таблиця 1

Визначення поняття «страхова послуга» в наукових публікаціях

Автор	Рік	Визначення поняття «страхова послуга»
Скибінський С. В.	2007	страхова послуга – це вид економічної діяльності, що створює цінність (корисний ефект) для споживача у вигляді страхового захисту та певні переваги (страхове відшкодування, додаткові послуги тощо) в результаті дій страховика (або його посередників) матеріального і нематеріального характеру, спрямованих на повне та якісне задоволення потреб страхувальника
Гаманкова О.	2008	страхову послугу можна визначити як фінансову послугу у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам
Фисун І. В., Чернявська О. В.	2010	страхова послуга являє собою специфічний товар, що реалізується страховиком на договірній основі за авансовані кошти страхувальника з метою отримання прибутку та задоволення потреб страхувальника щодо захисту його економічних інтересів від наслідків раптових несприятливих подій (страхових випадків)
Щербакова В. І.	2014	страхова послуга — вид діяльності, спрямований на задоволення потреби страхувальника в страховому захисті, що знаходить своє втілення в особливому (страховому) товарі — страховій програмі, і що включає конкретизацію потреби страхувальника, страховий консалтинг, якісний супровід укладеного договору страхування
Мельничук І. І.	2015	страхова послуга виступає як товар і є складовою страхового продукту
Клапків М. Ю.	2016	страхова послуга – це діяльність, у процесі якої забезпечується якісний супровід основних фінансово-економічних завдань страхування: трансфер ризику, організація заощаджень страхувальниками та страховий консалтинг

Джерело: [9, с. 273].

Дослідники [9, с. 274; 10, с. 52] вважають, що використання терміну «страховий продукт» передбачає вживання поняття «страхова послуга», оскільки вони мають різне значення, але є

взаємопов'язаними: страхувальник не отримає страхової послуги без наявності страхового продукту.

Клапків Ю.М. [10, с. 55] вважає, що найбільш доречним визначенням для наукового обігу є трактування «страхової послуги», як товару при ціноутворенні та загалом, на його думку «страхова послуга» - це визначений набір інформації, що містить умови надання гарантії стабільності майнового статусу протягом певного періоду, де ризик випадкового погіршення матеріального стану страхувальника при настанні страхового випадку компенсується страховою виплатою.

Автори [11, с. 72] зазначають, що товаром на страховому ринку є страхова послуга – специфічний товар, реалізований страховиком на договірній основі за авансовані кошти страхувальника для отримання прибутку та задоволення потреб страхувальника щодо захисту його економічних інтересів від наслідків раптових несприятливих подій (страхових випадків).

Отже, ми погоджуємось з думкою [10, с. 41], що більшість науковців визначають страхову послугу як специфічний товар.

Надання страхових послуг в Україні можуть здійснювати лише спеціалізовані фінансові організації – страхові компанії.

Страхова компанія створюється у вигляді юридичної особи у формі акціонерного товариства, повного або командитного товариства, або товариства з додатковою відповідальністю. Для тих страхових компаній, які створюються у вигляді акціонерних товариств слід враховувати особливості реєстрації згідно Закону України «Про акціонерні товариства».

Власний капітал страхової компанії повинен становити не менше 10 мільйонів євро для страхових компаній які будуть здійснювати страхування життя і не менше 1 мільйона євро в разі надання страховою компанією інших видів страхування. При створенні страхової компанії, статутний капітал повинен бути сплачений у грошовій формі. Законодавством дозволено формування статутного капіталу цінними паперами випущеними державою але не більше 25 відсотків від загального розміру статутного капіталу страхової компанії [12, ст. 30].

Національний банк планує змінити вимоги до мінімального розміру капіталу страхових компаній, а саме 32 млн грн - для non-life компаній, та 48 млн грн - для life компаній [13].

Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням.

Страхова діяльність може здійснюється страховою компанією тільки після включення її до реєстру фінансових установ та отримання ліцензії на конкретний вид страхування. Види страхування, які можуть надаватись страховою компанією зазначені в Законі України «Про страхування» [12]: добровільні види страхування; обов'язкові види страхування.

Ринок страхових послуг в Україні сьогодні проходить через своєрідний етап трансформації у сфері нагляду та регулювання. Відповідно до нещодавніх змін Верховна Рада у другому читанні підтримала Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг». Ухвалений депутатами Закон є результатом спільної роботи регуляторів фінансового сектору і міжнародних експертів. Закон приводить регулювання та нагляд у небанківському фінансовому секторі у відповідність до міжнародних стандартів. Ухвалення законодавства, важливого для забезпечення розвитку фінансових ринків, зокрема закону про «спліт», є також одним із пунктів меморандуму співпраці з МВФ у рамках програми stand-by [14; 15].

Таким чином, Україна надала згоду на впровадження міжнародних стандартів і норм на ринку страхових послуг задля його подальшого розвитку та й загалом істотних змін у реорганізації щодо регулювання та нагляду за ним з боку держави. Згідно із законом нагляд і регулювання ринку страхових, лізингових і факторингових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній з 1 липня 2020 р. перейшли до НБУ, тоді як НКЦПФР займеться регулюванням недержавних пенсійних фондів і фондів фінансування будівництва, а також фондів операцій із нерухомістю [15; 16].

Відповідно до вимог нормативно-правових актів України страхові компанії повинні були отримати ліцензію на проведення певного виду страхування (добровільного та обов'язкового). Для отримання ліцензії на здійснення страхової діяльності, страхова

компанія має виконати всі встановлені вимоги, визначені в нормативно-правових актах України, що відносяться до регулювання страхової діяльності.

У Верховній Раді України 29.03.2021 зареєстрований проект закону №5315 «Про страхування». Цей документ викладає в новій редакції чинний застарілий профільний закон і містить норми щодо діяльності страховиків та норми, які стосуються договорів страхування, посередників та взаємодії зі споживачами страхових продуктів [17].

Законопроект враховує ключові вимоги законодавства Європейського Союзу, які Україна зобов'язана виконувати відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС, а також принципи Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS). У разі ухвалення закон буде вводиться у дію із відстроченням через два роки після його підписання Президентом. Так учасникам ринку буде наданий перехідний період на приведення своєї діяльності у відповідність до закону [17].

Серед ключових змін, які планується прийняти у новому Законі України «Про страхування», зокрема, питання ліцензування страховиків (рисунок 2).

В таблиці 2 наведено характеристику за основними напрямками змін діяльності страховиків у зв'язку з прийняттям нового Закону України «Про страхування».

© Масюк Ю.В., 2021

6.2. Нормативно-правове забезпечення та проблеми укладання й ведення страхового договору

Кожна особа прагне бути впевненою у своїй особистій безпеці та в безпеці свого майна, а в разі випадкового заподіяння шкоди здоров'ю чи майну – отримати компенсацію. Щоб мати право одержати таку компенсацію необхідно укласти договір страхування, відносини за яким регулюються главою 67 Цивільного кодексу України [18] та Законом України «Про страхування» [12].

Договір страхування, поліс – письмова угода між страхувальником і страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити

страхову суму або відшкодувати завданий збиток у межах страхової суми страхувальнику чи іншій особі, визначеній страхувальником, або на користь якої укладено договір страхування (подати допомогу, виконати послугу тощо), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені терміни та виконувати інші умови договору.



Рис. 2. Напрями змін у проекті нового Закону України «Про страхування»

Джерело: розроблено автором.

Основні вимоги до змісту та порядку укладання договорів страхування, права та обов'язки сторін визначені в Законі України «Про страхування» [12].

Договір страхування повинен містити:

- назву документа;
- назву та адресу страховика;
- прізвище, ім'я, по батькові або назву страхувальника і його адресу;
- зазначення об'єкта страхування;

- розмір страхової суми;
- перелік страхових випадків;

Таблиця 2

**Характеристика ключових змін
у новому Законі України «Про страхування»**

Зміни	Характеристика
1	2
Ліцензування страховиків	Новий закон дозволить Національному банку перейти від ліцензування окремих видів страхування до ліцензування за класами страхування. Це відповідає усталеній міжнародній практиці. Страхова компанія, що отримає ліцензію на страхування за класами страхування життя (life страхування), не зможе бути ліцензованою для здійснення страхування за класами страхування іншими, ніж страхування життя (non-life страхування), та навпаки. Закон передбачає можливість зміни обсягу ліцензії – додавати додаткові класи (ризиків в межах класів) страхування до вже існуючих у страховика та/або поєднувати діяльність із вхідного перестрахування з прямим страхуванням. Також страховик може звузити обсяг власної ліцензії. Загалом у межах life-страхування законом виділяється 5 класів страхування, non-life страхування – 18 класів.
Нові вимоги до входу страховика на ринок	Законопроект пропонується суттєво посилити стандарти ліцензування компаній, сформувати ефективну систему управління та забезпечити прозорість структур власності страхового ринку. По-перше, страхові компанії мають розкрити інформацію щодо всіх власників істотної участі та ключових учасників страхової компанії. Засновники та власники істотної участі зобов'язані мати бездоганну ділову репутацію, а також задовільний фінансовий та майновий стан. Національний банк здійснюватиме обов'язкове погодження власників істотної участі у страхових компаніях. Хоча процедура погодження набуття або збільшення істотної участі в страховику наявна і зараз, Закон запроваджує більш сутнісні підходи до їхньої оцінки. По-друге, страховики при реєстрації будуть надавати плани діяльності на три роки. НБУ виділятиме значимих страховиків, до яких будуть висуватись додаткові вимоги до ведення діяльності. Критерії значимості будуть встановлюватися регулятором. Також новий закон встановлює вимоги до ключових функцій та осіб, відповідальних за такі функції, а також до системи корпоративного управління у страхових компаніях. Вимоги до корпоративного управління у страхових компаніях будуть диференційовані залежно від віднесення компанії до категорії значимих. Керівники страхових компаній та особи, відповідальні за ключові функції, повинні відповідати кваліфікаційним вимогам щодо професійної придатності та ділової репутації. Національний банк здійснюватиме погодження призначення на посади керівників страхової компанії та осіб, відповідальних за ключові функції. По-третє, закон встановлює диференційовані підходи до розміру статутного капіталу страховиків: 32 млн грн для страховиків non-life та 48 млн грн – для компаній зі страхування життя, страховиків з ліцензією на класи страхування відповідальності, кредитів, поруки та на здійснення діяльності з перестрахування.

Продовження таблиці 2

1	2
Регламентация вимог до виходу компаній з ринку	Законопроект встановлює дієвий механізм виведення страховика з ринку на заміну чинному непрацюючому порядку. Насамперед такий механізм спрямований на захист прав споживачів страхових послуг і забезпечення максимально можливого обсягу виконання страховою компанією своїх зобов'язань перед клієнтами та кредиторами. Вихід з ринку страховика може бути як добровільним, так і примусовим за рішенням регулятора. Добровільний вихід з ринку може відбутися через реорганізацію, ліквідацію, передачу страхового портфелю та виконання страхового портфелю. Законом визначені підстави для віднесення страхової компанії до категорії неплатоспроможних та підстави для примусового відкликання ліцензії. У цьому разі вихід страховика з ринку відбувається виключно в примусовому порядку. Також документ передбачає можливість введення тимчасової адміністрації у страхову компанію у разі віднесення її до категорії неплатоспроможних. Цей інструмент насамперед потрібний для швидкого та ефективного вжиття заходів щодо захисту інтересів клієнтів. Страховим компаніям буде надана можливість передачі портфелю договорів страхової компанії іншій страховій компанії.
Регламентация вимог до виходу компаній з ринку (продовження)	Передача всіх або частини активів та зобов'язань страховика відбуватиметься тільки за згодою Національного банку, який братиме до уваги фінансовий стан набувача і компанії, яка передає страховий портфель. Диференційований підхід до платоспроможності страховиків: Закон встановлює диференційований підхід до вимог до платоспроможності – Solvency I (спрощений) та Solvency II (базовий). Страховик повинен виконувати вимогу щодо мінімального капіталу (Minimum Capital Requirements, MCR) та капіталу платоспроможності (Solvency Capital Requirements, SCR). Мінімальний капітал (MCR) розраховується у такий спосіб, щоб забезпечити покриття неочікуваних збитків від ризиків, які приймає на себе страховик в процесі діяльності зі страхування, упродовж наступних 12 місяців з огляду на ймовірність їхнього настання. Вимоги до капіталу платоспроможності (SCR) розраховуються, виходячи з припущення про вищу ймовірність реалізації ризиків страховика, якщо порівняти з вимогами до MCR. Нові вимоги до капіталу будуть запроваджуватися поетапно.
Ризик-орієнтований підхід під час регулювання та нагляду за страховиками	Ключова мета ризик-орієнтованого пруденційного нагляду за фінансовими установами – оцінка поточної та майбутньої платоспроможності і виявлення наявних та потенційних ризиків для платоспроможності на ранніх етапах. Це дозволяє вчасно вжити відповідних заходів та не допустити виходу компанії з ринку без виконання зобов'язань перед страхувальниками. Для цього у законопроекті передбачені різні варіанти наглядових дій Національного банку: коригувальні заходи, заходи раннього втручання та заходи впливу, які можуть застосовуватися на різних етапах і в різних випадках порушень страховиками вимог законодавства, зокрема з метою відновлення фінансового стану страховика.

Продовження таблиці 2

1	2
Вимоги до договорів страхування та реалізації страхових продуктів	Закон передбачає обов'язкове розкриття страховиком для споживача вичерпних відомостей про умови договору страхування та розмір страхової премії, коректну дату чи період, коли премія підлягає сплаті, та наслідки, якщо вона сплачена із затримкою або взагалі не сплачена. Серед інших вимог також буде розкриття вартості страхового продукту, обов'язкове розкриття розміру комісії, яка підлягатиме сплаті споживачем.
Регулювання діяльності страхових посередників	Важливим акцентом проекту закону є встановлення нових вимог до страхових посередників (брокерів та агентів). Враховуючи, що страхові посередники є ключовою ланкою в комунікації між страховиком і споживачем, їхній рівень професійної придатності є визначальним для споживачів страхових послуг. З метою підвищення захисту інтересів страхувальників і застрахованих осіб встановлено окремі вимоги щодо удосконалення регулювання діяльності страхових посередників, зокрема: запроваджується процедура обов'язкової реєстрації страхових посередників у єдиному Реєстрі; встановлюються вимоги до навчання та підтримки належного рівня професійних знань та компетентності страхових посередників, контроль за бездоганною діловою репутацією та дотриманням стандартів ринкової поведінки, уникненням будь-яких конфліктів інтересів; розширення переліку інформації, яку страхові посередники зобов'язані розкривати клієнтам перед та в процесі укладення договору страхування; вводяться окремі поточні рахунки із спеціальним режимом до страхових посередників, які отримують страхові премії від клієнтів, для безпеки цих коштів та інше.

Укладено автором на основі [17].

- визначення розміру тарифу, розмір страхових внесків і терміни їх сплати;
- строк дії договору;
- порядок зміни і припинення дії договору;
- права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- інші умови за згодою сторін;
- підписи сторін.

Договір страхування може бути укладено на будь-який строк, за домовленістю сторін.

Умови стандартних договорів страхування належать до категорії нормативно установлених. Страховик і страхувальник не можуть вносити будь-які зміни або інші умови до стандартних договорів страхування на власний розсуд.

Підставою для укладення договору є заява страхувальника. Вона містить явно виражений та адресований страховику намір страхувальника укласти договір страхування на відповідних

умовах. У ній обов'язково повинні бути викладені всі суттєві особливості ризику, який передбачається страхувати. Страховик, розглянувши заяву, може прийняти її або відхилити. Підтвердженням укладення відповідного договору страхування є страховий поліс (свідоцтво, сертифікат), який містить усі істотні умови договору страхування і видається страхувальнику.

Договори страхування можуть укладатися з фізичними та юридичними особами та передбачати виконання зобов'язання на користь третьої особи.

Виплата страхових сум і страхового відшкодування проводиться страховиком згідно з договором страхування на підставі заяви страхувальника (його правонаступника або третіх осіб, визначених умовами страхування) та страхового акта (аварійного сертифіката), який складається страховиком або уповноваженою ним особою.

Страховик може відмовити у виплаті страхової суми або страхового відшкодування у випадках:

- навмисних дій страхувальника або особи, на користь якої укладено договір страхування, спрямованих на настання страхового випадку;
- скоєння страхувальником або іншою особою, на користь якої укладено договір страхування, умисного злочину, що призвів до страхового випадку;
- подання страхувальником свідомо неправдивих відомостей про об'єкт страхування;
- отримання страхувальником повного відшкодування збитків за майновим страхуванням від особи, винної в їх заподіянні;
- несвоєчасного повідомлення страхувальником про настання страхового випадку без поважних причин або створення страховикові перешкод у визначенні обставин, характеру та розміру збитків тощо.

Рішення про відмову у виплаті страхових сум приймається страховиком у строк не більший, ніж передбачено правилами страхування, та повідомляється страхувальнику в письмовій формі з обґрунтуванням причин відмови.

Відмову страховика у виплаті страхових сум може бути оскаржено страхувальником у судовому порядку.

Дія договору страхування припиняється за згодою страхувальника та страховика, а також у разі:

- закінчення строку його дії;
- виконання страховиком зобов'язань перед страхувальником у повному обсязі;
- несплати страхувальником страхових платежів у встановлені договором строки;
- ліквідації страхувальника – юридичної особи;
- смерті страхувальника-громадянина чи втрати ним дієздатності;
- ліквідації страховика в порядку, передбаченому законодавством України;
- прийняття судового рішення про визнання договору страхування недійсним.

Дію договору страхування може бути достроково припинено за вимогою страхувальника або страховика, якщо це передбачено умовами договору страхування.

Договір страхування є двосторонньо зобов'язуючим та оплатним (адже обидві сторони договору беруть на себе зобов'язання одна перед одною та несуть певні витрати – страхувальник сплачує страхові платежі, а страховик за наявності страхового випадку здійснює страхову виплату). Також за загальними правилами цивільного законодавства договір страхування є реальним, оскільки згідно зі ст. 983 ЦК та ч. 3 ст. 18 Закону він набирає чинності лише з моменту внесення страхувальником першого страхового платежу [12; 18]. Втім, сторони договору вправі за взаємною згодою визначити й більш пізні строки набрання ним чинності або домовитися, що договір набирає чинності з моменту його підписання.

Але найхарактернішою рисою договору страхування є його належність до ризикових договорів, специфіка яких полягає в тому, що залежно від настання чи ненастання обумовленої обставини одна сторона набуває певних майнових вигод, а інша, навпаки, несе витрати. Елемент ризику, який бере на себе кожна із сторін у ризиковому договорі, полягає у вірогідності того, що чи одна, чи інша сторона фактично отримає зустрічне задоволення меншого обсягу, ніж надано нею самою. Так, страховик не знає, чи буде він платити за договором чи ні, не знає також ані суми, ані часу платежу, і перебуває в такому стані до

тих пір, поки не настане передбачена договором подія. Разом з тим ризик несе і страхувальник – адже він, сплачуючи страхові платежі, зовсім не певен, що натомість колись отримає страхову виплату.

Договори страхування можуть бути спрямовані на захист різних майнових інтересів. Відповідно до ст. 980 ЦК [18] предметом договору страхування можуть бути ті з них, які не суперечать закону й пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням (особисте страхування); володінням, користуванням і розпорядженням майном (майнове страхування); відшкодуванням шкоди, завданої страхувальником (страхування відповідальності). Зрозуміло, що кожний з названих видів страхування має свої, притаманні лише йому, особливості.

Цивільним законодавством (ст. 981 ЦК, ст. 16, ст. 18 Закону) встановлено вимогу щодо укладення договору страхування в письмовій формі, яка може бути досягнута як шляхом складання одного документа, що підписується сторонами, так і шляхом видачі страховиком страхувальникові страхового свідоцтва (поліса, сертифіката), який фактично засвідчує факт укладення договору. Отже, для отримання страхової виплати страхувальник може пред'явити страховикові не тільки відповідний договір страхування, а й страховий поліс (котрий, до речі, може бути як іменним, так і на пред'явника).

Щодо порядку укладення договору страхування, то згідно зі змістом ст. 18 Закону [12] ініціатором такої процедури завжди є майбутній страхувальник, який має бажання укласти відповідний договір. Для цього він повинен подати страховику письмову заяву за формою, встановленою страховиком, або іншим чином заявити про свій намір укласти договір страхування. Страховик вже при укладенні договору страхування вправі запросити у страхувальника усі документи, необхідні йому для оцінки страхового ризику (наприклад, баланс або довідку про фінансовий стан страхувальника, підтверджені аудитором). Після цього страхувальник та страховик або підписують єдиний документ (договір страхування), або ж, як уже зазначалось, підтверджують факт укладення договору страховим свідоцтвом.

Згідно зі ст. 985 ЦК можна укласти договір страхування на користь третьої особи. Крім випадків, передбачених чинним

законодавством, це можливо лише за згодою цих третіх (застрахованих) осіб, які можуть набувати прав та обов'язків страхувальника згідно з договором страхування. За таких умов договору страховик повинен здійснити страхову виплату не страхувальникові, а застрахованій ним особі у разі досягнення нею певного віку або настання іншого, якимось чином пов'язаного з нею, страхового випадку.

Якщо ж страхувальник укладає договір страхування на користь третьої особи, але з умовою здійснення страхової виплати у разі настання страхового випадку, прямо пов'язаного не з цією третьою особою, а з самим страхувальником чи з іншою застрахованою ним особою (наприклад, з їх смертю), то особа, на користь якої страхувальник укладає договір страхування, називається вигодонабувачем і може змінюватися за бажанням страхувальника аж до настання страхового випадку. Оскільки заміна вигодонабувача за договором страхування є своєрідним способом відступлення права вимоги, то згоди страховика для цього не потрібно – адже здійснення такої процедури ніяк не погіршує становище страховика, бо для нього не має значення, кому саме слід буде виплачувати у разі настання страхового випадку страхову виплату. Про заміну вигодонабувача необхідно письмово повідомити страховика, а то здійснення страховиком страхової виплати первісному вигодонабувачеві визнаватиметься належним виконанням і відповідне зобов'язання буде припинено. В особистому ж страхуванні для зміни вигодонабувача також слід отримати письмову згоду застрахованої особи, якщо при укладенні договору страхування вигодонабувачем (звісно, також за згодою застрахованої особи) була призначена інша особа.

Зважаючи на те, що цивільне законодавство поряд з вимогою про обов'язкове повідомлення страховика про зміну вигодонабувача не містить умов щодо строків, у межах яких має бути здійснено таке повідомлення, то не буде порушенням й повідомлення страховика про зміну вигодонабувача лише в момент подання йому претензії у зв'язку з настанням страхового випадку. Отже, навіть подання новим вигодонабувачем страхового свідоцтва (поліса) з написом про переведення прав і підписом страхувальника буде належним повідомленням страховика про заміну вигодонабувача.

Предмет договору страхування може бути застрахований (але за згодою страхувальника) за одним договором страхування кількома страховиками (співстрахування) з визначенням прав та обов'язків кожного з них (ч. 1 ст. 986 ЦК, ч. 1 ст. 77 Закону). Така процедура називається співстрахуванням і є способом розподілу ризику між двома чи більше страховиками шляхом віднесення на кожного з них наперед обумовленої частки можливих збитків і у відповідній пропорції – частини страхових платежів. Ініціатором співстрахування на практиці, зазвичай, виступає сам страхувальник, коли він має сумніви щодо фінансової стійкості одного страховика і з метою більш надійного забезпечення ризику бажає розподілити його між кількома страховиками (при цьому страхувальник може запропонувати конкретних співстраховиків та вказати частку кожного з них у ризику). Представляти всіх співстраховиків у відносинах із страхувальником (за погодженням між останнім та усіма співстраховиками) може один із співстраховиків, залишаючись відповідальним перед страхувальником тільки у розмірах своєї частки (ч. 2 ст. 986 ЦК, ч. 2 ст. 11 Закону).

Також ризик здійснення страхової виплати, взятий страховиком на себе за договором страхування, може бути ним застрахований повністю або частково в іншого страховика (чи кількох страховиків) на підставі укладеного з останнім договору перестрахування. Така можливість передбачена законодавцем у ч. 1 ст. 987 ЦК та ч. 1 ст. 12 Закону з метою забезпечення фінансової стійкості страхової діяльності. За договором перестрахування страховик, який уклав договір страхування, страхує в іншого страховика (перестраховика) ризик виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником. При цьому в договорі перестрахування обов'язково мають бути встановлені умови та спосіб передання ризиків, частка участі інших страховиків у сукупному ризику, а також розмір належного кожному з них страхових платежів.

За способом передавання ризиків у перестрахування та за оформленням правових взаємовідносин сторін перестрахувальні операції поділяються на факультативні (необов'язкові), облігаторні (обов'язкові) та факультативно-облігаторні (змішані).

Факультативний спосіб перестрахування характеризується повною свободою сторін договору перестрахування –

перестраховальник має право передавати ризики або лишати їх на власній відповідальності, а перестраховик вправі як прийняти ризики, так і відмовитися від них.

Облігаторне перестраховання передбачає обов'язкове віддавання перестраховальником раніше узгодженої частини ризику за всіма покриттями. Перестраховик також обов'язково має приймати ці частини ризиків згідно з умовами договору. Як правило, договір облігаторного перестраховання укладається на невизначений термін з правом взаємного розірвання шляхом повідомлення сторін щодо прийнятого рішення.

При факультативно-облігаторному перестрахованні перестраховальник на свій розсуд вирішує питання щодо передання чи залишення в себе ризиків, а перестраховик згідно з таким способом перестраховання зобов'язаний прийняти обумовлені договором ризики. Отже, у факультативно-облігаторному перестрахованні факультативність передбачається для перестраховальника, а облігаторність – для перестраховика.

Від співстраховання договір перестраховання відрізняється насамперед тим, що первісний страховик не зобов'язаний отримувати згоду страховальника на укладення договору перестраховання, а й взагалі повідомляти його про це — адже за договором перестраховання перестраховальник та перестраховик зобов'язані тільки один перед одним.

Договір страхування є двостороннім – адже і страховик, і страховальник беруть на себе певні зобов'язання. Так, страховик згідно зі змістом ст. 988 ЦК та ст. 20 Закону повинен:

- протягом двох робочих днів, як тільки стане відомо про настання страхового випадку, вжити заходів щодо оформлення всіх необхідних документів для своєчасного здійснення страхової виплати страховальникові;

- у разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату у строк, встановлений договором (при цьому необхідно враховувати, що страхова виплата за договором особистого страхування здійснюється незалежно від сум, що виплачуються за державним соціальним страхуванням, соціальним забезпеченням та як відшкодування шкоди, а страхова виплата за договором майнового страхування і страхування відповідальності не може перевищувати розміру реальних збитків);

- відшкодувати витрати, понесені страхувальником у разі настання страхового випадку з метою запобігання або зменшення збитків (але лише у випадку, коли така умова була спеціально передбачена в договорі страхування, а зазначені витрати були необхідні чи зроблені на підставі вказівок страховика);

- за заявою страхувальника переукласти з ним договір страхування (переукладення договору є безумовним обов'язком страховика лише в тому випадку, якщо внаслідок здійснення страховиком заходів зменшився страховий ризик чи збільшилася вартість застрахованого майна);

- зберігати таємницю страхування (тобто не розголошувати відомостей про страхувальника, застраховану особу, вигодонабувача та їх майнове становище, за винятком випадків, встановлених законом).

Окрім наведених обов'язків страховика, умовами договору страхування відповідно до ч. 2 ст. 988 ЦК та ч. 2 ст. 20 Закону можуть бути передбачені також інші обов'язки страховика, які одночасно є правами страхувальника.

Що ж до обов'язків страхувальника, то їх коло не вужче. Так, згідно зі змістом ст. 989 ЦК та ст. 21 Закону страхувальник повинен своєчасно вносити страхові платежі (у розмірі, встановленому договором); при укладенні договору надати страховикові інформацію про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінки страхового ризику (і надалі інформувати страховика про будь-які зміни страхового ризику – в противному разі страховик вправі вимагати розірвання договору страхування та відшкодування завданих йому внаслідок цього збитків); при укладенні договору страхування повідомити страховика про інші договори страхування, укладені щодо об'єкта, який страхується; вживати заходів щодо запобігання та зменшення збитків, завданих настанням страхового випадку (невжиття достатніх заходів, спрямованих, наприклад на рятування чи збереження майна, може стати підставою для відповідного зменшення виплати страхового відшкодування — якщо страховик доведе, що страхувальник діяв без належної дбайливості й це вплинуло на збільшення збитків); повідомити страховика про настання страхового випадку у строк, встановлений договором.

Основною метою укладення договору страхування для страховика є бажання регулярно отримувати певні майнові вигоди у вигляді належних йому страхових платежів (з надією, що страхову виплату все ж таки не доведеться здійснювати), а для страхувальника – впевненість, що в разі випадкового заподіяння шкоди своєму здоров'ю, майну тощо він отримає відповідну грошову компенсацію. Але якщо обов'язок страхувальника своєчасно вносити страхові платежі є безумовним, то обов'язок страховика здійснити страхову виплату виникає лише за умови настання обумовленого в договорі страхування страхового випадку (при цьому слід звернути увагу, що виплата страхового відшкодування завжди є виконанням страховиком свого обов'язку за договором, а не формою цивільно-правової відповідальності перед страхувальником).

Згідно зі ст. 990 ЦК та ст. 25 Закону страховик здійснює страхову виплату відповідно до умов договору на підставі заяви страхувальника (або його правонаступника) ми іншої особи, визначеної договором, і страхового акта (аварійного сертифіката). Страховий акт складається страховиком або уповноваженою ним особою після подання відповідної заяви страхувальника. Страховик фіксує у страховому акті факт настання страхового випадку, маючи при цьому право самостійно з'ясовувати його причини-та інші обставини, пов'язані зі страховим випадком.

Розмір страхової виплати в будь-якому разі не може перевищувати розміру страхової суми. Конкретний розмір страхової суми визначається за угодою сторін договору ще при його укладенні.

Настання страхового випадку призводить, як правило, до виникнення у страховика обов'язку здійснити страхову виплату, але за певних обставин страховик може не виплачувати страхувальникові відповідну компенсацію навіть тоді, коли страховий випадок і мав місце. Підстави, що надають страховикові право відмовитися від здійснення страхової виплати, викладені уст. 991 ЦК та в ст. 26 Закону та пов'язані здебільшого з поведінкою страхувальника або особи, на користь якої укладено договір страхування.

Наявність вини є загальною підставою для відповідальності за порушення зобов'язань, а тому і страхувальник, і вигодонабувач мають нести відповідальність за свої дії, що

призвели до настання страхового випадку, якщо вони не були вчинені ними навмисно. У страхуванні ця відповідальність настає у формі відмови страховика у сплаті страхової виплати й покладенні понесених зазначеними особами збитків на них же самих. Так, відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 991 ЦК та п. 1 ч. 1, ст. 26 Закону страховик має право відмовитися від здійснення страхової виплати, якщо страхувальник чи особа, на користь якої укладено договір страхування вчинили навмисні дії, спрямовані на настання страхового випадку (за винятком дій, пов'язаних із виконанням ними громадського чи службового обов'язку, вчинених у стані необхідної оборони або ж щодо захисту майна, життя, здоров'я, честі, гідності та ділової репутації). Таким чином, умисел у діях страхувальника, застрахованої особи чи вигодонабувача, котрий призвів до настання страхового випадку, є безумовною підставою для відмови страховика від надання страхової виплати. Втім, звільнення страховика від такого обов'язку може бути передбачено законодавством і при встановленні грубої необережності страхувальника у діях, що спричинили Настання страхового випадку.

Крім того, підставою для відмови страховика від здійснення страхової виплати є вчинення страхувальником (чи особою, на користь якої укладено договір страхування) умисного злочину, що призвів до страхового випадку (п. 2 ч. 1 ст. 991 ЦК, п. 2 ч. 1 ст. 26 Закону).

Страховик не виплачуватиме страхову виплату також у разі, якщо страхувальник подав завідомо неправдиві відомості про об'єкт страхування чи про факт настання страхового випадку або ж несвоєчасно повідомив страховика без поважних на те причин про настання страхового випадку чи створював страховикові перешкоди у визначенні обставин, характеру та розміру збитків (адже за таких обставин страхувальник порушує свої прямі обов'язки за договором страхування, а тому несе відповідальність, що виявляється у формі позбавлення його страхової виплати). Не повинен страховик здійснювати страхову виплату й у разі, якщо страхувальник при настанні страхового випадку одразу одержить повне відшкодування збитків за договором майнового страхування від особи, яка їх завдала (п. 4 ч. 1 ст. 981 ЦК, п. 4 ч. 1 ст. 26 Закону), – адже за таких обставин у

страхувальника повністю відсутній страховий інтерес (збитки), а тому відсутні і правові підстави для їх компенсації.

Окрім згаданих, законом та договором страхування можуть бути Передбачені й інші підстави для відмови страховика від виплати страхових сум. Рішення про таку відмову приймається страховиком та повідомляється страхувальникові у письмовій формі з обґрунтуванням причин, котрі її спричинили. Відмову страховика від здійснення страхової виплати страхувальник (вигодонабувач) може оскаржити в судовому порядку. Якщо відмову буде визнано безпідставною, страховик повинен «платити не лише відповідну страхову суму, а й неустойку за прострочення страхової виплати. При цьому слід звернути увагу, що за жодних обставин підставою для відмови страховика у здійсненні страхової виплати не може бути негативний фінансовий стан страховика.

У період дії договору страхування може статися зміна осіб у страховому зобов'язанні. Так, у разі смерті страхувальника, який уклав договір майнового страхування, його права та обов'язки не припиняються, а переходять до осіб, що одержали це майно у спадщину (ч. 1 ст. 994 ЦК, ч. 1 ст. 22 Закону). Звісно, новий власник застрахованого майна зобов'язаний сповістити про перехід до нього прав та обов'язків страхувальника — адже це є зміною істотних умов договору, оскільки зміна особи страхувальника може суттєво вплинути на ступінь імовірності настання страхового випадку. З огляду на це страховик (як і будь-хто із спадкоємців) вправі ініціювати переукладення договору страхування з метою зменшення чи збільшення розміру страхових платежів, суми страхової виплати тощо.

Якщо спадкоємці померлого страхувальника отримують його права та обов'язки, що впливають з договору майнового страхування, одночасно із застрахованим майном автоматично, то в усіх інших випадках такий перехід прав та обов'язків страхувальника до третіх осіб є можливим лише за згодою страховика (якщо інше не встановлено договором). У разі смерті страхувальника, який уклав договір особистого страхування на користь третьої особи, його права та обов'язки також можуть перейти до цієї особи чи до осіб, на яких відповідно до закону - покладено обов'язки щодо охорони прав та інтересів застрахованої особи, але це можливо тільки тоді, коли особа, на

користь якої було укладено договір страхування, виявить відповідне бажання – інакше договір страхування втратить чинність.

Цілком можливим є й випадок, коли страхувальника – фізичну особу під час дії договору страхування буде визнано недієздатною. За таких обставин права та обов'язки такої особи за договором здійснюватиме її опікун (за винятком договорів страхування відповідальності – вони з моменту визнання страхувальника недієздатним згідно з положенням ст. 996 ЦК та ст. 24 Закону – припиняються). Якщо ж цивільну дієздатність фізичної особи – страхувальника обмежено судом, то він може здійснювати свої права та обов'язки за договором страхування лише за згодою свого піклувальника. Щодо страхувальників – юридичних осіб, то в разі їх припинення (за винятком випадків повної ліквідації) права та обов'язки страхувальника переходять до правонаступників цієї юридичної особи (ст. 995 ЦК, ст. 23 Закону).

Договір страхування припиняється не лише за загальними підставами припинення зобов'язань, встановленими в главі 50 ЦК (зокрема, внаслідок виконання, за домовленістю сторін тощо), а й на підставі спеціальних правил, передбачених у ст. 997 ЦК саме для цього типу договорів. Наприклад, зважаючи на те, що згідно зі ст. 989 ЦК головним обов'язком страхувальника є своєчасне внесення страхових платежів (як правило, договір страхування навіть набирає чинності лише з моменту внесення страхувальником першого страхового платежу), цілком зрозумілим є надання страховикові положеннями ч. 2 ст. 997 ЦК та п. 3 ч. 1 ст. 28 Закону права відмовитися від договору страхування, якщо страхувальник прострочив внесення страхового платежу й не сплатив його протягом десяти робочих днів після пред'явлення страховиком письмової вимоги про сплату страхового платежу.

І страхувальник, і страховик вправі відмовитися від договору страхування у будь-яких передбачених договором випадках (що, звісно, має своїм наслідком припинення договору). Зазвичай, дострокове припинення договору обумовлюється обставинами, що включають можливість настання страхового ризику – наприклад, загибеллю застрахованого майна (зрозуміло, що з інших причин, ніж настання страхового випадку),

припинення страхувальником-водієм, який застрахував свою цивільно-правову відповідальність, професійної діяльності (скажімо, внаслідок непроходження медичної комісії) тощо. Але слід мати на увазі, що страхувальник чи страховик повинні повідомити другу сторону про свій намір відмовитися від договору страхування не пізніше як за тридцять днів до припинення договору. При цьому страховик (якщо інше не передбачено умовами договору або законом) не може відмовитися від договору особистого страхування без згоди на це страхувальника (якщо останній не допускає порушень договору).

Наслідки (щодо повернення страхових платежів) дострокового припинення договору страхування залежать від двох факторів: по-перше, від того, хто був ініціатором такого припинення (страхувальник чи страховик), і, по-друге, – від того, чи обумовлена така відмова від договору однієї сторони невиконанням умов договору другою стороною.

Так, якщо від договору страхування відмовляється страхувальник, то страховик повертає йому всі страхові платежі за період, що залишився до закінчення строку дії договору, з вирахуванням нормативних витрат на ведення справи, визначених при розрахунку страхового тарифу, та фактично здійснених страховиком страхових виплат. А якщо відмова страхувальника від договору страхування обумовлена порушенням умов договору страховиком, то останній має повернути страхувальникові сплачені ним страхові платежі у повному обсязі. Також страховик повністю повертає страхувальникові страхові платежі, якщо саме він є ініціатором дострокового припинення договору. Але коли така відмова страховика від договору викликана невиконанням страхувальником своїх зобов'язань за договором, то страховик повертає лише страхові платежі за період, що залишився до закінчення строку договору.

© Масюк Ю.В., 2021

6.3. Особливості страхування фінансово-кредитних ризиків

Ризик – це системна категорія, яка має як суб'єктивний, так і об'єктивний характер, залежить від ендегенних і екзогенних факторів, характеризується альтернативністю розвитку подій, у результаті настання яких існує ймовірність отримання збитків або недоотримання очікуваного прибутку, що негативно вплине на капітал банку [19, с. 409].

В таблиці 3 надано ключові характеристики ризику.

Таблиця 3

Ключові характеристики ризику

Характеристика ризику	Розкриття сутності
Об'єкт ризику	керована система, стосовно якої приймаються рішення й ефективність та умови функціонування якої наперед точно не відомі.
Суб'єкт ризику	особа (індивід або колектив), що зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію ухвалювати рішення щодо об'єкта ризику
Джерело ризику	фактори (предмети, явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів рішень.

Узагальнено автором на основі [19, с. 409-410].

Функціонування підприємств у мінливих ринкових умовах неодмінно супроводжується ризиками, що пов'язані з невизначеністю обставин, а також можливим настанням чи ненастанням певних подій. Фінансові ризики пов'язують із ситуаціями, у яких є ймовірність виникнення фінансових втрат в умовах невизначеності під час провадження саме фінансової діяльності (менший за очікування рівень доходу, втрата частини капіталу тощо). Серед причин таких втрат – зміна відсоткових ставок, цін, курсів валют [20].

МСФЗ (IFRS) 7 оперує трьома основними видами ризиків, на які підприємству варто звертати увагу, однак можна виокремити безліч підтипів (рисунок 3).

В наукових публікаціях вітчизняних та зарубіжних дослідників можна зустріти досить різноманітні визначення стосовно сутності категорії «фінансові ризики» та підходи до їх класифікації. На нашу думку, фінансові ризики - це узагальнена

група ризиків, яка об'єднує підтипи ризиків, пов'язані з ймовірністю фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в результаті операційної, фінансової та/або інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання фінансового та не фінансового сектору економіки.

Різняться визначення фінансового ризику залежно від сфери виникнення та виду діяльності суб'єкта господарювання.

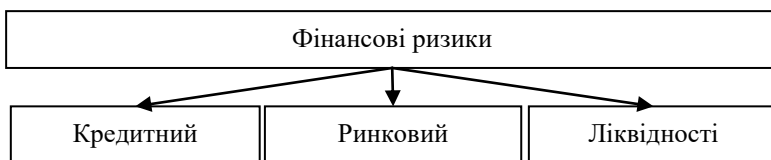


Рис.3. Фінансові ризики, зазначені МСФЗ (IFRS) 7 [20].

У страховому бізнесі фінансовий ризик найчастіше трактується як невиконання з певних причин страхувальником чи його контрагентом договірних зобов'язань за укладеними між ними угодами (несплата страхувальнику за поставлену продукцію, непостачання продукції, придбаної за передплатою, невиконання різних договірних зобов'язань контрагентами страхувальника тощо) [21, с. 10]. Причиною невиконання угоди може бути банкрутство контрагента страхувальника, неможливість своєчасно і в повному обсязі надати послуги, виконати роботу, а також пожежа, аварії, катастрофи тощо.

Отже, відповідно до МСФЗ (IFRS) 7, кредитний ризик є різновидом фінансового ризику.

Як показує практика, кредитний ризик присутній у всіх видах діяльності, де результат виробничої діяльності або надання послуг залежать від діяльності позичальника чи контрагента, емітента. Цей ризик виникає кожного разу, з моменту, коли банківська установа, а в сучасних умовах й інша кредитна установа (кредитна спілка тощо), надає (позичає) кошти, бере на себе зобов'язання про їх надання, інвестує відповідні кошти або іншим чином ризикує ними, залежно від реальних умов чи умовних угод, незалежно від того, де обліковується чи відображається операція – на балансі чи поза балансом. Рівень

ризик залежить від особи позичальника – чи то юридичної, чи то фізичної, фінансового стану, загальної економічної ситуації, форми кредиту, його розміру, встановлених законом правових питань тощо [19, с. 410].

Кредитний ризик передбачає ймовірність виникнення фінансового збитку в одного підприємства (умовно сторона 1 договору щодо фінансового інструмента) унаслідок того, що інше підприємство (сторона 2) з якихось причин не зможе виконати свої зобов'язання. Зверніть увагу, що кредитний ризик відрізняється від ризику несвоєчасних розрахунків перед банком – то є ризик ліквідності, про який ітиметься далі. Джерелом виникнення кредитного ризику є фінансові активи, зокрема це кошти в банку, цінні папери, дебіторська заборгованість контрагентів, позики, видані іншим суб'єктам, тощо [22].

Кредитний ризик – це розмір ймовірних фінансових втрат у випадку, якщо позичальник не виконає свої зобов'язання виплатити кредит [23].

Під кредитним ризиком дослідником Болгар Т.М. пропонується розуміти ймовірність невиконання позичальником, контрагентом або емітентом своїх зобов'язань щодо кредитора в результаті дії внутрішніх та зовнішніх щодо кредитора факторів кредит [24, с. 25].

В реаліях сьогодення для підприємств найбільш поширеними методами (способами, інструментами) зниження й нейтралізації фінансових ризиків є їх мінімізація, страхування (зовнішнє й внутрішнє) та диверсифікація.

Виділяються наступні способи управління ризиками:

1) Уникнення ризику – вибір дій, або відмова від будь-яких дій з метою звести ймовірність ризику до 0%.

2) Послаблення ризику – прагнення зменшити ймовірність настання події або знизити матеріальні втрати.

3) Передача ризику – оформлення угоди зі страховою компанією. Зазвичай страхування використовують, якщо знизити ризики немає можливості або це занадто дорого. Об'єктом страхування є майнові інтереси страхувальника щодо невиконання (неналежного виконання) договірних зобов'язань боржником страхувальника.

4) Прийняття ризику – у випадках, коли неможливо впливати на події, які відбуваються, людина повинна прийняти

ситуацію і скоригувати власні фінансові плани для мінімізації збитків.

Науковці Танчак Я. А., Миколишин М. М. у своєму дослідженні провели аналіз найпопулярніших та найбільших страхових компаній із страхування фінансових ризиків, однак на сьогодні практично кожна страхова компанія має ліцензію на ведення діяльності зі страхування фінансових ризиків, проте не інформує підприємства про це, а більше рекламує саме майнове страхування. Отже, якоюсь мірою це є причиною того, що страхувальники не зацікавлені в страхуванні фінансових ризиків [25, с. 197].

Дослідниками зроблено висновок, що майже всі проаналізовані вище страхові компанії в частині майнового страхування до фінансових ризиків та особливих умов страхування фінансових ризиків відносять наступні (таблиця 4).

Що стосується особливих умов, практично кожна страхова компанія, укладаючи договір, їх прописує. Переважно в особливих умовах визначаються умови, за яких страховик буде чи не буде здійснювати виплату відшкодування при настанні страхового випадку, передбаченого договором.

Отже, в Україні страхові компанії беруть на страхування фінансові ризики, однак практично кожна із них має свої особливі умови взяття такого об'єкта на страхування. Тому для страхувальника важливо знати про ці особливі умови, щоб в подальшому без затримки і в повному розмірі отримати відшкодування від страховика при настанні певного виду фінансового ризику.

Страхування кредитних ризиків в цілому розглядається як комплекс страхових послуг, які забезпечують страховий захист майнових інтересів кредиторів, пов'язаних з існуванням ризику неповернення кредиту внаслідок неплатоспроможності позичальника [26, с. 117].

Страхування кредитних ризиків передбачає відшкодування страховою компанією кредитору коштів у разі невиконання позичальником зобов'язань за кредитом. Тобто, страхування кредитних ризиків спрямоване на захист інтересів кредитора в ситуаціях неплатоспроможності позичальника або неповернення ним боргу з інших причин.

Таблиця 4

Страхування фінансових ризиків страховими компаніями
України

Фінансові ризики	Особливі умови страхування
ризик втрати прибутку, якого може зазнати підприємство за умови невиконання контрагентом або несвоєчасного виконання умов договору поставки продукції чи виконаних послуг	титульне страхування
ризик кредитів, що виникає при неповерненні позичальником тіла кредиту та не сплаті відсотків по ньому	держателів банківських карт
ризик понесення збитків внаслідок неповернення йому майна в обумовлений договором строк	ризик збитків, пов'язаних з перервою у діяльності підприємства чи припинення права власності на майно
ризик понесення страхувальником збитків у зв'язку з перервою у виробництві з причин, вказаних у договорі страхування	при здійсненні банківської діяльності
ризик невиконання банківських гарантій	ризики, які виникають при зміні строків перебування за кордоном
ризик втрати електронних баз даних	ризик викрадення платіжних карток
ризик понесення страхувальником збитків внаслідок неможливості зареєструвати майнові права в порядку, передбаченому чинним законодавством України	ризик непередбачених фінансових збитків
ризик непередбачених фінансових втрат у зв'язку з втратою багажу	
ризик понесення фінансових втрат під час розрахунку платіжними картками	
ризик отриманих збитків підприємством при неочікуваній зміні цінової політики та системи виробництва	

Узагальнено автором на основі [25, с. 197].

Практика страхування кредитів в Україні має в основному три форми (рисунк 4): страхування ризику непогашення кредиту; страхування позичальником відповідальності за

неповернення кредиту; страхування позичальником предмета застави [26, с. 117; 27].

За першої форми банк після укладення кредитного договору може самостійно застрахувати наданий кредит, підписавши зі страховою компанією договір про добровільне страхування його непогашення. У такому випадку сума страхових внесків враховується при встановленні ставки позикового процента. Ініціаторами таких страхових операцій мають бути банки, які шукають захисту від кредитного ризику.



Рис. 4. Форми страхування кредитних ризиків в українській практиці

Розроблено автором.

Під час звернення до такої форми забезпечення кредиту, банк має переконатися у спроможності страхової компанії виконати свої зобов'язання при настанні страхового випадку.

Проте ця форма ще не одержала належного розвитку. Це можна пояснити такими причинами [26, с. 117; 27]:

- комерційні банки не можуть сьогодні широко використовувати страхування кредитів, оскільки мають цілком обґрунтовані сумніви щодо надійності та платоспроможності страхових компаній, хоча є щорічне обов'язкове оприлюднення фінансової звітності страховиків;

- порівняно високі страхові премії, яких вимагають страхові компанії, що зумовлює збільшення витрат за рахунок страхових платежів, це спричиняє підвищення цін на товари й послуги;

- банки, намагаючись мінімізувати витрати, прагнуть страхувати кредити з найбільшим ризиком, що стає менш

вигідним для страховиків, через необхідність у майбутньому відшкодовувати збитки при настанні страхового випадку;

—у зв'язку з тим, що деякі позичальники вважають страхування своєї відповідальності зайвим витрачанням коштів, нерідкими є випадки відмови від страхування.

Через існування для банків ризику дострокового розірвання договору страхування відповідальності позичальника у будь-який час, але не пізніше 30 днів до завершення дії договору добровільного страхування відповідальності позичальника (відповідно до п. 3 ст. 997 Цивільного кодексу України [18]), доцільним є врахування в умови кредитного договору положення про те, що у разі невиконання позичальником зобов'язань щодо страхування понад 30 календарних днів, кредитор (банк) має право прийняти рішення про підвищення розміру відсоткової ставки за цим кредитом до рівня, який діяв на час укладання кредитної угоди за аналогічними кредитними угодами без договору страхування. Крім того, банк може вимагати дострокового розірвання кредитної угоди і повернення суми боргу з відсотками, що лишилося сплатити позичальнику, за фактичний строк кредитування. Водночас банк має повідомити про це у письмовій формі і встановити розумний період повернення кредиту, який не може бути меншим за 30 календарних днів з моменту направлення повідомлення такому позичальнику. Також не виключається можливість для банку розірвання угоди з позичальником у судовому порядку (з ініціативи кредитора).

Простішим з погляду процедури є страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту, оскільки страховий поліс розглядається як різновид гарантійного листа з боку страхової компанії щодо клієнтів-позичальників [27]. Проте цей варіант страхування можна розглядати як форму забезпечення повернення кредиту і сплати відсотків лише у разі, коли страхова фірма спроможна здійснити виплату страхової винагороди.

Ця форма страхування після короткого розвитку практично відмерла. Недоліком її є те, що страховик не вступає в прямі відносини з банком, який, як третя особа, втрачає можливість безпосереднього захисту своїх інтересів [27].

І лише третя форма – страхування предмета застави – розповсюджена на практиці [28, с. 146].

Цьому сприяють такі два чинники: менша в порівнянні з двома попередніми формами ризиковість страхування, точніше, краща контрольованість ризику і наявність законодавчого забезпечення у вигляді Закону України «Про заставу» [29].

Майно, передане у заставу, піддається ризику знищення або пошкодження, що загрожує платоспроможності позичальника і може призвести до втрати ним можливості повернення боргу. Отже, предмети застави вимагають страхового захисту. Стаття 10 Закону «Про заставу» заставляє заставодавця страхувати заставлене майно, яке залишається у його володінні, і ця ж стаття визначає, що при настанні страхового випадку кредитор має першочергове право задоволення своїх вимог з суми страхового відшкодування. Цим самим в законі закладена база страхового захисту.

Окрім вище зазначених форм страхування кредитних ризиків, в економічній літературі відокремлюється страхування кредитів за класифікаційними ознаками, яке поділяється на такі види: делькредерне страхування; страхування кредиту довіри та гарантійне страхування (страхування застави).

При делькредерному страхуванні страхувальником може виступати як кредитор, так і позичальник. Якщо кредитор одночасно є й страхувальником, він може розраховувати на страхове відшкодування збитків у випадку невиконання боржником своїх фінансових зобов'язань. За другою формою делькредерного страхування позичальник виступає у ролі страхувальника й тим самим захищає майнові інтереси свого кредитора. Делькредерне страхування кредитних ризиків передбачає наявність досить широкого асортименту страхових послуг, а саме страхування товарних кредитів, страхування відповідальності позичальника за непогашення кредитів, страхування експортних кредитів, страхування кредитів під інвестиції.

Крім делькредерного страхування, страхові послуги надаються щодо страхування довіри. Сутність даного виду страхування полягає у тому, що роботодавець захищає себе від ймовірних збитків на випадок фінансових зловживань працівників.

Список використаних джерел

1. Данилюк Т.І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти. Ефективна економіка. 2014. №8. [Електронний ресурс].- URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3247> (дата звернення 21.07.2021)
2. Экономические софизмы / Фредерик Бастиа ; Пер. с франц. под редакцией А. В. Куряева. — Челябинск: Социум,. 2010. 409 с.
3. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии.- Москва: Дело, 2020., с. 30.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс и др.; [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2006. – 942 с.
5. Хмелевська Л. П. Особливості розвитку малого підприємництва у сфері побутового обслуговування населення України: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Л.П. Хмелевська. – К., 2002. – 230 с.
6. Золотарьова В.І. Економічна сутність, класифікація та основні види продуктів сфери послуг. Економіка та держава. 2019. №10.- С.103-107
7. Державний Класифікатор України // ІПС ЛІГА:ЗАКОН - система пошуку, аналізу та моніторингу нормативно-правової бази. <https://ips.ligazakon.net/document/FIN3980>. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN3980> (дата звернення: 11.08.2021).
8. Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП). Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0069832-13#Text> (дата звернення: 11.08.2021).
9. Аберніхіна І. Г., Сокиринська І. Г. Визначення фундаментальних категорій страхового ринку. Проблеми економіки та політичної економії. 2018. № 1. С. 271–281. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2018_1_19 (дата звернення: 11.08.2021).
10. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38485/1/Klapkiv.pdf> (дата звернення: 11.08.2021).
11. Журавка О. С. Страхування : навчальний посібник / О. С. Журавка, А. Г. Бухтіарова, О. М. Пахненко. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 350 с.

12. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР : станом на 1 серп. 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#n438> (дата звернення: 12.08.2021).

13. НБУ змінить вимоги до мінімального капіталу страховиків. Финансовый клуб. URL: <https://finclub.net/ua/news/nbu-zaprovadyt-vymohy-do-minimalnoho-kapitalu-strakhovykiv.html> (дата звернення: 12.08.2021).

14. Верховна Рада прийняла закон про СПЛІТ - Академія фінансового моніторингу. Академія фінансового моніторингу. URL: <https://finmonitoring.in.ua/verhovna-rada-prijnyala-zakon-pro-split/> (дата звернення: 11.08.2021).

15. Рудковський А. Національний банк України як регулятор страхової діяльності. Господарське право і процес. 2020. № 10. С. 61–66.

16. Національний банк України. Закон про «спліт» забезпечить прозорість, надійність та ефективність небанківського фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zakon-pro-split-zabezpechit-prozorist-nadiynist-ta-efektivnist-nebankivskogo-finansovogo-sektoru> (дата звернення: 11.08.2021).

17. Національний банк України. Новий закон про страхування підвищить прозорість, капіталізацію та стійкість страхового ринку. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-pro-strahuvannya-pidvischit-prozorist-kapitalizatsiyu-ta-stiykist-strahovogo-rinku> (дата звернення: 11.08.2021).

18. Цивільний кодекс України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 11.08.2021).

19. Швець О. В. Сутність кредитного ризику і підходи щодо його визначення та оцінювання. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2013. № 1. С. 407–414.

20. Фінансові ризики в МСФЗ-звітності: правила ідентифікації та управління. ІПС ЛІГА:ЗАКОН - система пошуку, аналізу та моніторингу нормативно-правової бази. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FZ002072> (дата звернення: 11.08.2021).

21. Соболев А. С. Сутність поняття «фінансовий ризик підприємства». Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 4. С. 9–13.

22. Кредитний ризик: оцінка та розкриття інформації в МСФЗ-звітності. ІПС ЛІГА:ЗАКОН - система пошуку, аналізу та моніторингу нормативно-правової бази. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/reader/BZ012280> (дата звернення: 11.08.2021).

23. Фінансові ризики – які вони бувають і як ними управляти?. Financer.com Україна. URL: <https://financer.com/ua/blog/finansoviy-ryzyky/> (дата звернення: 11.08.2021).

24. Болгар Т. М. Кредитний ризик як основна складова системи банківських ризиків та роль проблемних кредитів у їх формуванні. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2013. № 1. С. 23–29.

25. Танчак Я. А., Миколишин М. М. Проблематичні аспекти розвитку страхування фінансових ризиків підприємства. *Проблеми економіки*. 2019. № 4. С. 193–199.

26. Катранжи Л. Л., Марина А. С. Страхування як спосіб гарантування безпеки банківського кредитування. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 1. С. 116–122.

27. Страхування кредитного ризику комерційних банків. *Фориншурер – страхование в Украине. Новости страхования. Рейтинг страховых компаний*. URL: <https://forinsurer.com/public/02/11/26/124> (дата звернення: 12.08.2021).

28. Павленко О. П. Страхування ризиків фінансово-кредитних установ як домінуючого елементу ринку фінансових послуг. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 143–149.

29. Про заставу : Закон України № 2654-ХІІ : станом на 1 лип. 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12#Text> (дата звернення: 12.08.2021).

© Масюк Ю.В., 2021

6.4. Фінансова безпека діяльності страхових компаній

Вдосконалення системи нагляду за діяльністю страхових компаній сприятиме реалізації підходів до забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг та відновлення довіри клієнтів до страховиків. Крім того, пошук дієвих механізмів забезпечення ефективного функціонування страхових компаній можливий при формуванні дієвого механізму управління фінансовою безпекою останніх.

В умовах формування стабільного страхового ринку в Україні та запровадження елементів нагляду за страховою діяльністю постає необхідність забезпечення фінансової безпеки окремого страховика.

Страхова компанія - це юридична оформлена одиниця підприємницької діяльності, яка бере на себе зобов'язання страховика і має на це відповідну ліцензію. [4]

Фінансова безпека - фундаментальна основа економічно ефективного страховика. [4] Під економічно ефективною страховою компанією розуміється та, котра відстоює інтереси як засновників, так і страхувальників, забезпечує свою фінансову безпеку у визначений час і заданих обставин в умовах необмеженої агресивної конкуренції.

Безпека страхової компанії – це стан стійкої життєдіяльності, за якого гарантується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей страховика, захист від зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов функціонування. [4]

Основними об'єктами захисту в страховій компанії є: фінансові ресурси, персонал страхової компанії, матеріальні засоби, інформації ресурси страхової компанії з обмеженим доступом. Основними елементами системи безпеки діяльності страхової компанії є: заходи безпеки, технології безпеки, сили безпеки і засоби безпеки. [3]

Процес гарантування фінансової безпеки страхової компанії становить єдиний організаційно-технічний комплекс, при формуванні якого розробляється концепція забезпечення безпеки та політика безпеки. В основі концепції безпеки лежать обов'язкові заходи, спрямовані на розробку плану дій із захисту економічної діяльності страхової компанії. Політика економічної безпеки страхової компанії визначає оптимальний спосіб використання комунікаційних та інформаційних ресурсів, правила доступу в офіс компанії, до конфіденційної інформації тощо.

Фінансова безпека страхової компанії – це її спроможність забезпечувати стійкість фінансово-економічного розвитку, платіжно-розрахункових відносин (зобов'язань) та основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізувати вплив зовнішніх кризових ситуацій і навмисних дій агресивних

чинників (держави, компаній, угруповань), тіньових структур на фінансову стійкість страхової компанії; попереджати виведення капіталів з-під контролю страховиків; попереджати конфлікти між власниками різних рівнів щодо розподілу та використання ресурсів страхової компанії. [1]

Важливим чинником у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії є законодавчо закріплений обов'язок інститутів влади створювати механізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протидіяти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз.

Серед внутрішніх заходів забезпечення фінансової безпеки страховими компаніями здійснюються [3]:

- забезпечення інформаційної безпеки;
- налагодження чіткої схеми дій страхових підрозділів і головних спеціалістів та контроль за їх дотриманням;
- фінансовий аналіз клієнтів до укладення договору страхування та попередження різних шахрайств за допомогою новітніх технологій;
- створення, ведення та використання «чорних списків» несумлінних клієнтів;
- проведення роботи щодо підвищення рівня страхової культури населення.

Напрями забезпечення фінансової безпеки страховика:

- розробка загальної стратегії діяльності страхової організації;
- постійне прогнозування ймовірних загроз діяльності страхової компанії;
- забезпечення збалансованості страхового портфеля, тарифної, інвестиційної та перестраховальної політики страховика;
- обґрунтування та реалізація найраціональніших форм, методів, способів і шляхів створення, вдосконалення й розвитку системи фінансової безпеки страхової організації;
- забезпечення безперервного контролю та управління фінансовою безпекою;
- дотримання відповідного рівня підготовки співробітників страхової компанії з дотримання ними всіх встановлених правил, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки.

Завдання які необхідно вирішити для розвитку економічно безпечного, прозорого та регульованого страхового ринку:

- показати зміст страхування і його взаємозв'язок з системою фінансової безпеки;
- виявити особливості формування інституту страхування;
- провести аналіз і обґрунтувати перспективи розвитку ринку страхування в Україні.
- визначити критерії оцінки фінансової безпеки страхової організації;
- показати роль органів внутрішніх справ у відображенні загрози криміналізації страхового ринку;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення діяльності органів внутрішніх справ щодо забезпечення фінансової безпеки в страховій сфері;
- запропонувати алгоритм взаємодії служб безпеки страхових організацій з органами внутрішніх справ в області інформаційного обміну.

Забезпечення безпеки страхового ринку характеризується таким рівнем забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їхніх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування.

Страховий ринок України потребує більшої уваги, а також вивчення та розробки теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо регулювання економічних відносин у сфері страхування і регулювання економічної безпеки учасників цих відносин.

Внутрішні коливання на страховому ринку зумовлені впливом ендогенних (внутрішніх) факторів на кожен окрему страхову компанію. Відповідно, якщо більшість страховиків буде характеризуватися позитивною динамікою показників, які відображають основні внутрішні фактори, то це сприятиме досягненню стійкості страхового ринку, що в свою чергу є підґрунтям стійкості не лише у фінансовому секторі України, а й у інших секторах економіки країни (рис. 1).

Фінансова безпека страхових операцій є визначальною складовою фінансової безпеки страховика та, в свою чергу, характеризується: платоспроможністю за страховими операціями;

ризикованістю страхових операцій; ефективністю страхових операцій; ступенем зловживань страхувальників.



Рис. 1. Взаємозв'язок стійкості страхового ринку і стійкості секторів економіки країни

Джерело: опрацьовано [2, 3, 5]

Аналіз платоспроможності страхових компаній здійснюється за допомогою показника «запас платоспроможності», шляхом порівняння фактичного та нормативного його значення.

Для аналізу і оцінки платоспроможності за страховими операціями доцільно використовувати такий показник як рівень страхових виплат, який розраховується як відношення виплат страхових відшкодувань до зібраних страхових премій. Його доцільно розраховувати також в розрізі видів страхування.

Показниками, які можна використовувати для характеристики платоспроможності за страховими операціями, а

отже і стану фінансової безпеки страхової діяльності є рівень недоотримання ризикової премії, ризикової надбавки та нетто-премії, у зв'язку з тим, що фактичні значення випадкових величин збитку (страхових відшкодувань) можуть відрізнятися від прогнозованих, оскільки при розрахунку величини страхової премії використовують не праву границю довірчого інтервалу для ймовірності настання страхового випадку, а відносну частоту, а також не враховують обсяг генеральної сукупності. Чим вищим є рівень недоотримання страхових премій, тим більший загрозі неплатоспроможності піддається страхова корпорація і тим нижчим є рівень її фінансової безпеки.

Для страхових компаній важливо спрогнозувати максимально точне значення очікуваних страхових виплат, значні відхилення фактичної їх суми від очікуваної негативно характеризують стан фінансової безпеки страхових операцій та можуть бути причиною неплатоспроможності страховика.

Для визначення стану фінансової безпеки можна використовувати коефіцієнт варіації (відносне відхилення) сумарної вартості відшкодувань від очікуваної їх величини, який визначається за формулою (1):

$$C_v = \sigma / M_{\eta} \quad (1)$$

де σ - середньоквадратичне відхилення суми незалежних випадкових величин (страхових відшкодувань);

M_{η} - математичне сподівання суми незалежних випадкових величин (страхових відшкодувань).

Коефіцієнт варіації показує наскільки близько знаходяться значення очікуваних виплат до їх середнього очікуваного значення. Для забезпечення належного стану фінансової безпеки страхової компанії його величина повинна бути не більшою за одиницю.

Важливе місце у визначенні стану фінансової безпеки страхових компаній займає аналіз зловживань страхувальників, що лежить в основі розробки заходів щодо їх уникнення або зниження їх числа.

У фінансовому менеджменті страхових та перестрахових компаній існує низка оперативних методів оздоровлення компанії та збереження достатнього рівня її фінансової стійкості та

платоспроможності. Система цих методів у практиці фінансів страховика базується на управлінні основними чинниками, які й визначають стійкість страхової компанії та одночасно можуть виступати критеріями для кількісної та якісної оцінки рівня фінансової безпеки страхової та перестрахової компаній: розмір власних коштів; виважена тарифна політика; збалансований страховий портфель; величина страхових резервів, адекватна сумі взятих страховиком на себе зобов'язань; перестраховування; розміщення страхових резервів [2].

Перестраховування – це передача страховиком частини відповідальності за застрахованим його ризикам на певних умовах іншим страховим компаніям (перестраховикам). [2] Перестраховування дозволяє збалансувати портфель страховика, забезпечивши рентабельність і фінансову стійкість власних страхових операцій. Крім того, перестраховування дозволяє захиститися страховій компанії від частих і великих ризиків, цим самим істотно розширити перелік ризиків, за якими вона забезпечує страхування. При цьому перестраховувальник, беручи участь в ризиках страховика, отримує від нього в якості винагороди частку страхових внесків застрахованих осіб.

Перестраховування за своєю суттю – це вторинне страхування раніше застрахованого ризику, його основна мета – забезпечити платоспроможність страховика. При цьому страхова компанія, незважаючи на укладений договір перестраховування, залишається в повному обсязі відповідальною перед клієнтами (страхувальниками), з яким укладено договір страхування. Наявність договору перестраховування – важливий показник для клієнта, так як в цьому випадку його інтереси виявляються захищені надійніше.

Визначення місця фінансової безпеки страхової компанії, основних загроз діяльності інститутів страхового ринку мають важливе значення для системи фінансового управління страховика, є основою для розроблення ним стратегічних цілей та вибору шляхів їх досягнення.

До основних методів управління безпекою страхових та перестрахових компаній відносяться:

– адміністративні – методи, що реалізуються шляхом прямого впливу керівників страхових компаній на підлеглих через накази, розпорядження, вказівки, різні положення, правила,

нормативи, які організаційно регламентують діяльність підлеглих осіб;

- економічні – методи, через непрямий вплив яких на джерела та чинники небезпеки створюється ефективний механізм захисту (оплата праці, вартість страхової послуги, страхове відшкодування, дивіденди, податки);

- маркетингові – методи, спрямовані на вивчення страхового ринку з метою впливу на нього, а також на конкурентну стратегію, яка повинна дозволити страховій компанії забезпечити безпечний розвиток у ринковому середовищі;

- організаційні – методи, які підтримують та активізують організаційні структури, покращують порядок у страховій компанії (оптимізація структури страхової компанії і всіх її функцій, розроблення стратегічних планів розвитку і визначення шляхів їх здійснення, забезпечення збуту страхових послуг, створення страхових комунікацій та інфраструктури, управління фінансовими потоками);

- соціально-психологічні – методи, які ґрунтуються на використанні моральної зацікавленості працівника в отриманні суспільного визнання його трудового внеску у діяльність страхової компанії (гуманізація праці, психологічне спонукання, порозуміння між підлеглими та керівниками). [5]

Фінансова безпека діяльності страхових компаній тісно пов'язана з різного роду загрозами і ризиками, яких можна уникнути за допомогою диверсифікації, фінансово-кредитного забезпечення, перевірки партнерів по бізнесу, захисту комерційної таємниці. Структура фінансової безпеки включає в себе достатньо фінансово-економічних ресурсів для забезпечення потрібного рівня безпеки країни, забезпечення ефективного розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4(34). – С. 46-51.
2. Жабинець О.Й. Перестрахування як один з індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг/ О.Й.Жабинець //Наук.

вісн. НЛТУУ : [зб. наук.–техн. пр.] – Львів : вид-во НЛТУУ, 2009. - Вип. 19.12. – С. 187-192.

3. Накіфоров П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфоров, С.С. Кучерівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86-90.

4. Словник страхових термінів. [Електронний ресурс] : <https://iic.kharkov.ua/ua/slovník-strahovih-terminiv>

5. Тринько Р.І. Страхування в системі економічної безпеки : монографія / Р.І. Тринько. – Львів : ЛьвДУВС, 2008. – 328с.

© Левковець Н.П., 2021

6.5. Права та обов'язки страховика в договорах страхування

У процесі правового регулювання страхування є значним засобом захисту інтересів не лише юридичних та фізичних осіб, а також і самої держави. Ринкова модель економіки, приватні засади господарювання та створення приватного підприємництва посилили увагу до сфери страхування та правових інтересів осіб. На сьогодні, страховий захист, що пропонують страхові компанії є одним із способів захистити себе від можливого ризику та загрози, і до цього, як не дивно, прагне кожен громадянин. Страхування є важливою частиною соціально-економічної системи суспільства.

Страхувальник, який звертається до страхової компанії, укладає з нею договір страхування, що опосередковує процес надання страхової послуги страховиком страхувальнику. Тому, доречно зупинити увагу на правах та обов'язках страховика в договорах страхування.

У науковій статті досліджено особливості реалізації прав та виконання обов'язків страховика як однієї зі сторін договору страхування. Розглянуто визначення, відповідно до чинного законодавства, що страхувальниками є юридичні та дієздатні фізичні особи, які заключили із страховиками договори страхування або особисто являються страхувальниками. Досліджено щодо випадків, коли юридичні та фізичні особи можуть створювати товариства взаємного страхування, для того, щоб захищати свої майнові інтереси. Зазначено, що метою таких

товариств не є одержання прибутку, тому вони не являються суб'єктами підприємницької діяльності в Україні.

Автором зазначено порядок укладання договору страхування, визначено особливості страхових випадків за вказаним договором, права та обов'язки страховиків та страхувальників, за якими принципами будуються страхові відносини, висвітлюються економічний зміст страхування та особливості його здійснення, надано рекомендації для підвищення ефективності функціонування сфери страхування життя в Україні.

Відносини, що виникають між особами, які зацікавлені у страхуванні свого майна, життя, відповідальності та інших майнових інтересів, які не суперечать законодавству України (страхувальниками), з одного боку, та особами, які здійснюють страхування (страховиками) – з іншого, опосередковуються договорами страхування. Отже, договір страхування – правовий засіб, який опосередковує процес надання страхової послуги страховиком страхувальникові.

Суспільні відносини щодо страхування регулюються ЦК України, Законом України «Про страхування». Окремі норми щодо страхування містяться в ряду інших нормативних актів. При виникненні питань при застосуванні норм ЦК і Закону «Про страхування» слід керуватися нормами ЦК в силу пріоритету, закріпленого в ч. 2 ст. 4 ЦК. Однак ЦК не містить спеціальних норм — визначень основних страхових понять. У цьому випадку слід звертатися до норм Закону України «Про страхування», де такі норми є (наприклад, визначення страхового ризику, страхового випадку, страхової виплати — ст. 8-9 Закону). Відносини між сторонами у страхуванні, як і будь-які інші цивільні правовідносини, відкриваються через сукупність їх елементів – суб'єкти, об'єкти, зміст.

Уточнення особливостей складу вказаних правовідносин є одним із важливих питань. У літературі, зокрема, в працях М.І.Брагінського, Н.В. Безсмертної, В.В.Луця, В.М. Никифорака, Я.О. Чапичадзе та інших виявлено деякі проблеми складу відносин страхування.

Метою даної статті є визначення особливостей здійснення прав та реалізація обов'язків страховиком як однією зі сторін договору страхування.

Відповідно до ст. 979 ЦК України за договором страхування одна сторона (страховик) зобов'язується у разі настання певної події (страхового випадку) виплатити другій стороні (страхувальникові) або іншій особі, визначеній у договорі, грошову суму (страхову виплату), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі та виконувати інші умови договору. Страхувальниками визнаються юридичні та дієздатні фізичні особи, які заключили із страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до чинного законодавства (ст. 3 Закону України «Про страхування»). Л. Л. Кінашук вважає страхувальниками юридичних і фізичних осіб, які мають страховий інтерес і вступають у відносини зі страховиками за приписом закону, беруть участь у створенні страхового фонду шляхом сплати внесків і мають право на компенсацію у разі настання страхового випадку. Можемо виділити такі ознаки страхувальника за договором страхування: наявність статусу юридичної особи або дієздатної фізичної особи; безпосередня участь у договорі страхування; зацікавленість в укладенні договору страхування на свою користь або на користь іншої особи, яка має страховий інтерес; володіння всіма правами і обов'язками за договором страхування (в договорах страхування відповідальності, окрім права на отримання страхового відшкодування). Таким чином, страхувальник за договором страхування – це юридична чи дієздатна фізична особа, яка добровільно або через вимоги закону укладає зі страховиком договір страхування життя, здоров'я, майна на свою користь або договір страхування своєї відповідальності або відповідальності іншої особи на користь третіх осіб, життю, здоров'ю або майну яких може бути заподіяна шкода.

За Законом України "Про Страхування", страховик – це юридична особа (страхова компанія), що діє на підставі відповідної ліцензії беручи та здійснює страхову діяльність. Згідно ст.2 Закону України “Про страхування” Страховиками, які мають право здійснювати страхову діяльність на території України, є: фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України "Про господарські товариства", з урахуванням того, що учасників кожної з таких

фінансових установ повинно бути не менше трьох, та інших особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності (далі — страховики-резиденти); зареєстровані Уповноваженим органом відповідно до цього Закону та законодавства України постійні представництва у формі філій іноземних страхових компаній, які також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності (далі - філії страховиків-нерезидентів).

В окремих випадках, встановлених законодавством України, страховиками визнаються державні організації, які створені і діють відповідно до цього Закону. У цьому разі використання слів "державна", "національна" або похідних від них у назві страховика дозволяється лише за умови, що єдиним власником такого страховика є держава.

Страхувальниками визнаються юридичні та дієздатні фізичні особи, які уклали із страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до чинного законодавства (ч. 2 ст. 984 ЦК України; ст. 3 Закону України «Про страхування»).

Юридичні та фізичні особи можуть створювати товариства взаємного страхування, для того, щоб захищати свої майнові інтереси. Метою таких товариств не є одержання прибутку, тому вони не є суб'єктами підприємницької діяльності.

Згідно з п. 1.1 Статуту Моторного (транспортного) страхового бюро України, обов'язковою умовою здійснення страховиком діяльності щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є їх участь у цьому бюро.

Договір страхування є двостороннім, тому у кожній з її сторін виникають обов'язки та права.

Важливо, що права однієї сторони співвідносяться з обов'язками іншої сторони таким чином, що відповідному обов'язку страховика кореспондує відповідне право страхувальника і навпаки. Загальні права та обов'язки сторін договору страхування передбачені ЦК України (ст. 988, 989) та Законом України «Про страхування» (ст. 20, 21). Так, страхувальникові надається право:

– вибрати страховика для укладання договору страхування;

- замінити вигодонабувача, призначеного за договором страхування, крім договору страхування відповідальності, іншою особою, повідомивши про це страховика в письмовій формі.

Слід враховувати, що вигодонабувач не може бути замінений іншою особою після того, як:

- він виконав будь-яке із зобов'язань за договором страхування або пред'явив страховику вимогу про здійснення страхової виплати;

- збільшити розмір страхової суми з наступним перерахунком розміру страхового платежу в період дії договору страхування;

- при настанні страхового випадку отримати страхову виплату в порядку і строки, встановлені правилами та договором страхування;

- достроково припинити дію договору страхування на умовах, передбачених правилами страхування.

Обов'язками страхувальника за договором страхування є:

- своєчасне внесення страхових платежів;

- при укладанні договору страхування надання інформації страховику про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінки страхового ризику, і подальше інформування його про будь-яку зміну страхового ризику;

- повідомлення страховика про інші чинні договори страхування щодо цього об'єкта страхування.

Згідно зі ст. 989 ЦК України, якщо страхувальник не повідомив страховика про те, що об'єкт уже застрахований, новий договір є недійсним; вживаються заходи щодо запобігання та зменшення збитків, завданих унаслідок настання страхового випадку; повідомляється страховик про настання страхового випадку в строк, передбачений умовами страхування. Умовами договору страхування можуть бути передбачені також й інші обов'язки страхувальника. Основним обов'язком страхувальника є внесення плати за послугу із страхування (страхового платежу, премії) у розмірі, встановленому договором. У свою чергу, страховик має право зменшувати розмір страхових платежів, заохочуючи страхувальників до вжиття заходів, спрямованих на недопущення настання страхових випадків, а також підвищувати розміри страхових платежів страхувальникам, з вини яких сталися страхові випадки.

Страхові відносини будуються за загальновизнаним принципом найвищої довіри сторін, який говорить про те, що сторонам (здебільшого страхувальником) надається повна інформація про об'єкт страхування, включаючи конфіденційну. Тому, страхувальник має при укладенні договору страхування надати страховикові інформацію про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінки страхового ризику, і надалі інформувати його про будь-які зміни страхового ризику. Істотними є такі обставини, знання яких призвело б до відмови в укладенні договору або суттєво змінило умови оплати за страхові послуги за відповідним договором. У кожному конкретному випадку залежно від особливостей об'єкта страхування і характеру події, на випадок настання якої здійснюється страхування, склад істотних обставин може відрізнятись. Про зміну страхового ризику може свідчити будь-яка зміна обставин, які впливають на імовірність настання страхового випадку. Однак однієї значущості зміни обставин недостатньо, щоб страхувальник був зобов'язаний повідомляти про таку зміну страховику і для того, щоб настали передбачені законом наслідки порушення цього обов'язку. Необхідно, щоб значна зміна могла суттєво вплинути на збільшення страхового ризику. Загалом, до обставин, які мають істотне значення, можуть бути віднесені, наприклад, у договорі страхування майна, наявність охорони та сигналізації в приміщенні, де знаходиться майно, або на автомобілі, інші умови зберігання майна. До значних змін може належати зміна власника (володільця) майна, характеру використання майна, зняття або поломка сигналізації, припинення охорони застрахованого об'єкта. Покладення такого обов'язку на страхувальника дало підставу окремим авторам розглядати договір страхування як різновид договору, укладеного на особливій довірі (фідуціарній) [10, с. 301]. Але визначення сутності фідуціарних договорів посиланням на те, що в класичних фідуціарних договорах саме укладення договору базується на особливій довірі до особи контрагента, не є достатньо переконливим.

У класичному варіанті договору страхування відсутня ознака фідуціарності, яку не слід змішувати з алеаторністю договору страхування. Алеаторність полягає в тому, що здійснення страхової виплати поставлено в залежність від

настання випадкової обставини (страхового випадку). Класичний договір страхування не є фідучіарним правочином, оскільки страховик не є володільцем чи власником майна страхувальника. Неналежне виконання цього обов'язку може стати підставою для відмови у здійсненні страховиком страхової виплати при настанні страхового випадку. Страхувальник зобов'язаний при укладенні договору страхування повідомити страховика про інші договори страхування, укладені щодо об'єкта, який страхується (ч. 3 ст. 989 Закону «Про страхування»). Страхування не може мати за мету збагачення страхувальника. Тому якщо об'єкт застрахований у кількох страховиків, то страхове відшкодування, що виплачується усіма страховиками, не може перевищувати розміру заподіяної шкоди. Якщо страхувальник не повідомив страховика про те, що об'єкт страхування уже застрахований, новий договір страхування є недійсним (ч. 3 ст. 989 ЦК України). У свою чергу, для укладення договору перестрахування страховик не зобов'язаний повідомляти про це страхувальника. Страхувальник зобов'язаний вживати заходів щодо запобігання збиткам, завданим настанням страхового випадку, та їх зменшенню. Такими заходами можуть бути як дії, так і бездіяльність (зокрема, припинення експлуатації транспортного засобу, пошкодженого внаслідок ДТП тощо).

Зазначені заходи страхувальника мають відповідати вимогам розумності. Розумністю слід вважати дії з урахуванням тих витрат, які необхідні для їх проведення, порівняно із розміром зменшених збитків. Тому нерозумними вважатимуться дії страхувальника щодо недопущення настання збитків, вартість яких істотно перевищує економію, досягнуту такими діями. Водночас законом передбачений обов'язок страховика відшкодувати витрати, понесені страхувальником у разі настання страхового випадку з метою запобігання або зменшення збитків, якщо це встановлено договором (ч. 4 ст. 988 ЦК України), а також за заявою страхувальника, у разі здійснення страховиком заходів, що зменшують страховий ризик, переукласти з ним договір страхування (ч. 5 ст. 988 ЦК України, ст. 20 Закону України «Про страхування»). Страхувальник зобов'язаний повідомити страховика про настання страхового випадку у строк, встановлений договором (ч. 5 ст. 989 ЦК України). Вимога

страхувальника про виплату страхового відшкодування має бути заявлена своєчасно.

Зазвичай, за договором добровільного страхування страхувальник протягом визначеного договором строку зобов'язаний письмово повідомити страховика про настання страхового випадку. Тому, у разі настання страхового випадку страхувальник (водій транспортного засобу, який спричинив дорожньо-транспортну пригоду) зобов'язаний повідомити протягом трьох робочих днів страховикові про настання страхового випадку, надати йому письмове пояснення про обставини дорожньо-транспортної пригоди та, у разі потреби, надати транспортний засіб для огляду й експертизи. За відсутності страхувальника з такою заявою має звернутися будь-який повнолітній член його сім'ї. Зобов'язок повідомити про настання страхового випадку може лежати і на вигодонабувачеві. Він повинен повідомити про це, якщо має намір скористатися своїм правом на отримання страхової виплати. Якщо страхувальник не повідомив про настання страхового випадку, то страховик має право відмовити у здійсненні страхової виплати. Чинне законодавство не встановлює вичерпного переліку обов'язків страхувальника. Він може бути розширений іншими актами цивільного законодавства, а також укладеним договором страхування, якщо це необхідно для належного здійснення страхових правовідносин.

Отже, підставою для виникнення страхових правовідносин є договір як юридичний факт, який породжує виникнення цивільних прав та обов'язків, тому договір страхування виступає формою існування страхових правовідносин. У межах договору страхування інтерес кожної сторони може бути задоволений лише шляхом задоволення інтересу іншої сторони, а це, в свою чергу, породжує загальний інтерес сторін до укладення договору і його належного виконання. Відповідному обов'язку страховика кореспондує відповідне право страхувальника і навпаки.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України (ЦКУ) . Стаття 979. Договір страхування [Електронний ресурс] / 5 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20151228>

2. Закон України "Про страхування" [Електронний ресурс] / 5 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

3. Кінашук Л. Л. Страхове право: [підруч.] / Кінашук Л. Л. – К.: Атіка, 2017. – 256 с.

4. Мартянова Т. С. Возмещение вреда, причиненного здоровью граждан, заключивших и не заключивших договоры страхования / Т. С. Мартянова // Законность, правопорядок и правовая культура. Материалы 3-ей межвузовской научно-теоретической конференции адъюнктов и аспирантов. – М., 1974. – С. 93–95.

5. Худяков А. И. Страхование право / А. И. Худяков. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2017. – 691 с.

6. Горіславська І. Специфіка договору страхування у сільському господарстві / І. Горіславська // Підприємництво, господарство і право. – 2018. – № 10. – С. 136–137.

7. Безсмертна Н. Договір страхування в системі цивільно-правових договорів / Н. Безсмертна // Право України. – 2016. – № 3. – С. 35–37.

8. Цивільне право України. Особлива частина / За ред. О. В. Дзери. – К.: Юрінком Інтер, 2017. – 1076 с.

© Антипенко, Н.В., 2021

6.6. Insurtech в умовах пандемії covid-19

Нині все активніше спостерігається трансформація ринків фінансових послуг під впливом діджиталізації бізнес-процесів їх учасників. Це стосується й страхового ринку, де відбуваються потужні інституційні трансформації внаслідок впровадження інструментів фінансових технологій оферентами послуг. Пандемія Covid-19 виявила, з одного боку, проблеми у функціонуванні різних сегментів страхового ринку, а з іншого боку, можливості для подальшого розвитку. Пандемія обумовила нові безпрецедентні виклики для всіх учасників страхового ринку. Для багатьох оферентів страхових послуг криза посилила їх інноваційні стратегії розвитку та пришвидшила впровадження інструментів фінансових технологій у їх бізнес-процеси на тлі модернізації технологічної інфраструктури.

Страховий ринок нині активно розвивається. Так, обсяг зібраних глобальних страхових премій за 2019 р. перевищив 4,9

трлн дол. США [1]. Водночас протягом 2019 р. дохід глобального ринку Insurtech становив 5,48 млрд дол. США і до 2025 р. цей показник досягне 10,14 млрд дол. США [1]. Одним із головних чинників такого зростання стала пандемія Covid-19, що дала поштовх розширенню застосування інструментів фінансових технологій у сфері страхування.

Нині зростає кількість праць, присвячених проблемам впровадження та розвитку InsurTech. Значна кількість досліджень *Matteo Carbone* здійснено щодо розкриття сутності InsurTech, його впливу на розвиток страхового ринку, застосуванню інструментів фінансових технологій в окремих сегментах страхового ринку та перспективах розвитку окремих сегментів InsurTech в умовах пандемії [2-4]. Mark Hollmer вивчав вплив пандемії Covid-19 на венчурне фінансування [5], Anthony R. O'Donnell – на сприйняття споживачами автострахування [6], Mike Daly – на проблемі зростання страхових шахрайств під час рецесії [7], Simona Scattaglia Cartago, Gary Plotkin, Lee-Han Tjioe, Shay Zandani – можливості технічної модернізації функціонування страховиків [8], Matt Sheehan – на співпраці страховиків з компаніями BigTechs та з InsurTech [9]. Водночас бракує комплексного дослідження щодо особливостей функціонування InsurTech як екосистеми в умовах пандемії Covid-19.

InsurTech розвивається, з одного боку, в контексті функціонування FinTech, в інституційному середовищі якого вони зародилися, а з іншого боку, потужними чинниками впливу на InsurTech є тренди розвитку страхового ринку. Це обумовлює і трансформацію поглядів на розуміння власне самої сутності InsurTech. Якщо ще кілька років тому переважали інституційний та технологічний підходи до розуміння InsurTech [10, с. 125], то нині все частіше акцент ставиться на тому, що InsurTech є екосистемою, яка об'єднує суміжні галузі для забезпечення покращення обслуговування клієнтів та має більшу цінність для страховиків та їх клієнтів [11]. Виходячи з цього, пропонуємо своє бачення складових екосистеми InsurTech (рис. 1).

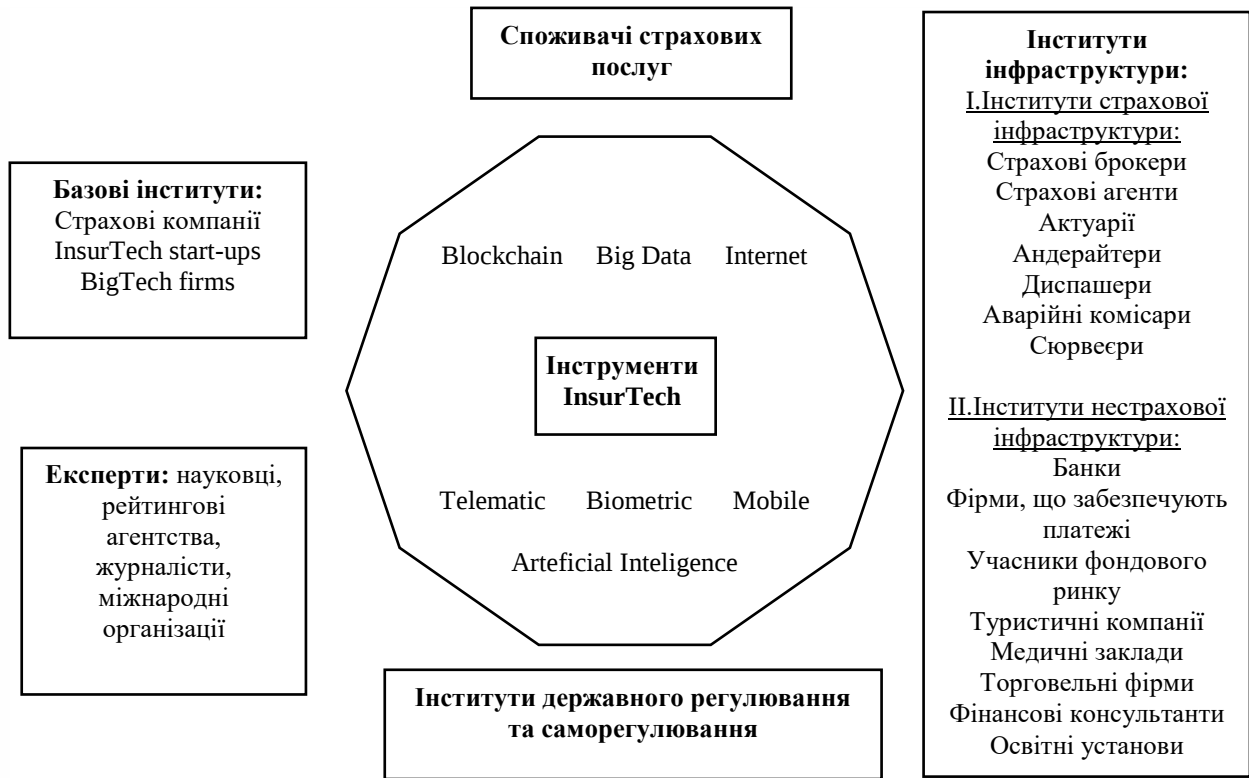


Рис. 1. Екосистема InsurTech.

Різноманітних учасників можна поділити на дві групи: ініціатора створення екосистеми та партнерів, які приєднуються до неї на добровільних засадах. Об'єднуючі чинники всіх учасників можна поділити на дві групи: економічні (отримання конкурентних переваг, залучення нових клієнтів та утримання старих клієнтів, підвищення ефективності діяльності, наявність необхідних фінансових ресурсів у всіх учасників для впровадження та використання інструментів фінансових технологій);

- технологічні (використання інструментів фінансових технологій, які дозволяють створення єдиної бази інформативних даних, можливість доступу до неї всіх учасників).

Враховуючи, що екосистема InsurTech є різновидом фінансової екосистеми, то логічним було б припустити, що їй також притаманні специфічні риси останньої: технологічність, децентралізація, клієнтоорієнтованість, інклюзивність, стабільність [12, с. 95]. Як бачимо, застосування інструментів InsurTech сприяє взаємодії страховиків, інститутів страхової інфраструктури, споживачів страхових послуг, регуляторів. Водночас це обумовить підвищення ефективності діяльності експертів на страховому ринку.

- Функціонування InsurTech як екосистеми обумовлює необхідність ідентифікації викликів для страхового ринку в умовах Covid-19. На нашу думку, серед них варто виділити наступні: необхідність забезпечення безперервності бізнес-процесів в умовах соціального дистанціювання;

- необхідність забезпечення безпеки працівників страхового сектору;

- необхідність створення умов для віддаленої роботи працівників страховика, що передбачає як його забезпеченість відповідними технічними засобами, так і технологіями, що дають можливість отримувати доступ до необхідних файлів та здійснювати необхідні операції з віддалених місць;

- необхідність створення нових протоколів кібербезпеки;

- необхідність функціонування відповідної ІТ-служби для підтримки віддаленої роботи.

На основі аналізу наукової літератури, аналітичних звітів спеціалізованих компаній можемо сформулювати особливості функціонування страхового ринку в умовах Covid-19:

- стирання меж між страховими компаніями, фірмами BigTech та технологічними партнерами, оскільки відбувається переорієнтація страховиків з діджиталізації на рівні страхового продукту чи окремих складових взаємовідносин з клієнтом на діджиталізацію всієї екосистеми. Цьому сприяють як власні розробки, так і створення партнерських відносин із стартапами InsurTech та з постачальниками програмного забезпечення;

- розширення страховиками зв'язку із клієнтами на основі підтримки, складові та механізм якої визначаються на основі вивчення потреб споживачів. Так, страховики пропонують знижки на автострахування із врахуванням зменшення часу користування ними; преміальні відпустки у медичному страхуванні при неможливості використання клієнтами страхових продуктів, що покривають їх планові хірургічні втручання та стоматологічну допомогу; безкоштовне страхове покриття автомобілів та житла для працівників Національної служби охорони здоров'я (NHS) у Великобританії [13];

- зміна у структурі страхових послуг, що реалізуються. Так, на тлі пандемії зменшується чисельність подорожуючих і в результаті скорочуються обсяги їх страхування. Нещодавні передпандемічні прогнози щодо зростання до 2025 р. світового ринку страхування подорожей до 35 млрд дол. США [14] нині здаються недосяжними та фантастичними. Аналогічна ситуація спостерігається і у сегменті автострахування. Водночас Covid-19 дав поштовх для зростання попиту на страхування життя та здоров'я;

- почастищення випадків страхового шахрайства, оскільки Mike Daly стверджує, що частота страхових шахрайств, зокрема, в автострахуванні, зростає в періоди рецесії та фінансових труднощів [7];

- зростання попиту на параметричні страхові продукти у результаті збільшення потреби у відшкодування збитків внаслідок перерв у підприємницькій діяльності, які у традиційних страхових продуктах не мають покриття при пандемії. Позитивними характеристиками параметричних продуктів є прозорість, простота, об'єктивність встановлення факту страхового випадку та розміру відшкодування, а недоліком – затримка оприлюднення державної статистики [15]. Наприклад, стартап зі страхування бізнеса Thimble (Нью-Йорк, США),

відомий полісами на 1 місяць і полісами за вимогою, розробляє низьколімітне параметричне страхування від випадкових перерв у роботі для малих і середніх підприємств в умовах пандемії [16];

- пришвидшення використання фінансових технологій учасниками страхового ринку. Це відобразилося і на глобальному інвестуванні в InsurTech. Як бачимо із рисунку 2, у першому півріччі 2020 р. обсяг глобальних інвестицій фактично залишився на рівні 1 півріччя 2019 р. – року із рекордно високими інвестиціями. Водночас у березні-квітні 2020 р. спостерігалось падіння глобальних інвестицій на тлі розгортання пандемії у США, хоча вже у травні-червні відбулося значне зростання глобальних інвестицій в InsurTech, що дозволило за 1 півріччя 2020 р. зберегти тенденції 2019 р. [17].

За даними Accenture, лише 29% клієнтів довіряють страховикам, що є досить взаємно із боку страховиків, оскільки зростає і кількість страхових шахрайств, обумовлюючи зростання витрат на перевірку кожної претензії [18]. В умовах пандемії змінюються акценти в очікуваннях споживачів страхових послуг, відповідно до чого має змінюватися і політика страховиків щодо пропозиції страхових продуктів та обслуговування клієнтів (табл. 1).

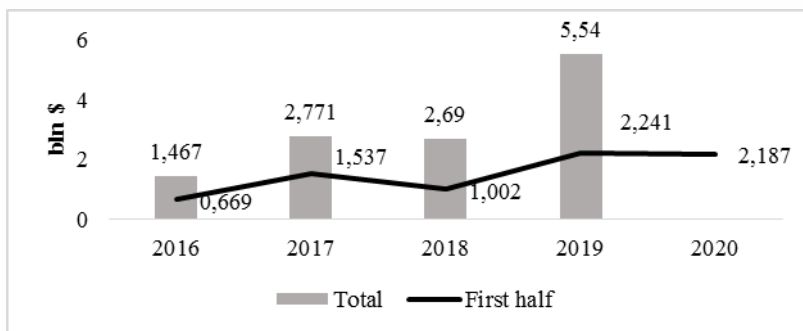


Рис. 2. Глобальні інвестиції в InsurTech за 2016-1 півріччя 2020 рр.*

*Побудовано на основі [17]

Пандемія Covid-19 обумовила не лише виклики для функціонування страхового ринку, але і створила підґрунтя для подальших перспектив його розвитку.

Таблиця 1

Матриця відповідності політики страховиків очікуванням клієнтів*

<i>Очікування клієнтів</i>	<i>Відповідність політики страховиків очікуванням клієнтів</i>
Добросовісність страховика.	Полегшення клієнтам доступу до необхідної інформації
Полегшення доступу до страхової послуги	Використання інструментів фінансових технологій на всіх складових процесу страхування
Розуміння індивідуальних потреб клієнта	Персоніфікація страхових послуг
Потреба у певних перевагах при страхуванні	Використання моделі зміни поведінки споживача, що базується на створенні усвідомлення вихідного стану; пропозиція щодо поведінки для споживача та винагорода за це. У подальшому така модель знижує можливість реалізації ризиків для замовника та страховика.

*Складено авторами на основі [13] та власних досліджень

Так, близько 61% страховиків у липні 2020 р. проти 57% у квітні вважали, що COVID-19 впливає на залучення нових клієнтів, і 42% вважають, що це впливає на утримання клієнтів, порівняно з 29% раніше [9].

Пандемія обумовила активізацію застосування фінансових технологій. Зокрема, у Китаї пандемія сприяла зростанню використання таких служб онлайн-платформ, як Ping An's Group Doctor, яка поєднує пацієнтів та лікарів та надає послуги онлайн-консультацій 900% [19], популярності страхової моделі, що базується на платформах взаємодопомоги, де їх клієнти сплачують невелику суму коштів за участь у колективному страхуванні (у Китаї їх чисельність становить біля 300 млн чоловік) [20]. Завдяки активізації впровадження технологій штучного інтелекту, Інтернету речей, великих даних, страховики бажають вдосконалити процеси ціноутворення, андеррайтингу, обробки претензій, взаємодію з клієнтами, управління шахрайством.

Іншою фінансовою технологією, що набула актуалізації за часів пандемії, є блокчейн, яка спрощує процес відшкодувань у медичному страхуванні, скорочуючи час страховиків на оформлення документів та перевірку в клініках-партнерах. Корисною властивістю блокчейна в умовах пандемії стало і те, що страховики мали змогу повідомляти пацієнтів про дії, необхідні для обробки платежів. Пришвидшилося впровадження систем електронних медичних карт, підґрунтям функціонування яких є блокчейн, впорядковуючи процеси подання та обробки претензій та актуалізуючи особисту інформацію, що в свою чергу підвищує ефективність та скоординованість надання медичної допомоги. Так, у Тайвані 11 страховиків у межах Preservation/Claims Alliance Chain впровадили блокчейн-технологію, яка надає зміни особистої інформації клієнта всім учасникам групи та відомості про ініціювання претензії у разі наявності у споживача кількох страхових полісів різних страхових компаній [21]. Блокчейн може бути використаний для активізації реалізації страхових продуктів через банківські канали на основі впорядкування обміну даними між банками та страховиками, які постійно надходитимуть від банку до страховика.

Пандемія спричинить подальшу активізацію застосування у страховому секторі смарт-контрактів, які характеризуються мінімальним втручанням людини в обробку претензій, забезпечуючи швидкість, прозорість та здешевлення операцій, підґрунтям якої виступає блокчейн. Завдяки розумним контрактам мінімізується вплив людського чинника. Хоча при цьому існує ризик зламу комп'ютерного коду, у результаті чого нині збільшується попит на послуги аудиту безпеки смарт-контрактів. Водночас виникають проблеми із наявністю певних правових бар'єрів при використанні смарт-контрактів, для подолання яких у 2019 р. було створено Insurtech Task Force при The European Insurance and Occupational Pensions Authority.

У країнах, де сформувалася модель взаємодії більшості клієнтів зі страховиками через посередників, відбуватиметься посилення діджиталізації брокерських та агентських мереж та забезпечення їх інтеграції із цифровим середовищем страховика. Це унеможливить розрив між потребами клієнта, посередниками і страховиками та забезпечить узгодження досвіду споживача

послуг із ціновою пропозицією страховика незалежно від способу звернення клієнта за послугою. Водночас може відбутися зрушення на користь прямих каналів реалізації страхових продуктів. Наприклад, є прогноз щодо Італії із реалізацією 85% страхових продуктів через посередників стосовно збільшення частки прямих каналів внаслідок впливу пандемії та необхідності соціального дистанціювання [8].

Спостерігатиметься зростання частки використання телематики в автострахованні. Нині досить високий цей показник в Італії, в країні із найкращою практикою застосування телематики, біля 25% [3], на відміну від США, де телематикою охоплено лише 5% автомобілів, демонструючи значний розрив між споживчим інтересом та поточними пропозиціями [22]. При цьому 63% страхувальників США готові перейти на телематичну премію [23]. Більшість респондентів (52%) сподіваються на телематичні програми традиційних страховиків, але 20% респондентів обрали нетрадиційні технологічні компанії, такі як Amazon, як бажаний варіант, що вказує на майбутній виклик для нинішніх лідерів ринку [22]. На тлі обсягу знижок, запропонованих американськими автостраховиками у розмірі біля 10 млрд дол. США, в результаті опитування, проведеного JD Power 14 квітня 2020 р. було виявлено, що лише 37% клієнтів знають про них на тлі того, що в значної їх кількості є очікування щодо подальшого зростання знижок, зокрема, зменшення покриття (30%), збільшення франшизи (26%) [6].

Спостерігатиметься розвиток співпраці страховиків та суб'єктів страхової інфраструктури з технологічними компаніями, що є оптимальним способом підвищення конкурентоспроможності перших на ринку. За деякими даними, рівень довіри споживачів до великих технологічних фірм під час пандемії зріс, про що свідчить готовність у квітні 2020 р. 44% страхувальників укласти договори страхування з BigTechs. Цей показник становив у січні 2020 р. 36%, а у 2016 р. 17% [9]. Водночас біля 67% страховиків декларують свою готовність до співпраці з InsurTech та понад 60% - до співпраці з великими технологічними фірмами [9]. Посилюватиметься зв'язок страховиків із постачальниками інноваційних технологій, які пов'язують їх із екосистемами охорони здоров'я, зокрема, це стосується Telemedi.co (Польща), Mediktora (Іспанія), Medlanes

(Німеччина), Infermedica (Польща), Breathomix (Нідерланди / Румунія), reFit Systems (Мексика / Німеччина), HiNounou (Китай / Сінгапур), Neurotrack (США) [24].

Мінливість фондових ринків та падіння процентних ставок вплине на інвестиційну діяльність страхових компаній, порушивши дохідність їх інвестиційних портфелів. Пандемія, ймовірно, обумовить подальший розвиток державно-приватного партнерства у сфері страхування із застосуванням технологічних рішень, метою якого є зменшення збитків, що не покриваються страховиком [25, с. 150].

Covid-19 створює нові виклики страховому сектору, водночас надаючи йому можливості пришвидшити цифрову трансформацію, впровадити інновації в існуючі страхові продукти та створюючи нові пропозиції. Прогнозно пандемія Covid-19 може стати каталізатором інноваційних процесів на страховому ринку. Це відбувається на тлі попереднього вивчення потреб клієнтів та їх наступного врахування, що проявляється у персоналізації страхових послуг. У короткостроковій перспективі це обумовлює структурні зміни на страховому ринку, що проявляються у переході фази конкуренції традиційних страховиків з Insurtech-компаніями до фази співпраці з ними. З іншого боку, пандемія вплинула на посилення на страховому ринку позицій компаній BigTech. У довгостроковій перспективі ці трансформації можуть сприяти наступному зростанню страхового ринку.

Список використаних джерел

- 1.Global Insurtech Market (2020 to 2025) - Growth, Trends, and Forecast - ResearchAndMarkets.com. July 01, 2020. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20200701005415/en/Global-Insurtech-Market-2020-to-2025---Growth-Trends-and-Forecast---ResearchAndMarkets.com#:~:text=Global%20Insurtech%20Market%20revenue%20is,the%20most%20complex%20businesses%20around>
- 2.Matteo Carbone. The future of insurance is Insurtech. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/future-insurance-insurtech-matteo-carbone>
- 3.Matteo Carbone, nel dopo Covid una nuova ondata di insurtech. June 9, 2020. URL: <https://www.startupbusiness.it/matteo-carbone-nel-dopo-covid-una-nuova-ondata-di-insurtech/104663/>

4. Matteo Carbone. We are back! ...a quarantine dispatch on the InsurTech trio. June 3, 2020. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/we-back-quarantine-dispatch-insurtech-trio-matteo-carbone/>

5. Mark Hollmer. Future InsurTech Venture Financings Could Face a Coronavirus Slowdown. March 19, 2020. URL: <https://www.carriermanagement.com/news/2020/03/19/204555.htm>

6. Anthony R. O'Donnell. Will COVID-19 Make Usage-Based Insurance Mainstream? May 1, 2020. URL: <https://iireporter.com/will-covid-19-make-usage-based-insurance-mainstream/>

7. Mike Daly. Detected Insurance Fraud - new data shows that every five minutes a fraudulent claim is discovered. December 3, 2020. URL: <https://www.insurtechworld.org/post/102glfp/detected-insurance-fraud-new-data-shows-that-every-five-minutes-a-fraudulent-cl>

8. Simona Scattaglia Cartago, Gary Plotkin, Lee-Han Tjioe, Shay Zandani. COVID-19 puts insurers on the fast-track to technology adoption (KPMG). URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/covid-19-puts-insurers-on-fast-track-to-technology-adoption.html>

9. Matt Sheehan. COVID-19 accelerating demand for digital capabilities: insurtech report. September 24, 2020. URL: <https://www.reinsurancene.ws/covid-19-accelerating-demand-for-digital-capabilities-insurtech-report/>

10. Волосович С. Технологічні інновації на страховому ринку / С. Волосович, О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. № 5. С. 124-137

11. This is InsurTech's moment. Will insurers seize the opportunity? URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/library/insurtech-innovation.html>

12. Volosovych S., Baraniuk Yu. Blockchain technology in the financial ecosystem. Herald of KNUTE. 2019. № 6. P. 93-104

13. Graham Boffey, Matthew McCorry, Darren Pigg, Tim Thomas. COVID-19: customer and digitization in insurance. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/05/covid-19-customer-and-digitization-in-insurance.html>

14. Ken Marke. Blockchain and travel. April 30, 2019. URL: <https://www.itij.com/latest/long-read/blockchain-and-travel>

15. Корват О. В. Асортиментна політика страховиків у страхуванні продукції рослинництва. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції (25-26 квітня 2019 р., м. Херсон). URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/21995/1/%D0%9A%>

D0%BE%D1%80%D0%B2%D0%B0%D1%82_%D0%A5%D0%9D%D0%A2%D0%A3_2019.pdf

16. Lloyd's назвал 10 insurtech-стартапов, специализирующихся на страховании и оценке рисков COVID-19. URL: <https://forinsurer.com/news/20/08/12/38347>

17. COVID-19 pandemic shifts InsurTech investment priorities (Deloitte, 2020). URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/fintech-insurtech-investment-trends.html>

18. Ivan Kot. Smart Contracts in Insurance. November 30, 2020. URL: <https://www.insurancethoughtleadership.com/smart-contracts-in-insurance/>

19. Huang, J. China's online health platforms see spike in usage amid coronavirus outbreak. February 25, 2020. URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/blog/ott-helps-to-offset-pay-tv-losses-for-video-security-vendors>

20. Here's how tech cuts China's medical cost to the price of a Starbucks coffee. April 4, 2020. URL: <https://www.businesstelegraph.co.uk/heres-how-tech-cuts-chinas-medical-cost-to-the-price-of-a-starbucks-coffee-south-china-morning-post/>

21. Terence Leong, Diana Bosworth. COVID-19 Brief: Three product digitalization trends in Asia insurers should watch. August 28, 2020. URL: <https://www.rgare.com/knowledge-center/media/covid-19/covid-19-brief-three-product-digitalization-trends-in-asia-insurers-should-watch>

22. Report: 63% of U.S. Drivers Would Consider a Change to UBI. July 28, 2020. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20200728005781/en/Report-63-of-U.S.-Drivers-Would-Consider-a-Change-to-UBI>

23. Matteo Carbone. Ryan McMahon. Attractive UBI Business Models for US Consumers. URL: <https://www.cmtelematics.com/us-connected-insurance-value-propositions-report/>

24. Roger Peverelli, Reggy De Feniks. 4 Post-COVID-19 Trends for Insurers. June 30, 2020. URL: <https://www.insurancethoughtleadership.com/4-post-covid-19-trends-for-insurers/>

25. Мазаракі А.А., Волосович С.В. FinTech: монографія. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 308 с.

© Волосович С.В., Василенко А.В., 2021

РОЗДІЛ 7. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

7.1. Модель вибору фінансової стратегії розвитку підприємства

Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, обґрунтовують нові вимоги до побудови системи управління підприємством. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції знижують дієвість розроблених стратегічних планів, які не містять обґрунтованих інструментів швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. За таких умов результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою визначається його фінансовою стратегією, яка, охоплюючи всі основні сфери його діяльності, пов'язані з процесами формування необхідного обсягу фінансових ресурсів, координацією їхніх потоків та використанням, відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для росту його ринкової вартості.

Якість фінансової стратегії підприємства безпосередньо залежить від рівня її обґрунтованості, а також від повноти врахування та оцінки факторів, на основі яких вона була розроблена.

Серед науковців, які досліджують сутність цього поняття, відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до його трактування. В таблиці 1 наведені підходи щодо визначення економічної сутності поняття «фінансова стратегія підприємства».

Водночас слід відзначити, що в зарубіжній літературі (зокрема, американській та європейській) з фінансового менеджменту поняття «фінансова стратегія» практично відсутнє, науковці оперують такими термінами, як, наприклад, «фінансове планування», «довгострокові інвестиційні рішення», «управління структурою капіталу». В стратегічному менеджменті вона розглядається виключно як різновид функціональних стратегій.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «фінансова стратегія підприємства»

Автор	Визначення	Ключове поняття з визначення
Бланк І.О. [1]	Один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища	Вид функціональної стратегії підприємства
Власова К.Е., Кирова О.В. [2]	Довготривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загально організаційних стратегічних цілей	Довготривалий курс
Гончаренко О.М. [3]	Визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	Визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства
Мельник Д. Н. [4]	Загальний план визначення фінансових потреб і фінансових результатів, а також альтернативного вибору джерел фінансування з метою мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку	Загальний план
Петрова А.І., Заруднев О.І. [5]	Складна багатфакторна орієнтована модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу	Складна багатфакторна орієнтована модель дій
Плікус І.Й. [6]	Спосіб реалізації підприємством цілей фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання	Спосіб реалізації цілей
Поддєрьогін А.М [7].	Стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання	Методи та практика формування та планування фінансових ресурсів підприємства

Таким чином, узагальнивши і систематизувавши зазначені вище підходи можна зробити висновок, що сутність фінансової стратегії полягає у визначенні пріоритетних цілей і системи заходів по їх досягненню в області формування фінансових ресурсів, оптимізації структури капіталу та ефективності

використання активів, що відповідають загальній концепції розвитку підприємства і забезпечують її реалізацію. Вона виробляється на основі аналізу фінансового стану, аналізу результатів господарської діяльності, ефективності та якості управління підприємством, прогнозів стану і аналізу динаміки ринків продукції, що випускається, оцінки потенційних ризиків (кредитних, інвестиційних, і валютних і т.д.), а також аналізу сильних і слабких сторін підприємства, його конкурентних позицій.

Загалом фінансова стратегія підприємства:

- охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами;
- забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства;
- сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;
- обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства;
- є основою для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Основними завданнями фінансової стратегії є [3]:

- 1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- 2) визначення перспективних фінансових взаємин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- 3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- 4) вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- 5) розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємства.

Фінансова стратегія як специфічний фінансовий інструмент має низку особливостей:

1) основним її завданням є окреслення пріоритетних напрямів діяльності, обґрунтування доцільності реалізації ключових проєктів і програм, які сприятимуть максимізації прибутку підприємства в майбутньому;

2) розробляється в умовах неповної інформації, отже, не дає змогу точно передбачити майбутній стан, а тому характеризується значною мінливістю стратегічних рішень;

3) є основою для підвищення ефективності діяльності підприємства на тривалу перспективу.

Отже, в умовах мінливого зовнішнього середовища фінансова стратегія є потужним інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства та досягнення стратегічних фінансових цілей його керівництва і власників, оскільки реалізація будь-якого рішення, як правило, пов'язана із його фінансовим забезпеченням.

Фінансова стратегія є могутнім інструментом досягнення пріоритетних фінансових цілей підприємства та його власників. Ступінь ефективності реалізації фінансової стратегії залежить від правильності її розробки, повноти обліку й оцінки чинників, що впливають на підприємство. Це вимагає не тільки розкриття сутності, а й визначення напрямів, цілей і об'єктів фінансової стратегії підприємства.

Визначення напрямів фінансової стратегії є предметом численних дискусій, оскільки прояв фінансових компетенцій пов'язаний не тільки із залученням і використанням фінансових ресурсів, але і з оптимальним їх розподілом, вибором економічно обґрунтованих їх джерел, формуванням інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Аналізуючи представлені в науковій літературі підходи слід звернути увагу на різноманітність аспектів фінансової діяльності, які, відповідно до праць можуть мати стратегічний характер - це і правові відносини, і податкова сфера, і ціноутворення. З нашої точки зору, такий плюралізм, на жаль, не сприяє упорядкуванню процесу формування фінансової стратегії, адже побудова, наприклад, легітимних правових відносин із зовнішніми фінансовими інституціями є предметною сферою права, тому, розробляючи фінансову стратегію, слід передбачати лише певний час на укладання угод із кредиторами або інвесторами, а не будувати в її межах систему довгострокових дій

із правового забезпечення.

У зарубіжній практиці фінансового менеджменту досить часто як окремий напрям фінансової стратегії пропонується розробляти стратегію розподілу прибутку. У ході такого розподілу має бути прийнято рішення про співвідношення між часткою прибутку, що реінвестується, та часткою прибутку, що спрямовується на дивідендні виплати й інші цілі споживання.

Результатом такого рішення може бути збільшення розміру інвестованого капіталу за рахунок капіталізованого прибутку, тобто розширення частки власних джерел фінансування. Оскільки за змістом такі дії є більшою мірою середньостроковими та потребують щорічного перегляду (залежно від фактично отриманих фінансових результатів), то вважаємо, що їх доцільно розглядати як один із важливих напрямів фінансового планування, який забезпечує підґрунтя стратегії формування фінансових ресурсів (або стратегії фінансування).

Не заперечуючи важливість забезпечення фінансової безпеки, яку пропонується розглядати як окремий об'єкт стратегічного управління в працях [2], на наш погляд, такий напрям не існує автономно від стратегії формування фінансових ресурсів або їх використання. Розробляючи систему довгострокових цілей і заходів, наприклад, у сфері фінансування, фінансові менеджери повинні формувати структуру капіталу таким чином, щоб забезпечити прийнятний рівень фінансового ризику, фінансової стійкості, платоспроможності тощо. Рішення стосовно обсягу і джерел залучення фінансових ресурсів мають прийматися і оформлюватися у стратегію фінансування тільки за врахування таких вимог, які є складовими фінансової безпеки. А, отже, забезпечення останньої має розглядатися як умова формування фінансової стратегії або як один із критеріїв дієвості та результативності її реалізації.

Аналогічних позицій ми дотримуємось і стосовно стратегії підвищення якості управління фінансовою діяльністю, запропонованої вперше І. Бланком [1] і підтриманої низкою вітчизняних дослідників. Але, на відміну від забезпечення фінансової безпеки, яка безпосередньо формується у фінансовій сфері, підвищення якості управління знаходиться в прямій компетенції кадрової служби підприємства та його

інформаційного відділу (або відділу з інформаційних технологій). Якість управління фінансовою діяльністю, в першу чергу, залежить від компетенцій персоналу та його здатностей до розвитку, відповідно, вимоги до їх формування висуваються у процесі розробки кадрової стратегії підприємства. Стосовно інформаційного забезпечення прийняття фінансових рішень, то воно має виступати елементом загальної інформаційної системи підприємства, яка організовує і упорядковує весь інформаційний потік залежно від потреб і користувачів. За визначених умов підвищення якості управління фінансовою діяльністю, на наш погляд, більш доцільно розглядати як важливе завдання управління підприємством у цілому, а не як окремий напрям його фінансової стратегії.

Існуючі у фаховій літературі пропозиції стосовно виділення стратегії на ринках грошей і цінних паперів хоча і можуть мати місце за диверсифікованої фінансової діяльності підприємства, проте не виключають необхідності розробки стратегічних рішень щодо залучення та використання грошових коштів та/або емісії/купівлі цінних паперів. Отже, поведінка підприємства на цих ринках все одно зумовлює доцільність розробки насамперед ключових напрямів фінансової стратегії: формування та використання фінансових ресурсів, а форма самих фінансових ресурсів при цьому буде мати вже другорядне значення. Ґрунтовні дослідження фінансової стратегії та її напрямів проведено І. Геращенко, якою запропоновано виділяти інвестиційну, кредитну та структурну фінансові стратегії. Якщо з приводу інвестиційної стратегії науковцями досягнуто спільної думки, то кредитна, з нашої точки зору, за змістом повністю співпадає зі стратегією формування фінансових ресурсів (за термінологією І Бланка). Між тим, таке формулювання не можна визнати досить вдалим, оскільки підприємство може запроваджувати консервативний підхід до фінансування виключно за рахунок власного капіталу, відмовляючись від кредитування взагалі. За таких умов формування кредитної стратегії, хоча за змістом цілей і дій є зрозумілим, проте не співвідноситься з типом заходів.

Ключові напрями, цілі та об'єкти фінансової стратегії підприємства наведені на рисунку 1.



Рис. 1. Ключові напрями, цілі та об'єкти фінансової стратегії підприємства

Стосовно «структурної» стратегії (за І. Геращенко), то вважаємо необхідними зазначити, що в авторському трактуванні вона є процесом оптимізації структури капіталу, активів, власного капіталу, розподілу прибутку, тобто саме тих дій, які мають здійснюватися не відокремлено, а під час розробки та прийняття стратегічних рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Отже, зважаючи на висловлені зауваження, вважаємо коректним точку зору тих науковців, які пропонують виділяти два принципові напрями фінансової стратегії, що у сукупності описують зміст усіх можливих стратегічних цілей і дій у сфері фінансової діяльності підприємства: стратегію фінансування та інвестиційну стратегію, кожна з яких визначається власною системою цілей і об'єктів.

Виділення об'єктів фінансової стратегії зумовлено необхідністю конкретизації тих процесів і явищ, які породжують проблемні ситуації у фінансовій сфері і вимагають здійснення

керуючих впливів щодо їх стану або властивостей. Формування фінансових ресурсів пов'язано із визначенням потреби у них, джерел їх залучення, пропорцій формування, які мають задовольняти вимогам ефективного фінансового управління. У зв'язку з цим нами пропонується в якості об'єктів стратегічного фінансового управління під час розробки стратегії фінансування розглядати безпосередньо обсяг і склад фінансових ресурсів, процеси та умови їх надходження; фінансові відносини із власниками, кредитними установами, а також ризики, що виникають під час залучення фінансових ресурсів.

Цільова орієнтація підприємства визначає спрямованість і специфіку фінансової діяльності. Якщо загальним напрямком діяльності є обраний розвиток, особливу увагу слід звернути на фінансування нових об'єктів і отримання високого прибутку для забезпечення інвестиційних процесів, спрямованих на досягнення або підтримку позицій лідера. У випадку, коли показники фінансового стану свідчать про вірогідне банкрутство, а підприємство прагне до виживання, необхідно зосередитися на збереженні припустимого рівня ліквідності і платоспроможності.

Фінансова стратегія розробляється у формі програми фінансування розвитку та конкретизується у фінансовому плані (бюджеті) організації з урахуванням необхідних змін у структурі капіталу та фондів для досягнення розроблених стратегій зростання та підвищення конкурентних переваг підприємства.

Огляд та узагальнення сучасних підходів до послідовності розробки фінансової стратегії підприємства свідчить про відсутність єдиної структурної побудови цього процесу, що дозволяє зробити висновок про необхідність його впорядкування. Запропонований алгоритм побудови фінансової стратегії подано на рисунку 2.

Всі етапи процесу формування фінансової стратегії повинні виконуватися один за одним, згідно з запропонованим алгоритмом.

Створення фінансової стратегії неможливе без збирання інформації про ринкове середовище функціонування підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її детального аналізу.



Рис. 2. Алгоритм побудови фінансової стратегії підприємства

На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема СВОТ-аналіз, що охоплює аналіз слабких і сильних сторін підприємства, ризиків і додаткових можливостей), статистичні методи та економіко-математичне моделювання. Визначення сукупності факторів, які впливають на розробку фінансової стратегії, дає змогу відповісти на питання: чи призведе розроблена фінансова стратегія до досягнення підприємством своєї фінансової мети в умовах змін факторів зовнішнього фінансового становища. Підприємство повинне частіше за своїх конкурентів складати прогнози, це дасть йому змогу контролювати майбутню ситуацію, на відміну від конкурентів, які зможуть лише реагувати на неї [6].

В основу класифікації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, покладено різні види ризику і ступінь впливу на них менеджерів. У зовнішньому

оточенні виділяють макро- і мікросередовище. Макросередовище містить фактори, які опосередковано впливають на діяльність підприємства і визначають його довгострокові рішення. До факторів макросередовища слід зарахувати (таблиця 2).

Таблиця 2

Фактори макросередовища

Група факторів	Вияв
Економічні	Зміна економічного потенціалу країни, стадія ділового циклу, відсоткова ставка і курс національної валюти, грошова маса в обігу, інфляція та темпи її зростання, контроль за цінами та заробітною платою, ціни на всі види ресурсів, інвестиційна політику
Політичні	Податкове законодавство і політика уряду, антимонопольне, природоохоронне та зовнішньоекономічне законодавство
Технологічні	Витрати на НДДКР з різних джерел, захист інтелектуальної власності, державна політику в галузі НТП
Соціальні	Демографічна структура населення і його платоспроможність, соціальна мобільність та активність населення, релігійні та національні традиції

У межах мікросередовища виділяють галузеве і ближнє оточення. Перше характеризується реальним і потенційним розміром галузі, її перспективами та стадіями життєвого циклу, структурою і масштабами конкуренції, структурою галузевих витрат, системою збуту продукції, тенденціями розвитку галузі.

Аналіз галузі, в якій функціонує підприємство, дозволяє оцінити ефективність перспективних фінансових та інвестиційних заходів, що передбачені його фінансовою стратегією. Ближнє оточення складають конкуренти - аналіз їхніх дій, оцінка поточної стратегії і реальних можливостей, вивчення сильних і слабких сторін дозволить підприємству визначити конкурентну позицію; постачальників і покупців, фінансове становище яких визначає рух фінансових ресурсів, можливість їх використання для короткострокового фінансування; банки та інші фінансові організації, політика та інтереси яких впливають

на вид і розмір джерела фінансування.

Щоб ефективно впливати на зовнішні фактори, необхідно задіяти внутрішні можливості підприємства.

Найбільш важливими внутрішніми факторами є розміри підприємства, характер діяльності, цільові стратегічні орієнтири [5]. Вони істотно впливають на організацію фінансових потоків, тому мають бути враховані в процесі формування фінансової стратегії.

Подальшим етапом формування фінансової стратегії має бути формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. Визначення бажаного рівня загальної цілі фінансової стратегії є основою для побудови ієрархії цілей нижчих рівнів.

Сформована ціль повинна відповідати рівню забезпечення ресурсами. Вибрана загальна фінансова ціль визначає період її досягнення. Період вважається похідною величиною від цілі, сформульованої в результаті внутрішньої та зовнішньої синхронізації нормативів фінансової діяльності в часі. Зовнішня синхронізація передбачає узгодження в часі цілей фінансової стратегії з цілями загальної стратегії організації, а також зі змінами кон'юнктури фінансового ринку. Умовами визначення періоду досягнення цілей є галузева належність організації, її розмір, стадії життєвого циклу товарів тощо. Зрозуміло, що фінансова стратегія фірми, якій загрожує банкрутство, відрізнятиметься від стратегії здорової фірми.

Після виконання аналітичної роботи, здійснення відповідних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку подій приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії, яку надалі деталізують за напрямками фінансової політики та реалізують згідно з планом [6]. Наступною стадією є формування сукупності можливих варіантів фінансової стратегії підприємства. Наявність портфеля фінансових стратегій знижує рівень ризику прийняття неправильного рішення у виборі оптимального варіанта. Найчастіше першочерговими критеріями відбору є: забезпечення мети моделювання і наявність найменших транзакційних витрат для його здійснення. Деталізація обраного варіанта моделі

фінансової стратегії здійснюється шляхом доведення загальної моделі до рівня наповнення її суб'єктами виконавцями, розробки конкретних програм і проектів. Важливо визначити пріоритетну задачу в межах загальних стратегічних цілей розвитку. На цій фазі підприємство реалізує стратегію, досягає бажаних результатів в удосконаленні організаційної структури, управлінні персоналом і загальним менеджментом.

Для полегшення реалізації фінансової стратегії доцільно проводити її деталізацію шляхом складання тактичних планів. Тактичне планування покликане формувати механізми реалізації обраної стратегії. Тактичне планування має два різновиди: оперативне та поточне. Поточне планування - це різновид управлінської діяльності, який спрямований на розроблення параметрів, заходів, бюджетів та адміністративно-фінансових важелів з метою формування поточних планів функціонування конкретних сфер діяльності організації чи її діяльності загалом на річний період у напрямку досягнення завдань обраної фінансової стратегії. Оперативне планування спрямоване на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів з конкретних питань діяльності підприємства, які формуються шляхом розвитку поточних планів. Оперативні і поточні плани не повинні відхилятися від фінансової стратегії підприємства, а навпаки - деталізувати і доповнювати її.

У ході реалізації стратегії досить важливо визначити відповідальних за цей процес та строки її реалізації. Але вона повинна коригуватися і бути гнучкою залежно від ситуації з метою отримання найбільш позитивного результату. Обов'язково повинні контролюватися всі етапи реалізації відповідної стратегії, особливо в умовах кризи та постійної нестачі фінансових ресурсів. Для складання прогностичних показників доцільно використовувати комп'ютерні програми.

Ще одним етапом є проведення моніторингу, що становить процес постійного відстеження фактичних проміжних і кінцевих результатів за показниками, які характеризують фінансову діяльність підприємства із запланованими.

Якщо в процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових і від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, де виявлено відхилення. З огляду на вищенаведені факти є

цілком зрозумілим те, що ключовим етапом формування фінансової стратегії підприємства є вибір найбільш якісного з альтернативних варіантів.

Важливим моментом формування фінансової стратегії є врахування, окрім стадії життєвого циклу підприємства і продукції, яку воно виробляє, також обраної фінансової та маркетингової політики. Тому можна виділити окремі типи фінансових стратегій (рисунок 3).



Експансійну стратегію (стратегія розширення) - обирають у тому випадку, коли підприємство веде так звану агресивну політику: планує придбання(поглинання) інших підприємств, розширення виробництва, захоплення значної частки ринку, вихід на нові ринки збуту; її застосування є доцільним, якщо продукція суб'єкта господарювання перебуває на стадії запровадження, становлення чи піднесення і підприємство має достатній трудовий та фінансовий потенціали для здійснення перелічених вище заходів.

Стратегія поступового розвитку - характерна для більшості промислових підприємств. Такий тип стратегії передбачає спрямування суб'єкта господарювання на поступове нарощення обсягів діяльності, зростання прибутковості та покращення його основних фінансових і виробничо-економічних показників й характеристик, забезпечення стабільного фінансового стану [4].

Захисна стратегія - передбачає незначне зменшення виробничих потужностей, часткове чи повне згортання інвестиційної та інноваційної діяльності задля збереження певного рівня прибутковості і фінансової стійкості підприємства при негативному впливі на його діяльність ендогенних та екзогенних факторів.

Стабілізаційна стратегія - виникає у разі тимчасової втрати підприємством платоспроможності, порушення структури балансу, погіршення показників діяльності.

Загалом фінансову стратегію можна визначити як одну з найважливіших функціональних стратегій підприємства, що забезпечує усі основні напрямки розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

В основу процесу розробки математичної моделі для простеження ефекту від вибору фінансової стратегії підприємства має бути покладено ступінь досягнення та збалансованості стратегічних завдань, які підприємство, відповідно до своєї фінансової стратегії, повинно реалізовувати за функціональним призначенням, а саме:

1) забезпечити механізм реалізації стратегічних цілей підприємства в цілому і підрозділів зокрема;

2) впливати на зовнішні і внутрішні фактори зводячи до мінімуму негативні;

3) забезпечувати чіткий зв'язок між стратегічним, поточним і оперативним управлінням, фінансовою діяльністю підприємства та підвищувати якість управління нею;

4) інші завдання.

Для розробки моделі визначаються основні показники, за якими необхідно оцінити ефективність фінансової стратегії підприємства за визначеними критеріями.

Визначити успішність діяльності підприємства, тобто виконати інтегральну оцінку якості її функціонування, досить важко. Тому варто керуватися таким правилом: «Краще менше показників, але кращих: сконцентруватися на визначенні декількох ключових показників», оскільки вибір показників моделі має велике значення. По суті, це ключова частина в розробці та впровадженні фінансової стратегії. Вибір неправильної системи керування ефективністю може призвести до банкрутства, незважаючи на позитивні значення показників. Умовою оцінки ефективності є розумний набір показників, які б відображали різні аспекти фінансової стратегії підприємства.

Крім вибору показників, необхідно знайти такі критерії їх оптимальності, які б кількісно, достатньо й повно характеризували:

1) ступінь досягнення головної цілі підприємства (головної стратегічної фінансової цілі);

2) ступінь узгодження та надійність реалізації стратегічних завдань підприємства (враховуючи часовий аспект);

3) економічну ефективність (результат);

4) інші.

Показники та критерії повинні: узгоджуватися з факторами, які слід обов'язково враховувати у формуванні довгострокового успіху; ґрунтуватися на результатах минулого, теперішнього періодів та за їх аналізом прогнозувати майбутні події і оперативно коригувати фінансову стратегію підприємства; оцінювати ступінь досяжності визначених стратегічних завдань та в подальшому забезпечення прибутку підприємства.

При вдосконаленні методичних основ розроблення

фінансової стратегії підприємства було встановлено, що головною метою і основним критерієм результативності є максимізація ринкової вартості підприємства та досягнення ним максимального прибутку. При цьому на дані показники впливають такі фактори:

- 1) динаміка обороту активів підприємства;
- 2) динаміка рентабельності;
- 3) структура активів;
- 4) вплив оподаткування;
- 5) відношення кредиторів;
- 6) прийнятний ступінь ризику для керівництва підприємства;
- 7) фінансова гнучкість;
- 8) інші.

Для створення моделі вибору фінансової стратегії підприємства показником, який з достатньою повнотою зможе враховувати перелічені вище фактори впливу є рентабельність сукупного капіталу підприємства.

Умовно позначимо його через R , який розраховується за формулою:

$$R = \frac{P}{A}$$

Використовуючи принципи «розкладання» головної проблеми на проблеми - причини, запропонуємо систему коефіцієнтів, з яких складається R (рисунок 4),

- де P - операційний прибуток;
- V - чиста виручка;
- S - собівартість;
- AIV - адміністративні витрати;
- VZ - витрати на збут;
- OSZ - основні засоби;
- LA - ліквідні активи;
- Z - запаси.

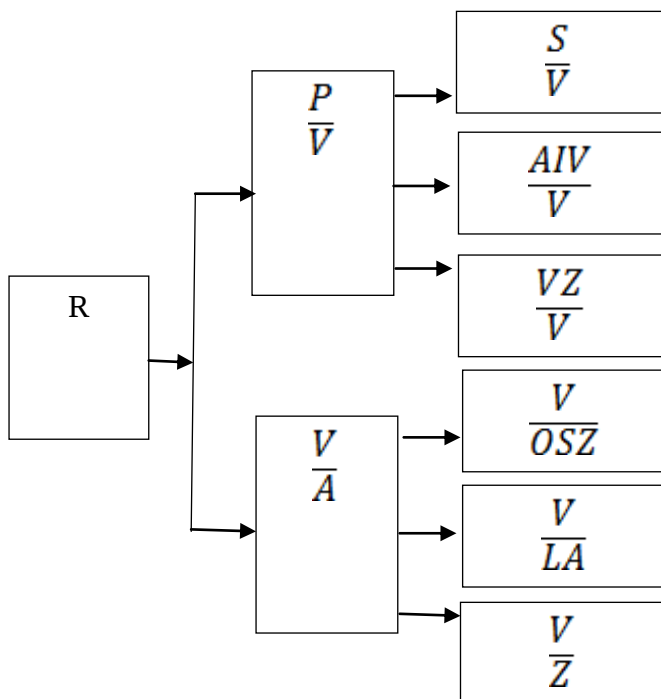


Рис. 4. Структурна схема коефіцієнтів, з яких складається розрахунок рентабельності сукупного капіталу

Цей показник ефективний для оцінювання якості управління фінансовою діяльністю, оскільки для його розрахунку використовують три операційні змінні величини:

- 1) сукупні витрати;
- 2) сукупна виручка;
- 3) сукупний капітал підприємства.

Показником постійного зростання рентабельності сукупного капіталу підприємства є збільшення темпу приросту, який умовно позначимо через T , при умові, що $T_{\max}$.

Розглянемо алгоритм моделі вибору ефективної фінансової стратегії підприємства :

- 1 блок. V ; S ; AIV ; VZ ; OSZ ; LA ; Z .
- 2 блок. V^n ; S^n ; AIV^n ; VZ^n ; OSZ^n ; L ; Z^n ;
- 3 блок. $P^n = S^n + AIV^n + VZ^n$; P^n/V^n ;
- 4 блок. $A^n = OSZ^n + LA^n + Z^n$; V^n/A^n ;

$$\begin{aligned}
& \text{5 блок. } R^n = \frac{P^n}{A^n}, \\
& \text{6 блок. } \Delta S = S^n - S^{n-1}; \Delta AIV = AIV^n - AIV^{n-1}; \Delta VZ = VZ^n - VZ^{n-1}; \\
& \Delta OSZ = OSZ^n - OSZ^{n-1}; \quad \Delta LA = LA^n - LA^{n-1}; \quad \Delta Z = Z^n - Z^{n-1}. \\
& \text{7 блок. } T^n = 1 - \frac{\frac{S^n + AIV^n + VZ^n}{OSZ^n + LA^n + Z^n}}{\frac{S^{n-1} + AIV^{n-1} + VZ^{n-1}}{OSZ^{n-1} + LA^{n-1} + Z^{n-1}}}.
\end{aligned}$$

У першому блоці формується вхідний потік фінансових показників: виручка, собівартість, адміністративні витрати та витрати на збут, основні засоби, ліквідні активи та запаси для подальшого розрахунку R за структурною схемою, показаною на рисунку 4. Дані використано за нульовий період, тобто попередній визначений період фінансової діяльності до розроблення фінансової стратегії. Необхідні дані вводяться для заповнення структури матриці, яка є основою моделі вибору фінансової стратегії.

Тобто для початку роботи циклу матриці заповнюються її елементи, а в наступному блоці починається її розрахунок.

Другий блок - циклічний етап оцінювання фінансової стратегії підприємства.

Тут вводяться прогнознi значення фінансових показників:

R^n - операційний прибуток;

V^n - чиста виручка;

S^n - собівартість;

AIV^n - адміністративні витрати;

VZ^n - витрати на збут;

OSZ^n - основні засоби;

LA^n - ліквідні активи;

Z^n - запаси.

Ці показники являють собою обсяг інформації, що використовує керівництво підприємства розробляючи та впроваджуючи фінансову стратегію.

Третій блок - розрахунок співвідношення операційного прибутку та чистої виручки підприємства - P^n/V^n , тобто визначення рентабельності реалізації фінансової стратегії. Згідно зі структурної схеми, наведеної на рисунку 4, на значення цього співвідношення впливає структура сукупних витрат підприємства. Зрозуміло, що для збільшення коефіцієнта-індикатора рівень витрат слід зменшити. Керівництво підприємства отримує можливість за допомогою цього коефіцієнта планувати свої сукупні витрати, при цьому групування сукупних витрат можна деталізувати до останнього елемента. У четвертому блоці проводиться розрахунок співвідношення чистої виручки та активів підприємства V^n/A^n , а саме визначення оборотності активів фінансової стратегії.

П'ятий блок - відображення розрахунку співвідношення операційного прибутку та активів підприємства - $R^n = \frac{P^n}{A^n}$, тобто визначення рентабельності сукупного капіталу фінансової стратегії. Цей коефіцієнт є ключовим орієнтиром для щоденного контролю керівництвом стану «здоров'я» фінансово-господарської діяльності підприємства. Більш інформативним та значущим він стає після того, як розкладається на складові елементи (третій і четвертий блоки). Це дає змогу розмежувати рівні відповідальності, повноваження та намічені стратегічні цілі.

Шостий блок - розрахунок приросту за кожним елементом показника рентабельності сукупного капіталу:

$$\Delta S = S^n - S^{n-1}; \Delta AIV = AIV^n - AIV^{n-1}; \Delta VZ = VZ^n - VZ^{n-1}; \\ \Delta OSZ = OSZ^n - OSZ^{n-1}; \Delta LA = LA^n - LA^{n-1}; \Delta Z = Z^n - Z^{n-1}.$$

Зростання для підприємства корисне лише до певної міри, а потім це стає для нього небезпечним. Тому є потреба в збалансованості приросту кожного зазначеного фінансового показника. Будь-яка диспропорція між ними помітно впливає на фінансово-господарську діяльність та досягнення стратегічних цілей. Для ефективної розробки та реалізації фінансової стратегії керівництво підприємства повинне використовувати визначені фінансові інструменти, що й пропонується в наступному блоці алгоритму.

Керівництво може коригувати та вибирати оптимальну комбінацію пропорцій взаємозалежних фінансових показників - елементів рентабельності сукупного капіталу залежно від фінансової політики для подальшого розрахунку темпу приросту рентабельності сукупного капіталу].

Сьомий блок - розрахунок темпу приросту рентабельності сукупного капіталу фінансової політики:

$$T^n = 1 - \frac{\frac{S^n + AIV^n + VZ^n}{OSZ^n + LAN^n + Z^n}}{\frac{S^{n-1} + AIV^{n-1} + VZ^{n-1}}{OSZ^{n-1} + LAN^{n-1} + Z^{n-1}}}$$

Отже, за допомогою даної моделі вибору ефективної фінансової стратегії, керівництво підприємства зможе: вибрати найкращий варіант приросту рентабельності сукупного капіталу; контролювати зміни темпу приросту кожного визначеного фінансового показника та за допомогою процесу моделювання обирати найкращий варіант сформованих комбінацій з різних альтернатив розподілу фінансових ресурсів, виходячи з фінансових можливостей (шостий блок алгоритму); отримувати оптимальний, щодо кожного елемента цього показника, поглиблений розрахунок темпу приросту рентабельності сукупного капіталу (сьомий блок алгоритму).

Узагальнивши і систематизувавши існуючі підходи можна зробити висновок, що сутність фінансової стратегії полягає у визначенні пріоритетних цілей і системи заходів по їх досягненню в області формування фінансових ресурсів, оптимізації структури капіталу та ефективності використання активів, що відповідають загальній концепції розвитку підприємства і забезпечують її реалізацію. Вона виробляється на основі аналізу фінансового стану, аналізу результатів господарської діяльності, ефективності та якості управління підприємством, прогнозів стану і аналізу динаміки ринків продукції, що випускається, оцінки потенційних ризиків, а також аналізу сильних і слабких сторін підприємства, його конкурентних позицій.

В умовах мінливого зовнішнього середовища фінансова

стратегія є потужним інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства та досягнення стратегічних фінансових цілей його керівництва і власників, оскільки реалізація будь-якого рішення, як правило, пов'язана із його фінансовим забезпеченням.

Список використаних джерел

1. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ніка-Центр; Ельга, 2004. – 720 с.
2. Власова К.Е. Фінансова стратегія: теоретичні основи и методика розробки [*Електронний ресурс*] / К.Е. Власова, Е.В. Кірова // Сучасний менеджмент: проблеми і рішення. – Новосибірськ, 2010. – С. 62-71. Режим доступу: <https://sibac.info/conf/manag/ia/51429>.
3. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації /О.М. Гончаренко / Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35-40.
4. Мельник Д. Л. Фінансова стратегія підприємства / Д. Л. Мельник // Економічні науки, 2010. – №7. – С. 2-18.
5. Петрова А.І. Фінансова стратегія як інструмент управління вартістю підприємства в сучасних економічних умовах [*Електронний ресурс*] /А.І. Петрова, А.І. Заруднев // Сучасні наукові досліді і інновації. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684>.
6. Плікус І.Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства / І.Й. Плікус // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 159. – С. 90-99.
7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. Підручник / Л.Д. Буряк, А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 384 с.

© Савчук Л.М., Бандоріна Л.М.,
Удачина К.О., Савчук Р.В., 2021

7.2. Фінансування інновацій у формуванні економічної безпеки діяльності підприємств

Сучасні світові глобалізаційні процеси підштовхують кожну країну до здійснення заходів щодо прискорення науково-технічного прогресу та економічного розвитку, що забезпечує конкурентоспроможність держави на світовому ринку. На сьогодні загальновизнаним шляхом підвищення конкурентоспроможності не тільки розвинених країн, а й перехідних економік є розбудова економіки, що базується на знаннях. Україна має всі необхідні передумови для розбудови економіки знань, і кожна зі складових такої економіки у нас розвинута більшою чи меншою мірою, має серйозний потенціал для розвитку, проте, на сьогодні він використовується безсистемно, немає налаштування на створення нових конкурентних переваг на ринках, а тому й не відбувається його трансформування у високу якість зростання.

Інноваційний тип розвитку економіки характеризується переходом країни на більш високий рівень технологічного укладу, проявом чого є переорієнтація інвестиційного капіталу у високотехнологічні галузі економіки, в реалізацію інноваційних проектів, у здійснення фундаментальних наукових досліджень та освітні програми. Головним чинником інноваційних нововведень, розробок і використання інформаційно-інтелектуальних технологій в економічному житті країни є наука.

Україна належить до держав з вагомим науковим потенціалом, який можна порівняти з потенціалом більшості розвинених країн Європи. Розгалужена мережа наукових організацій, що діє в нашій державі охоплює широкий спектр галузей науки і техніки й здатна за сприятливих умов забезпечувати реалізацію науково-технічного прогресу та інноваційної перебудови української економіки. Крім того, Україна входить до вісімки країн світу, які мають необхідний науково-технічний потенціал для створення найсучаснішої авіакосмічної техніки, до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а частка зайнятих у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості співставна з аналогічними показниками європейських країн. Разом із тим, продуктивність праці в нас у декілька разів нижча, ніж у цих

країнах. На відміну від розвинутих країн, які до 85-90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт наукоємної продукції. Посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі Україна, поки що, не експортує в значних обсягах результати своїх наукових досліджень, а частка вітчизняної наукоємної продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5-3 трлн. дол. США, а частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП нашої держави скоротилася майже вдвічі: з 0,75% у 2010р. до 0,41% у 2020р. [1].

Однією з головних причин такого непривабливого становища науки в нашій країні є низький рівень фінансування науки та в досліджень. На думку деяких вчених, враховуючи невеликі обсяги ВВП в Україні, для забезпечення самодостатнього розвитку вітчизняної науки недостатнім буде її фінансування на рівні 2% ВВП [2].

У стратегії економічного і соціального розвитку України збереження і розвиток наукового потенціалу було проголошено провідним чинником економічної політики держави. Вирішення цього завдання визначається перш за все фінансуванням наукових досліджень і розробок, загальний рівень якого вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Саме тому, поставивши перед собою мету побудувати в Європі конкурентоспроможну економіку і суспільство, що базується на знаннях, у прийнятій на Лісабонському саміті в 2000 році стратегії Європейське Співтовариство визнало необхідним довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП.

Це знайшло свої втілення в Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність», зокрема в ст. 47 зазначено, що «державна застосовує фінансово-кредитні та податкові інструменти для створення економічно сприятливих умов для ефективного провадження наукової і науково-технічної діяльності відповідно до законодавства України, забезпечення до 2025 року збільшення обсягу фінансування науки за рахунок усіх джерел до 3% ВВП - показника, визначеного Лісабонською стратегією Європейського Союзу» [3].

Джерела фінансування наукових досліджень залежать від характеру їх здійснення. Розрізняють наступні види наукових та

науково-технічних робіт: фундаментальні, прикладні дослідження, науково-технічні розробки та науково-технічні (експериментальні) послуги.

Фундаментальними дослідженнями вважаються експериментальні, пошукові або теоретичні дослідження, що спрямовані на одержання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їхнього взаємозв'язку, без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань; результатом їх виконання є гіпотези, теорії, методи. Визначити наперед результативність та ефективність таких досліджень дуже складно, відтак і неможливо встановити їх вартісну оцінку. У зв'язку з великим ризиком використання інвестованих коштів ці дослідження фінансуються з державного бюджету, хоча в останні роки до них посилюється увага приватних та інших недержавних інвесторів. Фінансування фундаментальних досліджень здійснюється за рахунок коштів державного бюджету [1].

Прикладні дослідження – це оригінальні теоретичні та експериментальні наукові дослідження, які здійснюються для отримання та використання нових знань, але призначені головним чином для здійснення конкретної практичної мети чи завдання. Прикладні дослідження визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, нові методи розв'язання проблем, сформульованих раніше. Оскільки в даному випадку можливе прогнозування ефективності таких робіт, встановлення їх вартісної оцінки, то фінансування може здійснюватись за рахунок коштів замовника або за рахунок коштів міністерств і відомств. Якщо відомчі заклади ведуть фундаментальну тематику, то в цій частині вони отримують кошти з державного бюджету. Прикладні дослідження є перехідним етапом між фундаментальними дослідженнями та безпосереднім використанням наукових досягнень; у переважній більшості зумовлюються комерційними потребами, ініціюються замовниками і споживачами. Відповідно джерела і механізми фінансування інноваційної діяльності на цьому етапі мають базуватися як на системі державної підтримки, так і на системі комерційних замовлень.

Науково-технічні (експериментальні) розробки – це систематичні роботи, що базуються на існуючих знаннях,

отриманих у результаті досліджень і/чи практичного досвіду, та направлені на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, послуг, систем чи методів. Ці роботи можуть бути також спрямовані на значне вдосконалення об'єктів, що вже існують. Фінансування науково-технічних робіт може здійснюватися за рахунок коштів міністерств і відомств або за рахунок коштів замовників [1].

Прослідкуємо динаміку обсягів і структури витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами таких робіт в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт в Україні у 2015-2020рр. [1]

Роки	Фундаментальні дослідження		Прикладні наукові дослідження		Науково-технічні розробки		Усього
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	
2015	2460,2	22,4	1960,6	17,8	6582,8	59,8	11003,6
2016	2225,7	18,3	2561,2	22,2	6743,8	58,5	11530,7
2017	2924,5	21,9	3163,2	23,6	7291,6	54,5	13379,3
2018	3756,5	22,4	3568,3	21,3	9448,9	56,3	16773,7
2019	3740,4	21,7	3635,7	21,1	9878,5	57,2	17254,6
2020	4259,0	25,0	3971,4	23,3	8792,1	51,7	17022,4

Як видно з наведених у табл. 1 даних, витрати на виконання наукових досліджень і розробок на кінець 2020р. становили загалом 17022,4 млн. грн., тоді як у 2015р. – 11003,6 млн. грн. Аналізуючи структуру витрат на наукові дослідження варто відмітити, що найбільшу частку займають витрати на здійснення науково-технічних та експериментальних розробок – більше 50% усіх витрат; на виконання фундаментальних і прикладних наукових досліджень приходить майже однакова частка витрат – в межах 18-15%.

Щорічна динаміка витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт подана на рис. 1. Так, найвищими темпами збільшувалися данні витрати у 2017-2018рр.: загальна їх сума зросла на 16 і 25,4% щорічно відповідно. У 2019р. відбулося сповільнення такого зростання: темп росту сукупних витрат на наукові дослідження склав лише

102,9% відносно попереднього року, а в 2020р. відбулося зниження цих витрат на 1,4% відносно 2019р. Щодо видів наукових робіт, то слід відмітити позитивну динаміку витрат на здійснення фундаментальних досліджень у 2017-2018рр і 2020р.: 114-130%; витрати на прикладні дослідження збільшувалися щороку впродовж досліджуваного періоду, але найвищі темпи зростання відслідковуються у 2016-2017рр.: 124-131%.

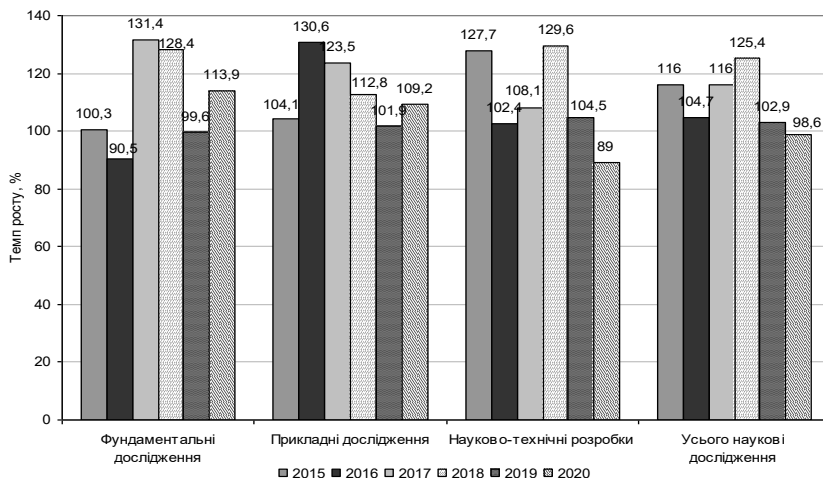


Рис. 1. Динаміка витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт в Україні у 2015-2020рр.[1]

Європейський вибір України та необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якому головну роль джерела економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування. Реалізація інноваційної стратегії економічного зростання потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним науково-технічним досягненням. Науково-технічний базис інноваційного розвитку забезпечують

фундаментальні дослідження вітчизняної науки, фінансування яких забезпечується за рахунок коштів державного бюджету.

Як показує світовий досвід, головною функцією держави є створення необхідних умов для стимулювання фінансових інституцій до вкладень ресурсів в інноваційні проекти. При цьому необхідно враховувати, що для ефективної реалізації наукою своєї інноваційної функції, тобто для створення комерційно завершених інновацій, наукоємність ВВП має бути не нижчою 1,7% ВВП.

Сьогодні наукоємність вітчизняного промислового виробництва значно менша від світового рівня, при цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення науково-дослідних робіт витрати значно менші. Нагадаємо, що технологічні інновації – це діяльність підприємства, пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Загальна сума витрат на технологічні інновації складається з поточних і капітальних витрат, направлених на: виконання досліджень і розробок; придбання нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їхнього виробництва; придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів, пов'язаних із упровадженням інновацій; маркетинг, рекламу та інші витрати.

Як видно з наведених у табл. 2 даних, частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств в Україні скоротилась з 17,3% у 2015р. до 16,4% на кінець 2018р. При цьому найвищою була частка інноваційно активних підприємств у 2016р. – майже 19% із найбільшим обсягом витрат на інновації за досліджуваний період: 23229,5 млн. грн. У 2019р і 2020рр. відбулося збільшення частки кількості інноваційно активних підприємств до 15,8% та 16,8% відповідно.

Аналізуючи структуру витрат на інновації промислових підприємств, які ними займалися відмітимо, що у 2018р. 68% становили витрати на придбання машин, обладнання та

програмного забезпечення, 26% - витрати на здійснення наукових досліджень і розробок. Питома вага інших витрат на інновації становили 5% (рис. 2).

Таблиця 2

Витрати промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності в Україні у 2015-2018рр. [1]

Роки	Частка інноваційно активних підприємств, %	Витрати на інновації, млн. грн.				
		дослідження та розробки	придбання зовнішніх знань	придбання машин і обладнання	інші витрати	Усього витрат
2015	17,3	2039,5	84,9	11141,3	548,0	13813,7
2016	18,9	2457,8	64,2	19829,0	878,4	23229,5
2017	16,2	2169,8	21,8	5898,8	1027,1	9117,5
2018	16,4	3208,8	46,1	8291,3	633,9	12180,1

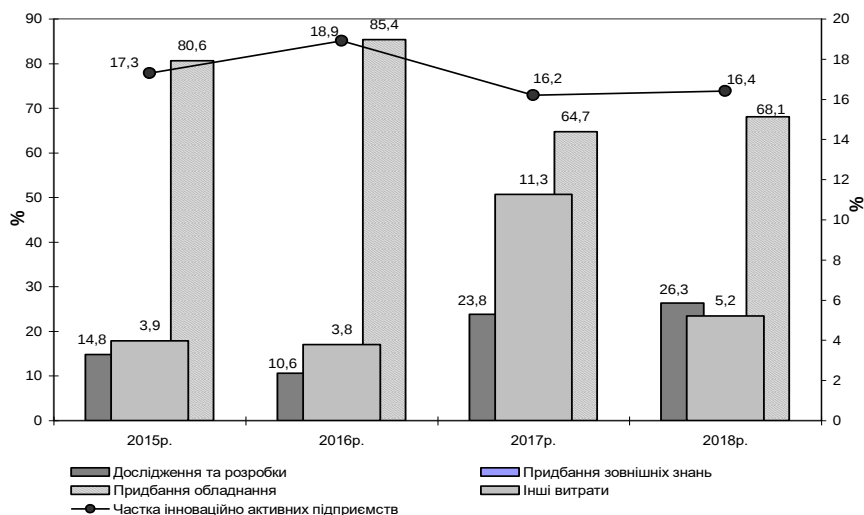


Рис. 2. Динаміка структури витрат промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності в Україні у 2015-2018рр. [1]

Спостерігається зниження частки витрат інноваційно активних підприємств на придбання машин і обладнання з 80,6%

до 68% та її зростання відносно витрат на здійснення передових досліджень і розробок із 14,8% до 26,3% відповідно.

Інноваційна продукція освоюється вітчизняними промисловими підприємствами повільно, здебільшого шляхом використання наявних обладнання і технологій (табл. 3).

Таблиця 3

Впровадження інновацій підприємствами України
у 2006-2010 рр. [1]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	15,2	16,6	14,3	15,6	13,8	14,9
Темп росту до попереднього року, %	-	109,2	86,1	109,1	88,5	108,0
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції, од.	3136	4139	2387	3843	2148	4066
Темп росту до попереднього року, %	-	132,0	57,7	161,0	55,9	189,3
Кількість упроваджених нових для ринку видів інноваційної продукції, од.	548	978	477	968	418	691
Темп росту до попереднього року, %	-	178,5	48,8	202,9	43,1	165,3
Кількість упроваджених нових видів машин і обладнання, од.	966	1305	751	920	760	647
Темп росту до попереднього року, %	-	135,1	57,5	122,5	82,6	85,1
Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції підприємств, %	1,4	...	0,7	0,8	1,3	1,9
Темп росту до попереднього року, %	-	-	-	114,3	162,5	146,1

Як видно з наведених у табл. 3 даних, на кінець 2020р. лише 15% вітчизняних промислових підприємств займалися

впровадженням інновацій, але наявне суттєве позавлення впровадження нових технологічних процесів порівняно з попереднім роком на 8%. Варто відмітити суттєве збільшення кількості впроваджених видів інноваційної продукції у звітному році до 4066 одиниць, що порівняно з попереднім роком майже вдвічі (на 89,3%). Також збільшилась кількість упроваджених нових для ринку видів інноваційної продукції у 2020р. до 691 одиниці, що на 65,3% більше аніж у 2019р. При цьому слід відмітити, що найбільше одиниць нових для ринку видів інноваційної продукції було упроваджено у 2016р. і 2017р. – 978 та 968 одиниць відповідно. Удвічі скоротилася кількість упроваджених нових видів машин і обладнання з 1305 одиниць у 2016р. до 647 одиниць у 2020р. Такі темпи впровадження інновацій на промислових підприємствах нашої держави зумовили в певній мірі й зменшення частки обсягу реалізованої інноваційної продукції з 9,4% у 2000р. до 0,7% у 2017р., починаючи з 2019р. відбувається її незначне зростання до 1,3% та 1,9% у звітному році.

Цілком стає очевидно, інноваційна активність промислових підприємств України та їх здатність до впровадження інновацій залежить від джерел фінансування такої діяльності. Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності українських підприємств є: бюджетні асигнування, що виділяються з державного бюджету; кошти спеціальних позабюджетних фондів фінансування НДДКР, що утворюються інноваційними підприємствами, регіональними органами управління; власні кошти підприємств (промислові інвестиції з прибутку й у складі витрат виробництва); фінансові ресурси різноманітних типів комерційних структур (інвестиційних компаній, банків, страхових товариств тощо); кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків; іноземні інвестиції промислових і комерційних фірм і компаній; кошти приватних фізичних осіб [2, с. 457]. Порядок фінансування інноваційних проектів у кожному конкретному випадку має свою специфіку й безпосередньо пов'язаний із характером інновацій.

За формою власності джерела фінансування інноваційних проектів поділяються на державні та приватні. До державних джерел фінансування відносяться: бюджетні кошти, майно, що

перебуває в державній власності, державні позики, кошти позабюджетних фондів та ін. Приватні джерела фінансування формуються за рахунок коштів приватних суб'єктів господарювання, інноваційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та пенсійних фондів, банківські позики, венчурне фінансування, а також кошти фізичних осіб і громадських організацій.

Безумовно, що бюджетне (кошторисне) фінансування збереже свої позиції у вітчизняній практиці функціонування науково-дослідних установ і організацій, але основні засади його здійснення вимагають вдосконалення та розвитку. Враховуючи світовий досвід фінансування наукової сфери зазначимо, що модель конкурсного фінансування є значно ефективнішою, оскільки кошти отримати на умовах відкритого конкурсу мають можливість лише ті учасники, які запропонують найбільш ефективніший, найменш витратний проект і до того ж привабливий часовому вимірі для надавача грантового інвестування. Крім того, до учасників таких відкритих конкурсів ставляться ще певні вимоги щодо його ділової репутації, фінансового стану, досвіду та результативності роботи в сфері наукових розробок.

За способом здійснення виділяють такі види фінансування інновацій [4]:

- бюджетне фінансування, суть якого полягає у виділенні грошових ресурсів на інноваційний розвиток на безповоротній основі з державного бюджету й позабюджетних фондів;
- кредитування, яка полягає в наданні позик на здійснення інновацій з боку банків та інших фінансових установ;
- інвестування, що передбачає використання фінансових ресурсів інвесторів в перспективних наукових дослідженнях й інноваційних проєктах;
- самофінансування, що полягає в проведенні наукових досліджень та запровадженні в практичну діяльність інноваційних розробок за рахунок власних коштів (прибутку та амортизаційних відрахувань).

Найважливішим джерелом, що забезпечує вирішення великомасштабних інноваційних проблем, є кошти державного бюджету, за рахунок яких виконуються цільові комплексні

програми, фінансується діяльність інноваційних проектів. Для забезпечення фінансування загальногалузових, міжгалузових і регіональних інноваційних проектів, а також заходів щодо освоєння нових видів промислової продукції передбачено створення позабюджетних фондів фінансування і підтримки інновацій в міністерствах, регіонах, а також у рамках концернів, холдингів.

Особливої ваги у фінансовому забезпеченні роботи сучасного інноваційного підприємства набуває банківський кредит, який на відміну від бюджетного фінансування дає змогу підвищити ефективність інноваційних заходів і в цілому ряді випадків може виявитися більш прийнятним і зручним методом мобілізації коштів на тривалі терміни, ніж випуск корпоративних акцій або розміщення облігаційних позик. Але банки та кредитні установи зорієнтовані на мінімальний кредитний ризик, що не завжди може гарантувати інноваційна фірма, тому виникла потреба у джерелах ризикованішого фінансування.

Важливим механізмом забезпечення інноваційних проектів ресурсами є венчурне фінансування, яке передбачає участь інвестора в управлінні підприємством, у розвиток якого вкладені кошти. Венчурне фінансування здійснюється у двох основних формах - шляхом придбання акцій нових фірм або наданням кредитів різноманітних видів, звичайно з правом конверсії в акції. Венчурний капітал являє собою інвестування коштів не тільки великих компаній, а й банків, держави, страхових, пенсійних та інших фондів з підвищеним ступенем ризику у новий, що розширюється або зазнає різких змін, бізнес.

Венчурна форма фінансування має ряд специфічних особливостей:

- пайова участь інвестора в капіталі компанії в прямій або опосередкованій формі;

- надання коштів на тривалий термін без яких-небудь гарантій або забезпечення;

- активна роль інвестора в управлінні організацією, що фінансується.

Формування індустрії венчурного бізнесу базується на таких інноваційних структурах, як технопарки (технологічні і наукові парки) та інноваційні бізнес-інкубатори.

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України у 2015-2020рр. [1]

Роки	Витрати на інновації, млн. грн.	Джерела фінансування, у т. ч. за рахунок							
		власних коштів		коштів державного бюджету		коштів іноземних інвесторів		інших джерел коштів	
		обсяг, млн. грн.	частка до витрат, %	обсяг, млн. грн.	частка до витрат, %	обсяг, млн. грн.	частка до витрат, %	обсяг, млн. грн.	частка до витрат, %
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2019	14220,9	12474,9	87,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1
2020	14406,7	12297,7	85,4	279,5	1,9	125,3	0,9	1704,2	11,8

Досить специфічною формою фінансування інноваційного процесу є лізинг, який застосовується насамперед тоді, коли вирішується завдання швидкого промислового освоєння великих технічних інновацій, що потребують придбання дорогих верстатів, устаткування, унікальної контрольно-вимірювальної техніки, енергетичних установок, транспортних засобів та ін. Саме тут набули розвитку принципово нові види зв'язку між виробником і споживачем складної продукції, що базуються на довгостроковій оренді або лізингу.

Однієї з найхарактерніших рис у фінансуванні інноваційної діяльності в Україні є суттєве переважання власних коштів промислових підприємств: 80-97%, але спрямовувати значні обсяги власних коштів на розвиток і в тому числі на інноваційну діяльність можуть собі дозволити не всі промислові підприємства, що обумовлено невеликою часткою інноваційно активних у їх загальній кількості; малою також є частка коштів державного бюджету та іноземних інвестицій – в межах 5%. Частка коштів інвесторів нерезидентів є також незначною - до 1% і становить на кінець 2020р. лише 0,9%. За рахунок інших джерел коштів промислові підприємства здатні профінансувати 11,8% своїх витрат на інновації, що в 1,5 разу більше, ніж у 2019р.

Починаючи з 2016р. різко зменшилася участь іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності – майже на 88% порівняно з 2012р., що є свідченням погіршення інвестиційного клімату в нашій державі. Участь держави у фінансуванні інновацій є дуже незначною – в межах 1-2%. Відтак, основний тягар щодо фінансового забезпечення впровадження інноваційних досягнень лягає на плечі самих підприємств.

Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень. Проте, проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій в науку (за сценарними розрахунками – до 2,5-3% ВВП), а й в забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень в науку. На сьогодні в Україні відсутній дієздатний механізм реалізації визначених державою пріоритетів науково-технологічного розвитку, а також система об'єктивної оцінки ефективності використання коштів, які вкладаються в цю сферу, що не дозволяє сконцентрувати ресурси

на підтримку ефективно працюючих наукових колективів і наукових шкіл і забезпечити їх оснащенням сучасною технологічною базою.

Вітчизняний внутрішній ринок науково-технічної продукції характеризується негативними тенденціями: низький рівень попиту на інноваційні розробки, неплатоспроможність вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній продукції, недостатність конкуренції з боку виробників і постачальників нової техніки і технології. Безумовно, результатом цього є низька інноваційна активність українських підприємств. Інноваційним “сьогоденням” України є технологічна структура реальних інвестицій, які можуть вкладатися в реальні інноваційні проекти, а інноваційним “майбутнім” повинно бути фінансування досліджень і розробок, які мають перетворитися в реальні проекти і впливати на технологічну структуру виробництва.

В силу непередбачуваності успішності практичної реалізації інноваційних проектів та високого ризику їх результату приватні інституціональні суб’єкти здійснюють фінансування переважно прикладних наукових досліджень і проектно-конструкторських робіт і уникають фінансування фундаментальних досліджень, які за своєю природою є більш витратомісткими.

Вкрай важливим на сьогодні є створення системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідатиме сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, що має базуватись на наступних принципах [2, с.459]:

- диверсифікація джерел і механізмів фінансування в залежності від етапів інноваційного процесу;
- використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- раціональне використання прямих і опосередкованих способів фінансування наукової та інноваційної діяльності;
- орієнтація державних інвестицій в науку та інновації на стимулювання притоку в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Відтак, диверсифікація джерел і механізмів фінансування різних етапів інноваційного процесу передбачає врахування

особливостей кожного з чотирьох етапів, які відрізняються ступенем прояву комерційних властивостей. Етапи розробок і безпосереднього впровадження інновацій найчастіше пов'язані з конкретними комерційними потребами і відповідним чином формують джерела та механізми фінансування. Такі етапи реалізуються за кошти замовників, державна підтримка є переважно опосередкованою.

Варто зазначити, що в більшості розвинутих країн частка державної підтримки фінансування інноваційної діяльності становить приблизно 40% і лише в Японії, завдяки високій інноваційній активності приватних компаній, вона становить близько 20%. Крім необхідності збільшення бюджетного фінансування інноваційної діяльності, доцільно залучати приватний капітал у формі прямого партнерства держави та бізнесу, що дозволить раціонально розподілити ризики між учасниками проекту, узгодити інтереси замовників і виконавців НДДКР і ефективно використати залучені кошти.

З метою створення економічно сприятливих стимулів для ефективного здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності держава може використовувати фінансово-кредитні і податкові важелі, а саме: 1) створення інноваційних фондів, систем страхування науково-технічної діяльності; 2) пільгове оподаткування і кредитування. Таким чином, фінансування інноваційного розвитку підприємництва у довгостроковій перспективі має відповідати стратегії соціально-економічного розвитку країни і забезпечувати її реалізацію. Вбачається за доцільне визначення пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів встановлення для цього відповідних вагових коефіцієнтів, запровадження механізму відбору бюджетних програм, порядку використання коштів для фінансування таких програм, особливо тих, що фінансуються за рахунок виконання інвестиційних проектів.

Для надолуження позицій високотехнологічної держави та забезпечення реального впливу науки й інновацій на економічне зростання потрібно збільшити частку ВВП, що інвестується в наукові дослідження та інноваційний розвиток хоча б до загальноєвропейського критерію в 3% ВВП. Для досягнення таких пріоритетів необхідно вжити наступні заходи:

- збільшити частку підприємницького сектору в обсягах інвестицій не менш як до двох третин і суттєві змінити моделі фінансування науки, особливо щодо врахування оцінок рівня

перспективності технологій, очікуваних результатів їх впровадження, конкурсних засад відбору проектів;

- удосконалити нині чинний Закон “Про інноваційну діяльність”, передбачивши в ньому реальні механізми стимулювання інноваційної діяльності виробничих підприємств, особливо спрямованої на реалізацію визначених державою пріоритетних напрямів;

- відновити діяльність Державного інноваційного фонду, передбачивши його наповнення шляхом певних відрахувань від валового доходу (доцільними для України є 1,5-2%) всіх платників податку;

- унормувати принципи і правовий статус недержавних джерел фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності;

- розширити акціонерне фінансування наукових розробок, яке передбачає додаткові емісії цінних паперів під певні інноваційні програми;

- активізувати кредитування як вид фінансування НДДКР, що базується на програмному підході до зацікавленості банків та інших кредитно-фінансових установ до інноваційного фінансування;

- створити мережі венчурних та інноваційних фондів як центрів ризикового кредитування науково-технічних досягнень;

- створити державно-приватної страхової компанії, яка здійснювала б страхування венчурних проектів від притаманних цій ризиковій діяльності збиткових результатів.

Список використаних джерел

1.Наукові дослідження та розробки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2.Бюджетна система : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем’янишина, О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 624 с.

3.Закон України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки» №2623-III від 11.07.2001. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012623.html

4.Ткачук Н. М. Фінансування інновацій: сучасний стан і проблеми здійснення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. №9. С. 25-29.

© Ткачук Н.М., 2021

7.3. Визначення та оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталотворення промислових підприємств України

Проблематика визначення та оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталотворення підприємств є порівняно новим напрямком наукових досліджень, яка набула розвитку в контексті теорії вартісно-орієнтованого управління бізнесом. Інтерпретація терміну фундаментальної вартості у наукових джерелах не є чітко визначеною, а найбільш вагомими є результати досліджень даної категорії такими науковцями як А. О. Білінов та О. А. Ніколаєвська [1], А. В. Бухвалов та Є. А. Акулаєва [2], А. Дамодаран [3], М. В. Кудіна [6], В. Г. Когденко та М. В. Мельник [4], О. Б. Мних [9], О.Є. Пірогова [10], Л. Д. Ревуцький [11], Л. В. Фролова та О. О. Лісніченко [14], О. Л. Чернозуб [15], ін. У дослідженнях Т. Теплової дану категорію досліджено в інвестиційному аспекті як метод прогнозування ринкової (біржової) вартості підприємства, що базується на аналізі фінансових та виробничих показників його діяльності [13]. Відповідно до даного підходу фундаментальна вартість представляє собою грошову оцінку вигід узагальненого (знеособленого) інвестора на базі загальнодоступної фінансової та не фінансової інформації щодо діяльності підприємства та не враховує додаткових вигід, які можуть бути отриманими від специфічних ресурсів інвестора.

У дослідженнях М. Кудіної, О. Мних, О. Пірогової, В. Когденко фундаментальна вартість визначається як сутнісна характеристика підприємства, яка відображає його потенційну здатність як суб'єкту та об'єкту економічних відносин забезпечувати формування та прирощення вартості [6, с. 40 – 41]. Така інтерпретація є найбільш поширеною серед науковців та характеризує суб'єктно-об'єктну природу підприємства, як форми організації капіталу. Так, з одного боку, підприємство як суб'єкт економічних відносин виступає джерелом формування вартості за умови грамотного управління капіталом, з іншого – стає об'єктом вкладення капіталу іншими економічними суб'єктами. У наукових економічних публікаціях, характеризуючи капітал, як джерело формування та зростання фундаментальної вартості, контекст його дослідження пов'язаний із ресурсною проблематикою в аспектах забезпечення

інвестиційної активності та конкурентоспроможності. Характеристика капіталу як потенційного об'єкту вкладення капіталу іншими економічними суб'єктами досліджується переважно з точки зору забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Представлені характеристики фундаментальної вартості, дозволяють зробити висновок, що підприємство виступає тією організаційною формою капіталу, яка дозволяє йому реалізувати свої функції. Важливим елементом такої логіки є чітке розмежування капіталу на капітал-функцію, як джерело формування вартості у процесі виробництва економічних благ та капітал-власність, як джерело фінансування діяльності підприємства. Саме відсутність чіткості такого розмежування призвело до того, що фінансова мета управління підприємством та відповідні аналітичні критерії його оцінювання до фінансової кризи 2008 р. визначалися виключно у термінології ринкової вартості, що фактично означає абсолютизацію капіталу-власності та ігнорування основного функціонального призначення капіталу підприємства.

У такій постановці вважаємо за доцільне зупинитися на визначенні різниці між функцією та метою. Для аргументації авторської позиції використаємо базові положення теорії систем, так як автор дотримується того, що підприємство, як форма організації капіталу, є складною соціально-економічною системою, відповідно, функція та мета є його основними системоутворюючими параметрами. У теорії систем зміст функції розуміють «як сенс існування, призначення, необхідність системи» [12, с. 81]. Основна функція задається системі ззовні та визначає роль даної системи відносно більш загальної системи, в яку вона включена. Основна функція виробничих соціально-економічних систем полягає у створенні суспільно корисного продукту незалежно від їх (систем, авт.) характеристик та особливостей [12]. Тобто, функція відображає призначення системи, її роль у середовищі та є об'єктивно зумовленою середовищем.

Щодо мети, то вона є відображенням внутрішніх потреб економічної системи, має внутрішній блок управління. При цьому пріоритетність віддається функції, так як саме від неї залежить можливість самого існування системи: якщо функція не виконується, вплив середовища може бути руйнівним для

системи. В той час, як за умови виконання функції, досягнення цілі не несе в собі загрози руйнування.

Наведена аргументація є основою того, щоб говорити про пріоритетність управлінського фінансового фокусування на капіталі, як джерелі формування вартості, а, відповідно, базова фінансова цільова модель має визначатися у термінології та логіці формування та забезпечення зростання фундаментальної вартості підприємства. При цьому, дане положення абсолютно не суперечить фінансовим цілям, які описуються на основі ринкової, акціонерної, стейкхолдерської вартості. Так, основними характеристиками ринкової вартості, відповідно до неокласичної теорії, є те, що вона проявляється лише у процесі обміну на ринку (як організованому, так і неорганізованому) під впливом чинників попиту та пропонування; попит і пропонування пов'язуються як із корисністю підприємства, так і факторами виробництва (ресурсами) [8]. Ринкові чинники попиту і пропонування мають відношення до ринкового ціноутворення та є непідконтрольними або слабо підконтрольними менеджменту. А ось аспекти корисності та ресурсів мають безпосереднє відношення до фундаментальних вартість-формуючих факторів та безпосередньо пов'язані із формуванням фундаментальної вартості підприємства. Крім того, в даному контексті доречно згадати концепцію управління вартістю на основі очікувань. Її автори Т. Коупленд та А. Долгофф зазначають, що за умов однієї тієї ж фундаментальної вартості, публічні компанії можуть досягти різних успіхів у забезпеченні зростання ринкової вартості за рахунок впливу на очікування інвесторів, які формуються, у тому числі, і під впливом ринкових факторів попиту і пропонування [5]. Тобто, фундаментальна вартість виступає об'єктивною комплексною характеристикою підприємства, як форми організації капіталу, що визначає його потенційну здатність забезпечувати очікування та інтереси як фінансових так і інших стейкхолдерів, як носіїв різних видів капіталу.

Актуалізація фундаментальної вартості як цільової моделі управління капіталом підприємства зумовлює відповідне визначення капіталу в аспекті його достатності, як необхідного обсягу ресурсів, що забезпечують формування фінансово-економічних результатів, та придатності, як здатності формувати на нарощувати вартісні результати. Тобто мова йде про характеристики капіталу (придатність та достатність), які у

цілісності прояву забезпечують можливості капіталу до формування та нарощування вартісних результатів, формалізація та вимірювання яких може здійснюватися на основі різних метрик, вибір яких зумовлений аналітичними потребами та наявністю достатнього обсягу об'єктивної інформації.

У такій змістовній постановці можна зробити такі акценти на визначенні капіталу, як концептуальній основі забезпечення формування та зростання фундаментальної вартості підприємства:

- процесуальні аспекти капіталу – конвертація форм, накопичення, відтворення, створення доданої є фундаментальною основою досліджень фінансових властивостей капіталу в аспектах руху, зміни та вимірюванні вартості;

- вартісна природа капіталу підприємства розкривається у процесах руху вартості по різних предметним формам та передбачає різні способи її зміни. Основний акцент у дослідженні взаємозв'язку вартості та капіталу доцільно сфокусувати на його здатності, яку можна визначити як сукупність властивостей диференційованих видів капіталу, що у процесах їх взаємодії та взаємовідносин формують такі характеристики сукупного капіталу, які будучи включеними у динаміку руху вартості забезпечують досягнення очікуваних фінансових результатів капіталотворення;

- пріоритезація фундаментальної вартості як цільової моделі фінансового управління капіталом підприємства зумовлена доцільністю дослідження єдності взаємозв'язку капіталу-функції (як джерела формування вартості у процесі виробництва економічних благ) та капіталу-власності (як джерела фінансування діяльності підприємства). У такій змістовній постановці фундаментальна вартість виступає сутнісною характеристикою підприємства, як форми організації капіталу, що відображає його потенційну здатність формувати додану та нарощувати фундаментальну вартість бізнесу.

Якщо узагальнити наведену низку логічних міркувань, то можна інтерпретувати сутність капіталу як об'єкту фінансового управління у двох змістовних ракурсах (рис. 1):

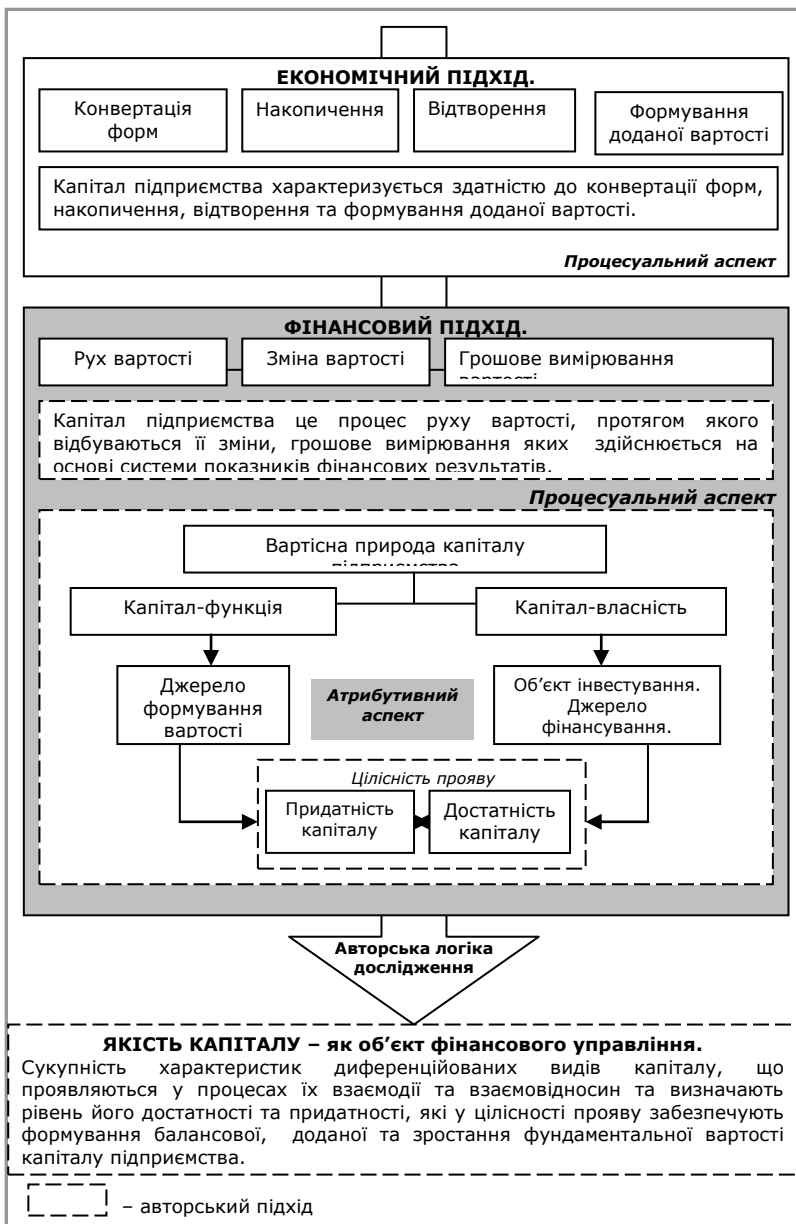


Рис. 1. Формалізація авторської логіки дослідження якості капіталу підприємства як об'єкту фінансового управління
Джерело: формалізація авторської логіки

—процесуальному – це процес руху вартості, протягом якого відбуваються її зміни, грошове вимірювання яких здійснюється на основі відповідних показників фінансових результатів;

—атрибутивному, який розкривається на основі якості капіталу, під якою варто розуміти сукупність характеристик диференційованих видів капіталу, що проявляються у процесах їх взаємодії та взаємовідносин та визначають рівень його достатності та придатності, які у цілісності прояву забезпечують досягнення фінансових результатів, як основи формування доданої та зростання фундаментальної вартості підприємства. У такій змістовній постановці, можна говорити про те, що фокусування на процесах формування доданої вартості та забезпечення зростання фундаментальної вартості стають параметрами стратегічного фінансового цілеполягання підприємства та результатом вимірювання управлінських впливів на капітал, що передбачає конкретизацію, формалізацію та реалізацію відповідних заходів з боку менеджменту.

Дослідницький фокус на забезпеченні зростання фундаментальної вартості як основний меті управління процесами капіталотворення актуалізує низку питань, які пов'язані із визначенням капітальних вартість-формуючих факторів за сучасних постіндустріальних умов діяльності підприємств; вимірюванням якості капіталу та обґрунтуванням вибору фундаментально-вартісної моделі оцінки капіталу як основи здійснення управлінського аналізу ефективності процесів капіталотворення; розробкою фінансових механізмів фундаментально-вартісного зростання підприємств у довгостроковій перспективі.

В основу логіки оцінювання фундаментально-вартісного зростання підприємств було закладено ідею взаємозв'язку фундаментально-вартісних результатів капіталотворення та рівня якості капіталу.

У такій змістовній постановці розроблено методичний підхід до оцінювання рівня якості капіталу на основі розрахунку таксономічного індексу з урахуванням промислової специфіки діяльності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Формалізація розрахунку таксономічного індексу якості капіталу підприємства

	Аналітична проекція (i)	Аналітичний індикатор (X_{ij})			Вагомість	
		Умовне познач.	Назва показника	Крит. значення		
ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ $I_{Дост.Кап}$	Здатність виконувати фінансові зобов'язання підприємства ($I_{фін.зоб.}$)	$k_{абс.лікв}$	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,10	0,41
		$k_{пр.лікв}$	Проміжний коефіцієнт ліквідності	$0,6 \sim 0,8$	0,32	
		$k_{пот.лікв}$	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 2,0$	0,12	
		$k_{ОА/Борги}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) величини оборотних активів порівняно з темпами зростання (зменш.) боргів	$> 1,0$	0,18	
		$k_{дост.пр}$	Коефіцієнт достатності доходності власного капіталу для покриття витрат на власний капітал	$> 1,0$	0,28	
	$I_{дост.кап} = 0,1 \times k_{абс.лікв} + 0,32 \times k_{пр.лікв} + 0,12 \times k_{пот.лікв} + 0,18 \times k_{ОА/Борги} + 0,28 \times k_{дост.пр}$					
	Здатність забезпечувати потреби у фінансуванні поточної господарської діяльності підприємства ($I_{фін.пот.д}$)	$I_{фін.ст.}$	Рівень забезпеченості запасів власними коштами (трёх компонентна модель фінансової стійкості)	Від 0 до 1,0	0,72	0,34
		$k_{ман.зап}$	Коефіцієнт маневреності запасів	$> 1,0$	0,28	
	$I_{фін.curr.act} = 0,72 \times I_{фін.ст.} + 0,28 \times k_{ман.зап}$					
	Рівень забезпечення інвестиційних потреб бізнесу ($I_{Інв.пот}$)	$k_{ФП}$	Коефіцієнт співвідношення фактичних інвестиційних витрат із запланованим бюджетом	$\geq 1,0$	0,19	0,25
		$k_{ВФР/ПВ}$	Коефіцієнт співвідношення наявних власних фінансових ресурсів та величини запланованих інвестиційних витрат	$\geq 1,0$	0,37	
		$k_{ВГК/ПКВ}$	Коефіцієнт достатності потоків вільних	$\geq 1,0$	0,44	

			грошових коштів для покриття потреб у фінансуванні поточних та капітальних активів			
	$I_{Inv.ном} = 0,19 \times k_{ф/П} + 0,37 \times k_{ВФР/ПВ} + 0,44 \times k_{ВГК/ПКВ}$					
	$I_{Дост.Кап} = 0,41 \times I_{фін.зоб} + 0,34 \times I_{фін.ном.д} + 0,25 \times I_{Inv.ном}$					
ПРИДАТНІСТЬ КАПІТАЛУ $I_{Пр.К}$	Прибутковість капіталу ($I_{Пр.К}$)	$k_{Р/В}$	Коефіцієнт співвідношення рентабельності капіталу та витрат на капітал	$> 1,0$	0,66	0,68
		$k_{ЧД/ПР}$	Коефіцієнт співвідношення чистого доходу та фінансового порогу рентабельності	$\geq 1,0$	0,34	
	$I_{Пр.К} = 0,66 \times k_{Р/В} + 0,34 \times k_{ЧД/ПР}$					
	Зростання ($I_{Зр}$)	$k_{ВР/А}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) виручки від реалізації продукції та величини активів	$> 1,0$	0,26	0,32
		$k_{ЧП/ВР}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) чистого прибутку та виручки від реалізації продукції	$> 1,0$	0,13	
		$k_{ГП/Л}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) грошових потоків та інвестиційних витрат	$> 1,0$	0,25	
		$k_{Д/В}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) величини надходжень від операційної діяльності та відповідної величини витрат	$> 1,0$	0,17	
		$k_{КЗ/ДЗ}$	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання (зменш.) величини кредиторської та дебіторської заборгованості	$> 1,0$	0,19	
	$I_{Зр} = 0,26 \times k_{ВР/А} + 0,13 \times k_{ЧП/ВР} + 0,25 \times k_{ГП/Л} + 0,17 \times k_{Д/В} + 0,19 \times k_{КЗ/ДЗ}$					
	$I_{Пр.К} = 0,68 \times I_{Пр.К} + 0,32 \times I_{Зр}$					
	$I_{Яс.К} = 0,27 \times I_{Дост.К} + 0,73 \times I_{Пр.К}$					

Джерело: сформовано авторами

Варто зазначити, що розроблений методичний підхід є відкритим з точки зору як розширення спектру аналітичних проєкцій, у яких оцінюється достатність та придатність капіталу, так і з точки зору наповнення існуючих проєкцій актуальними індикаторами оцінки. Вагові коефіцієнти для представленого методичного підходу було визначено експертним шляхом за результатами анкетування 56 респондентів. Значення коефіцієнтів вагомості було розраховано на основі середньоарифметичної величини. Варто зазначити, що із загальної кількості опитуваних 39% (22 особи) це науковці (з них 6 осіб доктори економічних наук, 14 осіб – кандидати економічних наук, 2 особи – без ступеня) та 61% (34 особи) це практики, з них 7 осіб мають науковий ступінь.

Результати імплементації методики оцінювання якості капіталу у практику діяльності вибірки досліджуваних промислових підприємств представлено у (табл. 2), а отримані результати дозволяють зробити такі узагальнення:

Таблиця 2

Показники рівня якості капіталу вітчизняних промислових підприємств України

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Узагальнюючий індекс здатності виконувати фінансові зобов'язання підприємством									
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,58	0,50	0,56	0,59	0,63	0,69	0,66	0,71	0,46
ПрАТ «Азовсталь»	0,45	0,46	0,55	0,63	0,58	0,36	0,29	0,77	0,52
ПрАТ «ММК ім. Ілліча»	0,56	0,52	0,51	0,61	0,56	0,59	0,46	0,80	0,55
ПАТ «Турбоатом»	0,94	0,94	0,96	0,88	0,72	0,79	0,86	0,92	0,63
ПрАТ «ФЕД»	0,68	0,64	0,53	0,35	0,62	0,70	0,85	0,77	0,77
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,78	0,73	0,55	0,41	0,34	0,49	0,66	0,78	0,74
ПрАТ «ХТЗ»	0,29	0,53	0,53	0,47	0,14	0,13	0,83	0,51	0,28
ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат»	0,52	0,58	0,49	0,46	0,65	0,68	0,67	0,63	0,59
ПрАТ «Карлсберг Україна»	0,88	0,84	0,75	0,77	0,78	0,77	0,85	0,87	0,96
2. Узагальнюючий індекс здатності забезпечувати потреби у фінансуванні поточної господарської діяльності підприємства									

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,54	0,54	0,54	0,54	0,63	0,78	0,82	0,82	0,54
ПрАТ «Азовсталь»	1,00	0,68	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
ПрАТ «ММК ім. Ілліча»	0,65	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,54	0,36	0,36
ПАТ «Турбоатом»	1,00	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	0,94	0,99	1,00
ПрАТ «ФЕД»	0,36	0,36	0,36	0,18	0,36	0,36	0,40	0,40	0,45
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	1,00	1,08	0,81	1,00	0,81	1,00	1,00	1,00	1,00
ПрАТ «ХТЗ»	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,36	0,36
ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат»	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,60	1,00	1,00
ПрАТ «Карлсберг Україна»	0,68	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
3. Узагальнюючий індекс рівня забезпечення інвестиційних потреб бізнесу									
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,52	0,52	0,49	0,48	0,49	0,50	0,50	0,50	0,53
ПрАТ «Азовсталь»	0,52	0,50	0,47	0,50	0,50	0,50	0,51	0,52	0,53
ПрАТ «ММК ім. Ілліча»	0,43	0,51	0,52	0,51	0,50	0,50	0,51	0,50	0,51
ПАТ «Турбоатом»	0,53	0,54	0,54	0,53	0,53	0,52	0,54	0,53	0,52
ПрАТ «ФЕД»	0,40	0,47	0,50	0,52	0,50	0,54	0,54	0,53	0,52
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,53	0,52	0,47	0,50	0,49	0,52	0,53	0,54	0,54
ПрАТ «ХТЗ»	0,31	0,25	0,20	0,19	0,16	0,28	0,48	0,46	0,51
ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат»	0,50	0,53	0,54	0,53	0,53	0,55	0,54	0,52	0,54
ПрАТ «Карлсберг Україна»	0,52	0,53	0,52	0,54	0,52	0,53	0,54	0,54	0,52
4. Індекс достатності капіталу									
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,55	0,52	0,54	0,55	0,60	0,67	0,67	0,69	0,50
ПрАТ «Азовсталь»	0,65	0,54	0,47	0,51	0,49	0,40	0,37	0,57	0,47
ПрАТ «ММК ім. Ілліча»	0,56	0,46	0,46	0,50	0,48	0,49	0,50	0,58	0,48
ПАТ «Турбоатом»	0,86	0,85	0,87	0,83	0,77	0,79	0,81	0,85	0,73
ПрАТ «ФЕД»	0,50	0,50	0,46	0,33	0,50	0,54	0,62	0,58	0,60

ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,79	0,80	0,62	0,63	0,54	0,67	0,74	0,79	0,78
ПрАТ «ХТЗ»	0,26	0,34	0,33	0,30	0,16	0,18	0,52	0,45	0,36
ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат»	0,68	0,71	0,68	0,66	0,74	0,76	0,61	0,73	0,72
ПрАТ «Карлсберг Україна»	0,72	0,82	0,78	0,79	0,79	0,79	0,82	0,83	0,86

Джерело: розраховано автором

—щодо досліджуваних металургійних підприємств, то тенденція змін таксономічного індексу якості капіталу до 2018 р. була стійкою зростаючою. У 2019 р. відбулося різке зниження даного показника для усіх досліджуваних металургійних підприємств. При цьому темп зменшення індексу придатності капіталу були набагато більш високими порівняно з темпами зниження індексу достатності капіталу. Ключовим фактором, що вплинув на такі зміни є прибутковість капіталотворення. Так, у 2019 р. на фоні несприятливої кон'юнктури світових ринків та цін на металеву продукцію відбулося зменшення обсягів продажу продукції у натуральному вимірюванні. До цього додалися фактори порівняно низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств чорної металургії, що в цілому негативно відобразилося на показниках прибутковості діяльності підприємств. У 2019 р. жодне з досліджуваних підприємств не забезпечило беззбиткового обсягу продажу металопродукції, що відповідним чином відобразилося на субіндексі прибутковості капіталу. За субіндексом зростання, який є складовою формуванням індексу придатності капіталу значення хоча і знизилися, але не суттєво, що дозволяє говорити про позитивну динаміку капіталотворення вибірки підприємств чорної металургії. Якщо характеризувати достатність капіталу, то у 2019 р. внаслідок уповільнення темпів продажу металопродукції та зниження показників прибутковості діяльності знизилися характеристики капіталу, які пов'язані із його здатністю забезпечувати покриття поточних потреб та фінансових зобов'язань. При цьому рівень забезпечення інвестиційних потреб має зростаючу динаміку;

—для досліджуваних машинобудівних підприємств тенденції змін індексу якості капіталу є неоднозначними. Досить стабільними протягом останніх років є характеристики якості капіталу для ПрАТ «ФЕД» та ПрАТ «Крюківський машинобудівний завод». На фоні порівняно невисоких значень показників достатності капіталу індекс придатності перевищує 0,90. До 2019 р. стійка зростаюча динаміка характеристик якості капіталу була характерною для ПАТ «Турбоатом», однак у 2019 р. намітилися спадні тенденції. Це пов'язано, перш за все із уповільненням зростання прибутковості капіталотворення. Так у 2019 р. величина чистого прибутку була найменшою починаючи з 2013 р. Позитивна динаміка змін індексу якості капіталу є характерною для ПрАТ «ХТЗ». Так, у 2019 р. значення відповідного показника було максимальним протягом досліджуваного періоду. У 2019 р. порівняно низьке значення індексу достатності капіталу пов'язано з високим рівнем фінансового навантаження на підприємство внаслідок тривалої фінансової кризи, початок якої уходить коріннями у 2018 р. При цьому субіндекс забезпечення інвестиційних потреб ХТЗ у 2019 р. є на такому ж рівні як і усіх інших підприємств вибірки дослідження. Це пояснюється тим, що починаючи з 2017 р. активно фінансуються інвестиційні програми підприємства компанією *DHL*, до складу якої входить ХТЗ;

—досліджувані харчові підприємства демонструють стійку зростаючу тенденцію індексу якості капіталу та відповідних субіндексів – достатності та придатності капіталу. При цьому звертає на себе увагу той факт, що субіндекс рівня забезпечення інвестиційних потреб бізнесу характеризується найменшими значеннями порівняно з іншими та відповідає рівню інших досліджуваних підприємств вибірки.

Якщо цілісно проаналізувати отримані результати оцінювання капіталотворення вітчизняних промислових підприємств (табл. 3, 4) то можна зробити такі змістовні узагальнення.

Металургійні підприємства. Якщо характеризувати результати капіталотворення вибірки досліджуваних підприємств чорної металургії, то найбільш позитивна динаміка змін є характерною для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Таблиця 3

Порівняльні показники фінансових результатів капіталотворення
у 2019 р. порівняно з 2010 р. для вибірки досліджуваних
вітчизняних промислових підприємств

Показники	Підприємства								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Рівень зростання активів, разів	5,58	2,06	3,81	4,43	6,13	2,18	2,09	2,55	1,74
2. Рівень зростання власного капіталу, разів	5,38	1,37	1,45	4,50	10,30	2,16	1,22	8,93	1,63
3. Рівень зростання накопиченого нерозподіленого прибутку, разів	4,49	0,36	1,24	5,59	11,58	1,58	1,26	10,61	2,27
4. Рівень зростання операційного капіталу, разів	6,21	2,84	3,18	3,92	7,46	2,32	1,98	2,46	1,29
5. Рівень зростання обсягів реалізації продукції у вартісному вимірюванні, разів	2,66	2,40	3,25	3,00	2,39	1,80	2,36	5,72	3,57
6. Рівень зростання фундаментальної вартості капіталу, разів	4,67	1,01	1,14	4,14	9,27	2,32	0,77	9,16	2,11
7. Рівень зростання якості капіталу, разів	0,74	0,72	1,24	0,72	1,01	0,99	1,17	1,35	1,08

Примітка:

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1 – ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» | 6 – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» |
| 2 – ПрАТ «Азовсталь» | 7 – ПрАТ «ХТЗ» |
| 3 – ПрАТ «ММК ім. Ілліча» | 8 – ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат» |
| 4 – ПАТ «Турбоатом» | 9 – ПрАТ «Карлсберг Україна» |
| 5 – ПрАТ «ФЕД» | |

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємств

Так, балансова величина активів зросла у 2019 р. порівняно з 2010 р. зросла у 5,58 рази, власного капіталу – у 5,38 рази, операційного капіталу – 6,21 рази, фундаментальної вартості капіталу – у 4,67 рази. До 2018 рр. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» здійснювало фінансування інвестиційних потреб виключно за рахунок власних коштів, і лише у 2018 р. залучило кредитні ресурси ЄБРР обсягом 350 млн.євро.

Таблиця 4

**Середньорічні показники фінансових результатів
капіталотворення за 2010 – 2019 рр. для вибірки досліджуваних
вітчизняних промислових підприємств**

Показники	Підприємства								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Середньорічний темп зростання активів	1,30	1,12	1,19	1,19	1,24	1,11	1,10	1,12	1,07
2. Середньорічний темп зростання власного капіталу	1,33	1,07	1,13	1,20	1,32	1,11	0,58	1,43	1,07
3. Середньорічний темп зростання операційного капіталу	1,37	1,15	1,17	1,20	1,26	1,14	1,10	1,12	1,03
4. Середньорічний темп зростання фундаментальної вартості капіталу	1,31	1,12	1,34	1,20	1,36	1,14	-	1,39	1,09
5. Середньорічний темп зростання чистого доходу від реалізації продукції	1,12	1,16	1,16	1,15	1,15	1,19	1,30	1,27	1,16
6. Середньорічний темп зростання якості капіталу	1,01	1,03	1,14	0,97	1,03	1,03	1,07	1,05	1,01
7. Середньорічний темп зростання індексу достатності капіталу	1,00	0,98	0,99	0,98	1,04	1,01	1,17	1,01	1,02
8. Середньорічний темп зростання індексу придатності капіталу	1,04	1,03	1,26	0,96	1,02	1,05	1,05	1,06	1,01
9. Середньорічна величина капітальних витрат у розрахунку на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції, грн/грн	0,08	0,04	0,03	0,03	0,14	0,01	0,02	0,02	0,08

Примітка:

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1 – ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» | 6 – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» |
| 2 – ПрАТ «Азовсталь» | 7 – ПрАТ «ХТЗ» |
| 3 – ПрАТ «ММК ім. Ілліча» | 8 – ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат» |
| 4 – ПАТ «Турбоатом» | 9 – ПрАТ «Карлсберг Україна» |
| 5 – ПрАТ «ФЕД» | |

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємств

Ресурси ЄБРР заплановано використати на масштабні, у тому числі енергоефективні та екологічні проекти компанії,

загальний інвестиційний бюджет яких оцінюється на рівні 1,1 млрд. дол. США, а термін реалізації – 5 років.

Варто звернути увагу на те, що позичальником перед ЄБРР виступає міжнародна компанія *ArcelorMittal S.A.* (Люксембург), яка надає позику ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». За 2010 – 2019 рр. чистий фінансовий результат компанії становив 14272,35 млн.грн, капітальні інвестиції за цей період склали 38934,62 млн.грн., дивіденди власникам акцій не сплачувалися до 2018 р., а величина накопиченого нерозподіленого прибутку станом на кінець 2019 р. становила 29378,82 млн.грн, що у 4,49 рази більше ніж у 2010 р. Натомість, ПрАТ «Азовсталь» протягом 2010 – 2019 рр. отримала збиток (-8486,73 млн.грн.), при цьому сума сплачених дивідендів за даний період – 2084,08 млн.грн, обсяг капіталовкладень – 17902 млн.грн, а обсяг залучених платних позикових джерел – 18569,5 млн.грн.

ПрАТ «ММК ім. Ілліча» порівняно з іншими досліджуваними металургійними підприємствами характеризується більш високими темпами зростання індексу якості капіталу. У 2019 р. порівняно з 2010 р. індекс придатності капіталу збільшився у 1,49 рази, балансова вартість активів – у 3,81 рази, чистих активів у 1,37 рази, накопиченого нерозподіленого прибутку у 1,24, фундаментальної вартості капіталу – у 1,14 рази, чистого доходу від реалізації продукції – у 3,25 рази.

Представлені результати інвестиційної політики досліджуваних металургійних підприємств пояснюють різницю у фундаментально-вартісних результатах капіталотворення, відповідно до яких балансова вартість капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2010 р. була меншою ніж у ПрАТ «Азовсталь» у 2,16 рази, а у 2019 р. – більшою у 1,25 рази; балансова вартість чистих активів у 2010 р. була меншою у 1,5 рази, а у 2019 р. більшою у 2,63 рази; накопичена величина нерозподіленого прибутку у 2010 р. – меншою у 1,2 рази, у 2019 р. – більшою у 10,25 рази; фундаментальна капіталізація у 2010 р. – меншою у 1,30 рази, у 2019 р. – більшою у 3,54 рази. При цьому індекс якості капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на досліджуваному інтервалі характеризувався більш високими значеннями порівняно з ПрАТ «Азовсталь» та ПрАТ «ММК імені Ілліча».

машинобудівні підприємства ПАТ «Турбоатом», ПрАТ «ФЕД» та ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» характеризуються високим рівнем якості капіталу, який протягом 2010 – 2018 рр. перевищував 0,8. Особливістю діяльності досліджуваних підприємств є те, що Турбоатом є одним із провідних виробників турбін на світовому ринку, продукція якого використовується у 45 країнах світу, а ФЕД займає лідируючі позиції в Україні у сфері серійного виробництва агрегатів для систем авіаційної техніки. Коливання індексів якості капіталу у ПАТ «Турбоатом» не є суттєвими та, відповідно, є наслідками коливання змін чистого прибутку. Для ПрАТ «ФЕД» найбільш відчутні негативні змінами індексу якості капіталу припадають на 2014 – 2015 рр. Саме у 2014 р. підприємство отримало найменшу величину чистого прибутку, що пов'язано із розривом зв'язків із російськими бізнес-партнерами, як наслідку військового конфлікту між Україною та Росією. Крім того саме на 2014 – 2016 рр. припадає основне боргове навантаження за кредитні ресурси, які було інвестовано у розвиток операційного капіталу, наслідками якого є стійке зростання обсягів продажу продукції. Крім того, капіталовкладення ФЕД за 2016 – 2018 рр. (363065 тис.грн) є у 2,8 рази більшими ніж за 2010 – 2013 рр. (128120 тис.грн), що відповідно відобразилося на темпах зростання результатних показників у вигляді фундаментальної вартості капіталу, остаточного операційного прибутку, ін.

Доцільно звернути увагу на той факт, що саме ПрАТ «ФЕД» характеризується найбільш високим значенням капіталовкладень у розрахунку на 1 грн. чистого доходу серед досліджуваних підприємств вибірки. Показовим є те, що ФЕД має найбільш високі значення зростання результатів капіталотворення у вигляді балансової вартості активів, власного капіталу, операційного капіталу, фундаментальної вартості капіталу.

Щодо ПрАТ «ХТЗ», то на фоні фінансових боргів підприємства, варто констатувати позитивну динамку змін як на рівні процесів капіталотворення, так і результатів. Так, якщо протягом 2010 – 2018 рр. рівень якості капіталу був найменшим серед досліджуваних підприємств вибірки, то у 2019 р. ситуація принципово змінилася. Такому результату передувало те, що у

2018 р. капіталовкладення у розрахунку на 1 грн чистого доходу становили 0,09 грн/грн, 2019 р. – 0,13 грн/грн. Активізація інвестиційних процесів зумовила зростання результатів капіталотворення у вигляді зростання балансової вартості активів, операційного капіталу. Серед досліджуваних підприємств вибірки ПрАТ «ХТЗ» характеризується найбільш високим значенням темпу зростання чистого доходу від реалізації продукції (1,3). У 2017 р. та 2019 р. підприємство генерувало позитивні потоки доданої вартості капіталу.

Харчові підприємства. Досліджуване харчове підприємство ТОВ «Козятинський м'ясокомбінат» характеризується найбільш високим значенням середньорічного темпу зростання фундаментальної вартості капіталу 1,39. Особливістю діяльності даного підприємства є те, що протягом 2006 – 2009 рр. було здійснено масштабні інвестиційні проекти техніко-технологічного оновлення виробничої бази підприємства, і вже на початку 2010 р. підприємство було єдиним в Україні, виробнича база, технології виробництва та параметри якості продукції якого відповідала європейським стандартам. Відповідно, протягом 2010 – 2019 рр. зростання активів (2,55 рази) є меншим ніж зростання обсягів продажу продукції (5,72 рази), що відповідає «Золотому правилу економіки»; величина власного капіталу зросла у 8,93 рази, нерозподіленого прибутку – у 10,61 рази, індекс якості капіталу збільшився у 1,35 рази. Особливістю діяльності даного підприємства є те, що фінансування активів здійснюється виключно за рахунок власного капіталу. Загальна величина капіталовкладень з 2010 – 2018 рр. становила 99859 тис.грн. або 41,12% від заробленого за даний період чистого прибутку (242857 тис.грн). Протягом даного періоду сума сплачених дивідендів становила 47870 тис.грн, що складає 19,71% від величини чистого прибутку.

Станом на кінець 2019 р. ПрАТ «Карлсберг Україна» характеризується найвищим рівнем якості капіталу серед досліджуваних підприємств вибірки (0,96). При цьому середньорічний темп зростання даного показника є порівняно низькими – 1,01. Це пояснюється тим, що у 2010 р. рівень якості капіталу підприємства становив 0,89, відповідно, потенціал зростання є значно меншим у порівнянні з тими підприємствами, які мають менші значення даного показника. Також звертає увагу

той факт, що серед досліджуваних підприємств вибірки найменшим є і середньорічний темп зростання фундаментальної вартості капіталу – 1,09. Одним із пояснень даної ситуації є те, що серед досліджуваних підприємств вибірки ПрАТ «Карлсберг Україна» виділяється тим, що формування та забезпечення зростання фундаментальної вартості капіталу здійснюється не тільки за рахунок накопичення активів (що відбувається порівняно більш швидкими темпами), а і за рахунок створення доданої вартості у вигляді остаточного операційного прибутку. Так, починаючи з 2016 р. внесок фактору *ReOI* є найбільшим за абсолютною величиною та має зростаючу динаміку. Протягом 2012 – 2019 рр. рівень якості капіталу перевищував 0,9, а у 2019 р. даний показник мав найвище значення (0,96) серед підприємств вибірки. ПрАТ «Карлсберг Україна» має досконалу техніко-технологічну базу, а основним джерелом формування доданої вартості продукції та капіталу є інтелектуальний капітал підприємства, який забезпечує конкурентні переваги бізнесу у сфері маркетингу, комунікації, реклами, PR-позиціонування.

Узагальнюючи результати імплементації пропонованого методичного підходу до оцінювання фундаментально-вартісних результатів за критерієм якості капіталу можна зробити висновок, щодо підтвердження авторської робочої гіпотези дослідження, яка полягає у тому, що оцінювання результатів капіталотворення за критерієм прибутковості капіталу не завжди дозволяє об'єктивно характеризувати управлінську ефективність, так як наявність прибутку ще не означає його достатності для покриття відповідних витрат на капітал. Також у ході практичної апробації пропонованої методики оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталотворення було підтверджено, що незважаючи на наявність значних переваг порівняно з альтернативними підходами фокусування лише на величині та динаміці фундаментальної вартості не дозволяє правильно оцінити відповідні результати, так як методичні підходи до розрахунку фундаментальної вартості капіталу мають певні обмеження та не дозволяють формалізувати усі аспекти капіталотворення. Введення в управлінський фінансовий аналіз такого концепту як якість капіталу значно розширює межі дослідження фундаментально-вартісної проблематики оцінювання результатів капіталотворення та дозволяє виявити як слабкі сторони даного

процесу, так і причинно-наслідкові зв'язки між капітальними вартісними результатами та процесами, що протікають у операційній, фінансовій, інвестиційній, інтелектуальній площині.

Список використаних джерел

1. Блинов А.О., Николаевская О.А. К вопросу о развитии стоимостного управления. *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исслед. центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. ун-та*. 2014. № 2. С. 113–126.
2. Бухвалов А.В., Акулаева Е.А. Эмпирическая фундаментальная оценка российских компаний: в поисках стратегической ценности. *Российский журнал менеджмента*. 2014. № 12. С. 3 – 12.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1344 с.
4. Когденко В.Г., Мельник М.В. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент. М.: Юнити-Дана, 2012. 447 с.
5. Коупленд Т., Долгофф А. Expectations-Based Management. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании. М.: «ЭКМО», 2009. 384 с.
6. Кудина М.В. Теория стоимости компании: монография. М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2010. 368 с.
7. Мельник О.В. Капіталізація підприємств: теорія та практика: монографія. Кам'янець-Подільський: Видавець Панькова А.С., 2020. 428 с.
8. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія К.: КНЕУ, 2002. 272 с.
9. Мних О.Б. Маркетингова концепція формування вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика: монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 428 с.
10. Пирогова, О.Е. Управление устойчивым развитием торговых предприятий: стоимостной подход: монография. СПб.: СПбГТЭУ, 2015. 140 с.
11. Ревуцкий Л.Д. Фундаментальная ценность, фундаментальная стоимость и справедливая стоимость предприятия: понятия,

показатели и методы их определения. *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 4. С. 377 – 383.

12. Режабек Е.Я. Становление понятия организации. Очерки развития философских и естественнонаучных представлений. Ростов на Дону: Изд-во Ростов. ун-та, 1991. 291 с.

13. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий: монография. М.: Вершина, 2007. 272 с.

14. Фролова Л.В., Лісніченко О.О. Управління вартістю підприємства: монографія. Кривий Ріг, 2015. 290 с.

15. Чернозуб О. Жизнь после кризиса. Стоимостной подход к управлению частной компанией. М.: Альпина Паблишер, 2009. 246с.

© Магдалюк О.В., Шевчук Н.В., 2021

7.4. Основні групи джерел фінансування підприємств торгівлі

Забезпеченість фінансовими ресурсами та їх ефективне використання є передумою успішності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. При цьому необхідно враховувати, що платоспроможність, фінансова стійкість та ліквідність в цілому дають змогу стверджувати про рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. У сучасних умовах відкритості економіки в Україні суттєве значення має диверсифікація джерел фінансування та забезпечення раціонального використання фінансових ресурсів. Їх склад, структура та обсяг залежить в першу чергу від галузі економіки та організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Достатній обсяг фінансових ресурсів гарантує виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, кредитними установами, страховими та іншими організаціями[1, 41].

Актуальною проблемою для підприємств торгівлі є безперерйне фінансування діяльності, яке за великим рахунком базується на питаннях формування оптимальної структури джерел фінансування з подальшим раціональним їх використанням.

Джерела фінансування підприємств сфери торгівлі можна представити в п'яти окремих групах, об'єднаних в межах трьох рівнів (рисунок 1):

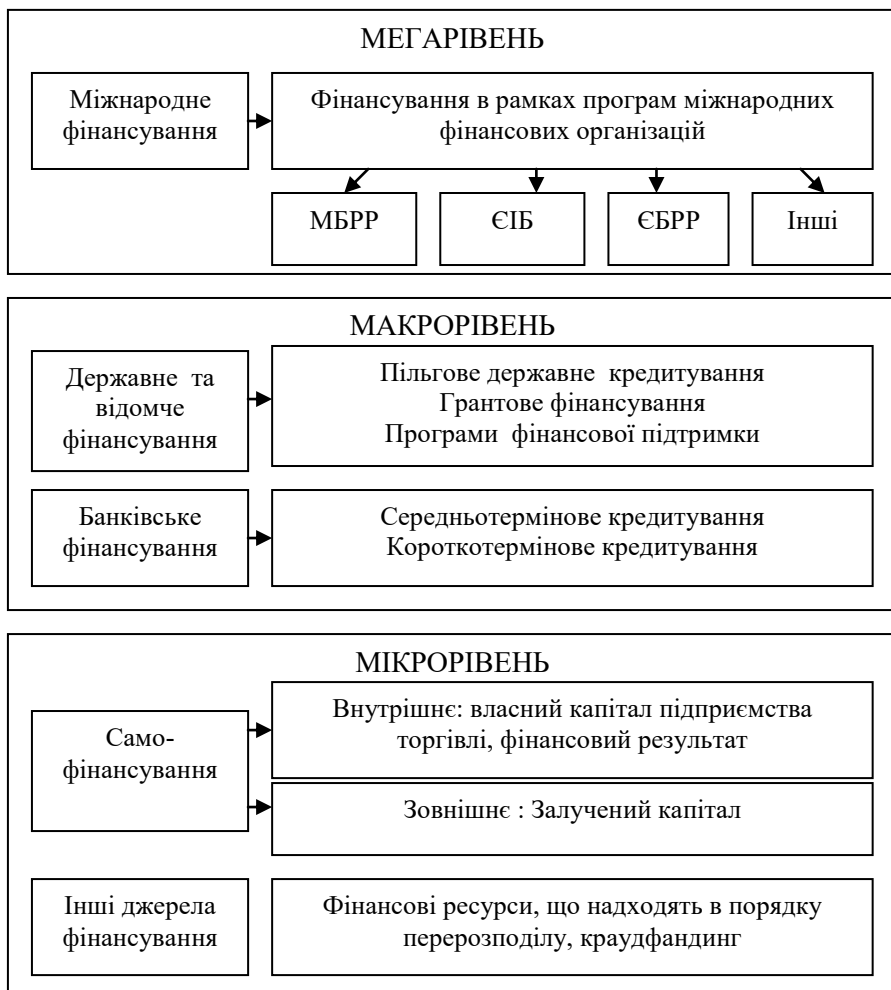


Рис. 1. Рівні та основні групи джерел фінансування підприємств торгівлі

Джерело: систематизовано автором

мегарівень - міжнародне фінансування,
маркорівень - державне та відомче фінансування,
банківське фінансування,
мікрорівень - самофінансування та джерела
мікрофінансування іншого походження.

Перспективним інструментом диверсифікації джерел фінансування виглядають міжнародні ринки капіталу, які генерують значні обсяги дешевих ресурсів.

Міжнародне фінансування багатогранне, воно базується, в основному на спільних проектах державних органів та банківських установ із різними міжнародними фінансовими інституціями щодо доступу до довготермінового та середньотермінового фінансування на базі Гарантійних угод між Україною та міжнародними фінансовими організаціями. Так, наприклад, згідно спільних проектів АО «Державний експортно-імпорتنний банк України» українські підприємства торгівлі мають можливість отримати середньо- та довготермінові кредитні ресурси для фінансування проектів на поповнення обігових коштів та інвестиційних заходів у рамках реалізації спільних з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) програм[2]:

а) Проект доступу до довготермінового фінансування (Міжнародний банк реконструкції та розвитку – МБРР): «Поліпшення доступу експортно-орієнтованих малих та середніх підприємств до довготермінового фінансування»;

б) Проект на підтримку Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі України з ЄС (Європейський інвестиційний банк – ЄІБ): «Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, розширення доступу підприємств до джерел середньострокового фінансування, розвиток торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності»;

в) Програма для кредитування МСП (малих та середніх підприємств) на підтримку Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі України з ЄС (Європейський банк реконструкції та розвитку – ЄБРР): «Фінансування капітальних інвестицій у субпроекти розвитку українських МСП».

Як показав аналіз нормативно-правових документів, на державному рівні проблеми фінансування підприємств торгівлі розглядаються в контексті державного бюджетного та

банківського фінансування бізнесу і в основному у вигляді пільгових кредитів, банківського кредитування, галузевих програм підтримки тощо.

Так, наприклад, у липні 2020р. на засіданні Ради Фонду розвитку підприємництва була затверджена Урядова програма «Доступні кредити 5-7-9%» [3], розроблена у відповідності до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28.

Прийнята програма не обмежує максимальну суму кредитування, але передбачала, що а) максимальна сума державної допомоги не може перевищувати еквівалентну 200 000,00 євро за трирічний період; б) наявність власного внеску для діючого бізнесу — від 20% від суми проєкту, для новоствореного бізнесу — від 30% від суми проєкту, в) розрахована на термін до 5 років для інвестиційних кредитів та до 2 років - для поповнення обігових коштів.

28.12.2020р. Кабінет Міністрів України своєю Постановою вніс наступні зміни до державної програми [4]:

програма поширюється на суб'єктів середнього підприємництва річний дохід до 20 млн євро;

строк кредиту на фінансування оборотного капіталу збільшився до 3 років; відстрочка платежу щодо повернення кредиту може становити до 12-ти місяців; зменшується перший внесок в реалізації інвестиційного проєкту (10% для діючого бізнесу та 15% для стартапів);

пом'якшуються умови для рефінансування кредитів у частині забезпечення збереження фонду оплати праці – зменшення до 50%, чисельності персоналу – до 50% (станом на 1 березня 2020 року);

для кредитів на фінансування оборотного капіталу встановлюється компенсація процентів до 0% річних на період карантину та обмежувальних заходів, а після їх скасування продовжується їх компенсація на рівні 3% річних, та для кредитів рефінансування встановлюється компенсація процентів до 3% річних після 31.03.2021.

Врегульовується питання можливості поєднання державної підтримки за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» з державною підтримкою, яка може надаватися місцевими

державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування на підставі регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва за рахунок місцевих ресурсів.

Як показав аналіз документів, більшість державних програм фінансування бізнесу є ініційованими європейським банком реконструкції розвитку. Він співпрацює з різними фінансовими установами України, що пропонують доступне кредитування бізнесу під цільові проекти. Так, якщо середня відсоткова ставка за кредит становить близько 21%, то за державною програмою можна отримати кредити за відсотковою ставкою близько 5-10%. Суми кредитування – абсолютно різні, в залежності від програм[5].

Бюджетні кошти можуть використовуватись на поворотній і безповоротній основі. Зазвичай, вони виділяються на фінансування державних замовлень, окремих інвестиційних програм чи як короткострокова державна фінансова підтримка

Розглянемо можливість відомчого фінансування сфери торгівлі. Міністерство економіки України (яке до підписання Постанови від 21.05.2021р. № 504 [6] мало назву Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства), в своєму складі має два департаменти, які опікуються, поміж іншим, і питаннями торгівлі - Департамент міжнародної співпраці у сфері економіки, торгівлі та сільського господарства та Департамент багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод. Слід зазначити, питання, безпосередньо пов'язані із фінансуванням діяльності підприємств торгівлі, не входять до функцій вищезазначених департаментів. До завдань Департаменту багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод віднесено унесення в установленому порядку пропозицій щодо участі України в діяльності міжнародних економічних та фінансових організацій та угруповань; участь у розробці стратегічних документів, міжнародних договорів, нормативно-правових актів з питань підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, а також інвестиційних проектів, для реалізації яких залучаються кредити іноземних країн; одержувати інформацію, документи і матеріали

від структурних підрозділів Мінекономіки, зокрема з питань співробітництва із СОТ, ЄАВТ, ЮНКТАД, ОЕСР, ЧБТР, Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком, іншими міжнародними економічними та фінансовими організаціями і угрупованнями, підготовки [7].

Важливим джерелом фінансування активів торговельного підприємства, зокрема оборотних, є поточні зобов'язання, в складі яких виокремлюють короткостроковий банківський кредит. Банківське кредитування суб'єктів господарювання торговельної сфери за термінами надання поділяється на коротко-, середньо- та довготермінове. Якщо підприємства, орієнтовані на зовнішню торгівлю, значною мірою потребують середньо-та довготермінові кредити, то торгові підприємства, орієнтовані на внутрішню торгівлю та торгові підприємства з високою оборотністю коштів зацікавлені в коротких кредитах на 2–3 місяці.

Динаміка короткострокових кредитів в структурі поточних зобов'язань підприємств торгівлі України є нисхідною (таблиця 1):

Таблиця 1

Частка короткотермінових кредитів у поточних зобов'язаннях підприємств торгівлі України у 2012–2018 рр.

Показник	Частка, %						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Короткотермінові кредити банків	14,12	15,77	14,44	11,38	8,83	9,11	7,85

Джерело: [8]

Науковці та практики у численних публікаціях наголошують на обмеженому доступі торговельних підприємств до банківських кредитів через високі процентні ставки, значні комісійні витрати, «зависокі» вимоги до фінансово-економічних показників діяльності підприємства, зокрема, його платоспроможності, необхідність забезпечення кредиту ліквідною заставою або гарантіями тощо.

За даними НБУ [9, с.28] частка банківського фінансування сфери торгівлі за першу половину 2020р. виглядає так, як наведено в таблиці 2. Як свідчать дані, частка непрацюючих кредитів, наданих підприємствам торгівлі, значна.

Таблиця 2

Вплив кризи на корпоративний кредитних портфель
в розрізі галузей

Назва кластера	Частка кластера в чистому корпоративному портфелі, %	Частка непрацюючих кредитів, %	Заборгованість боржників із непрацюючими кредитами, млрд.грн.
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами	6	27	2,7
Оптова торгівля с/г продукцією	6	14	17,3
Оптова торгівля паливом	3	62	8,3
Інша потова торгівля	12	49	42,1
Роздрібна торгівля продуктами харчування та фармацевтичною продукцією	2	9	9,3
Інша роздрібна торгівля	2	92	7,4

На Порталі для підприємців [10] розміщено низку програм підтримки, які передбачають банківське кредитування, якими можуть скористатись і представники торгівельної сфери. Серед програм є такі, як «Кредити на підтримку малих та середніх підприємств від ЄБРР у межах програми конкурентоспроможності МП у Східному партнерстві»; Позики у національній валюті в межах програми «Вікно гарантій ініціатив «East» в рамках Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ)»; Позики у національній валюті в межах Програми «Механізм фінансування МСП – Етап II»; «Програма фінансування в місцевій валюті мікро- та малих підприємств та фінансування малих та середніх підприємств з окремим фокусуванням на аграрному бізнесі» тощо.

Зважаючи на ціну позикових ресурсів для вітчизняних підприємств ефективнішим є залучення власне фінансових ресурсів, аніж орієнтація на позику. Водночас надмірна частка позикових коштів знижує фінансову стабільність, підвищує ризик

неплатоспроможності, тому залучати їх необхідно обґрунтовано[1, с.50].

Здійснено стислий огляд джерел самофінансування торговельного підприємства. Первинне формування фінансових ресурсів відбувається у процесі заснування підприємства, коли формується його статутний капітал. До складу власних фінансових ресурсів включають також додатковий капітал, який створюється за рахунок приросту вартості майна в результаті переоцінки основних засобів, емісійного доходу тощо. Власні фінансові ресурси можуть бути сформовані за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування. Вагому роль серед внутрішніх джерел відіграє прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати обов'язкових платежів до бюджету та розрахунків з кредиторами. Власне він є основою фінансування суб'єкта господарювання та його фінансової стабільності. [1, с.43].

Як слушно зазначає О.А. Овчар, достатній обсяг власних фінансових ресурсів є обов'язковою умовою для ефективної діяльності та успішного розвитку підприємства будь-якої галузі незалежно від його організаційно-правової форми. Значний рівень самофінансування за рахунок власних фінансових ресурсів сприяє покращенню стану підприємства, позитивно впливає на тенденції і результат взаємодії між різними суб'єктами господарювання в економічній системі. У свою чергу, обсяг наявних власних фінансових ресурсів залежить від рівня прибутковості господарської діяльності, потреби в основних засобах та нематеріальних активах, обраної амортизаційної політики та очікувань щодо інтенсифікації операційної діяльності в майбутньому[1, с.44].

Наявність та умови використання зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів регламентуються у кожному випадку індивідуально і залежать від конкретних обставин. До них, як правило, відносять:

- залучення додаткового пайового або акціонерного капіталу – здійснюється шляхом додаткових внесків коштів у статутний капітал, або шляхом додаткової емісії та реалізації акцій;

- одержання підприємством безповоротної фінансової допомоги (як правило, така допомога надається лише окремим державним підприємствам);

- інші зовнішні джерела формування власних фінансових ресурсів – безоплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, які включені до складу його балансу[1, с.44].

До фінансових ресурсів, що надходять в порядку перерозподілу, належать страхові відшкодування, ресурси асоціацій, асигнування материнських компаній, дивіденди та відсотки за цінними паперами інших емітентів, бюджетні асигнування.

Краудфандинг (англ. crowdfunding) — це метод залучення переважно невеликих сум коштів від значної кількості людей, які використовують Інтернет і соціальні медіа. Збір коштів за допомогою краудфандингу не обов’язково передбачає, що вкладнику буде повернено внесок в разі успішності проекту або що він отримає іншу вигоду (наприклад, як частку в компанії, що може бути створена). Натомість люди роблять невеликі внески або пожертви на проект, у який вони вірять, і тим самим допомагають реалізувати його. Краудфандинг переживає бум у підприємницькій, креативній і науковій сферах через можливість швидко та гнучко збирати гроші, не вдаючись до традиційних інструментів залучення фінансування.

Практика краудфандингу ґрунтується переважно на таких трьох видах цього інструменту [11]:

1) краудфандинг у вигляді добровільних пожертв (англ. donations-based crowdfunding);

2) краудфандингове інвестування (англ. equity crowdfunding);

3) безпосереднє кредитування (англ. peer-to-peer lending — P2P). За безпосереднього кредитування усувається посередник: кредитор отримує більший дохід, аніж від розміщення на стандартному банківському рахунку, а позичальник — більш гнучке запозичення за конкурентною (нижчою) процентною ставкою. Такий вид краудфандингу популярний серед нових компаній, які є ризикованими для банків та інших кредиторів, оскільки ще не досягли рівня прибутковості або не мають активів для застави. Хоч такий спосіб залучення

кредитів сьогодні використовує переважно бізнес, теоретично позичальники будь-якого типу можуть вдатися до цієї можливості залучення фінансування. Однак цей інструмент іще не набув значного поширення

Висновок: проведений огляд правових, відомчих та наукових джерел дозволив з одного боку встановити багатовекторність можливого фінансування, а з іншого - по-перше, виявити відсутність законодавчо-нормативних документів, які б чітко регламентували виключно питання фінансування підприємств торгівлі; по-друге, встановити різноманітні підходи до визначення оптимальної структури джерел фінансування, по-третє, сформувати структуру з декількох видів потенційних джерел фінансування.

Список використаних джерел

1. Овчар О.А. Формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання у відкритій економіці України: дис... докт.філософії . 072. / Овчар Орест Андрійович. Львів,2020.- 228с.

2. Фінансування в рамках програм міжнародних фінансових організацій. [Електронний ресурс].- URL:<https://www.eximb.com/ua/business/corporate/corporate-kredyty/corporate-mfo/> (дата звернення 01.08.2021р.).

3. Програма «доступні кредити 5-7-9%»: додаток 1 до Протоколу засідання Ради Фонду розвитку підприємництва від 03 липня 2020р. [Електронний ресурс].-URL:<https://5-7-9.gov.ua/> (дата звернення 01.08.2021р.)

4. Кабмін схвалив зміни до державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» для підтримки малого та середнього бізнесу в умовах карантину. Офіційний сайт Міністерства фінансів України.- URL: https://mof.gov.ua/uk/news/kabmin_skhvaliv_zmini_do_derzhavnoi_programi_dostupni_krediti_5-9_dlia_pidtrimki_malogo_ta_serednogo_biznesu_v_umovakh_karantinu-2632 (дата звернення 01.08.2021р.).

5. Які є державні програми фінансування бізнесу. Публікація від 23.02.2021р. [Електронний ресурс].- URL: <https://monetary-flow.com/derzhavni-programy-finansuvannya-biznesu/> (дата звернення 01.08.2021р.).

6. Про перейменування Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: Постанова Кабінету

Міністрів України від 21.05.2021р. № 504. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-perejmenuvannya-ministerstva-roz-a504> (дата звернення 01.08.2021р.).

7. Про затвердження Положення про департамент багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод: наказ Міністерства розвитку еконмоіки, торгівлі та сільського господарства України від 11.12.2019р. №646. чинний.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0646915-19#n10> (дата звернення 02.08.2021р.).

8. Ситник Г., Олесенко І. Підприємства торгівлі: модель оптимізації структури поточних зобов'язань. *Вісник КНТЕУ*, 2020. №3.- С.79-90.

9. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2020р. НБУ.-51с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H1.pdf?v=4 (дата звернення 02.08.2021р.)

10. Програми підтримки. Портал для підприємців. URL: https://sme.gov.ua/support_programs/page/2/ (дата звернення 01.08.2021р.).

11. Місцевий розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування. Фінансово-кредитні інструменти фінансування МЕР: практичний посібник. - 96с., с.82.-URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/604/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_4.pdf (дата звернення 02.08.2021р.).

© Сергєєва О.Р., 2021

7.5. Екологічний облік: сутність, складові та напрями розвитку

На сьогодні багато комерційних організацій, в першу чергу великих та середніх, разом із традиційною фінансовою звітністю складають звіти про: сталий розвиток (наприклад Астарті, Делойт, МЕТІНВЕСТ, V-ZUG тощо), які можна знайти на офіційних сайтах підприємств; або соціальну відповідальність, як елементу політики корпоративної соціальної відповідальності (наприклад lifecell, Метінвест, ДТЕК, Coca Cola, НІБУЛОН). Необхідність складання цих звітів пов'язана з очікуваннями суспільства та зростанням значимості вимог різних зацікавлених осіб до діяльності сторін. В Україні, на сьогоднішній день, немає

єдиного нормативно-правового акту, що регулює ведення соціального обліку та формування відповідних показників нефінансової звітності, тому звітують українські компанії згідно міжнародних стандартів та за власним досвідом.

Спільне дослідження Global Reporting Initiative, Проекту звітності стійкого розвитку під патронажем Принца Уельського (A4S) та Radley Yeldar свідчить, що найбільш користуються попитом на сьогодні дані про корпоративне управління: біля 70% респондентів назвали їх дуже важливими. Інформація про природні ресурси зацікавила 64% інвесторів та аналітиків. А ось соціальна звітність займає найменшу ступінь умовної ієрархії звітності стійкого розвитку – тільки 52% визнали, що ця інформація важлива. Причому експерти наголошують, що причиною цього є зовсім не відсутність значимості соціального фактора, а, скоріш за все, певні перешкоди у співставленні компаній на підставі такої інформації: оскільки їх не можна порівняти, то й не можна спиратися на соціальну звітність [3, с. 679].

Екологічні проблеми та їх негативний вплив на людство і катастрофічні наслідки є питанням, яке постійно стоїть на порядку денному. Здійснюється пошук напрямків розвитку суспільства, які б враховували природно-екологічну рівновагу. Одним із основних інструментів, покликаним вирішити дану проблему на рівні суб'єкта господарювання, є наукова розробка і постановка екологічного обліку [2, с. 218].

Екологічний облік бурхливо розвивається у всьому світі. Широкому його застосуванню сприяють такі професійні організації бухгалтерів, як Міжнародна федерація бухгалтерів (International Federation of Accountants, IFAC), Асоціація дипломованих бухгалтерів (Association of Chartered Certified Accountants, ACCA), Інститут бухгалтерів у сфері управлінського обліку (Chartered Institute of Management Accountants, CIMA) тощо [1, с. 257].

Сьогодні у світі найбільш часто розглядаються чотири основні напрями розвитку екологічного обліку (рисунк 1).

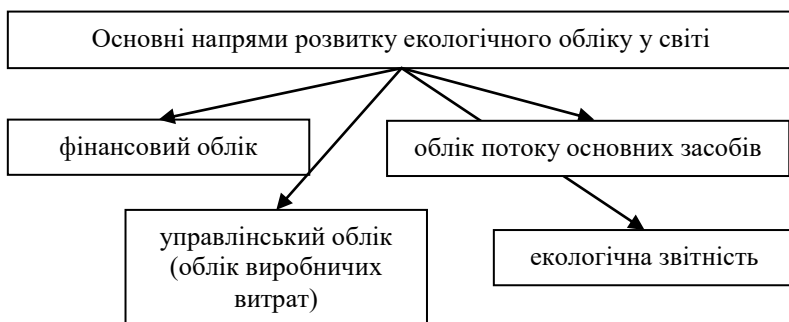


Рис. 1. Основні напрями розвитку екологічного обліку
Джерело: розроблено авторами на основі [3, с. 680].

В сучасних наукових дослідженнях з проблеми екологічного обліку наявні дискусійні моменти серед науковців щодо трактування його сутності та місця в системі управління підприємством. Основні підходи до визначення сутності «екологічний облік» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до сутності «екологічний облік» у наукових дослідженнях

Автор	Визначення сутності екологічного обліку
1	2
Т.А. Кірсанова	під екологічним обліком розуміє систему виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень
К.С. Саєнко	визначення екологічного обліку як впорядкованої системи збору, реєстрації та узагальнення інформації в натуральному і грошовому вираженні про природні ресурси, екологічних зобов'язання, господарські операції природоохоронної діяльності організації шляхом суцільного, безперервного документального обліку природокористування господарюючого суб'єкта.
Е.В. Іллічова	розглядає екологічний облік як сегментарну область бухобліку, представлену в вигляді системи збору, реєстрації та узагальнення інформації, яка забезпечить можливість виявлення, оцінки, планування та прогнозування, контролю і аналізу витрат і зобов'язань

Продовження таблиці 1

1	2
Т.Н. Гоголева	екологічний облік визначає як формування документованої систематизованої інформації про екологічну діяльності економічного суб'єкта відповідно до вимог до облікової інформації і складання на її основі екологічної звітності.
Н.М. Рубанової	екологічний облік - це процес збору, реєстрації, узагальнення і відображення в системі природоохоронних витрат, природних активів, екологічних фондів, резервів і зобов'язань, а також результатів діяльності господарюючих суб'єктів з метою управління та визначення екологічного потенціалу підприємства.
Є. К. Муруєва	екологічний облік – самостійний напрям бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання, який забезпечить бухгалтерський облік відповідною екологічною інформацією, в даний час не має систематизованого характеру
Л. В. Чхутіашвілі	екологічний облік – процес відображення в системі бухгалтерського обліку природоохоронних витрат та зобов'язань організації, а також соціоекологоекономічних результатів діяльності господарюючих суб'єктів для управління бізнесом та досягнення оптимальної еколого-економічної ланки на ринку товарів та послуг.
О. С. Кожухова	екологічний облік є самостійним напрямком бухгалтерського обліку та його широке впровадження дозволить на рівні підприємств - природокористувачів активізувати практичну природоохоронну діяльність і здійснити інформаційний супровід екологічного контролінгу.
Ю.В Штик, М. В. Щуренко, А.О. Панасенко	екологічний облік – це система, яка може використовуватися для виявлення, організації, регулювання і відображення даних та інформації про стан навколишнього середовища в натуральних та вартісних показниках.
О.І. Гриценко	екологічний облік – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, узагальнення та зберігання інформації про діяльність підприємств в області природокористування з метою передачі її користувачам для прийняття оптимальних управлінських рішень

Узагальнено та доповнено авторами на основі [2, с. 218-219; 6, с. 235].

На підставі аналізу визначень поняття «екологічний облік», наданих в таблиці 1, можна виділити такі підходу до розуміння сучасними науковцями даного поняття:

1) як систему виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації;

2) як формування документованої систематизованої інформації про екологічну діяльності економічного суб'єкта;

3) як процес збору, реєстрації, узагальнення і відображення в системі природоохоронних витрат, природних активів, екологічних фондів, резервів і зобов'язань

4) як самостійний напрям бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання;

5) як процес відображення в системі бухгалтерського обліку природоохоронних витрат та зобов'язань організації.

Враховуючи напрацьований у світі досвід розвитку екологічного обліку, виділені підходи до розуміння його сутності, автори вважають, що екологічний облік на підприємстві повинен діяти як система і становити цілісну систему з бухгалтерським обліком та бути спрямованим на складання екологічної складової інтегрованої звітності.

З огляду на вище зазначене, авторами запропонована система екологічного обліку з основними її підсистемами (рисунк 2).

Об'єктами екологічного обліку є витрати, доходи та фінансові результати в контексті екологічної діяльності, згруповані за їх цільовим призначенням (видами продукції, замовленнями, процесами, стадіями виробництва, агрегатами, сферами діяльності, регіонами збуту тощо).

Окрім запропонованих на рисунку 2 підсистем екологічного обліку, сучасні дослідники [1; 4; 6] вважають за необхідне виділяти внутрішній та зовнішній екологічний облік

Отже, екологічний облік підприємств повинен діяти як цілісна система, що включає такі підсистеми, зазначені на рисунку 2.

При цьому, фінансовий екологічний облік може функціонувати за традиційною німецькою системою екобалансів і охоплювати: баланс «витрати-випуск»; баланс процесів; баланс сировини, баланс продукції.

Управлінський екологічний облік складається з обліку екологічних витрат і обліку екологічних доходів.



Рис.2. Складові системи екологічного обліку
Розроблено авторами на основі [1, с. 259, 262; 4; 5, с. 118-119; 6, с. 236].

Екологічний контролінг на підприємстві має охоплювати: планування, управління та контроль у сфері охорони природного довкілля.

Під екологічним аудитом варто розуміти – документально оформлений, системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що охоплює збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, законів, умов, системи управління навколишнім природним середовищем та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту [5, с. 118-119].

На думку сучасних дослідників [3, с. 680; 4], з якої в цілому погоджуються автори, існує низка перешкод, що заважають підприємствам впроваджувати екологічний облік, а саме:

- витрати підлягають вирахуванню із суми оподаткованого податком доходу лише після того, як вони проведені. Внаслідок цього немає стимулу враховувати зобов'язання, зокрема екологічні;

- оскільки інвестори уважно стежать за величиною прибутку виходячи з однієї акції, підприємства відкладають вживання заходів, які могли б призвести до зменшення прибутків;

- надмірна складність виділення витрат на природоохоронні заходи із загальних витрат;

- відсутність конкретних рекомендацій стосовно надання інформації про природоохоронну діяльність і організацію екологічного обліку на підприємствах.

Екологічний облік має виконувати такі *функції*:

- оптимізаційну, яка полягає у створенні підстав для найкращого вибору оптимальних варіантів екологоорієнтованої діяльності;

- мотиваційну, яка проявляється в забезпеченні інформацією для стимулювання запровадження рішень щодо екологічних проблем; контрольних заходів за здійсненням витрат на екологію [3, с. 680].

До *основних принципів* організації екологічного обліку відносять:

- своєчасне надання повної інформації про діяльність підприємства, необхідної для оперативного управління, контролю й аналізу;

- забезпечення досягнення найкращих результатів облікового процесу з мінімальними витратами коштів, праці та часу на отримання даної інформації;
- дотримання системного підходу, цілісності, всебічності, динамічності, випереджаючого відображення господарських операцій;
- високий рівень організації бухгалтерської служби та роботи облікових працівників, відповідна кваліфікація облікового персоналу в частині екологічного обліку;
- здатність і швидкість пристосування до нових вимог, що висуваються до екологічного обліку та звітності;
- своєчасність, упорядкованість записів із точки зору їх хронологічної послідовності; їх повнота, всебічність, точність, безперервність, економічність, наочність відображення в обліку;
- допущення впровадження нових рішень, якщо проведені раніше дослідження не довели на практиці їх доречність і необхідність впровадження принципових змін в організації екологічного обліку на підприємстві одразу після ґрунтовного практичного випробування і перепідготовки персоналу [3, с. 680; 4].

У системі управлінського обліку необхідно визначити порядок розмежування витрат та доходів, який би дав змогу виділити та оцінити екологічні витрати та екологічні доходи.

Так, необхідно закріпити функції оформлення первинних документів відповідно до вимог забезпечення екологічного обліку за спеціальним бухгалтером, оскільки це формує системне бачення й одноманітний підхід до оцінки процесів, а також виключає дублювання первинних документів і інформаційних потоків.

Для організації бухгалтерського обліку екологічних витрат слід виділити статті, що дадуть змогу отримати інформацію про витрати на екологічну результативність, безпеку споживачів, маркування продукції та послуг.

Виділення даних статей повинне бути узгоджене з економічною природою конкретних витрат та критеріїв їх визнання, оскільки це необхідно для формування інформації по елементах із метою складання звітності. Для обліку екологічних об'єктів у системі фінансового бухгалтерського обліку в Плані рахунків вважаємо за необхідне ввести окремі субрахунки.

Існуючий рівень організації обліку, на нашу думку, не здатний задовольнити всі вимоги щодо екологічного обліку та

надати необхідну інформацію у повному обсязі, тому кожне підприємство, яке впроваджує систему суцільного управління екологією, повинно розробити власну методику обліку та забезпечити його ефективну організацію. Це дасть можливість підвищити ефективність діяльності підприємства, якість її продукції та рівень конкурентоспроможності та рівень рейтингу серед інших підприємств.

Для ефективного функціонування екологічного обліку необхідне виконання низки основних умов. У різних країнах ці умови різні, але вони включають установлення твердих гарантій захисту прав приватної власності, гарантію виконання зобов'язань по контрактах, законів, проведення політичних, економічних і законодавчих реформ.

Оптимальним варіантом буде покладання на підприємницькі структури економічної відповідальності за забезпечення належного рівня охорони навколишнього середовища. У цьому випадку не тільки караючи, але й стимулюючи, держава отримує довіру суб'єктів господарювання (тобто забруднювачів середовища).

Таким чином, до основних проблем та перспектив запровадження екологічного обліку сучасні науковці відносять:

- відсутність раціональної, ефективної екологічної політики кожного підприємства (екологічна інформація часто є нечіткою та відносною);

- більшість природних утрат не можна виразити в грошовому вимірнику, вони важко піддаються навіть кількісному виміру (важлива екологічна інформація може бути отримана не з фінансово-економічних джерел, а таких сфер, як геологія, екологія, біологія, фізика тощо);

- відсутність жорстких законодавчих вимог, податкових стимулів враховувати та запобігати нанесенню шкоди навколишньому середовищу;

- відчувається потреба в удосконаленні єдиної системи стандартизації та якості товарів, включаючи розробку конкретних технічних регламентів;

- підвищенні інформаційного забезпечення та покращанні якості життя через планування асортименту продукції відповідно до потреб населення (особливо в сільській місцевості);

- активізації відповідальності споживачів, що впливає на їх вибір товарів; удосконаленні механізму ціноутворення та лібералізації внутрішнього ринку.

Однією з важливих методологічних проблем є включення адекватних екологічних показників якості продукції до нормативно-правової документації. Проте таке включення економічних характеристик до системи показників якості продукції є дискусійним, а екологічні показники включають тільки проблеми охорони навколишнього середовища і збереження генофонду, що самі по собі є більшою мірою декларативними.

До основних механізмів розв'язання даної проблеми належать: проведення маркетингових досліджень внутрішнього ринку та реклами, постійна робота по поліпшенню якості та безпеки продукції, розробка показників виміру екологічної активності підприємств, системне виявлення, оцінювання і кількісне відображення негативного впливу діяльності підприємства на довкілля. Для систематичного контролю екологічних аспектів господарської діяльності необхідно сприяти складанню інтегрованої звітності, яка б містила більш докладну та повну екологічну інформацію в нерозривному взаємозв'язку з економічними показниками діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Воляник Г. М., Галушка В. П. Екологічний облік як засіб еколого-економічної безпеки підприємств. НАУКОВИЙ ВІСНИК Львівського державного університету внутрішніх справ. 2010. № 2. С. 255–264.
2. Голик В. Р. Екологічний облік як складова управління підприємством. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. 2018. № 2. С. 218–222.
3. Гриценко О. І. Екологічний облік: визначення перспектив та основних засад упровадження. Економіка і суспільство. 2016. № 2. С. 678–683.
4. Сахно Л. А. Екологічний облік і аудит в реформуванні традиційної системи обліку на підприємстві. Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekologichniy-oblik-i-audit-v-reformuvanni-tradiciynoi-sistemi-obliku-na-pidpriemstvi.html> (дата звернення: 13.09.2021).
5. Шмигель О. Є. Екологічний облік як інструмент управління природоохоронною діяльністю підприємства. Інноваційна економіка. 2018. № 5-6. С. 117–125.
6. Штик Ю. В., Щуренко М. В., Панасенко А. О. Екологічний облік: об'єкти, методи та звітність. Соціальна економіка. 2018. № 56. С. 233–239.

© Прокопишин О.С., Жидовська Н.М., 2021

РОЗДІЛ 8. УПРАВЛІННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИМ ПОПИТОМ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ

8.1. Процес управління та моделювання міжрегіонального попиту на екологічний туризм

Екотуризм є важливим сектором регіональної економіки, а ефективна екотуристична інфраструктура – важлива для відвідувачів. Прогноз екотуризму відіграє важливу роль у забезпеченні поінформованості та підтримки майбутнього розвитку регіональної екотуристичної інфраструктури. Доцільно використовувати економетричні моделі та економетричні методи для формування інноваційної моделі розвитку екотуристичної інфраструктури регіонів України. Це дослідження визначає деякі нові напрямки розробки інноваційної моделі розвитку екотуристичної інфраструктури регіонів, що включають вдосконалення точності прогнозування через комбінацію прогнозів; інтегруючи як якісні, так і кількісні підходи до прогнозування, туристичні цикли та аналіз сезонності, оцінка впливу подій та прогнозування ризиків [1].

Отже, екотуризм є однією з найбільш перспективних складових туризму на регіональному рівні, а екотуристична інфраструктура є ключовим рушієм забезпечення тривалого періоду економічного зростання, який спостерігається в останні роки. Екотуристична інфраструктура також має суттєве значення, соціальні та культурні вигоди, а через її потенціал сприяє міжрегіональним та міжнародним відносинам. Ці соціально-економічні виміри роблять екотуристичну інфраструктуру регіонів важливою складовою глобалізації[2].

Отже, природні ресурси та довкілля – це основа, на якій базується регіональна екотуристична інфраструктура України. Для формування інноваційної моделі розвитку екотуристичної інфраструктури регіонів необхідно:

- виявити суспільний вплив (як позитивний, так і негативний), спричинений екотуристичною інфраструктурою;
- дослідити, як екотуристична інфраструктура безпосередньо впливає на економічний стан країни, впливає на доходи на душу населення, зайнятість людей у пункті призначення;

- пошук шляхів удосконалення управління довкіллям та задоволеністю туристів;

- оцінка наслідків для сталого розвитку екотуристичної інфраструктури, обґрунтування впливу на навколишнє середовище;

- обчислити економетричну модель сталого попиту на екотуризм та екотуристичну інфраструктуру.

Щоб висвітлити проблеми, з якими стикаються туристи, а також місцеві жителі та туристичні підприємці використовувались різні методи дослідження. Метою є моделювання міжрегіонального попиту на екотуризм в Україні. Основне завдання – визначити головні детермінанти, що впливають на регіональну екотуристичну інфраструктуру в Україні. З огляду на важливість сектора для регіональної економіки, модель буде корисним інструментом для прогнозування можливих прибутків від екотуризму.

Для розробки інноваційної моделі розвитку екотуристичної інфраструктури регіонів першим рішенням є вибір залежної змінної. Попит на екотуризм можна виміряти, використовуючи показники екотуристичної інфраструктури, зокрема, приїзд туристів до місця призначення, ночівлю туристів, і витрати на туризм[3]. Серед найважливіших незалежних змінних – ціна товарів та послуг. Було встановлено, що екотуристична інфраструктура відіграє важливу роль у визначенні попиту на міжрегіональний туризм. Ціни, пов'язані з попитом, – це витрати, пов'язані зі споживанням туристичних товарів та послуг у визначеному пункті призначення та вартість транспорту.

Для дослідження використовувалися два джерела даних. Первинні дані збиралися шляхом спостереження та опитування підприємців з екотуризму, місцевих домогосподарств, які займаються даним видом діяльності. Також було опитано відвідувачів та оброблено отримані дані. Вторинні дані збиралися з відповідних книг, раніше опублікованих даних та статей, різних веб-сайтів, тощо.

Зібрані первинні та вторинні дані класифікувалися у відповідному порядку та аналізувалися. Аналізувалися такі дані як, частота відвідування, віковий фактор відвідувачів, туристичний ефект забруднення та багато іншого. Область економетрики є частиною економіки та стосується математичних та статистичних даних. Це сприяє розробці економічних моделей, вирішення проблем і тестування теорій та аналізу даних.

Економетрика заснована на кількісному аналізі різних економічних явищ. Статистична теорія сприяє розвитку економетричних моделей та методів, що допомагають вирішувати економічні питання. Використовувані фіктивні змінні в економіці виражають якісні чи кількісні характеристики [4]. За допомогою фіктивних змінних ми можемо врахувати вплив якісних факторів в економетричних моделях. Ці змінні приймають значення 1 або 0.

$$\begin{cases} Z_t = 1, \text{ якщо характеристика присутня} \\ 0, \text{ якщо характеристика відсутня} \end{cases} \quad (1)$$

Розглянемо просту лінійну економетричну модель:

$$Y_t = c_1 + c_2 X_t + e_t \quad (2)$$

Якщо фіктивна змінна з новим параметром c_3 , ми отримуємо,

$$Y_t = c_1 + c_2 X_t + c_3 Z_t + e_t \quad (3)$$

Якщо характеристика присутня $Z_t = 1$, то існує і перетин економетричної моделі і, навпаки, якщо характеристика відсутня, то немає і перетину економетричної моделі.

Розглянемо змінні, утворені множиною ≥ 2 пояснювальних змінних, які разом називаються змінними взаємодії. З моделі 2 з параметром c_3 ,

$$Y_t = c_1 + c_2 X_t + c_3 (X_t Z_t) + e_t \quad (4)$$

де, $X_t Z_t$ відома фіктивна змінна нахилу. Якщо присутня характеристика, тобто $Z_t = 1$ нахил моделі 5.4 є $c_2 + c_3$, а характеристика відсутня, тобто $Z_t = 0$, нахил c_2 . Включаючи і відрізок прямої і нахил, ми отримуємо:

$$Y_t = c_1 + c_2 X_t + c_3 Z_t + c_4 (X_t Z_t) + e_t \quad (5)$$

В даній моделі, якщо характеристика відсутня, відрізок прямої становить c_1 і нахил c_2 . Змінні: Y_t = кількість проведених койко-ночей у регіоні, X_t = час. Тоді:

$$\begin{cases} Z_t = 1, \text{ якщо мирний час} \\ 0, \text{ якщо присутні конфлікти} \end{cases}$$

Тому $X^t = \epsilon(1, 2, 3, \dots, 19)$

(аналізувалися дані за період 2000-2019 років).

З 2008 по 2010 роки Україна потрапила під вплив світової фінансової кризи, політичний конфлікт в Україні ведеться з 2014 року.

Звідси слідує, $Z_t = 1, t \in (1, 2, \dots, 70 \cup (11, 12, 13))$ і $Z_t = 0, t \in (8, 9, 10) \cup (14, 15, 16, 17, 18, \dots)$. Звичайний метод найменших квадратів був використаний для оцінки взаємозв'язків у формулах 2, 3, 4 та 5 (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані та результати регресійного аналізу

Показник	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
R-квадрат	0,42315	0,74523	0,56783	0,74562
Скоригований R-квадрат	0,34765	0,65784	0,43567	0,73241
F-статистика	9,7243	28,3456	26,3245	16,3462
d.f	23	22	22	21

Джерело: розраховано авторами

H_0 для моделей 2, 3, 4, 5 відповідні.

$H_0: c_1 = c_2 = 0$ $H_0: c_1 = c_2 = c_3 = 0$ $H_0: c_1 = c_2 = c_3 = 0$ $H_0: c_1 = c_2 = c_3 = c_4 = 0$	Якщо вони помилкові, то приймаються альтернативи
	H_1 : принаймні один із c_1 не є нульовим H_1 : принаймні один із c_1, c_2 не є нульовим H_1 : принаймні один із c_1, c_2, c_3 ненульовий H_1 : щонайменше один із c_1, c_2, c_3 і c_4 ненульовий

Джерело: розраховано авторами

До критеріїв визначення коефіцієнта, тобто міри, наскільки добре пояснювальні змінні пояснюють відповідну змінну, ми вибираємо модель 5. Але братимемо до уваги також іншу частину вихідних даних регресійного аналізу (табл. 2,3,4).

Таблиця 2

Вихідні дані регресії для моделі 5

Модель 5	Коефіцієнт	Стандартна похибка	T-статистика	Ймовірність
C_1	-92541	60774,12	-0,894	0,842
C_2	1347	3578,42	0,346	0,567
C_3	74380	60058,34	1,224	0,321
C_4	-2612,47	3228,12	-0,624	0,428

Джерело: розраховано авторами

Виражені низькі абсолютні значення T-статистики, приєднані до оцінок параметрів.

$$Y_t = c_1 + c_2 X_t + c_3 X_t^2 + c_4 X_t^3 + c_5 Z_t + e_t \quad (6)$$

З розрахунку $R^2 = 0,87347$, $F = 39,675$ з d.f 20. H_0 і H_1 порівнюють:

H_0 : $c_1 = c_2 = c_3 = c_4 = c_5 = 0$ на противагу H_1 : принаймні один є ненульовим. H_2 буде прийнято на рівні 99%.

Таблиця 3

Вихідні дані регресії для моделі 6

Модель 6	Коефіцієнт	Стандартна похибка	T-статистика	Ймовірність
C_1	-612,768	6794,42	-0,0842	0,9456
C_2	9823,456	2534,02	3,562	0,0043
C_3	915,452	228,364	-3,904	0,0004
C_4	29,235	6,345	3,4456	0,006
C_5	28763,45	4832,563	6,045	0,0000

Джерело: розраховано авторами

T-статистика приєднана до значення перетину і H_0 для одного коефіцієнта c_1 :

H_0 : $c_1 = 0$ вірно з високим рівнем значущості. $R^2 = 0,8456$, $F = 54,8654$ з d.f. = 21.

Таблиця 4

Вихідні дані регресії для моделі 7

Модель 7	Коефіцієнт	Стандартна похибка	T-статистика	Ймовірність
C_1	10534,56	1986,465	5,3425	0,0003
C_2	-973,567	197,534	-4,4986	0,0002
C_3	20,4357	5,3467	3,6754	0,0016
C_4	25745,86	4164,56	6,3425	0,0006

Джерело: розраховано авторами

Отже, дослідження показало, що найкраща оцінка економетричної моделі:

$$Y_t = 10324,6X_t - 9037X_t^2 + 20,12X_t^3 + 28915,96Z_t \quad (7)$$

Мета моделі, проілюстрованої вище, – оцінити вплив туризму на рівень місцевих регіональних доходів та витрат за допомогою статистичного аналізу загальних економічних та туристичних даних для екотуризму. Модель призначена для усунення недоліків застосування множника до одиничного фактору причини, такого як зростання зайнятості, оскільки регресійний аналіз базується на фактичних змінах, які спостерігалися в туристичних місцях.

Численні висновки з моделі припускають, що статистичний аналіз впливу зростання туризму на доходи до місцевого бюджету від зростання екотуризму показали, що в цьому випадку зменшуються витрати уряду на душу населення. Ці та інші результати досліджень дають змогу отримати основу, з якої можна зробити висновки щодо прямого впливу зростання екотуризму на фінансові доходи і витрати.

В останні роки в туристичній галузі була тенденція повернення до природи та до її справжніх культурних цінностей. Серед усіх форм туризму екотуризм виділяється найміцнішим зв'язком із природним та культурним середовищем, що представляє найціннішу форму прояву стійкого туризму з найшвидшим ритмом зростання. Інтегрований у сталий розвиток, екотуризм передбачає діяльність, яка безпосередньо сприяє охороні природи та збереженню людських творінь без змін.

Вважаємо що екотуризм не має обмежувальної адреси, лише для певних районів, оскільки вся туристична діяльність повинна проходити відповідно до екологічних принципів. В даний час туристи все більше зацікавлені подорожувати в райони, що відрізняються найкращою якістю компонентів навколишнього середовища. Вони переймаються якістю повітря, води, рослинністю, як туристичними ресурсами, зі станом збереження духовних благ, ступенем безпеки, пропонованої у всі моменти подорожі.

З цих причин туристичні ресурси з кожного регіону повинні бути ретельно захищені, щоб використовуватись у майбутньому з такою ж рентабельністю, як зараз. Термін екотуризму має визначення таке: «подорож природним і незабрудненим тихим природним районом, в яких конкретний об'єкт вивчає, милується і насолоджується переглядом пейзажів, тварин та рослин, як будь-яких культурні проявів водночас присутніх в цих районах». Як результат, екотуризм зосереджується на навчальній діяльності та природі відкриття.

Визначаємо екотуризм як форму стійкого туризму на природних ресурсах, яка в основному зосереджена на безпосередньому контакті з природою та з набуття знань про природу і які повинні мати низький вплив на навколишнє середовище, без споживання, орієнтованого на добробут місцевих громад (спроможність контролю, переваги, розміри).

Він охоплює природні території і повинен сприяти збереженню чи охороні їх.

У більшості визначень екотуризму, що зустрічаються в спеціальній літературі, ми помітили два основні елементи: той факт, що він заснований на природі і водночас на цінності (стійкості). Елементи, що беруть участь у розвитку екотуризму. Екотуризм передбачає проведення туристичної діяльності в середовищі з ландшафтами, які не змінюється забрудненням і в той же час заспокоюють. Він являє собою модель сталої експлуатації туристичного ресурсу за рахунок мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

Розробимо економетричну модель туристичного попиту. У цьому дослідженні зосереджено увагу на регіональному екотуризмі через його первинний вплив на зміни, внесені в соціальну та економічну структуру регіону. У дослідженні використовується економетрична модель туристичного попиту на туристичному ринку, який спрямований на вдосконалення свого туристичного продукту.

Модель оцінюється за допомогою методу найменших квадратів (OLS), використання даних за період 2010-2019 рр. та використання економетричного пакету Microsoft Office.

Екотуризм як економічна діяльність первинного значення та значення для багатьох регіонів – це загальноприйнятий факт. Країни, що розвиваються, особливо розвивають туризм – сектор, який потенційно може покрити їхні потреби в іноземній валюті. Вклад туристичного сектору є вигідним для економіки країни та його вплив на інші сектори, крім валютного сектору, такі як:

(а) сектор зайнятості, особливо на туристичній периферії, з прямим наслідком обмеження схильності до імміграції та утримання населення на своєму місці;

(б) діловий сектор шляхом розширення промисловості та сільськогосподарського виробництва, щоб зустріти зростаючу туристичну хвилю, а також мобілізація міжнародної та внутрішньої торгівлі та діяльності різних галузей, що стосуються послуг, таких як транспорт, телекомунікації, банківська справа, туристичні агенції тощо;

(с) сектор доходів. Дохід від туристів, крім того, що сприяє підвищенню сукупних доходів країни, розподіляється в цілому прошарку населення; це є основним фактором у напрямку посилення розвитку периферії;

(d) культурний сектор. Окрім покращення рівня життя, чисельність населення в районах з посиленим екотуризмом також є значним вдосконаленням своїх культурних стандартів;

(e) фінансовий сектор. Слід підкреслити, що туристична діяльність виявляє сприятливі результати для економіки, населення та особливо для місцевого рівня.

Потенціал зростання міжнародних та міжрегіональних туристичних рухів залежить від кількості змінних, що включають економічні, демографічні, технологічні, психологічні, соціально-політичні та інші. Неможливо кількісно оцінити взаємозв'язки серед усіх цих змінних, щоб можна було виконати повний аналіз тенденцій міжрегіонального туризму.

Основна змінна, яка безумовно позитивно впливає на туристичні рухи, – це зростання валового національного продукту (ВНП). Зростання ВНП збільшується одноразово, а отже, готовність і здатність споживати різні товари і послуги, включаючи збільшення туристичного попиту, та будь-якого попиту, до якого відноситься кількість заїздів і кількість ночей, які проводяться в туристичних осередках.

Як орієнтир екотуризму використовується приваблива соціальна практика, і якщо сучасні тенденції продовжуються і реалізуються, тоді слід очікувати: більший попит як в найближчому, так і в більш віддаленому майбутньому. Проведемо аналіз для виявлення тих змінних, які впливають на попит в екотуризмі.

Особливості моделі. Зв'язок між змінними моделі приймає лінійну (або двоїсту) форму. Ця функція лінійного попиту є популярною формою економетричної моделі у таких аналізах з двох основних причин:

(a) Логарифмічні перетворення практично використовуються для нелінійних функцій, щоб забезпечити лінійну підгонку, щоб міг бути використаний метод найменших квадратів.

(b) Параметри (коефіцієнти нахилу) цієї лінійної форми вимірюють значення еластичності відповідних пояснювальних змінних функції туристичного попиту.

Моделі приймає таку конкретну форму:

$$\ln AR_{jt}/P_{jt} = a_{1j} + a_{2j} \ln Y_{dt} P_{jt} + a_{3j} \ln C_{jt} + a_{4j} \ln CON_{jt} + a_{5j} \ln N_{jt} + a_{6j} \ln INV_{t-2} + a_{7j} \ln AD_{jt} + a_{8j} D_t + a_9 T + U_{jt}$$

$j = 1, 2, \dots, 15$ (країна (регіон) походження)
 $t = 1, 2, \dots, 19$ ($1 = 2000, 2 = 2001, \dots, 20 = 2019$)
де, AR_{jt} = кількість туристів в Україні з країни (регіону) j у році t ;
 P_{jt} = населення країни (регіону) j у році t ;
 Yd_{jt} = разовий національний дохід країни (регіону) j у році t ;
 C_{jt} = середня загальна вартість на 10-денне перебування у країні (регіоні), включаючи витрати на проїзд від країни (регіону) походження j у році t ;
 CON_{jt} = середня вартість 10-денного перебування в іншій конкурентній країні (регіоні), включаючи витрати на поїздки з країни (регіону) походження j у році t ;
 N_{jt} = обмінний курс валюти (у поточних цінах) країни походження j по відношенню до української гривні в рік t ;
 INV_{t-2} = валові інвестиції в основні засоби країни (регіону) з 2-річним відставанням;
 Ad_{jt} = витрати на рекламу в країні (регіоні) походження j у році t (у константах);
 D_t = фіктивна змінна, яка вимірює політичну стабільність у країні (регіоні) (1, якщо рік є політично стабільним та 0, якщо інше);
 T = часова тенденція;
 U_{jt} = термін порушення (помилки).
 $a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{9j}$ = Параметри, що підлягають оцінці.
Кількість туристів, що прибули в Україну (регіон), AR_{jt} , що є за моделлю залежною змінною надані Державною службою статистики України, тоді як цінності населення для кожного регіону забезпечувалися даними регіональним комітетів статистики[5].
Значення наявного доходу, Yd_{jt} , що є основною пояснюваною змінною моделі і яка була використана багатьма дослідниками в інших моделях були розраховані за даними регіональних комітетів статистики.
Середня загальна вартість 10-денного перебування туриста була розрахована як сума середньої вартості мебльованої кімнати, дворазового харчування та сніданку в кафе, а також вартості квитка на проїзд, щоб досягти місця призначення. Ще одна змінна, яку також використовували інші аналітики, – це

середня тривалість перебування, вартість у конкурентних напрямках, також вважають внутрішній туризм конкурентоспроможним пунктом призначення.

Валові інвестиції в основні засоби – ще одна важлива змінна моделі, яка використовувалася з дворічним відставанням. Валові інвестиції в основний капітал включають витрати на будівництво та обладнання, понесені в усіх галузях, а не тільки у туристичному секторі. Метод найменших квадратів був використаний для оцінки функції окремого попиту для кожного регіону. D-статистика Дарбіна-Ватсона була використана для тесту на автокореляцію залишків. Коли автокореляція була проведена, виявлено проблему в певній функції, яку було усунуто за допомогою методу Кокрана-Оркутта (CO).

Регресії проводилися по кожному рівнянню по аналізованим регіонам, щоб оцінити всі параметри показників пояснювальних змінних.

У таблиці 5 представлено найбільш задовільні результати регресії. Критерії, використані для результатів регресії представлені в таблиці 5:

- ознаки коефіцієнтів пояснювальних змінних;
- значення відношення F, яке показує, чи всі коефіцієнти нахилу пояснювальних змінних, що використовуються в моделі, є статистично значущими (і відрізняються від нуля) на рівні 5% значущості;
- D-W d-статистика, яка тестує на наявність автокореляції першого порядку в умовах порушення.

Згідно теоретичної моделі, очікується, що апріорі позитивний знак для розрахункових коефіцієнтів нахилу для наявного доходу, ставки обміну валюти, інвестицій в основні фонди, середня вартість у конкурентних напрямках та витрати на рекламу, тоді як очікується негативний знак для середньої вартості перебування в країні (регіоні) походження та змінних моделі.

Таблиця 5

Туристичний попит - результати регресії [5]

Регіони	CONS	Y _D	C	CON	N	INV ₋₂	AD	D	T	R ²	F	D-W	METHOD
Вінниччина	-17,214 * (-5,317)	0,592 (1,043)	-	2,273 * (3,102)	0,981 * (3,015)	0,387 * (3,912)	0,576 (0,179)	-0,103 (-1,673)		0,845	15,07	1,904	OLS
Дніпропетровщина	-3,978 (-1,234)	1,432 (0,529)	-	0,765 (0,618)	-	0,358 * (2,663)	-	-0,318 (-1,524)		0,882	8,207	1,889	OLS
Житомирщина	0,672 (1,729)	1,026 * (2,945)	-0,231 (-0,607)	-	1,415 * (2,482)	0,317 * (5,851)	0,237 (1,123)	-0,215 * (-2,282)		0,924	16,84	1,888	OLS
Закарпаття	-11,761 * (-2,781)	0,942 (1,178)	-0,822 (-1,302)	1,712 * (4,041)	2,965 * (7,431)	0,671 * (7,612)	1,297 * (2,017)	-0,516 * (-2,728)	0,089 * (1,967)	0,973	47,50	1,667	OLS
Запоріжжя	12,11 * (-3,671)	0,371 (0,193)		0,465 (0,392)		0,691 * (4,612)	0,147 (0,327)	-0,132 (-0,546)		0,881	16,07	2,221	CO
Івано-Франківщина	-2,065 (-1,176)		-0,192 (-0,599)	1,172 (0,742)	1,851 * (3,451)	0,294 * (2,845)		-0,242 * (-2,011)		0,876	11,90	2,331	CO
Київщина	-16,012 * (-3,015)	1,014 * (2,745)	-0,134 (-1,763)	1,714 * (3,017)	1,526 * (2,018)	0,452 * (4,913)	1,317 * (4,018)	-0,143 (-1,116)	0,102 * (3,129)	0,95	44,97	2,127	OLS
Кіровоградщина	-32,75 * (-2,137)	2,181 * (2,551)		1,309 * (2,114)		0,512 * (3,413)	0,167 (0,276)	-0,357 (-1,917)		0,883	11,57	1,931	OLS
Львівщина	-7,014 * (-2,018)	0,814 (1,176)	-0,119 (-1,913)		1,018 (1,012)	0,314 (1,735)	0,273 (0,941)	-0,217 (-1,010)		0,791	16,04	1,885	OLS
Миколаївська	2,017 (0,815)		-0,314 (-0,349)			0,216 (1,042)	1,022 (2,517)	-0,064 (-0,113)		0,917	22,47	2,043	OLS
Одещина	-2,324 (-1,172)		-0,478 (-1,891)		0,780 * (6,157)			-1,123 * (-2,177)		0,951	40,28	2,268	CO
Полтавщина	0,178 (0,944)	0,815 (0,541)	-0,017 (-0,013)	0,612 (0,815)		0,313 (1,187)	0,219 (1,165)	-0,932 (-0,328)		0,882	17,19	1,842	OLS
Харківщина	0,389 (0,043)		-0,123 (-0,214)	0,617 (0,744)		0,347 (1,492)		-0,521 (-1,818)		0,703	5,201	2,142	OLS
Херсонщина	2,117 * (3,231)	0,657 * (3,178)			0,317 * (2,291)	0,041 (0,188)	0,785 * (3,173)	-0,310 (-1,712)		0,687	7,184	1,664	OLS
Сумщина	-12,54 (-1,783)			0,587 * (2,519)	0,027 (0,107)	0,567 (1,769)	0,645 * (4,017)	-0,245 (- (1,087)		0,714	7,798	1,668	OLS

* Значимість на рівні 5%.

t значення в дужках.

Коли розрахункові коефіцієнти нахилу пояснювальних змінних мали значення протилежних ознак порівняно з тими, які передбачені в теоретичній моделі, ці змінні випали з рівняння моделі та були проведені регресії без цих змінних. Країни (регіони), для яких оцінювалися рівняння регресії та призводили до коефіцієнтів нахилу, які були в цілому незгодними з теоретичною моделлю також були усунуті з моделі.

Найбільш задовільні результати були обрані на основі значень для кратного визначення коефіцієнта R^2 (скоригований на ступінь свободи) та t-статистики. Коли коефіцієнти нахилу пояснювальних змінних не були статистично значущі (відрізняються від нуля), але мали правильний знак відповідно до теоретичної моделі, вони зберігалися в моделі, незважаючи на їх слабкість.

Коефіцієнти наявного доходу використовувались у десяти (10) регіонах України, оскільки вони мали очікуваний знак незалежно від статистичної значущості. Коефіцієнти наявного доходу коливаються в межах 0,371 для Запорізького регіону та 2,181 для Кіровоградщини. У Дніпропетровщини даний показник на рівні 1,432. Це означає, що на Кіровоградщині збільшення наявного доходу на 1% призведе до збільшення на 2,181% прибуття туристів до цього регіону, зберігаючи інші постійні змінні. На Дніпропетровщині збільшення наявного доходу на 1% призведе до збільшення на 1,432 % прибуття туристів до цього регіону, при постійних інших змінних.

Середня вартість перебування та проїзду відображається в дев'яти (9) з п'ятнадцяти (15) регіонах поза межами моделі, навіть якщо не всі коефіцієнти є статистично значущими. Розрахункове рівняння для Закарпаття має найбільший коефіцієнт в абсолютній величині, далі йдуть Одеський регіон та Миколаївський регіон. Це означає, що зменшення вартості проживання та поїздки на 1% збільшить прибуття туристів в Закарпаття 0,822% та в Одеський регіон на 0,314%. Для Дніпропетровщини даний показник згідно розрахунків не являється статистично значущим і не має суттєвого впливу на результуючий показник (туристичний попит).

Коефіцієнти середньої вартості перебування в інших конкурентних регіонах коливаються в межах від 0,465 для Запорізького регіону та 2,227 для Вінниччини. Для

Дніпропетровщини даний показник знаходиться на рівні 0,765. Ця змінна не така проста, оскільки є додаткові фактори до середньої вартості перебування в конкурентних регіонах, які не можна легко розділити.

Коефіцієнт валових інвестицій в основний капітал, здійснює найбільший вплив на туристичний попит більшості регіонів на рівні значення 5%. Починаючи з 2000 року, спостерігається поліпшення терміну перебування та розміщення, в транспорті та різних послугах – результат приватні інвестиції в туристичний сектор. Ці інвестиції призводять до збільшення кількості прибутків (надходжень) від туризму. Покращаються автодороги та особливо аеропорти надаватимуть якісні туристичні послуги. Зростання валових інвестицій на 1% в основний капітал принесе за два роки 0,358 % приросту туристичного попиту в Дніпропетровщину, 0,67% в Закарпаття, 0,69% в Запорізький регіон, 0,45% в Київський регіон та 0,51% в Кіровоградщину.

Витрати на рекламу впливають на більшість регіонів, що вивчаються. Найбільший приріст туристів після збільшення витрат на рекламу надійде до Київщини та Закарпаття, що відповідно становить 1,31% та 1,29%. У Дніпропетровщині збільшення витрат на рекламу на 1% призведе до приросту туристів на 0,168 %. Політична нестабільність в Україні демонструє негативний коефіцієнт і з'являється у всіх оцінених рівняннях моделі. Політичні події в Україні протягом 2014-2020 років мали негативний вплив на туристичний попит. Багато туристів залишалися подалі від України через певні події.

Змінна тенденції часу відображається в оцінених рівняннях для Закарпаття та Київщини і є статистично значущою. Це показує перевагу туристів до цих регіонів України. У той час як більшість регіонів мають високий коефіцієнт детермінації R^2 , коефіцієнт Херсонщини набуває найнижчого значення 0,687, тобто оцінене рівняння регресії пояснює лише 68,7% залежної змінної у випадку Херсонщини. Для Дніпропетровщини коефіцієнт детермінації R^2 високий і знаходиться на рівні 0,882, що означає, що рівняння регресії пояснює 88,2% залежної змінної для Дніпропетровщини.

Отже, після вивчення деяких змінних, що впливають на туристичний попит в регіонах України можна зробити певні

висновки. У використаній економетричній моделі не виявлено особливого впливу наявного доходу на туристичний попит, як очікувалося, оскільки він не відображається в п'яти (5) оцінених рівняннях. Це означає, що регіони України продовжували приваблювати туристів навіть тоді, коли їх доходи падали в періоди економічного спаду [5].

Середня загальна вартість разом із витратами на проїзд виявила мінімальний вплив на туристичний попит. Звичайно, зменшення вартості подорожей особливо привабливіші, навіть ті, що мають невелику тривалість, коли відвідувач бере участь у конференціях та виставках, оскільки витрати зазвичай оплачуються роботодавцем. Середня вартість перебування в інших конкурентних напрямках виявляється більш важливою, оскільки ця змінна з'являється в десяти (10) з п'ятнадцяти (15) розрахунків у регіонах порівняння.

Обмінний курс валюти країни відносно української гривні не відіграє важливої ролі. Падіння іноземних обмінних доходів від туристичного сектору, незважаючи на девальвацію та поступове знецінення гривні, не принесло очікуваних результатів, оскільки ця політика залучила більше туристів із нижчим рівнем доходу.

Валові інвестиції в основні засоби з дворічним відставанням, що сприяють поліпшенню рівня туристичного продукту в регіонах України мали великий вплив на туристичний попит. Постійно зростаючі суми інвестицій в роботу туристичної інфраструктури (зокрема аеропорти, сучасні готельні комплекси, розважальні структури, телекомунікації) збільшують кількість туристів. Витрати на рекламу відіграють важливу роль у туристичному попиті, з'являються в одинадцяти (11) з п'ятнадцяти (15) оцінених рівнянь по регіонам. А успішне просування туристичних регіонів України має базуватися на плані, який повинен містити:

- 1) визначення ефективних ринкових секторів;
- 2) планування стратегії з використанням рекламних засобів;
- 3) складання конкретної рекламної програми;
- 4) вимірювання ступеня ефективності реклами.

Було виявлено, що фіктивна змінна, яка вимірює вплив політичної стабільності важливий фактор туристичного попиту у всіх регіонах моделі. У той час як ймовірність терористичних

актів та насильницьких злочинів низька, можливе їх виникнення матиме значні наслідки для туристичного попиту. Висновок полягає в тому, що регіонам України, які приймають туристів, доведеться стикатися ще з більш вимогливим, більш конкурентоспроможним та інтенсивно диференційованим туристичним ринком. Це змушує Україну розробляти та застосовувати туристичну політику, використовуючи ретельність, своєчасне планування, відповідальність та реалізм.

Список використаних джерел

1. Bezuhla L., Demchuk N. Development strategy of ecotourism enterprises as a factor of increasing their competitiveness. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities. Collectiv emonograph* / edited by M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. / Higher School of Social and Economic. Przewosk: WSSG, 2019. Vol.2. p. 289-297

2. Безугла Л. С. Соціально-економічні функції держави щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2011. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2011_2_5

3. Ареф'єва О.В., Луцька Т.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність: монографія. Київ: вид. Європейського університету, 2009. 96 с.

4. Burkalitseva D. et al. Analysis of the Functioning of the Tourist and Recreational Industry in Conditions of Restrictions. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2020. Vol. 11, No. 8, P. 1902-1914.

5. Безугла Л.С. Регіонально-інноваційна модель розвитку екотуристичної інфраструктури: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05. Одеса, 2021. 439 с.

© Безугла Л.С., Кошкалда І.В., 2021

8.2. Необхідність інформаційного забезпечення для стратегії розвитку підприємств та використання маркетингу в умовах глобалізації

В ринкових умовах господарювання необхідний зовсім інший підхід до застарілих пострадянських принципів економіки та побудова нової моделі інформаційного забезпечення підприємства (всіх напрямків його діяльності, включаючи і зовнішньоекономічну діяльність).

В Україні в сучасних умовах зростають вимоги до обґрунтованості управлінських рішень, вироблених на основі точної й достовірної інформації. Часто інформацію ототожнюють з будь-якими відомостями, але менеджеру необхідні не різноманітні звіти, довідки та інші дані, а тільки ті, які потрібні для рішення конкретних завдань. Чим більший обсяг інформації, тим складніше знайти в ньому необхідні відомості. Крім того, якщо менеджер одержав документ, зміст якого вже знає, то з нього він не одержує ніякої інформації.

Тому для менеджера інформацією можуть бути тільки нові для нього відомості, зрозумілі для практичного використання. Вони також повинні бути і корисними, сприяти вибору найкращих управлінських рішень. Оцінка корисності даних має суб'єктивний характер і багато в чому пов'язана з тим, що менеджер не налаштований на їх розуміння, зосередивши свою увагу на інших питаннях.

Для успішного закінчення процесу переходу до ринкової економіки та економічного розвитку України та окремих суб'єктів господарювання необхідно втілити в життя ряд важливих нововведень та економічних механізмів. Для активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств перш за все необхідно удосконалити їх економічний механізм і відповідну законодавчу базу, що забезпечуватиме оптимальне використання потенціальних можливостей працівників.

Інформація є фундаментальним науковим поняттям. Воно є первинним, не має строгого наукового визначення. Особливість цього поняття є його універсальність – воно використовується практично у всіх сферах людської діяльності: природничих науках, філософії, біології, економіці. Конкретний зміст поняття

«інформація» залежить від того, в якому контексті використовується [1.с.28-34].

Однак, наукове визначення інформації дається досить просто, якщо припустити, що інформація – це динамічний об’єкт, не існуючий в природі сам по собі, а той, що утворюється в результаті взаємодії даних та методів. Він існує стільки, скільки триває ця взаємодія, а весь інший час він перебуває у вигляді даних.

Вперше термін «інформація» знайшов своє відображення у математичній теорії інформатики і теорії передачі даних каналами зв’язку Клода Шеннона (1948), у якій він під «інформацією» розумів усі види повідомлень. К. Шеннон разом з У.Уівером запропонували імовірні методи для визначення кількості інформації, що передається. Однак такі методи описують лише знакову структуру інформації, не торкаючись її змісту [2.с.56-68].

В Україні в сучасних умовах зростають вимоги до обґрунтованості управлінських рішень, вироблених на основі точної й достовірної інформації. Часто інформацію ототожнюють з будь-якими відомостями, але менеджеру необхідні не різноманітні звіти, довідки та інші дані, а тільки ті, які потрібні для рішення конкретних завдань. Чим більший обсяг інформації, тим складніше знайти в ньому необхідні відомості. Крім того, якщо менеджер одержав документ, зміст якого вже знає, то з нього він не одержує ніякої інформації. Тому для менеджера інформацією можуть бути тільки нові для нього відомості, зрозумілі для практичного використання. Вони також повинні бути і корисними, сприяти вибору найкращих рішень.

Сукупність відомостей, необхідних для прийняття рішень, може вважатись достатньою, якщо вона задовольняє таким вимогам : характеризує зміст завдання і суттєві для її виконання ресурси; достовірно відображає стан виробничої та комерційної діяльності у даний час; своєчасно надходить до суб'єкта управління, який правомірний приймати рішення; надається у достатньо простій формі для практичного використання.

Відбір необхідної інформації є важливою та складною процедурою, тому що недостатність інформації, як і її надлишковість (зайвість) знижує результативність праці в системі управління. Обмін інформацією між різними рівнями управління виконується

у формі повідомлень, показників і різних документів. Засоби, які визначають порядок реєстрації, перетворення, зберігання і пересування відомостей у поєднанні з необхідною для Цього технікою складають систему інформації. Ефективність управлінської діяльності в значній мірі визначається її інформаційним забезпеченням. Оскільки інформація є основою процесу управління. Без неї неможливо сформулювати цілі управління, оцінити ситуацію, визначити проблему, прийняти управлінське рішення, проконтролювати його виконання. Достовірну, повну, упорядковану, доступну інформацію оцінюють як ресурс поряд з матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами. Ефективне управління інформаційними ресурсами являється однією з основних проблем менеджменту.

В економічному комплексі функціонують науково-технічна, економічна, правова, адміністративна та інші види інформації. Економічна виступає одним з найбільш масових різновидів інформації, що відображає процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг [3. с.13].

Загалом інформацію можна розглядати з трьох точок зору: технічної, семантичної (змістовної), результативної. З технічної точки зору найважливішою є точність передачі інформації від відправника до одержувача. Ці проблеми розглядаються в теорії зв'язку. Сюди ж відноситься і кількісний бік передачі інформації. Інформативність даних тут слід розуміти як кількість інформації, яка міститься в цих даних, і є важливою характеристикою цінності даних [4, с. 332].

Існування підприємства в ринковому середовищі неможливе без розвинутої інформаційної інфраструктури. Усвідомлення ролі інформації в управлінській діяльності невіддільне від ролі інформації в розвитку економічних процесів і суспільства в цілому. В науковій літературі існує чимало різноманітних концепцій інформації. Сучасні розробки теорії інформації належать таким вченим, як Пономаренко В.С., Твердохліб М.Г., Костров А.В., Козирев А.А., Глушков В.М., Колмогоров А.П., Шеннон К., Віннер Н. та іншим. На думку вчених закони організації розвитку соціально-економічних систем зумовлені закономірностями виникнення, передачі, обробки і використання інформації.

Управлінська діяльність ґрунтується на певній інформації, що відображає внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства. Фактори і результати діяльності підприємства представляють собою певним чином перероблену і зафіксовану інформацію. Всі продукти діяльності підприємства можна розглядати як відображення певної інформації, що використана в процесі їх створення. Зростання ролі інформації з позицій ефективного використання потенціалу підприємства приводить до висновку, що основою економічних явищ виступає інформація, а праця – лише механізм її матеріалізації. Вона відображає перехід знань про навколишній світ в бажані форми предметів, процесів, явищ тощо.

Як показує практика управління підприємством – динамічний процес, пов'язаний з використанням значних обсягів різнобічної інформації, яка характеризується постійною зміною параметрів і показників, що відображають зовнішнє і внутрішнє середовище організації. Своєчасне виявлення цих змін, можливість прогнозувати та оперативно реагувати на них, а також бачити перспективу для прийняття ефективних рішень – основна мета управління підприємством.

Жигалов В.Т., Шимановська Л.М. вважають, що для аналізу рівня інформаційного забезпечення процесу управління інформацію слід класифікувати за такими ознаками: за джерелами одержання (первинна, вторинна); за формою фіксування (документальна, недокументальна); за способом передачі (ручна, механізована); за станом обробки (вихідна, оброблена).

Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. акцентують увагу на класифікації маркетингової інформації і виділяють такі її види [5, с.11-14]:

- за стабільністю (постійна, умовно-постійна, змінна);
- за місцем утворення (внутрішня, зовнішня);
- У ринковій економіці, де планування на підприємстві здійснюється на підставі оцінки можливостей підприємства та стану ринку, існує така система планів як стратегічне, тактичне, поточне та оперативне планування [6.с45-49,].

Система маркетингових комунікацій являє собою діяльність підприємства, спрямовану на інформування, переконання і нагадування споживачам про свої товари,

стимулювання їхнього збуту і створення позитивного іміджу фірми. Основними інструментами маркетингових комунікацій слугують реклама, персональні продажі, комплекс стимулювання збуту, пропаганда, «паблік рілейшнз», які є складовими частинами комплексу маркетингових комунікацій [7.с.87-89,]. Розглянемо детальніше поняття «реклами».

Існують різні підходи щодо класифікацій стратегій, але ми розглянемо три системи стратегії підприємства та піраміду їх розробки (рис. 1) [6.,7.]:

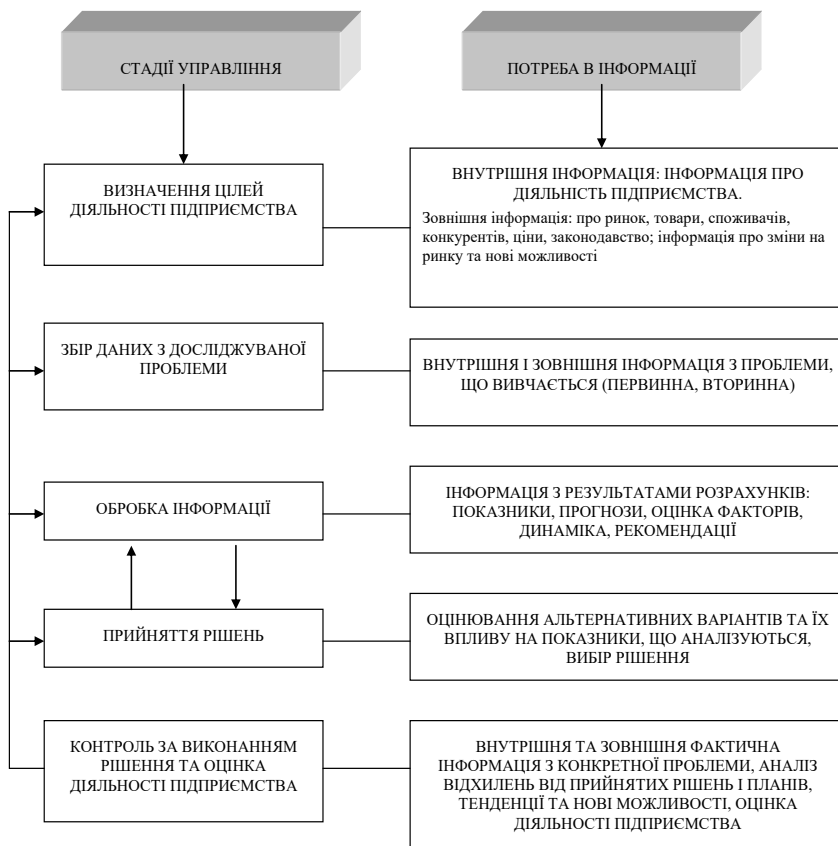


Рис. 1. Потреба в інформації на етапах процесу управління

- корпоративна або загальна стратегія;
- ділова, бізнес-стратегія або конкурентна;
- функціональна (маркетингова, фінансова, виробнича та ін.).

Корпоративна або загальна стратегія підприємства визначає загальний напрямок його діяльності, формується його вищим керівництвом і передбачає такі основні завдання : створення і управління господарськими портфелями; визначити розміри і способи розподілу ресурсів (інвестицій) між структурними підрозділами; досягнення синергізму між структурними підрозділами.

В мультибізнесових підприємствах корпоративну (загальну) стратегію називають ще портфельною. Корпоративна (загальна) стратегія тісно пов'язана з конкурентною (бізнесовою, діловою), яку власне визначає, а остання забезпечує реалізацію першої.

Співвідношення корпоративної і конкурентної стратегії діалектичне. З одного боку конкурентна стратегія конкретизує корпоративну, забезпечує її реалізацію і розміщена за рангом нижче від неї. Але, з другого боку, бувають ситуації коли перш ніж прийняти рішення змінювати чи не змінювати корпоративний портфель бізнесів, варто спочатку розробити конкурентні стратегії і переконатись чи не може підприємство вирішити свої товарно-ринкові проблеми без зміни портфеля.

Адже оскільки диверсифікація/інтернаціоналізація досить ризиковані і потребують значних затрат, то варто спочатку добре поміркувати і пошукати можливостей розв'язання виниклих проблем на шляху посилення конкурентних позицій без зміни бізнес-портфеля.

Таким чином, конкурентна стратегія - це спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожній стратегічній одиниці бізнесу підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти . Основними завданнями бізнес-стратегії є: створення і підтримання конкурентних переваг; посилення конкурентоспроможності; формування механізму реагування на зміни середовища; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів.



Рис..2. Піраміда розробки стратегії організації

Функціональні стратегії - це забезпечуючі стратегії, що визначають стратегічну орієнтацію функціональних напрямків - підсистем управління підприємством (маркетингу, виробництва, фінансів, науково-дослідного сектору, управління персоналом, екологічної і соціальної сфер) і забезпечують досягнення їх цілей, а також керованість процесом виконання корпоративної та конкурентної стратегій, приймаючи при цьому відчутну участь у розробці і коригуванні останніх . Тобто, функціональні стратегії мають узгоджуватись і працювати на корпоративну та конкурентну стратегії. Метою маркетингових стратегій є забезпечення реалізації стратегічних цілей маркетинговими засобами .

Слід констатувати наступне: в Україні існують проблеми інформаційного забезпечення маркетингової діяльності в умовах розвитку економічних зв'язків. Основним серед них на нашу думку є наступні:

1) зниження чистого сукупного доходу підприємств через недосконалу маркетингову діяльність,

2) низький рівень інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємства в умовах розвитку економічних зв'язків,

3) відсутність досвіду маркетингової діяльності в умовах розвитку економічних зв'язків,

4) фінансова криза, що вимагає оптимізувати витрати, в т.ч. й на інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємства в умовах розвитку економічних зв'язків,

5) недосконала система управління маркетинговою діяльністю в умовах розвитку економічних зв'язків.

Для вирішення існуючих проблем потрібно детально їх вивчати. Для цього потрібно визначити об'єкт дослідження: процес інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємства в умовах розвитку зовнішньоекономічних зв'язків

Потенційними напрямки дослідження мають виступати такі:

- система управління маркетинговою діяльністю;
- співпраця з іноземними партнерами;
- розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- вихід на нові ринки збуту;
- маркетинг і реклама тощо

Для ефективного дослідження потрібно скористатися такими методами дослідження: порівняння; систематизування; аналізування (структурний, трендовий, коефіцієнтний, кореляційно-регресійний); узагальнення.

В останні роки в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, зумовлені кризовим станом економіки. Поява значної кількості підприємств, заснованих на недержавних формах власності, недосконала система оподаткування, кредитування і розрахунків, певний розвиток ринкової інфраструктури у сфері фінансово-кредитних відносин, - все це вимагає від суб'єктів господарювання вміння грамотно оцінювати фінансово-господарську діяльність свого підприємства. Інакше вони не зможуть приймати правильні управлінські рішення і їхні шанси на успіх у конкурентній боротьбі залишатимуться мінімальними.

Таблиця 1

Властивості вхідної інформації для підприємств

Види властивостей	Характеристики
Організаційно-структурна	Відповідає структурі системи управління
Організаційно-економічна	Надійність — ступінь безперебійного функціонування. Потужність — кількість операцій за одиницю часу. Пропускна здатність — обсяг інформації, що проходить за одиницю часу, та обсяг результатної інформації, яка видається за одиницю часу. Усталеність — здатність збереження інформаційної системи у заданих режимах. Економічність — собівартість операцій оброблення, термін окупності. Ефективність — рівень комплексності, рівень автоматизації
Функціональна	Порядок функціонування, змінюваність у зв'язку з розвитком об'єкта управління, надмірність інформації
Споживча	Порядок взаємодії зі споживачами інформації, своєчасність її доставки, взаємозв'язок і взаємозалежність елементів інформації

Підприємства дуже ретельно, що року, досліджують потреби і побажання до продукції споживачів і з цих опитувань робить добавки чи навпаки до свого товару, адже підприємства працює не тільки на території України, а також постачає і на ринки Європи, але зараз коло постачання значно звужився. І їм тому потрібно змінювати стратегію і вид організації служби маркетингу. Для вдосконалення і продовження свого існування на ринку потрібно використовувати товарно-регіональну організацію служби маркетингу, це дозволить підприємствам скоротити затрати коштів та часу.

На вході будь-якої системи управління знаходяться ресурси (матеріальні, енергетичні, інформаційні, кадрові). Зміна вхідних параметрів під впливом керованої системи кваліфікують як перетворення системи. Керована система - це виробничо-технічна система, а керуюча - це система вищого рівня.

Таблиця 2

Сильні та слабкі риси пропонованих моделей організації
маркетингу в умовах євроінтеграційних процесів на
підприємствах

Модель побудови маркетингової структури	Призначення	Сильні сторони	Слабкі сторони
Функціональна	Характерна для великих підприємств з невеликим асортиментом продукції і невеликою кількістю ринків	Простота управління; розмежовані функції кожного спеціаліста; можливість функціональної спеціалізації, що підвищує рівень кваліфікації; можливість визначити поточний результат діяльності спеціалістів	З розширенням номенклатури товарів знижується якість роботи; Відсутність механізму пошуку нетрадиційних видів і напрямків роботи; Конкуренція між функціональними підрозділами, боротьба за приватний інтерес
Товарна	Характерна для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом	Повний маркетинг товарної групи та кожного товару зокрема; Можливість вивчення специфіки поведінки споживачів по кожному товару	Широке коло різнофункціональних обов'язків спеціаліста; Знижується інтелектуальний рівень та ріст кваліфікації; Наявність дублюючих підрозділів.
Орієнтована на споживача (ринкова)	Характерна для підприємств, ринки яких складаються з кількох досить великих сегментів	Можливість уважно стежити за кожним сегментом. Тісний зв'язок зі споживачами	Велика трудомісткість роботи. Високі витрати
Матрична	Характерна для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом і значною кількістю ринків	Можливість забезпечення комплексного виконання робіт, економії витрат, уникнення паралелізму розробок	Складнощі в організації структури, визначенні функцій

Механізми процесу управління дуже складні та важко доступні для розгляду. Розкрити їх зміст допомагає кібернетичний підхід, який розглядає інформаційні процеси.

Основні фактори, що визначають оптимальну структуру маркетингових комунікацій: - стратегії і цілі підприємства; - тип товару і ринку; - особливості споживчої аудиторії; - етап життєвого циклу товару; - традиції комунікаційної політики підприємства і конкурентів.

При формуванні структури маркетингових комунікацій підприємств доцільно враховувати концепцію інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) - концепцію планування маркетингових комунікацій, що впливає з необхідності оцінки стратегічної ролі їх окремих напрямків і пошуку оптимального поєднання для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації впливу комунікативних програм через непротивічливу інтеграцію всіх окремих звернень. ІМК передбачає вирішення двох взаємопов'язаних проблем:

- створення системи комунікативних звернень з використанням різних засобів маркетингової комунікації, що не протирічили б один одному, координувались між собою, формуючи єдиний сприятливий образ комунікатора;

- головною ціллю ІМК є максимізація ефективності маркетингових комунікацій шляхом пошуку оптимальних комбінацій засобів комунікації, а також окремих їх прийомів та інструментів.

При формуванні структури маркетингових комунікацій доцільно також враховувати концепцію інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) - концепцію планування маркетингових комунікацій, що впливає з необхідності оцінки стратегічної ролі їх окремих напрямків і пошуку оптимального поєднання для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації впливу комунікативних програм через непротивічливу інтеграцію всіх окремих звернень.

Механізм здійснюється на основі ієрархії цілей, тобто починається з визначення місії і головних цілей підприємства. Після цього визначаються шляхи досягнення цих цілей на основі здійснення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та стратегічних альтернатив.

Зокрема, аналізуючи внутрішнє середовище, доцільно вивчити особливості:

- діяльності підприємства, а саме - сферу діяльності, тенденції розвитку, позиціонування відносно конкурентів та ін.;

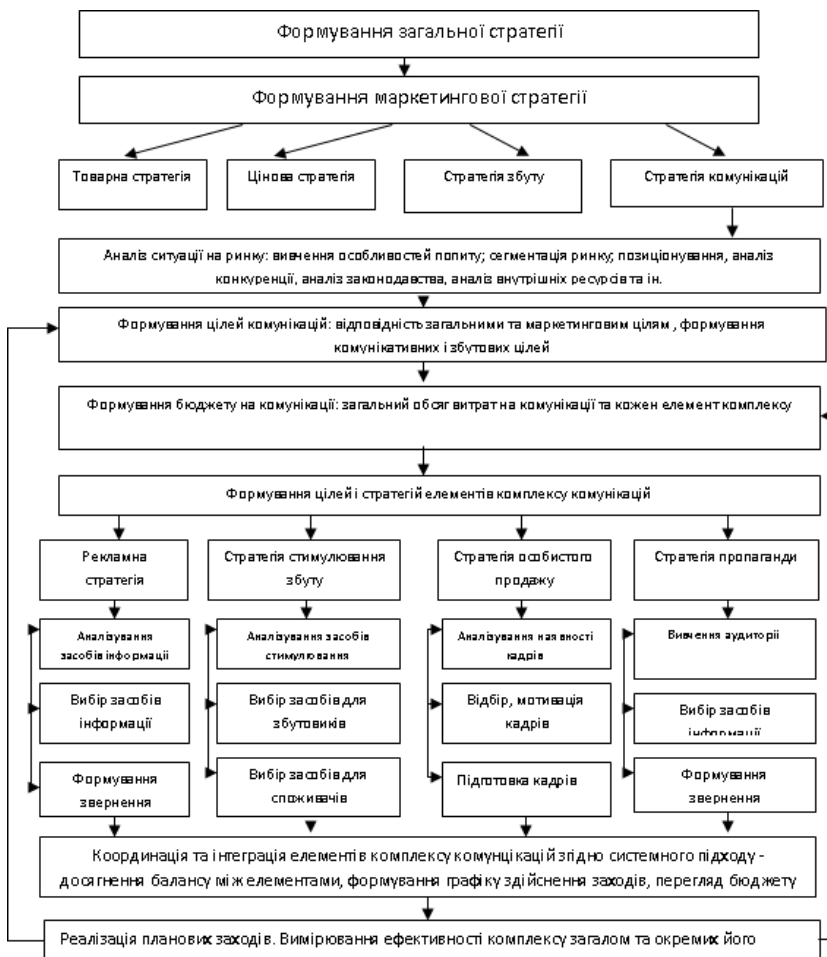


Рис. 3. Запропонований механізм формування рекламної стратегії на основі концепції інтегрованих маркетингових комунікацій

- товару - якість, дизайн, упаковка, позиціонування, рекламна підтримка;

- цінової політики - особливості формування, порівняння з політикою конкурентів, сприйняття покупцями, каналами збуту тощо;

- збутової політики - відносини з каналами збуту, їх комунікативна підтримка;

- комунікативної політики - особливості та традиції використання різних елементів комунікацій, бюджет на просування товарів, ефективність елементів комунікації.

А при аналізі зовнішнього середовища основні фактори, що вивчаються, такі:

- сфера економіки і товарна категорія, де працює підприємство, - загальні тенденції розвитку, особливості попиту на товар, аналіз функціонування найбільших підприємств в галузі, особливості виробництва, розподілу та ін.;

- ринок - характеристики покупців, сегменти ринку, потенціал ринку, географія ринку, історія і тенденції розвитку ринку, частка ринку конкретного товару, що належить підприємству та ін.;

- конкуренти - характеристики конкурентів, їх переваги та недоліки, особливості маркетингової політики, частки ринку конкурентів;

- постачальники і посередники - характеристики, їх конкуренти, можливість зміни постачальника, цінова і маркетингова політика, ефективність співробітництва, участь у сумісній рекламі.

Після детального аналізу цих факторів визначаються альтернативні стратегії розвитку підприємства та обирається найбільш прийнятна.

Визначення маркетингових цілей Найчастіше в якості маркетингових цілей підприємства визначають:

- обсяг збуту послуг в цілому і по окремих групах;

- обсяги збуту послуг на окремих цільових сегментах ринку;

- частка конкретного ринку, яку необхідно завоювати;

- темпи росту обсягу збуту в цілому і по окремих товарах, ринках.

Складовими елементами комплексу маркетингу підприємства є товар, ціна, збут і комунікації (просування).

Система маркетингових комунікацій являє собою діяльність підприємства, спрямовану на інформування, переконання і нагадування споживачам про свої товари, стимулювання їхнього збуту і створення позитивного іміджу фірми.

Таблиця 3

Пропоновані джерела отримання інформаційного забезпечення для стратегій розвитку підприємств

Інформаційні служби	Призначення
World Wide Web	Робота з гіпертекстом і мультимедіа
E-mail	ЕП
Групи новин (newsgroups)	Групи дискусій, що покривають безліч тем (відомі також як UseNet та Listserv)
ftp	Передача файлів від одного комп'ютера до іншого
telnet	Робота на віддаленому комп'ютері
Archie	Система пошуку інформації, розміщеної у файлах і каталозі
WAIS	Сервер розподіленої інформації
Gopher	Система, що реалізує доступ до інформації за допомогою меню
Veronica	Індексна система пошуку інформації для Gopher
InterNIC	Мережна інформаційна служба
finger	Система пошуку людей в Internet

Основними інструментами маркетингових комунікацій слугують реклама, персональні продажі, комплекс стимулювання збуту, пропаганда, «паблік рілейшнз», які є складовими частинами комплексу маркетингових комунікацій.

Комунікативна стратегія повинна включати в себе стратегії підприємства в сфері пропаганди, стимулювання збуту, особистого продажу і реклами. Впровадження даного заходу дозволить покращити інформаційне забезпечення економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті. Навчальний посібник.-Тернопіль : Карт-бланш. 2015.-354с.
2. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: Учебное пособие. – К.: ЦУЛ, 2010. – 572с.
3. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. - 2-е вид. доп. І перероб.-Львів: Національний університет "Львівська політехніка" (Інформаційно-видавничий центр "Інтелект-Захід", 2003. - 352с.
4. Карпова Н.П. Стратегічне планування у логістичних системах / Н.П. Карпова // Актуальні проблеми економіки. № 2 (164) –К.: НАУ, 2015. – С. 31-38
5. Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 328 с.
6. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. - методичн. посібник / Подольчак Н.Ю. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 174с.
7. Кузьмін О.Є., Романишин С.Б., Горбаль Н.І. Рекламна стратегія підприємства: Монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 168с.
8. Скибінський С.В. Маркетинг: Підручник. – Ч.1.-К.: КНЕУ, 2005.–606
9. Мізюк Б.М. Стратегічне управління підприємством. – Львів: Коопосвіта. ЛКА, 2010. –388 с.

© Маслак О.О., Залуцька Х.Я., Маслак Т.О., 2021

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ	4
Лисенко А.М. - к.е.н., доцент, Центральнотехнічний університет	
1.1. Галузева структура економіки України та її вплив на формування й динаміку змін валового внутрішнього продукту	4
1.2. Стан та тенденції розвитку базових галузей економіки України в умовах пандемії COVID-19	18
1.3. Заходи регуляторної політики держави, спрямовані на удосконалення галузевої структури економіки України та вихід з кризового стану	38
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОЧІКУВАНЬ ПАНДЕМІЇ	52
2.1. Аналіз наслідків пандемії коронавірусу та застосування антикризових заходів	52
Слав'юк Н.Р. - к.е.н., доцент, Нестеренко А. О. - магістр, Національний університет «Києво-Могилянська академія»	
2.2. Трансформація очікувань суб'єктів підприємництва під впливом пандемії	72
Шкварчук Л.О. - д.е.н., професор, Слав'юк Р.А. - д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка»	

РОЗДІЛ 3. СУТЬ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЗВИТОК В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	85
Крилова О.В. – к.т.н., доцент, PhD, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»	
3.1. Аналітичний огляд підходів до розуміння суті кредитної системи	85
3.2. Нормативно-правові та наукові підходи до розуміння кредитної системи	97
3.3. Розвиток кредитної системи України в допандемічний та пандемічний період	115
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТИЙКОГО ЗАДОВОЛЕННЯ ЖИТТЄВО ВАЖЛИВИХ ІНТЕРЕСІВ БІЛЬШОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	128
Бондар-Підгурська О. В. - д.е.н., доцент, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»	
4.1 Життєво важливі інтереси населення як базова категорія сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки	128
4.2. Інноваційні фактори як чинник підвищення ефективності виробництва, безпеки та рівня задоволення ЖВІ населення	135
4.3. Концептуальні засади управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку національного господарства	144

РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 169

Балджи М.Д. - д.е.н., професор, Одеський національний морський університет,

Марін Р. - Одеський національний університет імені І.І. Мечнікова,

Носаченко О.А.,

Однолько В.О. - к.е.н., Одеський національний економічний університет

5.1. **Сутність та напрями економічної поведінки суб'єктів господарювання** 169

5.2. **Інституційний аналіз поведінки суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку** 177

5.3. **Інституційний аналіз економічної поведінки держави** 185

РОЗДІЛ 6. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 202

6.1. **Сутність страхової послуги, її місце в структурі інших послуг та особливості реалізації** 202

Масюк Ю.В. - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.2. **Нормативно-правове забезпечення та проблеми укладання й ведення страхового договору** 210

Масюк Ю.В. - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.3. **Особливості страхування фінансово-кредитних ризиків** 227

Масюк Ю.В. - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.4. **Фінансова безпека діяльності страхових компаній** 237

Левковець Н.П. - к.е.н., доцент, Національний транспортний університет

6.5.	Права та обов'язки страховика в договорах страхування	245
	Антипенко Н.В. - д.е.н., професор, Національний авіаційний університет	
6.6.	Insurtech в умовах пандемії covid-19	253
	Волосович С.В. - д.е.н., професор, Василенко А.В. - к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет	
	РОЗДІЛ 7. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	265
7.1.	Модель вибору фінансової стратегії розвитку підприємства	265
	Савчук Л. М. - к.е.н., професор, Бандоріна Л. М. - к.е.н., доцент, Удачина К. О. - к.е.н., Савчук Р. В. - ст. викладач, Національна металургійна академія України	
7.2.	Фінансування інновацій у формуванні економічної безпеки діяльності підприємств	286
	Ткачук Н. М. - к.е.н, доцент, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова	
7.3.	Визначення та оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталотворення промислових підприємств України	302
	Магдалюк О.В. - аспірант, Університет банківської справи, Шевчук Н.В. - к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет	
7.4.	Основні групи джерел фінансування підприємств торгівлі	321
	Сергєєва О.Р.- к.н.з держ.у., доцент, Університет імені Альфреда Нобеля	
7.5.	Екологічний облік: сутність, складові та напрями розвитку	331
	Прокопишин О.С. - к.е.н., доцент, Жидовська Н.М. - к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет	

РОЗДІЛ 8. УПРАВЛІННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИМ ПОПИТОМ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ 341

- 8.1. **Процес управління та моделювання міжрегіонального попиту на екологічний туризм** 341
Безугла Л.С. - д.е.н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
Кошкалда І.В. - д.е.н., професор, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
- 8.2. **Необхідність інформаційного забезпечення для стратегій розвитку підприємств та використання маркетингу в умовах глобалізації** 356
Маслак О.О. - д.е.н., доцент,
Залуцька Х. Я. - д.е.н., доцент,
Маслак Т.О. - аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка»

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ
ФІНАНСУВАННЯ, БЕЗПЕКИ,
ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

МОНОГРАФІЯ

Головні редактори:

Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор,
Бандоріна Лілія Миколаївна, к.е.н., доцент
Національна металургійна академія України

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,
к.е.н., доцент

Підписано до друку 28.10..2021р. Формат 60x84 1/16.

Друк цифровий. Ум. друк. арк. 21,85.

Тираж 100 пр. Зам. №. 149

Видавництво «Пороги»,
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 7 від 21.02.2000.

ISBN 978-617-518-409-7