



Національний університет
водного господарства
та природокористування



Навчально-науковий
інститут економіки
та менеджменту



ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ЧАСТИНА 3 / 2022

FINANCIAL AND ECONOMIC POLICY
IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE
PART 3 / 2022



МОНОГРАФІЯ



 **КОНДОР**

Міністерство освіти і науки України

Національний університет водного господарства
та природокористування

**Фінансово-економічна політика
в контексті інноваційного
розвитку України**

Частина 3

Монографія



Київ 2022

УДК 336.02:33.021:342.25

Ф59

*Рекомендовано вченою радою Національного університету
водного господарства та природокористування.
Протокол № 11 від 23.12.2022 р.*

Авторський колектив: Богінська Л. О.; Дума В. Л.; Жемба А. Й.; Жидик І. А.; Заячківська О. В.; Ілліна М. В.; Ковшун Н. Е.; Кондрацька Н. М.; Котик О. В.; Костриченко В. М.; Крук М. В.; Кушнір Н. Б.; Ляхович О. О.; Мельник Л. В.; Мельник Л. М.; Мельник М. В.; Мощич С. З.; Несененко П. П.; Радько А. О.; Савіна Н. Б.; Семенюк К. М.; Середюк О. С.; Скаковська С. С.; Скляр Є. В.; Солодкий В. О.; Сопін Є. О.; Сорока В. С., Терещенко В. Є.; Тихончук Л. Х.; Ханін І. Г.; Шило Ж. С.

Відповідальний редактор:

Мельник Л. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне).

Рецензенти:

Грицюк П. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);

Мамонтова Н. А., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія» (м. Острог).

Ф59 Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України : монографія / Мельник Л. В., Ковшун Н. Е., Савіна Н. Б. та ін. : Частина 3. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2022. 324 с.

ISBN 978-617-8244-03-3

В колективній монографії висвітлено теоретико-методологічні аспекти формування фінансово-економічної політики інноваційного розвитку України та її регіонів, методичні підходи до оцінки фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Видання рекомендовано керівникам та фахівцям органів державного та регіонального управління, місцевого самоврядування, науковим працівникам, викладачам, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів, а також широкому колу читачів.

ISBN 978-617-8244-03-3

УДК 336.02:33.021:342.25

© Л. В. Мельник, Н. Е. Ковшун,
Н. Б. Савіна та ін., 2022

© Видавничий дім «Кондор», 2022

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1. Теоретико-методологічні основи інноваційного розвитку економіки України.....	7
1.1. Аспекти забезпечення стратегії стійкого розвитку.....	7
1.2. Інформація як ресурсно-виробнича складова економіки знань.....	15
1.3. Fintech як інструмент взаємодії учасників цифрової економіки.....	37
1.4. Сучасний стан та розвиток фінансових електронних торгів цінними паперами в Україні...	50
1.5. Економічна суть та концептуальні засади управління бізнес-процесами в контексті інноваційної діяльності.....	58
2. Методичні підходи до оцінки фінансового забезпечення інноваційного розвитку України..	71
2.1. Концептуальні засади фінансового розвитку територіальних громад в Україні.....	71
2.2. Методичні підходи до оцінки фінансової безпеки банківської діяльності.....	101
2.3. Оцінка фінансової самостійності місцевих бюджетів України.....	111
2.4. Шляхи забезпечення фінансової стабільності банківської системи в умовах воєнного стану.....	121
2.5. Імперативи фінансової діагностики в системі управління підприємством.....	130
3. Організаційно-інноваційні підходи до фінансової безпеки та антикризового управління.....	140
3.1. Фінансово-економічна безпека в системі фінансового управління підприємством	140
3.2. Обґрунтування доцільності впровадження антикризових проектів.....	154

3.3.	Побудова системи управління економічною безпекою підприємства в умовах євроінтеграції.....	167
3.4.	Посилення безпеки інтернет-банкінгу.....	174
3.5.	Методика комплексної оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.....	184
3.6.	Вдосконалення механізму управління економічною безпекою підприємства.....	194
4.	Управління процесами інноваційного розвитку суб'єктів господарювання.....	204
4.1.	Державна підтримка розвитку аграрної сфери у розрізі організаційних форм господарюючих суб'єктів.....	204
4.2.	Екологічна регламентація проектів енергетичної галузі.....	209
4.3.	Розвиток дорожнього будівництва.....	229
5.	Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні інноваційного розвитку економіки.....	236
5.1.	Прямі іноземні інвестиції як форма економічного співробітництва у процесі глобалізації світової економіки.....	236
5.2.	Аналіз глобальних інвестиційних потоків та їх вплив на формування сприятливого інвестиційного клімату.....	256
5.3.	Оцінка стану та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України.....	280
	Список використаної літератури.....	300

ВСТУП

В умовах сьогодення інновації є запорукою успішного розвитку всіх сфер економічного і соціального життя країни. Економічне зростання, досягнуте на основі інновацій, сприятиме подальшому нарощуванню темпів економічного розвитку країни, підвищенню добробуту населення, рівня і якості його життя, забезпеченню економічної й соціальної безпеки держави.

Сучасні процеси активного розповсюдження інформаційних технологій, впровадження інновацій, посилення тенденцій глобалізації та інтеграції, усвідомлення обмеженості ресурсів вимагають впровадження ефективної фінансово-економічної політики як на мікро-, так і макрорівнях.

Фінансово-економічна політика інноваційного розвитку – система заходів, спрямована на максимально ефективне використання фінансових ресурсів держави, органів місцевого самоврядування, підприємств задля збереження та підвищення існуючого інноваційного потенціалу країни.

Закон України «Про інноваційну діяльність» передбачає, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів; формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проєктів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проєктів; підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Проблемам теоретичних і практичних аспектів управління інноваційним розвитком країни присвячено значну кількість наукових розробок українських і зарубіжних вчених. Проте в них недостатньо висвітлені питання розробки фінансово-економічної політики та моделей інноваційного розвитку

економічних систем різних рівнів ієрархії, що зумовлює актуальність даного дослідження

Коллективна монографія «Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України» присвячена актуальним проблемам формування та реалізації фінансово-економічної політики, спрямованої на ефективне функціонування суб'єктів господарювання, забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів. Адже тільки за умови досягнення високого рівня інноваційної діяльності економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку.

У даній монографії узагальнено результати досліджень, проведених, насамперед, професорсько-викладацьким складом кафедри фінансів та економічної безпеки Національного університету водного господарства та природокористування за темою «Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України», державний реєстраційний номер 0120U105019.

Монографія підготовлена колективом авторів у складі: Богінська Л. О. (4.3); Дума В. Л. (2.2); Жемба А. Й. (5.1; 5.2; 5.3); Жидик І. А. (4.2); Заячківська О. В. (3.6); Ілліна М. В. (2.1); Ковшун Н. Е. (3.2; 4.2); Кондрацька Н. М. (2.4); Котик О. В. (1.4); Костриченко В. М. (3.2); Крук М. В. (3.3); Кушнір Н. Б. (2.5); Ляхович О. О. (2.1; 3.1); Мельник Л. В. (3.4); Мельник Л. М. (2.3); Мельник М. В. (2.5); Мощич С. З. (3.4; 4.2); Несененко П. П. (4.1); Радько А. О. (1.2); Савіна Н. Б. (1.3); Семенюк К. М. (2.1); Середюк О. С. (1.4); Скаковська С. С. (3.3); Скляр Є. В. (1.5); Солодкий В. О. (1.1); Сопін Є. О. (1.3); Сорока В. С. (3.2); Терещенко В. Є. (3.1); Тихончук Л. Х. (2.3); Ханін І. Г. (1.3); Шило Ж. С. (3.5).

Видання рекомендовано керівникам та фахівцям органів державного та регіонального управління, місцевого самоврядування, науковим працівникам, викладачам, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів, а також широкому колу читачів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО–МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.1. Аспекти забезпечення стратегії стійкого розвитку

Динаміка економічних процесів як на глобальному так і локальному рівнях в сучасних умовах потребує нагальних кроків щодо їх оптимізації та збалансування. Збільшення кількості факторів, які не сприяють ефективності суспільного поступу, може сповільнювати темпи досягнення необхідних соціально–економічних результатів розвитку.

Разом з тим, перехід до екологічно–етичної та соціально–справедливої економіки також може призвести до зміни структури зайнятості та розподілу доходів, що матиме різноспрямовані наслідки для учасників даного процесу. З одного боку, подальше зростання попиту на екологічну продукцію та послуги, а також, відповідно, на обладнання для їх виробництва та надання призведе до швидкого росту окремих галузей та сфер економічної діяльності. Результатом цього буде збільшення попиту на робочу силу і ріст зайнятості у задіяних до переходу до ефективної екологічно–етичної та соціально–справедливої економіки. Залучені до міжгалузевих зв'язків інші сектори економіки також отримають додаткові економічні стимули для інтенсифікації свого розвитку. Розподіл додаткових доходів, які можуть бути отримані від економічного зростання в результаті переходу до моделі сталого розвитку, забезпечить ріст споживання та обсягів інвестування. Результатом цього стане подальше зростання зайнятості, ріст доходів та покращення умов життєдіяльності громадян. З іншого боку, окремі галузі, продукція яких буде замінена більш екологічно та економічно ефективною, відчують значно меншу потребу у робочій силі, що потребуватиме розробки ефективних схем забезпечення працівників, які будуть вивільнятися, новими робочими місцями у секторах економіки, які швидко розвиваються.

Крім того, невідворотні глобальні зміни в енергетичному секторі, які пов'язані з поступовим переходом до використання

все більших обсягів відновлюваної енергії, замість використання запасів вуглеводнів, які швидко вичерпуються, матимуть суттєвий позитивний вплив не тільки на рівень зайнятості та доходів населення у задіяних у відповідних виробництвах секторах, але й у соціальній сфері, в тому числі охороні здоров'я, освіті та ін. У зв'язку з переходом до екологічно–етичної та соціально–справедливої економіки, значних змін у структурі зайнятості зазнають такі потужні сфери економіки як сільське господарство, енергетика, будівництво, переробка відходів, транспорт, матеріаломістке виробництво, лісове господарство, рибальство, тобто сектори, у яких в глобальному масштабі задіяна приблизно половина робочої сили [1].

Тому важливим є вивчення сутності трансформаційних процесів у головних сферах глобальної економіки для розробки заходів забезпечення формування екологічно–етичної та соціально–справедливої економіки у контексті гарантування системного сталого розвитку як окремих сфер економічної діяльності так і тісно пов'язаної та інтегрованої світової економіки в цілому. Причому, хоча і з врахуванням індивідуальних особливостей окремих країн, відповідні рекомендації повинні мати спільні об'єднуючі характеристики, а їх реалізація повинна здійснюватися не тільки в межах і під керівництвом уряді країн–учасників глобального партнерства, а й із залученням існуючих та створенням нових міжнародних організацій та об'єднань.

Природні, економічні та соціальні явища сучасності стають все більш пов'язані зі шляхами та способом розвитку суспільства. Більше того, перспективи розвитку визначаються не тільки рівнем фінансового благополуччя, а й ефективним врахуванням екологічних чинників при вирішенні питань гармонійного поступу у всіх напрямках життєдіяльності та життєзабезпечення людини.

У даному контексті, питання збалансованого розвитку активно досліджуються багатьма науковцями як в Україні, так і за кордоном. Різноманітні аспекти забезпечення сталого соціально–економічного розвитку глибоко розкриті у працях таких відомих вчених як Галушкіна Т., Нідхем М., Сміт Ч., Хвесик М., Яцик А. та ін.

Разом з тим, в умовах посилення глобалізаційних процесів, проблеми забезпечення стійкості економічних та природних систем набувають першочергової ваги. Тому питання збалансованого та ефективного розвитку національної та глобальної економік потребує подальшого вивчення.

У сучасній глобальній економіці екологічні та соціальні проблеми нерозривно пов'язані між собою. Економічне зростання, створення робочих місць і доходи населення залежать від наявності природних ресурсів і ефективних екологічних систем. Тому, діяльність продуктивних сил має спрямовуватися не лише на задоволення сьогодишніх економічних та інших проблем, але й на відновлення і підвищення стійкості соціально–екологічних систем.

Очевидним є те, що екосистеми, біорізноманіття та природні ресурси є основою розвитку народного господарства, суспільства та окремого громадянина. Однак, це не завжди враховується при прийнятті управлінських рішень різного рівня. І це в умовах, коли зникнення біологічних видів відбувається в різних випадках до тисячі разів швидше ніж природними темпами [2].

Тому сталість суспільного поступу повинна визначатися «здатністю забезпечувати сучасні потреби, долучаючись вже сьогодні до вирішення питань забезпечення наступними поколіннями своїх» [3].

Значною мірою, екологічні, а згодом і економічні проблеми виникають у зв'язку з проблемами у функціонуванні ринкового механізму, або внаслідок недостатнього врахування споживачами і виробниками довгострокових і негативних наслідків своїх дій.

Способами заохочення збалансованого використання природних ресурсів та навколишнього природного середовища в Україні є податкові важелі та регуляторні підходи як на мікро– так і на макрорівні, що можуть впливати як прямо на економіко–екологічне середовище так і ринок робочої сили та ін.

Варто зазначити, що у ринковій економіці, лише усвідомлення того, що виключно ринкові інструменти, такі як податки і торгівля квотами на викиди, не є достатніми для вирішення проблем забезпечення сталого розвитку, призводить

до необхідності застосування адміністративних чинників впливу. Рівень і способи його застосування значною мірою визначаються як специфікою конкретної галузі так і країнами й особливостями їх розвитку.

Наприклад, регулювання у вигляді введення в дію нових будівельних стандартів у контексті спорудження енергоефективних будівель, є чинником, що лише стимулює як ефективний розвиток галузі й економіки в цілому та позитивно впливає на стійкість екосистеми, в контексті зменшення енергетичних втрат. Необхідні для збалансування екологічних, соціальних та економічних складових розвитку кроки як на державному так і на локальному рівні, в свою чергу, можуть бути здійснені лише в умовах комплексних структурних змін та швидкого технічного і технологічного розвитку.

Тому, у кожному конкретному випадку потребує розв'язання питання, щодо оптимізації питомої ваги державних і приватних підприємств, сфер економіки, науково-дослідницьких центрів та ін., що забезпечать оптимальне поєднання зацікавленості, соціальної свідомості та виробничої результативності у вирішенні складних завдань, що постають у сучасному глобалізованому світі в умовах все зростаючої дефіцитності та низької альтернативності ресурсів. Вважаємо, що така робота має ініціюватися урядовими рішеннями, які можуть встановлювати пільгові податкові ставки, впроваджувати ефективні системи щодо дотримання прав інтелектуальної власності та створювати особливі умови для інвестицій, що сприяють екологічно та економічно ефективному розвитку.

Держава також може надавати пряму фінансову підтримку для приватних досліджень та проєктів з питань сталого розвитку, а також розширювати базу державних досліджень у цьому напрямку.

Очевидно, що ключову роль в основних сферах розвитку економіки, у контексті забезпечення стійкого розвитку повинні відігравати великі державні підприємства. Такий підхід забезпечить використання стійких виробничих процесів і на рівні менш потужних державних та приватних виробників товарів та послуг. Використання екологічно ефективних

підходів передбачає не лише економію енергетичних ресурсів, але й використання маловідходних, низьковуглецевих екологічно чистих технологій, що дозволить зменшити вплив підприємств на навколишнє середовище.

В умовах, коли вартість ресурсів дедалі частіше стає головною складовою виробничих витрат, поліпшення екологічної ефективності та продуктивності виробництва створює можливості для підвищення конкурентних переваг, рентабельності, стимулює створення нових робочих місць. Тобто, підвищення екологічної ефективності підприємств не лише сприятиме підвищенню продуктивності й енергетичної безпеки як виробників так і галузей економіки й цілих країн, але й стане головною складовою боротьби з бідністю в країнах, які розвиваються.

Ринкові інструменти, зокрема податки, торгівельні квоти та ін., у разі ефективного застосування, стимулюють впровадження сучасних виробничих підходів, а отже й економіко–екологічну та соціальну ефективність виробників. Існуючі субсидії, у випадку, якщо вони не сприяють сталому розвитку підприємства чи галузі, повинні або ліквідуватися або їх механізм – удосконалюватися. Важливим є те, що дієвий механізм регулювання ринковими важелями повинен постійно розвиватися.

Необхідним чинником забезпечення стійкого розвитку є підвищення суспільної свідомості, а отже й обізнаності в питаннях економіко–екологічних аспектів розвитку виробничих систем. Підприємства, які випускають екологічно чисту продукцію з використанням сучасних технологічних процесів й обладнання, повинні відповідно маркувати й позиціонувати свою продукцію. Причому, продукції, яка виготовлена у відповідності до сучасних вимог, повинна надаватися перевага, за всіх інших рівних вимог, при організації систем державних закупівель.

Створення мережі центрів сертифікації й стандартизації, що будуть створювати умови та допомагати виробникам продукції та надавачам послуг досягти необхідних стандартів, має стати ще одним пріоритетом, особливо в країнах, що розвиваються. Для цього має бути розроблена та впроваджена

дієва нормативна база, сформована як на законодавчому так і на урядовому рівні.

Таким чином, з використанням ринкових та регуляторних механізмів, має бути створена система, у якій створення екологічно сприятливих виробництв з одного боку заохочується у фіскальному аспекті, а з іншого – фінансується за рахунок інвестицій у розвиток екологічно чистих та економічно вигідних товарів і послуг.

Дедалі важливішу роль у створенні передумов збалансованого розвитку соціально-економічних та екологічних систем повинні відігравати малі та середні підприємства. У переважній більшості країн, на таких підприємствах працюють близько 70 відсотків всіх зайнятих у виробничій сфері та секторі послуг. Відповідно, споживаючи значну частину виробничих ресурсів, вони є головним джерелом інновацій та забезпечують створення нових робочих місць. Тобто, успіх малого та середнього бізнесу буде значною мірою визначати успішність переходу до новітньої економіки, особливо у аспекті розподілу доходів та зайнятості.

Завданням держави, в умовах, коли такі підприємства, як правило, мають обмежений доступ до інформації, фінансових, технічних та інших ресурсів, у порівнянні з великими фірмами та корпораціями, а їх створення і розвиток значною мірою залежить від інформаційної бази, ринкових коливань та відкритості ринків, є усунення економічних та адміністративних бар'єрів та, хоча б на початкових етапах, створення доступу малим і середнім підприємствам до необхідних для їх розвитку ресурсів та ринків.

Дослідження свідчать, що, наприклад, крупні підприємства у країнах Європи мають більше можливостей для успішного вирішення питань сталого розвитку. З іншого боку, менші підприємства, у даному аспекті стикаються зі значними труднощами. У багатьох випадках, проблеми виникають у зв'язку зі зростанням вартості енергоносіїв та необхідних для забезпечення виробничого процесу природних ресурсів, неможливістю повного та вчасного фінансування удосконалення технологічних процесів та дотримання необхідних в умовах збалансованого розвитку екологічних та технічних стандартів.

Це ставить відповідні підприємства у невідгідні умови, що може сповільнювати їх розвиток, зменшувати зайнятість та негативно впливати на ефективність суспільно–економічного поступу.

Крім того, необхідним є підвищення якості знань та вмінь керівників таких підприємств. Підвищення управлінської кваліфікації керівної ланки та безпосередніх виконавців робіт, дозволить розширити можливості та розвивати альтернативні варіанти бізнесу економіки сталого розвитку. Разом з тим, не дивлячись на певні труднощі розвитку та функціонування, малі та середні підприємства повинні бути перетворені в підприємства сталого розвитку, про що говориться в прийнятій ухвалі Міжнародної організації праці ще у 2007 році.

Важливою складовою досягнення збалансованості у розвитку є перехід до споживання у контексті досягнення економіко–екологічної стійкості. Важливою є зміна споживчої поведінки населення, особливо у розвинених країнах світу. Обмеження надлишкового або зумовленого традиціями чи особливостями суспільства споживання як продуктів харчування так і споживчих товарів, особливо тих, виробництво яких не пов'язане із впровадженням так званих «зелених» (тобто екологічно та економічно збалансованих) підходів та виробничих процесів, може досягатися як через цінову політику так й іншими обмежувальними чи стимулюючими заходами.

Зміна будівельних норм чи вимог до споживання пального транспортом, також з часом призводить до зміни підходів і традицій споживання. Економіко–правова освіта та виховання почуття соціально–економічної відповідальності населення здатні забезпечити зростання кількості екологічно свідомих виробників, що зможуть задовольнити зростаючий платоспроможний попит на відповідні товари та послуги.

Впровадження дієвих «природоохоронних» податків є ще одним чинником запобігання подальшому погіршенню навколишнього природного середовища і умов проживання в глобальному та локальному масштабах. Оподаткування викидів вуглекислого газу в атмосферу, обмежує кількість викидів, зменшення яких має прямим наслідком підвищення темпів економічного зростання, а отже зменшення кількості незайнятих та зростання доходів.

Очевидно, що додаткове податкове навантаження, навіть екологічно обґрунтоване, може призвести до ускладнень в поточній роботі конкретного підприємства, що, наприклад, здійснює понаднормативні викиди в атмосферу забруднюючих речовин. З іншого боку, позитивний ефект, який буде досягтися при зменшенні забруднень, в тому числі і у довгостроковій перспективі, як правило, є більш суттєвим.

Оподаткування забруднення навколишнього середовища, зі спрямуванням відповідних ресурсів втому числі і на підвищення кваліфікації працюючих та удосконалення соціального захисту, є ефективним і при зменшенні інших податків, що стимулює зайнятість та ріст продуктивності праці в умовах зменшення затрат на одиницю продукції.

Розрахунки свідчать, що у випадку впровадження екологічного податку в розмірі 1% від ВВП у 2012 році, паралельно зі зниженням податків на робочу силу на таку ж величину, продуктивність праці у 2020 році зростає на 1,5 відсотка, а до 2050 року – на 5%. Очевидним є те, що стимулювання зайнятості призводить до зростання обсягів виробництва та покращення інвестиційного клімату, який, у свою чергу, знову ж таки забезпечує удосконалення технологій та зростання показників виробітку.

Збалансування сьогоднішніх витрат з майбутніми вигодами в контексті сталого розвитку є наразі основним завданням ефективної екологічної та економічної політики як в Україні, так і в інших країнах світу. Оптимальним є впровадження дієвого економічного механізму, що забезпечить вигоди для навколишнього природного середовища, економіки та суспільного поступу.

Оптимізація та швидка реалізація комплексу заходів щодо забезпечення впровадження стратегії стійкого розвитку в Україні стане вагомим чинником інтенсифікації економічних та соціальних реформ, підвищення рівня доходів громадян та вирішення питань побудови соціально–спрямованої економіки, що в свою чергу сприятиме не лише збереженню, а й зростанню природного потенціалу держави, а також забезпечить всі можливості комплексного ефективного розвитку.

1.2. Інформація як ресурсно–виробнича складова економіки знань

За останні роки в економічному суспільстві відбулися значні зміни. На перше місце в розвитку багатьох держав під впливом глобалізаційних процесів вийшла інформаційна складова. Якщо у 1800-х роках загальний обсяг знань збільшувався вдвічі кожні 50 років, у середині 1900-х років – кожні 10 років, у 1970 році – кожні 5 років, то наприкінці ХХ століття – вже близько одного–двох років [4].

Збільшується питома вага інформаційних технологій, які використовуються у виробництві товарів і послуг підприємствами й організаціями. У загальному обсязі ВВП країн складається у більшості з виробленої і переробленої інформації, з інформаційних продуктів, інформаційних послуг, матеріальних благ, що вироблені за допомогою інформаційних технологій. «За розрахунками фахівців, на початку ХХ століття обсяг знань подвоювався кожні 50 років. У наш час цей процес займає лише рік, а в недалекій перспективі, за прогнозами, буде відбуватися лише за один місяць» [5].

Осмисленню питання знанневої складової економіки присвятили багато вітчизняних та іноземних вчених. Так, у книзі Е. Тофлера «Третя хвиля» [6] доводиться, що історія людства складається з трьох періодів свого розвитку. Перший – це доіндустріальне суспільство. У цьому періоді люди займалися в основному аграрною діяльністю. Вони видобували готові продукти сільського господарства із землі, займалися рибальством, мисливством, добували корисні копалини. На другому етапі відбувається індустріалізація суспільства. Родоначальниками терміна «індустріальне суспільство» стали Адам Сміт і Сен–Симон. Вони представляли суспільство ХVIII–ХІХ століть, засноване на механізованому (товарному) виробництві. Арон, Ростоу, Белл розвинули цю концепцію. Формування індустріального суспільства пов'язано з введенням машинного виробництва, урбанізацією, виникненням ринкової економіки, розподілом праці, централізацією. Ця стадія характерна виготовленням машин самими машинами. «Для індустріального етапу характерні панівне становище

промисловості, причому промисловості обробної, тобто вторинного сектора економіки, особиста свобода працівника, відчуженого від засобів виробництва, фетишизація товарних відносин» [7]. Третя хвиля характеризується дрібносерійним, демасовим виробництвом, виробництвом «на замовлення», «розумними» технологіями, розвитком виробництва для себе, екстерналізацією вартості праці, зростанням необхідності індивідуалізації освіти, збільшенням ролі домашньої освіти, демасованими спеціалізованими ЗМІ, спрощеним виробництвом інформації споживачем, широким застосуванням засобів зв'язку в бізнесі, великою екологічністю.

Але не можна знайти чітких меж відділення однієї стадії від іншої. Спостерігається їхнє переплетіння. Так, наприклад, елементи машинного виробництва вже існували на першій стадії – в доіндустріальному суспільстві. На базі ремісництва виникали перші ознаки машинної обробки матеріалу. В індустріальному суспільстві існують зачатки пристроїв з обробки інформації. До речі, перший комп'ютер було створено у 1645 році. Його називають машиною Паскаля (Паскалеве колесо). Він був призначений для виконання арифметичних обчислень і міг підсумовувати багатозначні числа. В той же час елементи доіндустріального суспільства містяться в індустріальному. Так, сільське господарство не зникає в індустріальному суспільстві. Змінюється його якість завдяки впровадженню машин у цій сфері, вивільненню людей – носіїв ручної праці у сільському господарстві, переведенню їх у цехи на фабриках та заводах. Постіндустріальне суспільство характеризується прискореним розширенням сфери послуг, інтелектуалізацією виробництва, і в той же час зменшенням зайнятості у виробництві та сільському господарстві. Це суспільство, в якому головну роль відіграє людина.

А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко у книзі «Інституціонально-інформаційна економіка» стверджують: «Головний методологічний принцип теорії постіндустріального суспільства – розгляд суспільно-економічного розвитку на базі зростання та вдосконалення продуктивних сил, більше того, технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва». Постіндустріальне

суспільство засноване на досягненнях науково–технічного прогресу, розвитку сфери послуг, інформаційних технологій, наукового потенціалу країни, розвитку освітянських послуг, розвитку соціальної сфери, сфери охорони здоров'я, завдяки здобуткам культури.

К. Шеннон у своїй книзі «Праці з теорії інформації і кібернетики» [8] визначає міру інформації. Він пише: «Якщо безліч можливих повідомлень кінцева, то число повідомлень або будь–яку монотонну функцію від цього числа можна розглядати як міру інформації, створюваної вибором одного повідомлення з цієї безлічі, у припущенні, що всі повідомлення рівновірогідні».

Маршал Мак–Люен розкриває сутність інформації як матерії, що породжується книгодрукуючою справою («Книгодрукування перетворило національні мови в засоби високої комунікації, в замкнуті системи і тим самим створило сучасний націоналізм як центральну силу» [9], яка потім переноситься до телеграфу, на електронні носії («У двадцятому столітті відбувається зустріч алфавітного та електронного лків культури, і друковане слово починає служити гальмом у пробудженні Африки всередині нас»

Якщо розглядати інформацію як об'єкт застосування індивідами, то можна помітити, що інформація не має фізичного зносу, а тільки моральний. Це дуже важлива компонента для розроблення нових товарів і послуг.

Закон України «Про інформацію» так трактує поняття інформації: «Інформація – це документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі».

В наукових працях розкривається сенс таких категорій інформації, як дані, інформація, знання, розуміння, мудрість.

О. М. Сазонець поширює це поняття на планетарний рівень, вводиться визначення міжнародної інформації: «Міжнародна інформація – це інформація, яка доступна і може бути використана на міжнародному рівні при взаємодії регіонів світу, країн, організацій, підприємств різних країн» [10].

Засновник кібернетики Норберт Вінер сформулював визначення інформації з використанням поняття сутності:

«Інформація – це назва сутності, за допомогою якої ми здійснюємо обмін із зовнішнім середовищем, намагаючись пристосуватися до неї, підлаштовуючи наше існування до її впливу» [11]. Він займався дослідженням питання щодо кола життя інформації. Він зробив важливий висновок зі своїх досліджень, виявилось, що інформація має нескінченний період життя. Народившись і пройшовши всі стадії свого існування, вона не зникає, а існує вже в новому вигляді, при цьому вона має властивість поширюватися

З позицій руху та обмежень розглядає визначення інформації А. А. Борисенко, який робить висновок, що початковим станом інформації є «обмеження руху», або ступеня волі, матеріальних об'єктів [12].

Цікавою є позиція М. Ф. Реймерса щодо визначення інформації. За його словами, інформація – це «один з найважливіших природних ресурсів і одночасно суспільне надбання, оскільки весь розвиток людства – це результат освоєння та переробки інформації, отриманої з навколишнього середовища і накопичуваної суспільством» [13].

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене та розвиваючи ці поняття, сформулюємо власне бачення визначення інформації.

Інформація – це ресурсно–виробнича реальність, яка має природний початок, яка стримується об'єктивною реальністю, за допомогою якої одержується зв'язок із зовнішнім середовищем і яка має форму документованих чи озвучених відомостей про природні явища та суспільні зв'язки, має міру, створювану вибором одного повідомлення з їхньої безлічі, у припущенні, що всі повідомлення рівновірогідні це нові відомості, які прийняті, зрозумілі і оцінені її користувачем як корисні. Інакше кажучи, інформація – це нові знання, які отримує споживач (суб'єкт) у результаті сприйняття і переробки певних відомостей.

Насправді властивості інформації дуже складно вивчати через її нематеріальну природу. Але вона має свої матеріальні носії у вигляді дисків, книг, газет. Інформацію в електронних мережах ми не можемо сприймати як матеріальну, її не можна відчути, це віртуальний тип інформації, який є перехідним від

реального світу до нематеріального. До нього відносяться фінансові потоки, електронні гроші, матеріальним відображенням яких є електронні кредитні картки.

Інформація породжується самою природою. Суб'єкти природи передають її між собою. Це живі істоти (тваринно–рослинний світ) і нежива природа (сонячне сяйво, вітер, шум води, хвилі від зіткнення небесних тіл). Ця інформація сприймається для подальшого розвитку буття. Вчені–ідеалісти розглядали інформацію як «субстрат явищ» (Платон), «потенціал, можливість буття, діюча сила, втілена в матерії, що утворює, організує її» (Аристотель), «сила і розум самого Божества» «творча енергія, яка створює собою і одушевляє світ» (Філон Олександрійський), «Всесвіт–Бог» (Спіноза). У багатьох філософів проходить думка про існування своєрідної праматерії, з якої витканий матеріальний світ і яка є більш тонкою субстанцією, ніж явище матеріального світу. Висловлюється навіть припущення про можливість існування якихось частинок цієї праматерії – апейронів (тобто невизначених) чи психонів.

Згідно з матеріалістичною течією філософії, буття підпорядковане законам природи, які потім відкриває людина. Народжуються нові зірки, планети, народжується життя на планетах. Інформація вже передається між живими суб'єктами природи. Завдяки цьому народжуються нові види природи, які підпорядковуються більш складним законам природи. Ці істоти мають мозок, що породжує нову інформацію і передає її між більш інтелектуалізованими істотами. В новій фазі існування інформації народжується і розвивається людина, яка може створювати і передавати інформацію на новому рівні. Людина переробляє інформацію і створює її новий вид за допомогою своїх інтелектуальних здібностей. Народжується новий тип інформації – колективний, коли інформацію створює ціле суспільство. Людство створює носії інформації. Спочатку це було каміння, дерево, папірус, глина. У подальшому інформація відтворюється на паперових носіях. На сьогодні людина спромоглася здійснити прорив у галузі інтелектуалізації суспільства. Було створено комп'ютер, який дуже швидко переробляє інформацію і створює нову. Людина лише приймає остаточне рішення. Але майбутнє – за штучним інтелектом,

який зможе виробляти інформацію і приймати остаточне рішення самостійно. Зараз активно розвиваються нанотехнології, ведуться роботи над створенням систем, що самоорганізуються.

Виходячи з виведених Хартлі залежностей щодо можливої кількості інформації, вираженої через кількість парних зв'язків між елементами об'єкта [14] з того, що елемент об'єкта може мати множинні зв'язки з декількома елементами, запишемо формулу для визначення кількості можливої комунікативної інформації в ньому:

$$m_k = N \log_p N, \quad (1.1)$$

де m_k – кількості можливої комунікативної інформації в об'єкті;

N – кількість елементів в об'єкті;

P – величина множинності зв'язків.

Інформація створюється, зберігається, обробляється знищується за допомогою інформаційних систем. Згідно з [15], «Інформаційна система (ІС) – це система, в якій організовані певним чином процеси утворення, збереження, оброблення і перетворення інформації». В [15] також подається структура інформаційної системи. Її компонентами є:

- власне інформація;
- системи оброблення інформації;
- вхід;
- вихід;
- внутрішні і зовнішні канали.

Основою для створення інформаційних систем є традиційні носії, засоби комунікації, електронні носії

Розвиток теорії інформації та інформаційних систем пов'язаний з виникненням терміна «інформаційна економіка». Марк Порат у своїй докторській науковій роботі у Стенфордському університеті створив це поняття. Він це робив, будучи одним із розробників мобільного проекту Apple Computer до тих пір, поки не виділився в окрему нову компанію General Magic. Доповненням до цього терміна є поняття «постіндустріальне суспільство». Воно було створено на основі

теорії Д. Белла, який поділяв ери розвитку людства на доіндустріальне, індустріальне та постіндустріальне суспільство. Кожна стадія визначається одним домінуючим видом виробництва – відповідно, сільським господарством, промисловістю та послугами. Однією з ознак переходу до постіндустріального суспільства є домінування послуг у структурі виробництва сучасного суспільства. В обґрунтуванні своєї теорії Даніел Белл наводить дані на основі розвитку США, які показують зростання послуг у структурі виробництва. Варто також зазначити, що автор описує не якесь реальне суспільство, а створює «аналітичну конструкцію», тобто те, чим наше суспільство може бути. Але якщо словосполучення «постіндустріальне суспільство» вказує на хронологічний порядок розвитку, то поняття «інформаційна економіка» несе якісний сенс. Після введення цим вченим поняття «інформаційна економіка» стало популярним в економічному світі.

Потім багато вчених розвинули це поняття. Теорія Т. Стоуньєра ґрунтується на понятті багатства. Економісти–меркантилісти бачили багатство народів у наявності у них золота і срібла. Для Антуана де Моншатрена багатство представляється у предметах споживання. Головний представник фізіократичної школи Франсуа Кене у XVIII столітті висловив думку про те, що багатством є не гроші, а всі національні ресурси, що є доступними для людського споживання. Адам Сміт зазначав, що багатством є сума товарних цінностей, якою володіє людина чи все суспільство, до якого належить і людська праця. Він заклав теорію трудової вартості, згідно з якою вартість будь–якого продукту вимірюється кількістю праці, що вкладена у вироблення цього продукту. Деякі з європейських економістів пішли далі. Наприклад, німець Фрідріх Ліст поклав в основу поняття благополуччя народу країни розвиток виробничих сил, до яких він включав науку, право, управління, релігію і мистецтво. Т. Стоуньєр вважав, що інструменти і машини, будучи уречевленою працею, є в той же час матеріалізованою інформацією. Немає жодного засобу продуктивного застосування праці, який в той же самий час не був би

застосуванням інформації. Більше того, інформацію, як і капітал, можна накопичувати і зберігати для майбутнього використання. У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси – це його основна економічна цінність, його найбільше джерело добробуту. Використання нової технології є одним з головних способів збільшення національного багатства. Крім неї, ще ними є накопичення капіталу та розширення території, в тому числі за допомогою воєнних дій.

Технологію створює знання. В минулому науку створював практичний досвід. Сьогодні ж, навпаки, наука створює виробництво. Люди, що розробляють нову технологію, повинні володіти знаннями, які засвоюються завдяки освіті. Освіта є поштовхом для підвищення кваліфікації працівників. Завдяки високому рівню освіти люди можуть проводити широкомасштабні науково–дослідні й дослідно–конструкторські роботи. Причому у зв'язку з мінливістю вимог щодо осіб, які створюють технологію, необхідною є безперервна освіта людей протягом всього життя. В тому числі, освіта вимагає мінливість способів виробництва продукції, появу нових продуктів. У цьому ключі розглянемо поняття доданої вартості. Раніше додана вартість розглядалася як спосіб, за допомогою якого підвищувалася вартість уречевленого продукту. Але додана вартість може створюватися не тільки за допомогою матеріалізованої праці, але і за допомогою інформації.

Важливою властивістю інформації є те, що будь–який індивід, який володіє інформацією, при її передачі іншому індивіду не втрачає цю інформацію. Якщо викладач читає лекцію студентам, то він, даючи студентам розумові навички, не втрачає їх сам. І ця праця оцінюється відповідно до обсягу переданої інформації, її якості, рівня кваліфікації викладача. Знання підвищують кваліфікацію працівників, розширюють кругозір людини, але в той же час ресурсна база інформації не зменшується (наприклад, від почерпнутої інформації з книги, або інтернет–сайту їхня ціна не змінюється). В цьому сенсі може іти мова тільки про зміну ціни інформації у зв'язку з її старінням, зміною актуальності її володіння.

Треба розрізняти поняття інформації та даних. Дані не пов'язані між собою. Це набір розрізнених фактів. А за допомогою вироблення інформації відбувається аналіз, виявлення найбільш важливих фактів, зв'язків між одиницями даних. Інформація – це дані, що перетворені у значиму цілісність і володіють більшою цінністю.

З того, що інформація має цінність, випливає доцільність купівлі–продажу інформації за допомогою таких форм, як патент, ліцензія, авторське право, копірайт, товарний знак. Одною з форм оплати інформації є роялті.

Найбільш важлива категорія інформаційних працівників – це менеджери, експерти з питань організації. Вони перебувають у числі найбільш високооплачуваних професійних категорій інформаційної економіки. Вони створюють нове багатство шляхом додавання інформації до існуючих організаційних або виробничих систем, тим самим скорочуючи вартість виробництва або створюючи нові продукти та послуги.

Сьогодні кожний економічний об'єкт тим більше виграє, чим більше у ньому працює працівників інформаційної сфери. За допомогою інформації, інформаційних технологій створюються всі умови для прогресивного розвитку суспільства в умовах інформаційного достатку. В період інформаційної ери можна навести багато прикладів країн, які не володіють достатньо великим обсягом матеріальних ресурсів і в той же час відносяться до високорозвинутих країн за рахунок високого розвитку у високотехнологічних галузях (Японія, Швейцарія, Південна Корея, Німеччина, США, Франція).

Значну роль у підйомі цієї течії в економічні науки відіграв М. Кастельс. Його монографія «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» присвячена багатьом аспектам становлення інформаційного суспільства. Вчений здійснив вишукування стосовно впливу інформаційних технологій на становлення фундаментальних цивілізаційних процесів у США, Японії, Тайвані, Південній Кореї, Гонконгу, Китаї, Західній Європі (Англії, Франції), Росії. У підсумку він сформулював цілісну теорію, яка дозволяє оцінити фундаментальні наслідки впливу революції в інформаційних технологіях, що охоплює всі сфери людської діяльності, на

сучасний світ. Він пише: «У новому, інформаційному способі розвитку джерело продуктивності полягає в технології генерування знань, обробки інформації та символічної комунікації. Зрозуміло, знання та інформація є критично важливими елементами у всіх способах розвитку, оскільки процес виробництва завжди заснований на деякому рівні знань і на обробці інформації. Однак специфічним для інформаційного способу розвитку є вплив знання на саме знання як головне джерело продуктивності». Кастельс назвав нову економіку інформаційною (відрізняється від терміну «інформаційна») тому, що «продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у цій економіці (будь то фірма, регіон чи нація) залежать, в першу чергу, від їхньої здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях» [16].

Інформаційна економіка може існувати в умовах глобалізації, тому що інформація є ефективною тільки тоді, коли вона використовується, обробляється, зберігається у глобальних мережах. Інформаційна революція має планетарний характер. Причому інформаційні технології – це не тільки інструменти виконання якихось операцій, а також засоби розвитку, при цьому нівелюється різниця між покупцями та творцями продукту. Зараз багатьом користувачам Інтернету надано можливість тримати під контролем технологію. Одним з основних постулатів вищезгаданої книги є проголошення того, що відбувається «негайне застосування до свого власного розвитку технологій, які вона (технологічна революція) створює, пов'язуючи світ через інформаційну технологію».

Але у світі інформаційних технологій ми повинні застосовувати гнучку політику регулювання цієї системи у зв'язку із загрозою контролювання способами розповсюдження інформації нашого суспільства. Такі думки зараз лунають з уст багатьох науковців, представників культури, вчених. Тому входження в еру інформаційної економіки повинно бути імplementовано до існуючих інституцій, рівня економічного й технологічного розвитку національної економіки, наявності стратегічних підприємств, що мають високотехнологічний потенціал.

Кастельс визначає такі відмінні риси нової економіки:

1) На якість випуску продукції і продуктивність виробництва все більше впливає використання досягнень науки і техніки;

2) У розвинутих країнах все більше матеріальне виробництво заміщується інформаційною діяльністю;

3) Відбувається глибока трансформація організації виробничого процесу. Все більше відчувається ухил від стандартизованого масового виробництва до кастомізованого більш гнучкого виробництва. При чому відбувається заміна вертикальних відносин на виробництві горизонтальними мережевими відносинами між структурними підрозділами;

4) Глобалізація виробництва, при якій випуск продукції, капітал, управління виробництвом, ринки, інформація, технології перетікають вільно через національні кордони;

5) Револьюційні зміни у технологіях, що ґрунтуються на інформатизації, при якій матеріальна основа сучасного світу перетворюється на інтелектуальну

Але треба остерігатися процесу старіння інформації. При старінні інформації розбіжність цін стає значною. За словами Дж. Стіглера, «умови пропозиції і попиту, а отже, і розподілу цін змінюються з часом. Крім пошуку, немає іншого способу, за допомогою якого покупці чи продавці можуть з'ясувати нову середню ціну на ринку, що відповідає новим умовам. Продавці навіть при бажанні через витрати на пошук. Для покупців, відповідно, не виправдано вкладення коштів у пошук необхідних для отримання досконалої кореляції цін. Чим більша нестабільність умов пропозиції і(чи) попиту, тим більша розбіжність» [17].

Велике значення унесенні ясності в категорійний апарат щодо інформатизаційних процесів у нашій країні, затвердження перетворення індустріального суспільства нашої країни на постіндустріальне має Закон «Про інформацію», який проголосив основні положення про інформацію, затвердив права громадян на отримання інформації. У Законі містяться положення про відкритість, доступність, свободу обміну інформації, проголошується необхідність об'єктивності інформації, дається визначення вірогідності, повноти, точності

інформації. У Законі закріплено основні принципи інформаційних відносин, державної інформаційної політики, основних віх інформаційної діяльності в Україні, організації середньої та вищої освіти, науково–технологічних вишукувань у галузі інформаційної діяльності. Громадяни отримали законність отримання, використання, поширення та безпечного зберігання інформації.

Велике значення унесенні ясності в категорійний апарат щодо інформатизаційних процесів у нашій країні, затвердження перетворення індустріального суспільства нашої країни на постіндустріальне має Закон «Про інформацію», який проголосив основні положення про інформацію, затвердив права громадян на отримання інформації. У Законі містяться положення про відкритість, доступність, свободу обміну інформації, проголошується необхідність об'єктивності інформації, дається визначення вірогідності, повноти, точності інформації. У Законі закріплено основні принципи інформаційних відносин, державної інформаційної політики, основних віх інформаційної діяльності в Україні, організації середньої та вищої освіти, науково–технологічних вишукувань у галузі інформаційної діяльності. Громадяни отримали законність отримання, використання, поширення та безпечного зберігання інформації.

Закон «Про Національну програму інформатизації» і Закон «Про Концепцію Національної програми інформатизації» присвячені встановленню основних напрямів розвитку інформаційної економіки в нашій державі. У Законах представлено Концепцію Національної програми інформатизації, законодавства щодо цієї програми, подано визначення замовника та керівного складу програми, галузеві, регіональні проекти, встановлено положення щодо закупівлі та застосування програмних, технічних засобів, дано роз'яснення правильності здійснення фінансового та економічного забезпечення, контролю за виконанням завдань програми. Також у програмі приділено увагу міжнародному співробітництву в галузі інформаційних технологій.

Концепція Національної програми інформатизації є невід'ємною частиною Національної програми інформатизації та

включає характеристику сучасного стану інформатизації, її стратегічні цілі та основні принципи, очікувані наслідки реалізації цієї Програми.

Забезпечення захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно–телекомунікаційних системах здійснюється за допомогою законів України «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про захист інформації в інформаційно–телекомунікаційних системах». У цих законах представлено гарантію забезпечення захисту інформації, визначення повноваження українських державних органів у галузі захисту інформації в інформаційно–комунікаційних системах, відповідальність за порушення законодавства про захист інформації в них, встановлено права власника інформаційно–комунікаційної системи, процес доступу до інформації, яка є державною власністю. Інституційно сфера державного регулювання представлена на рис. 1.1.

Значний внесок у розвиток теорії інформаційної економіки зробили українські вчені. Ю. М. Бажал інформаційну економіку визначає як «знаннєву». Він позначає важливість втілення в життя теорії економіки знань в економічній політиці Європейського Союзу, який прийняв стратегію «щодо зайнятості, міжнародної конкурентоспроможності, економічних реформ та соціальної злагоди для об'єднаної Європи (Лісабонська стратегія), де поставлено за мету зробити Європу до 2010 р. найбільш конкурентною і динамічною знаннєвою економікою у світі, яка забезпечує стале економічне зростання, більше привабливих робочих місць та більшу соціальну злагоду» [18]. Вчений розкриває сутність знаннєвої економіки як більш широкого поняття, ніж, наприклад, «е–економіка», «нова економіка», «інформаційна економіка», що відображають економіку як економіку обробки, передавання (отримання) і зберігання інформації чи інформаційних продуктів. «Наріжним же каменем цієї концепції є використання знань для продукування конкурентоспроможного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, який, маючи масовий збут, забезпечує економічне багатство і розвиток країн–продуцентів» [18]. Він доводить, що для забезпечення сталого економічного розвитку необхідною умовою є комерціалізація знань.



Рис. 1.1. Сфера державного регулювання інформаційно–технологічного розвитку

Незважаючи на розмаїття трактувань, необхідно відзначити стрімкий розвиток на межі двох тисячоліть нових галузей економіки країн світу, а саме аерокосмічної галузі, біотехнології, нанотехнологій, нових методів у медицині, інформаційних та комп'ютерних технологій. Категорія «знання» повинна бути фактором економічного зростання країни. Довгострокове економічне зростання можна забезпечити тільки через фактор інноваційно–технологічного розвитку, який означає підвищення продуктивності ресурсів .

Значну роль почав відігравати людський капітал, в якому невід'ємними компонентами є рівень освітнього та інноваційного розвитку людини. Великого значення набувають знання підприємця, який втілює їх у виробництво і тим самим одержує надвисокі прибутки. Але треба піднімати конкурентоспроможність наукомістких товарів, підвищувати

цей показник відносно експортованих з України та імпортованих в Україну товарів.

Ю. М. Бажал наголошує: «Соціально–економічна органічність та комплексність знанневої економіки повинні забезпечуватися координованим та збалансованим розвитком основних п'яти управлінських сегментів». До них він відносить створення системи економічної мотивації та інституційного середовища, створення суспільства висококваліфікованих, мобільних і творчих особистостей, динамічної інформаційної інфраструктури, ефективної інноваційної системи та сприятливого бізнесового середовища, які стимулюють інновації та підприємництво, а також створення нового культурного середовища, яке є максимально адекватним для реалізації політики розбудови знанневої економіки [18].

Геєць В. М., Семиноженко В. П. у своїй монографії «Інноваційні перспективи України» стверджують, що економіка знань є основою проекту економіки та суспільства. Вони наголошують, що «Україна має велику кількість об'єктивних передумов для того, щоб в умовах нової економічної хвилі відігравати роль провідної країни світу. Це наявність освіченого населення, сировини, інновацій, зручне географічне розташування, новий середній клас, який готовий купувати нові високоякісні товари, та сильне, динамічне підприємництво». Для виконання цієї програми Україна повинна стимулювати попит у світі на свою інноваційну продукцію, освоювати нові передові іноземні технології, модернізувати українську енергетику, транспорт, сформуванати високоякісний споживчий ринок.

Характеристику технологічних укладів можна зобразити у вигляді таблиці (табл. 1.1).

Складну діалектичну єдність економічної науки і практики господарювання досліджує Довбенко М. В. у своїй монографії «Криза економіки – не криза науки». Більшу її частину він присвячує проблемам реальної економіки, що розширюють горизонти теоретичного пошуку, стимулюють появу шкіл, течій, галузей економічної науки. Економіка живиться новими знаннями, завдяки яким вона досягає нового рівня розвитку.

Таблиця 1.1 – Класифікація технологічних укладів

Уклад	Період розвитку	Домінуюча інфраструктура	Провідні галузі народного господарства
1-й	Кінець XVII – початок XIX ст.	Дороги, зрошувальні канали	Сільське господарство, текстильна промисловість
2-й	Друга половина XIX ст.	Залізниці, судноплавні лінії	Легка промисловість, металургія, хімія, суднобудування, загальне машинобудування
3-й	Кінець XIX – середина XX ст.	Енергосистеми, пошта, телеграф, радіозв'язок, телефон, залізниці	Хімія, металургія, машинобудування, ПЕК, електротехніка
4-й	30–80-ті рр. XX ст.	Швидкісні автодороги, енергосистеми, трубопроводи, радіо та телевізійний зв'язок, судноплавні та авіалінії	Електроенергетика, точне машинобудування, виробництво нових синтетичних матеріалів, приладобудування, радіоелектроніка
5-й	80–90-ті рр. XX ст.	Засоби телекомунікацій, глобальні енергосистеми, екологічні системи, авіалінії	Мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія, аерокосмічна промисловість
6-й	Початок XXI ст.	Інтернет, глобальні енергосистеми, екологічні системи, авіалінії	Інформатика, генна інженерія, освіта, охорона здоров'я, електроніка, комерція

Вчений висвітлює думку, що «економічні кризи часто є найпотужнішим джерелом прогресу науки як фактора економічного зростання». Наукові досягнення, які стають цінним цивілізаційним надбанням, використовуються в економічному бутті і не раз виводять людство з криз, живлять його прогрес.

Серед здобутків вітчизняних вчених щодо ролі держави в становленні інформаційної економіки цікавими є твердження Пенькової І. В.. Вона пише про загрозу «маніпулювання громадськими настроями, зміцнення з їхньою допомогою ієрархічних інститутів влади, реалізації своєкорисливих інтересів власників ЗМІ». Економіку вона представляє як систему, що імітує рівносторонній трикутник з вершинами – речовина, енергія, інформація, який представляє собою єдине ціле, без домінування якоїсь вершини. Щодо інформаційно–економічних відносин у новому суспільстві вона зазначає, що вони «розвиваються, припускають створення нової соціально–господарської атмосфери, заснованої на обмеженні бюрократії, відсутності твердих посадових інструкцій, формулюванні чіткої і зрозумілої місії суб'єктів господарювання, якомога повного доступу до фінансової й іншої інформації, участі різних рівнів персоналу в прийнятті рішень, більшого ступеня свободи, відповідальності при розумній звітності і постійному новаторстві».

Необхідно відзначити, що у сучасних умовах інформатизація набуває глобального характеру, прикладом якого є Інтернет. Тому й інформаційні моделі різних країн, їхніх економічних суб'єктів, повинні будуватися з урахуванням глобалізації економічного розвитку. Це стосується й України, в якій, на відміну від інших держав, інформаційна економіка впроваджується не поступово, через виробництво, а її елементи є привнесеними з інших країн.

Співробітництво на міжнародному рівні повинне бути спрямованим на підвищення рівня захисту інтелектуальної власності, удосконалення технічних і юридичних засобів контролю над її використанням у комп'ютерних мережах.

Велике значення для розвитку економіки підприємств має введення всесвітньої інформаційної мережі Інтернет. Миттєві комунікації, координація і співробітництво в інформаційному середовищі Інтернет допомагають господарюючим суб'єктам знизити вартість їхніх транзакцій шляхом віртуального інтегрування з постачальниками й замовниками. Вченою представлено багаторівневу модель мережевої економіки, заснованої на інтернет–технологіях, куди входять рівень

інфраструктури Інтернету, рівень прикладних програм Інтернету, рівень посередників Інтернету, рівень торгівлі в Інтернеті.

В умовах глобалізації частими ситуаціями розвитку економіки країни є злиття та поглинання компаній. Важливим елементом цього явища є інформаційний супровід. Цьому питанню присвячено статтю Македона В. В. «Інформаційний супровід та визначення методів спротиву процесам М&А у діяльності міжнародних компаній» [19]. Він зазначає, що інформаційний супровід дозволяє підвищити якість роботи компаній з акціонерами та підтримувати імідж компанії на товарному ринку та ринку послуг. В.Македон пише: «Основним завданням інформаційної підтримки є безпосередній супровід етапу здійснення процесу інтеграції. Його можна поділити на інтеграційні та післяінтеграційні періоди. Обидва ці періоди включають такі стандартні заходи, як проведення прес-конференцій, розсилка прес-релізів тощо».

Крім офіційно визнаного поняття інформаційних технологій, існує поняття, яке було висловлено М. Кастельсом. Під інформаційною технологією він також розуміє «...генну інженерію і велику кількість її досягнень і практичних застосувань, що розширюються. По-перше, тому, що генна інженерія зосереджена на декодуванні, управлінні і можливому перепрограмуванні інформаційних кодів живої матерії. Але також і тому, що у 1990-х роках біологія, електроніка та інформатика, очевидно, зближуються і взаємодіють в галузі використань, відкриття нових матеріалів і, що фундаментальніше, в своєму концептуальному підході...».

Важливим аспектом функціонування інформаційних систем є визначення їхньої ціни, або цінності. Ми звикли до повсюдно використаного методу встановлення ціни, при якому чим рідкіснішим є товар, тим він дорожчий. Але в умовах нової економіки все навпаки: чим ціннішим є товар, тим менша його ціна, аж до досягнення безкоштовного рівня. В основному для цих товарів відносяться мережеві продукти, що є невід'ємним елементом мережевої економіки. Це твердження збігається із законом нової економіки К. Келлі («рухайся до безкоштовного»). Багато інформаційних компаній взяли цей

закон на озброєння. Наприклад, вони безкоштовно надають своє програмне забезпечення, включаючи браузері (Microsoft, Netscape), інформаційно–комунікаційні технології, наприклад, модеми, роутери, мобільні телефони. При цьому вони отримують додатковий дохід за допомогою надання інформаційних послуг.

Вцілому складові інформаційно–технологічного сектора можна розподілити на виробничу складову та послуги (рис. 1.2).

Якщо у звичайній економіці з підвищенням рівня монополізації на ринку підвищуються ціни на товари, то в новій економіці все навпаки. Зі зростанням монополії розширюють виробництво і знижують ціни. Наприклад, починаючи з 80-х років до середини 90-х років, ціна одиниці пам'яті комп'ютера жорсткого диска знизилася більш ніж у 2000 разів, незважаючи на те, що технічні властивості комп'ютерних технологій значно покращились. За 1970–1990 роки ціни на комп'ютери знизились у понад 10 тис. разів, що за рік в середньому становить 30–40%, в той час як на телефонний зв'язок у минулому столітті знижувалися у 3–7 разів, а на електроенергію – у 20–25 разів.

Таким чином, з одного боку, відбувається монополізація ринку, а з іншого – на ринку між монополіями спостерігається досконала конкуренція. Теорія «творчого руйнування» Й. А. Шумпетера стверджує, що монополія може не уповільнювати науково–технічний прогрес, а навпаки, стимулювати економічне зростання країн, оскільки стимулюється інноваційний розвиток.

Інформатизація стосується соціуму, наслідками якого є наступні (табл. 1.2).

Велику роль у становленні економіки знань відіграють вищі навчальні заклади (ВНЗ), що готують перспективну молодь для здійснення першочергових задач на підприємствах країни. Визначну роль освіти можна відслідкувати на прикладі США [20]. Встановлено, що витрати на освіту є довгостроковими інвестиціями. Їх треба розглядати як вкладення коштів з отриманням ефекту в майбутньому, який розпадається на приватний і суспільний. У дослідженнях представлено залежність економічного зростання від рівня витрат на освіту. На основі поданих статистичних даних показано, що для

досягнення необхідного прогресу в країні потрібна підтримка держави та освітніх установ.



Рис. 1.2. Складові інформаційно–технологічного сектора національної економіки

Таблиця 1.2 – Наслідки інформатизації соціуму

Позитиви	Негативи
<i>Культура і суспільство</i>	
Вільний розвиток індивіда; інформаційне суспільство; соціалізація інформації; комунікативне суспільство; подолання кризи цивілізації.	Автоматизація людини; дегуманізація життя; технократичне мислення; зниження культурного рівня; лавини інформації; елітарне знання (поляризація); ізоляція індивіда.
<i>Політика і обмеження</i>	
Розширення свобод; децентралізація; вирівнювання ієрархії влади; розширена участь у суспільному житті.	Зниження свобод; централізація; держава—«наглядач»; розширена державна бюрократія; зміцнення влади завдяки знанням; посилення маніпулювання людьми.
<i>Господарство і праця</i>	
Нова продукція; поліпшення якості; диверсифікація; підвищення продуктивності; раціоналізація; підвищення рівня компетентності; збільшення багатства; подолання кризи; економія ресурсів; охорона навколишнього середовища; децентралізація промисловості.	Зростання складності життя; загострення промислової кризи; концентрація; залежність від криз; стандартизація; масове безробіття; нові вимоги до мобільності працівників; дегуманізація праці; стреси; декваліфікація; зникнення різноманітних професій.
<i>Міжнародні відносини</i>	
Національна незалежність; шанс на розвиток країн «третього світу»; поліпшення обороноздатності країни.	Посилення взаємозалежності; технологічна залежність; загострення відносин Південь–Захід; вразливість; посилення небезпеки нової війни через оновлення військових систем.

Не менш важливим для компаній і ВНЗ є проведення наукової діяльності. У зарубіжних країнах поширеним є факт співпраці у цій галузі ВНЗ і комерційних фірм. Наприклад, у США університети мають досить розвинений інститут ендаументу, який вони широко застосовують для розробки інновацій. Кошти для здійснення інноваційних проєктів вони беруть з цільового фонду або джерелом є фінансування тем

державного бюджету тощо. У Китаї виявлено закономірність використання коштів ендаументу та коштів інших фірм при розробці інноваційного проекту фірмою та ВНЗ. Причому виявляється статистичний зв'язок між обсягами фінансування проекту і кількістю здобутих патентів та винаходів. Фінансове стимулювання приводить до появи зацікавленості вчених у продовженні циклу досліджень, що також є наслідком їхньої доброї наукової репутації [21].

Одною з проблем у дослідженні розвитку інформаційної економіки є інформаційна асиметрія, яку досліджує Дж. Акерлоф. Вона виражається в наступному. Припустимо, ми знаходимося на вторинному ринку нерухомості. Володар квартири при цьому може не розкрити усі її недоліки (наприклад, в документації) і поставити вищу ціну. Покупець може не здогадуватись про ці недоліки і купити об'єкт продажу за неадекватною ціною. Але в загальному продавець не ризикне і поставити відносно більш правдоподібну ціну. «Придбання репутації і повторення угоди могли б зменшити вплив інформаційної асиметрії. Але теорія сама по собі не позбавлена проблем і логічних парадоксів. Дж. Акерлоф визнає, що її не можна застосовувати до аналізу кредитування, страхування і праці, тобто там, де мають місце систематичні «провали» ринку». З цього можна зробити висновок про те, що вищий ступінь інформованості робить ринок більш справедливим, а операції на ринку при цьому відбуваються за найбільш оптимальними цінами.

Отже, на основі прийнятних у науковому світі визначень інформації можна сформулювати її визначення як ресурсно–виробничої реальності, яка має природний початок, яка стримується об'єктивною реальністю, за допомогою якої отримується зв'язок із зовнішнім середовищем і яка має форму документованих чи озвучених відомостей про природні явища та суспільні зв'язки, має міру, створювану вибором одного повідомлення з їхньої безлічі, у припущенні, що всі повідомлення рівновірогідні.

Створення інформаційних систем базується на інформації, що зберігається на традиційних носіях, на засобах комунікації, на електронних носіях.

1.3. Fintech як інструмент взаємодії учасників цифрової економіки

Поширення і впровадження інформаційних технологій (ІТ) призвели до виникнення так званої цифрової економіки, яка стає новим типом господарювання. Особливо інтенсивно процеси цифровізації відбуваються у фінансовому секторі, що пов'язується з цифрових фінансових технологій (Fintech), які повинні розглядатись як новий інструмент взаємодії учасників цифрової економіки. Мета роботи: розкрити концептуальні засади функціонування Fintech як інструменту взаємодії учасників цифрової економіки.

У статті окреслено особливості і структуру цифрової економіки, що формує запит на електронні фінансові послуги. Уточнено сутність Fintech, який запропоновано розуміти, як: сукупність технологій; набір послуг; міжгалузеву індустрію; сферу підприємництва. Узагальнено основні характеристики і особливості Fintech. Відзначено, що Fintech забезпечує широкий спектр фінансових послуг, що дозволило узагальнити напрями їх використання (платежі та перекази; дистанційне банківське обслуговування; веб-банкінг; фінансові маркетплейси; кредитування; інвестиції; страхування; особисті фінанси; цифрові (електронні) валюти; криптовалюти; краудфандинг). Окреслено переваги і недоліки цифрових фінансів у порівнянні з традиційними, а також функцій Fintech в економіці.

В останні десятиліття одним з головних факторів розвитку соціально-економічних систем стали інформаційні технології (ІТ), засновані на створенні мікропроцесорної технології і комп'ютерної техніки. По мірі всеохоплюючого поширення і впровадження ІТ, вони набули свого функціонального значення в економіці. Поширення, всеохоплююче проникнення у структуру економіки, підвищення рівня використання ІТ, дозволили говорити про виникнення так званої цифрової економіки.

Особливо інтенсивно процеси цифровізації відбуваються у фінансовому секторі, що пов'язується з появою цифрових фінансових технологій (Fintech), які докорінно змінили способи надання і споживання фінансових послуг, трансформували

традиційні ринки цих послуг і весь фінансовий сектор. Охоплюючи широкий спектр напрямів використання Fintech, утворюється потужна індустрія сучасного світового господарства. Індустрія Fintech набула власної специфіки функціонування, динаміку, пропорції, інфраструктуру, зумовлює значні економічні наслідки, що робить її важливим об'єктом для дослідження.

Fintech повинні розглядатись як новий інструмент взаємодії учасників у цифровій економіці, тому що забезпечує обмін послугами та потоки фінансового капіталу, по-новому структуруючи економічні системи і відносини. Дослідження Fintech у такому аспекті дозволяє поглибити розуміння цифрової економіки та особливостей її розбудови, підвищити ефективність надання електронних фінансових послуг.

Дослідженню особливостей поширення і розвитку Fintech приділяється все більше уваги. Значні зміни (з точки зору нових факторів виробництва, нових організацій, нових моделей і нових контекстів), які обумовлені переходом до цифрової економіки, обґрунтовані К. Ронгом у роботі [22]. Сутнісні особливості, компоненти, основа цифрової економіки, її сегментація, а також напрями її структурного розвитку визначені у статті В. С. Білозубенка та Р. О. Городницького [23]. У роботі Н. М. Краус, О. П. Голобородько та К. М. Краус [24] досліджено основні тренди цифрової економіки, цифровізацію, новітні цифрові продукти і послуги. Fintech, як один з напрямів цифрової економіки, що стимулює її розвиток шляхом заохочення технологічних інновацій та послаблення фінансової децентралізації місцевих органів влади, детально розглянутий у статті [25]. У дослідженні [26] визначено, що інновації у сфері Fintech можна вимірювати патентними даними та індексом розвитку Fintech. Окрім того, автори також зазначають, що розвиток Fintech стимулює ефективність управління банківською діяльністю. Автори статті [27] досліджують вплив цифровізації, зокрема Fintech, на доступ до фінансування, а також проблеми, пов'язані з його фінансуванням. Робота [28] присвячена обґрунтуванню необхідності розробки сприятливого середовища та екосистеми підтримки Fintech, а також розгляду проблем урядів різних країн щодо пріоритетів Fintech-інвестування, пов'язаних із вибором географічних зон.

Дослідженню появи локальних підприємницьких екосистем Fintech у світі, яка обумовлена значною роллю мережі акселераторів, які походять із існуючих, ширших підприємницьких екосистем, що матиме наслідки для традиційного фінансового сектору, присвячена робота [29]. У статті [30] отримані емпіричні результати того, що Fintech сприяє фінансовій стабільності через канали штучного інтелекту, хмарних технологій і технологій даних, у зв'язку з чим фінансові установи мають впроваджувати Fintech і сприяти процесу розвитку та створення екосистеми Fintech. Детермінанти, що сприяють створенню та діяльності компаній у сфері Fintech, а також їх позитивний взаємозв'язок із технологічним прогресом, якістю досліджень і рівнем співробітництва між університетами та промисловістю проаналізовані у статті [31]. Проте, дослідження [32] вказує на те, що взаємозаміщення між Fintech і банками є економічно незначним, що дозволило зробити висновок про те, що Fintech здебільшого розширює, а не перерозподіляє пропозицію фінансових послуг. Значну увагу приділено у статті [33] можливостям і ризикам для банківських установ, що виникають при використанні Fintech, а також визначено, що є малоімовірним те, що Fintech–кредитори замінять банки, адже банки розробляють власні Fintech–платформи або співпрацюють з Fintech–стартапами. У дослідженні [34] Paytech розглянуто з точки зору бізнес–моделі та ринкової поведінки, а також проаналізовано мобільні платежі (обсяг трансакцій, кількість клієнтів тощо) задля розробки бізнес–моделі Paytech та визначення ключових факторів успіху впровадження і розповсюдження мобільних платежів. Окрім того, мобільні платіжні системи розглянуті також і у статті [35], де автор аналізує зростання складності платіжної системи, що пов'язано із впровадженням нових способів використання мобільних платежів фізичними особами та бізнесом. Можливості, виклики та різні ризики для електронних платежів, а також їх різні типи та переваги представлені у роботі [36]. Незважаючи на велику увагу і кількість досліджень цифрової економіки, цифрових трансформацій у фінансовій сфері та Fintech, недостатньо

розкрито розуміння цих технологій як інструменту взаємодії учасників цифрової економіки.

Основними результатами використання ІТ в економіці стали: розширення можливостей, прискорення і здешевлення комунікацій між людьми, а також між організаціями та між речами; автоматизація процесів (операції) на рівні окремих комп'ютерів, локальних та веб-систем; розвиток електронних інформаційних ресурсів із доступом до них широкого кола осіб; зростання обсягу даних, які накопичуються, зберігаються, передаються і обробляються; розгортання інтелектуального аналізу даних щодо певних процесів та користування системами; інтелектуалізація різноманітних процесів в економіці та збільшення інтелектуального компоненту пристроїв на основі нових знань. ІТ та, зокрема, Інтернет створили соціальне середовище нової якості, у межах якого виникають відповідні форми інтенсивної комунікації, економічної організації, забезпечення соціально-економічних процесів.

Цифрова економіка визначається як новий тип господарства, заснований на широкому використанні ІТ та мереж, що забезпечує розвиток різних видів електронного бізнесу, підвищення інтенсивності комунікацій, операцій з даними/інформацією, створення нових організаційно-технологічних основ для соціально-економічних процесів та структур. Можна визначити такі сутнісні характеристик цифрової економіки: 1) виникнення відповідної правової і технічної інфраструктури; 2) розвиток Інтернету людей, Інтернету речей, інтранетів, мобільних і сенсорних технологій, блокчейну; 3) розвиток інтелектуальних технологій, електронно-цифрових пристроїв та речей з використанням штучного інтелекту; 4) перетворення даних на ресурс для управління і розвитку цифрових інформаційних систем; 5) формування певних нових відносин, інститутів і культури; 6) зростання значущості інтелектуальних ресурсів та праці; 7) розвиток мережі Інтернет та інтранетів, мобільних технологій, і у межах мереж, веб-порталів, додатків та послуг, що забезпечують соціально-економічні функції; 8) поява цифрових платформ, розвиток соціальних мереж і цифрових середовищ.

У науковому та експертному дискурсі склались певні підходи до сегментизації цифрової економіки за видами економічної діяльності, що здійснюється через Інтернет: e-trade (e-shops, e-malls); e-cash; e-procurement; e-auctions; e-trading; e-banking; e-insurance; e-logistics; e-health (e-medicine); e-education (EdTech); e-tourism (e-travel); e-media. Узагальнено розглядаються такі сутності, як: e-commerce та e-business, які охоплюють перелічені види економічної діяльності. Вказані сегменти формують попит на електронні фінансові та, зокрема, платіжні послуги. Релевантні і доступні фінансові послуги необхідні для задоволення людьми широкого спектру своїх потреб. Сучасна економіка характеризується зростанням рівня фінансової доступності, надання фінансових послуг, що багато у чому забезпечено за рахунок ІТ. Попит на фінансові і, особливо, платіжні послуги зростає під впливом загального соціально-економічного прогресу та розвитку цифрової економіки, особливо зростання кількості операцій і обсягів електронної комерції, що охоплює не тільки роздрібну і гуртову торгівлю, а й інші операції, які можуть здійснюватися через Інтернет та передбачають переказ коштів між різними суб'єктами.

Розширення використання Fintech є світовою тенденцією (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Основні світові показники розвитку Fintech

	Роки							
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Загальна сума інвестицій у Fintech-компанії по всьому світу, млрд дол. США	9	67,1	63,4	59,2	148,6	213,8	124,9	210,1
Світова активність у сфері злиття та поглинання у сфері Fintech, млрд дол. США	53,8	124,1	75,4	90,8	129,9	233,8	159,2	–
Венчурного фінансування у Fintech, млрд дол. США	–	–	23,53	23,1	48,33	43,99	43,11	–
Кількість Fintech-стартапів	–	–	–	–	12131	12211	20925	26045

Джерело: [37; 38; 39; 40]

Fintech охоплюють певний спектр цифрових технологій, які саме трансформують методи надання і споживання фінансових послуг; мають тісний зв'язок з використанням Інтернету та мобільних технологій. Визначення Fintech представлені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Визначення Fintech

Джерело	Формулювання визначення
[41]	Fintech, – це новий сектор у фінансовій індустрії, який охоплює все різноманіття технологій, що використовуються у фінансовій сфері для полегшення угод, корпоративного бізнесу або взаємодії та послуг, що надаються роздрібним споживачам.
[42]	Fintech – це сектор послуг, який використовує мобільні ІТ–технології для підвищення ефективності фінансової системи. Як термін, він являє собою поєднання «фінансів» і «технологій» і у сукупності відноситься до промислових змін, що виникли в результаті злиття фінансових послуг та ІТ.
[43]	Fintech – це технічний інструмент для підтримки фінансових послуг, який охоплює різні фінансові послуги/діяльність.
[44]	Fintech – це особливий тип фінансових технологій, що використовуються для надання фінансовим ринкам фінансового продукту або фінансових послуг, що характеризується більш складною технологією, порівняно з існуючими на цьому ринку.
[45]	Fintech – технологічна інновація у сфері фінансових послуг, яка може призвести до появи нових бізнес–моделей, додатків, процесів чи продуктів з відповідним суттєвим впливом на фінансові ринки та установи, а також надання фінансових послуг.

Уточнюючи економічне розуміння Fintech його потрібно розглядати як: 1) сукупність цифрових фінансових технологій різного функціонального застосування, які на новому рівні забезпечують надання фінансових послуг у відповідному середовищі; 2) певний набір послуг (Fintech-as-a-Service), тобто нова пропозиція фінансових послуг, що надаються різними суб'єктами; 3) міжгалузеву (кросгалузеву) індустрію, яка забезпечує фінансові операції на різних ринках, має свою

структуру, регулювання тощо та включена у цифрову економіку; 4) сферу підприємництва і різновид бізнесу з особливими предметом діяльності, продуктами, бізнес–моделями, конкурентним і партнерським середовищем.

У індустрії Fintech задіяні і надають послуги три основні типи суб'єктів (провайдерів): 1) традиційні фінансові інститути (банки, страхові компанії), які все більш активно використовують ІКТ і долучаються до цифрової трансформації; 2) нефінансові Fintech–компанії і стартапи; 3) потужні технологічні компанії Інтернет–індустрії (BigTech–компанії), які почали надавати фінансові послуги спираючись на свою основну діяльність і об'єктивні переваги. Прикладами останніх є: пошуковики (Google – платіжна система Google Pay), онлайн–платформи (Amazon – платіжна система Amazon Pay, система рахунків Amazon Cash, система кредитування Amazon Lending, система страхування Amazon Protect, придбання стартапів Payfort, Emvantage, Tapzo; Alibaba – платіжна система Alipay та Ant Financial), соціальні мережі, медіа і месенджери (Facebook – Facebook Pay та криптовалюта Libra; Instagram, Messenger и WhatsApp), виробників техніки (Apple – Apple Card, Samsung –Samsung Pay). Надавачами також можуть бути оператори мобільного зв'язку та поштових послуг. Важливою особливістю Fintech є високий рівень конкуренції, зокрема між традиційними фінансовими інституціями і Fintech–компаніями. У цьому переважають технологічні фактори, важливими є інновація продуктів та цінові аспекти.

Основні характеристики Fintech наведені у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Основні сутнісні характеристики Fintech

	Пояснення
1	2
<i>Цілі:</i>	зміна способу надання фінансових послуг та максимізації його переваг; підвищення якості фінансових послуг та обслуговування; диверсифікація фінансових послуг; оптимізація моделей і процедур надання фінансових послуг; скорочення витрат і максимізація прибутку.
<i>Об'єкти змін:</i>	фінансові відносини; організаційні моделі і структури; бізнес–моделі; фінансові послуги і продукти; процедури

1	2
	надання послуг; ланцюжки створення цінності; функції установ/систем.
<i>Предмет цифровізації:</i>	спосіб надання різних фінансових послуг; процеси надання послуг і процедури; просування/споживання фінансових продуктів.
<i>Суб'єкти (провайдери):</i>	традиційні фінансові інститути (банки, платіжні системи, страхові компанії); Fintech–стартапи; великі технологічні компанії (BigTech–компанії).
<i>Форми використання:</i>	спеціальні інформаційні системи (наприклад платіжні); цифрові платформи, маркетплейси; мобільні сервіси, спеціальні додатки тощо.
<i>Технологічна база й інфраструктура:</i>	ІКТ; бази–даних, дат–центри, мережеве обладнання; великі дані, машинне навчання, штучний інтелект, мобільні технології, біометрія і віддалена ідентифікація, хмарні технології, блокчейн, розподілені реєстри, технології кібербезпеки, Інтернет–речей, чат–боти.
<i>Інституційна база:</i>	національне і міжнародне законодавство у сфері фінансових послуг, платіжних систем, боротьби з відмиванням грошей, фінансуванням тероризму.
<i>Організація і управління:</i>	автоматизація операцій; використання нових підходів управління (зокрема через нові ІКТ), експертизи, фінансових процедур.
<i>Охоплені сегменти:</i>	B2B, B2C, B2G, відносини з державою у різних сферах; P2P–кредити/перекази, P2B/B2P–кредити (краудлендинг);
<i>Сфери фінансових послуг:</i>	платежі і перекази, масові виплати; споживче та бізнес–кредитування, P2P–кредитування, P2P–перекази; краудфандинг, фінансове планування, біржова торгівля, індивідуальні накопичення; залучення грошей для запуску бізнесу або управління інвестиціями тощо
<i>Фінансові послуги, які забезпечуються*:</i>	банківські (зокрема розрахунково–касове обслуговування, грошові перекази); інвестиційні (зокрема, управління активами, брокерські послуги); страхові (зокрема, страхові послуги і виплати); біржові (біржова торгівля); мікрофінансові (отримання грошей малими підприємствами чи громадянами); платіжні (виконання платіжних операцій всередині країн та на міжнародному рівні).

*потрібно враховувати відмінності між національними підходами до класифікації фінансових послуг. Джерело: розроблено авторами

Визначальними особливостями сучасного Fintech є: революційна зміна способів надання і споживання фінансових послуг і продуктів; «підрив» традиційних ринків; покращення доступу до послуг, демократизація, дезагрегація і децентралізація фінансових ресурсів; персоналізація обслуговування, кастомізація фінансових продуктів, послуг, трансакцій; перетворення фізичних осіб на учасників ринків капіталу; імплементація штучного інтелекту, блокчейну, розширення використання мобільних та інших технологій; структурні зміни сектору фінансових послуг, поява нових послуг і продуктів, їх надавачів; диверсифікація напрямів і збільшення параметрів використання Fintech, підвищення якості і розширення спектру послуг, що надаються на їх базі; зміна організаційних моделей функціонування ринків різних фінансових послуг; поява нових бізнес-моделей надавачів фінансових послуг; формування і розвиток цілих цифрових екосистем, що забезпечують комплексне надання фінансових і додаткових (консалтингові, експертні тощо) послуг у сфері Fintech; розвиток нового регуляторного середовища на національному і міжнародному рівнях, підтримка юридичної інфраструктури; тісний зв'язок національних і міжнародних процесів розвитку цифрових систем у секторі фінансових послуг; поява і розвиток галузевих стандартів з посиленням міжнародних, їх уніфікація; поява спеціальної діяльності щодо забезпечення і обслуговування Fintech (виконання вимог, мінімізація ризиків, боротьба з шахрайством тощо); забезпечення технологічної конвергенції та інформаційної інтеграції різних ринків для надання фінансових послуг.

Fintech забезпечує широкий спектр фінансових послуг. Напрямами використання Fintech, які утворюють структуру сектору електронних фінансових послуг, є:

– платежі та перекази – автоматизоване здійснення через Інтернет у режимі реального часу, що є передумовою і частиною всіх видів e-commerce;

– дистанційне банківське обслуговування – охоплює широкий клас інформаційних систем, які здійснюються традиційними банками для цілодобового надання своїм клієнтам послуг онлайн;

– веб–банкінг (необанки, необанкінг, Інтернет– або мобільний банкінг) – надання банківських послуг виключно онлайн;

– фінансові маркетплейси – створюються у вигляді спеціальних цифрових платформ, які дозволяють отримати доступ до інформації, здійснити вибір і придбати різні фінансові продукти онлайн;

– кредитування – створюються можливості надання та отримання кредитів онлайн на основі відповідних цифрових платформ, веб–порталів і мобільних додатків переважно для мікрокредитування;

– інвестиції (управління інвестиціями, активами) – створюються можливості для автоматизованого здійснення операцій з цінними паперами та управління активами (переважно мікроінвестування) на основі відповідних цифрових систем, які виконують посередницькі послуги між інвесторами і ринками активів;

– страхування – створюються можливості для автоматизованого вибору та придбання певного страхового продукту та забезпечуються через спеціальні веб–платформи або мобільні додатки банків, страхових компаній, інших посередників;

– особисті фінанси – створюються можливості управління власними рахунками; електронний або мобільний гаманець існує як програма на мобільному телефоні, що імітує фізичний гаманець;

– цифрові (електронні) валюти – почали використовуватись як альтернативна або додаткова валюта, а також для здійснення платежів і переказів;

– криптовалюти – є різновидом цифрових валют, працюють без центральної валютної і платіжної систем; Засновані на децентралізованій емісії (створюються майнерами самостійно), обліку, функціонують у повністю автоматичному режимі;

– краудфандинг (цифровий) – є формою добровільного колективного фінансування для підтримки проектів/продуктів з боку приватних інвесторів, механізми для чого створюються спеціальними цифровими платформами.

Наведені напрями Fintech охоплюють різні види і сегменти бізнесу: як B2C, так і B2B. Різновиди Fintech можуть

використовуватись у сфері електронного врядування. Враховуючи сфери і спектр напрямів використання Fintech повинні розглядатись як інструмент взаємодії учасників цифрової економіки, де необхідно забезпечити фінансові потоки у межах соціально–економічних процесів. Як індустрія Fintech охоплює широкий спектр ринків, що дозволяє розглядати його як фінансову інфраструктуру як відносно цих ринків, так і фінансової системи держави. Стрімкий розвиток Fintech в останні роки призвів до того, що він набув великих масштабів і різноманіття.

Розвиток Fintech пов'язується з такими якісно позитивними змінами, як: 1) пом'якшення обмежень на доступ до фінансових послуг, особливо у територіальному плані і щодо різноманіття послуг; 2) створення додаткових можливостей для надавачів та споживачів фінансових послуг; 3) усунення зайвих ланок посередництва; 4) удосконалення форм і механізмів постачання фінансових послуг; 5) зниження вартості і підвищення якості фінансових послуг, зокрема через прискорення і забезпечення інклюзії тощо. Застосування ІКТ, що мають природні можливості, породжує загальні переваги і недоліки Fintech (табл. 1.6).

Fintech набуває власної ролі у національній економіці, розширюючи функції фінансової, платіжної, банківської систем та стимулюючи економічне зростання через сферу своїх послуг. Серед специфічних функцій Fintech потрібно виокремити такі:

- сервісна – полягає у забезпеченні різних фінансових послуг на основі цифрових технологій та відповідних систем для їх застосування; функція має різні економічні прояви, які залежать від специфіки конкретної фінансової послуги;

- інфраструктурна – полягає у створенні у різних випадках ринкової, фінансової інфраструктури як передумови перебігу різних соціально–економічних процесів, дії цінового механізму, організованих ринків;

- організаційна – полягає у створенні передумов запровадження нових форм і моделей економічної організації у різних сферах, зміна організаційно–структурної побудови ринків та певних галузей економіки;

Таблиця 1.6 – Загальні переваги і недоліки цифрових фінансів у порівнянні з традиційними

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – низька вартість обслуговування, низький рівень витрат на функціонування і утримання систем, доступність; – велика швидкість, зручність, оперативність обслуговування; – ліквідація дистанційного бар'єру, віддалений доступ у будь-який час; – швидке пристосування під потреби і запити, гнучкість; – персоніфікованість, персоніфіковані продукти (набори послуг), індивідуальні контракти; – нові відносини з клієнтами; – більш вигідні умови обслуговування; – інтеграція ринків, конвергенція. 	<ul style="list-style-type: none"> – відносно вузький спектр послуг; – обмежений доступ до капіталу; – відсутність стійких і особистих відносин з клієнтами та урахування їх обставин; – відносно невеликий досвід; – ризики порушення правил конфіденційності, втрати даних; – високий ризик шахрайства, що вимагає складних перевірок; – відсутність гарантій у роботі, зокрема необхідність Інтернету та електроенергії; – необхідність певних цифрових навичок користування; – мікрофінансові ризики.

Джерело: розроблено авторами

–інформаційна – полягає у сприянні акумулюванню, передаванню та використанню інформації (даних); забезпечення комунікації різних суб'єктів;

–знаннева – полягає у сприянні створенню нових знань, переважно соціальних та економічних, для управління, що досягається за рахунок збору і аналізу даних; це передбачає формування специфічних інформаційних ресурсів, що можуть бути предметом комерційного чи некомерційного обміну;

–просторова – полягає у створенні особливого простору для фінансових взаємодій, у тому числі на міжнародному рівні, що визначені колом споживачів (кредиторів і позичальників), юрисдикціями, межами Інтернету;

–середовищна – полягає у створенні специфічного середовища для здійснення різних операцій у межах цифрових

платформ, яке визначається функціоналом інформаційних систем, насичене інструментами і послугами;

– трансформаційна – полягає у перетворенні макросистем (фінансової, монетарної, платіжної, банківської тощо) та ринків (інвестиційного капіталу, кредитів, страхових, платіжних послуг), зміні організаційних систем і механізмів;

– модернізаційна – полягає у інтенсифікації та стимулюванні розвитку різних (фінансової, банківської, монетарної, платіжної) систем, ринків та індустрій, змінюючи способи здійснення та критерії ефективності бізнесу;

– конкурентно–стимулююча – полягає у стимулюванні конкуренції у секторі фінансових послуг та на пов’язаних ринках, зокрема електронної торгівлі.

Зазначені функції характеризують роль Fintech в економіці та галузях, стосовно соціальних груп, дозволяють оцінювати економічну ефективність окремих напрямів цифрових фінансів. Світовий досвід свідчить, що розвинений Fintech пожвавлює економічні процеси та сприяє розбудові цифрової економіки.

Отже, Fintech необхідно розуміти багатоаспектно, як: сукупність технологій; набір послуг; міжгалузеву індустрію, яка забезпечує фінансові операції на різних ринках; сферу бізнесу. Основні сутнісні характеристики Fintech охоплюють: цілі, об’єкти трансформації, предмет цифровізації, суб’єкти, технологічну та інституціональну бази, організацію і управління, охоплені сегменти і сфери тощо. Особливостями Fintech є: покращення доступу до послуг, їх диверсифікація; персоналізація обслуговування; імплементація інтелектуальних технологій; технологічна конвергенція ринків та ін. Основними напрямками використання Fintech є: платежі та грошові перекази; дистанційне банківське обслуговування; необанкінг; кредитування; інвестиції; страхування; особисті фінанси; цифрові валюти; краудфандинг. З огляду на швидкий розвиток і великі масштаби, Fintech має позитивні і негативні сторони і наслідки. Як частина цифрової економіки, Fintech виконує специфічні функції (сервісна; інфраструктурна; інформаційна; конкурентно–стимулююча тощо), що формує його роль і визначає наслідки. Враховуючи сфери і спектр напрямів використання Fintech повинні розглядатись як інструмент взаємодії учасників цифрової економіки, де

необхідно забезпечити фінансові потоки у межах соціально-економічних процесів.

Через швидкий розвиток Fintech важливою науково-практичною проблемою є забезпечення економічної ефективності відповідних інформаційних систем і електронних фінансових послуг. Тому Центральною для сталого розвитку Fintech є проблема ефективності, що важливо для ланцюжків створення цінності, фінансової та платіжної систем, споживачів і держави. На цьому планується зосередити перспективні дослідження.

1.4. Сучасний стан та розвиток фінансових електронних торгів цінними паперами в Україні

В умовах швидкої глобалізації сфери фінансів з'явилося багато різних видів накопичення та примноження капіталу, які доступні для приватних інвесторів, проте найбільш високоприбутковою по праву можна назвати торгівлю на фондовому ринку. З появою електронного трейдингу в Україні здійснювати угоди на фондовому ринку приватним інвесторам стало простіше, доступніше та оперативніше. Раніше для купівлі або продажу акцій інвестору необхідно було зв'язуватися з брокером, що потребувало часу та додаткових витрат. Тепер за допомогою послуги інтернет-трейдингу дозволяється здійснювати торгівлю цінними паперами безпосередньо зі свого комп'ютера через Інтернет, що дозволяє проводити миттєві операції, бачити весь обсяг біржової інформації на моніторі і значно знижувати свої комісійні витрати.

Незважаючи на те, що фінансові електронні торги цінними паперами дозволяють приватному інвестору за короткий проміжок часу та за правильно обраної стратегії торгівлі отримати дохід, що в рази перевищує відсотки за банківським депозитом, все ж структура ринку цінних паперів стає набагато складнішою з погляду використовуваних інструментів. З розвитком інтернет-технологій значно підвищилась волатильність світового фондового ринку. Він є основним механізмом перерозподілу грошових накопичень, тому важливим постає питання розкриття сутності поняття «фінансові електронні торги», огляд сучасного їх стану в

Україні та етапів розвитку ринку цінних паперів для подальшого їх аналізу.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що науковою сферою інтересів як вітчизняних вчених, так і зарубіжних вчених, є вивчення особливостей формування, розвитку та функціонування світового фондового ринку України. Зокрема Д. Бутенко, О. Корнійчук, Д. Леонов, С. Москвін, Р. Перепилиця, Ю. Раделицький та Г. Яцюк приділяють увагу питанню оцінки сучасного стану ринку цінних паперів України та пошуку вирішення його актуальних проблем. Зокрема Бірюк С. виділяє збільшення ролі фондового ринку у сучасній економіці і підвищення значення фондових бірж та їх функцій [46, с. 46]. В свою чергу Мошенський С. узагальнив історичні аспекти розвитку операцій із цінними паперами в Україні XIX – початку XX ст. [48, с. 203]. Зважаючи на ґрунтовний науковий доробок вищевказаних авторів, слід виділити недостатню увагу науковців саме до проблем функціонування електронного обігу цінних паперів та перспективи розвитку фінансового ринку в цілому, що і потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Пандемія COVID-19 у 2020 році призвела до стрімкого обвалу на світових ринках, в тому числі і фондовому. Ось чому наразі актуальною є проблема прогнозування майбутніх перспектив ринку цінних паперів світу та визначення шляхів виходу з кризи та стабілізації ситуації, а також визначення виграшних можливостей для України.

Сучасний стан економіки України потребує швидкого відновлення фондового ринку, оскільки він є одним з найважливіших аспектів сталого розвитку країни. Основою діяльності фондового ринку є фондові біржі – організації, що проводять торгові операції на фондовому ринку та є платформою, де зустрічаються покупці і продавці цінних паперів [52]. Загалом електронні біржові технології торгівлі пройшли тривалий період еволюції, що характеризуються такими етапами: торги в залі із використанням комп'ютерного обладнання, торгова система із залученням електронного забезпечення; електронна торговельна система, а також електронна біржа. Спочатку автоматизація була присутня лише окремих технологічних процесах, однак зараз електронні

торговельні системи повністю автоматизують торги цінними паперами і функціонують у двох формах – закритій і відкритій.

Міжнародний фондовий ринок існує вже більше 150 років і пройшов декілька періодів: роки до Першої світової війни під час епізодичної емісії облігацій іноземних емітентів та до 1970–1980-х років, коли сформувався постійно функціонуючий ринок регулярних операцій міжнародних інвесторів, зосереджений у світових та регіональних фінансових центрах [51, ст. 168]. Світовими електронними платформами, призначеними для торгів цінними паперами можна назвати фінансово-інформаційні системи Bloomberg, Financial Times, Tenfore, REUTERS. Безпосередньо на українському фондовому ринку відбуваються помітні зміни щодо освоєння новітніх інформаційних технологій, які кардинально оновлюють принципи ведення бізнесу, відкриваючи нові можливості щодо його розвитку. Формування в нашій країні електронних технологій свідчить про значне підвищення технічного рівня торгівлі цінними паперами, що чинить позитивний вплив на економіку держави. Регулювання відносин, що виникають під час емісії, обігу, викупу цінних паперів та виконання зобов'язань за ними, укладання і виконання деривативних контрактів, заміни сторони деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів на ринках капіталу, здійснюється відповідно до Закону «Про державне регулювання ринків капіталу та організованих товарних ринків». Державне регулювання ринків капіталу та організованих товарних ринків проводиться державою в особі Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринками капіталу, регулювання правил функціонування організованих товарних ринків і провадження клірингової діяльності щодо правочинів, вчинених на таких ринках, а також заходів щодо запобігання і протидії зловживанням і порушенням на ринках капіталу та організованих товарних ринках.

Станом на січень–листопад 2021 року загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зафіксованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становив

99,41 млрд грн, що менше на 787 млн грн порівняно з відповідним періодом 2020 року (100,20 млрд грн). Протягом січня–листопада 2021 року Комісією зареєстровано 75 випусків акцій на суму 40,73 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2020 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 11,73 млрд грн. Серед значних за обсягом випусків акцій, які значно вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій у листопаді 2021 року, зареєстровано: випуски ПАТ АБ «ПІВДЕННИЙ» на суму 2,05 млрд грн. Крім того, за 2018–2020 рр. спостерігаємо нестабільну динаміку випуску акцій. Зокрема, у 2020 році порівняно з 2019 роком обсяг випуску акцій знизився на 48% (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Обсяг та кількість випусків акцій, зареєстрованих Комісією протягом 2018–2020 рр.*

Показники	Період			Динаміка	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
Обсяг випуску акцій, млн грн	22263,97	63539,38	32982,8	185,39	–48,09
Кількість випусків, шт	93	78	71	19,23	–8,97

* згруповано за даними [49]

На сьогодні в розвинених країнах більшу частину ринку акцій займають первинні публічні розміщення акцій (ІРО). Публічне розміщення акцій використовують для ефективного залучення грошових. За 6 місяців 2021 року компанії по всьому світу залучили на ІРО рекордні 350 млрд доларів. Зазначається, що світовий ринок ІРО побив рекорд другої половини 2020 року, коли обсяг первинних розміщень становив близько 282 млрд дол. Первинне розміщення акцій є перспективним не тільки для самої компанії, а й для розвитку всієї індустрії в цілому. За весь час незалежності України тільки 28 компаній здійснили вихід на ІРО, а першопрохідцем стала компанія «Укрпродукт», яка залучила 11 млн. дол. у 2005 році. Проаналізувавши структуру українських компаній, які вийшли на ІРО, можна помітити, що близько половини з них були

розміщені на Варшавській фондовій біржі (WSE) та альтернативній Варшавській фондовій біржі «New Connect», яка спеціалізується на розміщенні невеликих компаній [54].

Однак, незважаючи на це, переважна більшість вітчизняних компаній не відповідають критеріям лістингу на світових біржах. Підтвердженням цього є факт, що на Україні досі не було здійснено жодного прямого виходу українського емітента на IPO на іноземних фондових біржах. Саме через це українські компанії повинні робити лістинг через іноземні юрисдикції, що ускладнює вихід на IPO та ще й до того збільшує час цього виходу. Загалом, в середньостроковій перспективі можливості проведення IPO українськими компаніями є найбільш реальними для представників ринків сільського господарства, харчової промисловості та машинобудування. При цьому серед перспективних галузей України необхідно виділити фармацевтику, телекомунікації, виробництво добрив та банківську сферу.

Більше того, комісією протягом січня–листопада 2021 року зареєстровано 110 випусків облігацій підприємств на суму 10,76 млрд грн (табл. 1.8). Порівняно з аналогічним періодом 2020 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 19,13 млрд грн.

При цьому найбільша частка в загальному випуску облігацій припадає саме на підприємства – 98,1%, а 2,9% на банки (рис.1.3). Протягом січня–листопада 2021 року зареєстровано випуски облігацій підприємств у іноземній валюті на суму 25,4 млн доларів США та облігацій місцевих позик на суму 1,1 млрд грн, що на 2,8 млрд грн менше порівняно з даними за аналогічний період 2020 року.

В Україні, не зважаючи на кризовий стан економіки, ринок цінних паперів поступово розвивається, про що свідчать позитивні тенденції нарощення обсягів біржових контрактів на організаторах торгівлі. Одним із вагомих індикаторів ефективності функціонування ринку фондового ринку є розвиток його організованого сектору. Варто відзначити, що у 2020 році обсяг торгів на біржовому ринку становив 335,41 млрд грн, а саме 33,51% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів.

Таблиця 1.8 – Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією протягом січня–листопада 2021 року*

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн				Кількість випусків, шт
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	158,11	0,00	0,00	158,11	4
Лютий	3405,02	0,00	0,00	3405,02	33
Березень	225,00	0,00	0,00	225,00	2
Квітень	255,00	200,00	0,00	455,00	5
Травень	215,54	0,00	0,00	215,54	14
Червень	2231,61	0,00	0,00	2231,61	14
Липень	757,28	0,00	0,00	757,28	10
Серпень	853,46	0,00	0,00	853,46	6
Вересень	626,93	0,00	0,00	626,93	8
Жовтень	15,00	0,00	0,00	15,00	1
Листопад	1814,70	0,00	0,00	1814,70	13
Грудень	–	–	–	–	–
Усього	10557,65	200,00	0,00	10757,65	110

* згруповано за даними [49]

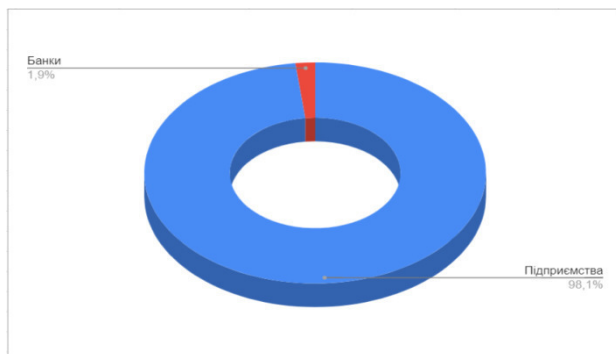


Рис. 1.3 Частка установ у загальному обсягу випуску облігацій за січень–листопад 2021 року, млн. грн *

* згруповано за даними [49]

Темп приросту біржового ринку у 2020 році становив 10,01%, порівняно з минулим роком. Порівняно з ВВП України у 2020 році обсяг торгів на біржовому ринку цінних паперів становив 8%. Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2016 – 2020 роках відображена на рис. 1.4.

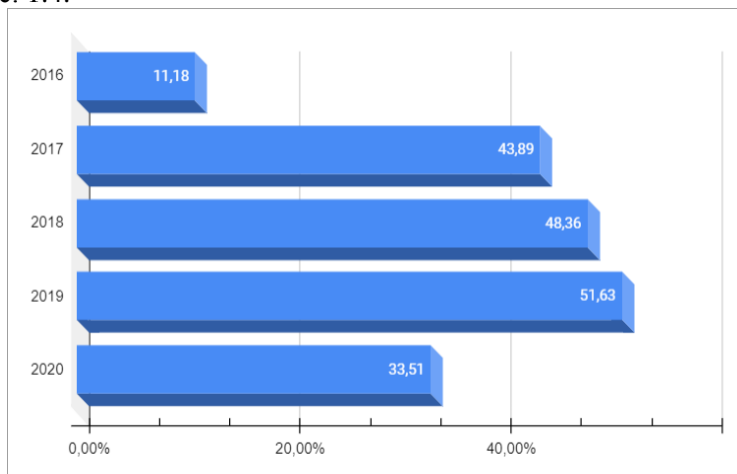


Рис. 1.4. Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2016–2020 рр. *

* згруповано за даними [49]

Як бачимо, частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів є доволі невисокою і постійно коливається. Згідно з даними діаграми, починаючи з 2016 р. показник частки біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів зростає. Проте, в порівнянні з 2016 роком, в 2019 році цей показник значно зріс, спостерігається зростання на 39,75%. У 2020 році частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів зменшилася та становила 33,51%.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку на сьогоднішній день Україна посідає 120 місце з розвитку фінансового ринку серед 125 країн. Незважаючи на те, що українське законодавство дуже суттєво

відстає від європейського, підписання Європейської асоціації сприятиме стратегічному розвитку фінансового сектору. За останні роки Україна зробила найпотужніший крок, прийнявши закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (т.зв. закон про «спліт»), закон про деривативи. Вагомим показником також є то факт, що список іноземних цінних паперів, які торгуються на українських біржах, розширився до 34. У березні–квітні 2021 року в Україну завели рекордну кількість іноземних цінних паперів (ЦП). Фондові біржі ПФТС, «Перспектива» і Українська біржа (УБ) допустили до торгів акції Microsoft, AMD, Visa, Tesla, Netflix і Facebook. Проте все ще залишаються нагальними ряд проблем; в тому числі існують законопроекти, які варто ухвалити, щоб фінансовий ринок мав належну законодавчу базу. Також можна виділити декілька нюансів, які перешкоджають нормальному виходу на IPO [47, 53]:

- вимога випуску акцій компаній в національній валюті зі сторони чинного законодавства;

- заборона законом випуску більш ніж 25% акцій за кордоном;

- недостатня кількість прозорої загальнодоступної інформації щодо фінансових показників та інших аспектів фінансової звітності;

- наявність фінансових ресурсів для проходження всіх етапів підготовки та проведення IPO (5–20% від суми розміщення);

- дисбаланси між національним законодавством та нормативами іноземних фондових бірж;

- відмінність в бухгалтерській та податковій звітності з передовими компаніями світу;

- активне втручання Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в процес прийняття емітентом рішення щодо принципів розміщення акцій.

Поміж тим, негативно вплинула на функціонування електронних торгів цінними паперами інформація ресурсу Bloomberg, який найбільше використовується професіоналами фінансового ринку в світі, про те, що США попередили

європейських союзників про можливе планування Росією вторгнення в Україну [56].

До основних аспектів вдосконалення та розвитку українського ринку цінних паперів слід віднести:

- модернізацію корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, застосування нового технічного інструментарію на фондовому ринку;

- стимулювання притоку інвестицій на фондовий ринок;

- інформування населення про переваги і можливості електронних торгів цінними паперами.

Матеріали проведеного дослідження дозволяють стверджувати, що український фондовий ринок – це невід’ємний інструмент перерозподілу капіталу в Україні. Сучасні електронні торги цінними паперами розвиваються у напрямку глобалізації, інституціоналізації, технологізації, скорочення кількості фондових бірж до однієї для країни, дематеріалізації та електронного обігу цінних паперів тощо. Розвиток ефективних електронних торгів цінними паперами неможливе без подолання ряду проблем: низька поінформованість людей щодо функціонування фондових бірж, недосконала законодавчо–нормативна база регулювання функціонування фондового ринку, недосконала розвинута система інститутів, які присутні на фондовому ринку (страхових компаній, недержавних інвестиційних фондів тощо) та інші.

1.5. Економічна суть та концептуальні засади управління бізнес–процесами в контексті інноваційної діяльності

В сьогоденнішніх реаліях в українському економічному середовищі відчутне поживлення щодо підтримки інновацій з використанням механізмів економічно–фінансової політики. Зрозуміло, що це призводить до переходу на міжнародні стандарти ощадливого використання щодо енергії, ресурсів природного середовища, підвищення рівня технологій. «Завершальною метою цих зрушень є створення прогресивної конкурентоздатної на світових ринках інноваційної продукції...» [70].

«В умовах глобалізації та постійного загострення конкуренції фундаментом конкурентоспроможності є інновації, які дають можливість країнам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати належне місце в світовому співтоваристві. На жаль, і до сучасного часу використання інновацій як одного з центральних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності в Україні системно не здійснюється. Таким чином, стратегічні завдання потребують підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має сформувати переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з конкурентами на внутрішніх та міжнародних ринках та посприяти Україні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими країнами...» [70].

Більшість сучасних вітчизняних підприємств характеризуються зношеністю основних засобів, дефіцитом фінансових ресурсів, плинністю кадрів, використанням застарілих технологій та техніки, низьким рівнем менеджменту. Вказані характеристики значно гальмують розвиток українських компаній. Тому безперервна діагностика, регулярний контроль і покращення бізнес-процесів є одним з основних напрямів підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Формування вказаного механізму дає змогу в умовах нестабільності та постійної змінності середовища організації адаптувати систему управління до такої мінливості, забезпечувати високу ефективність і міцну конкурентну позицію. Інноваційний розвиток підприємства покликаний орієнтувати виробничу діяльність на запити сучасного споживача, гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягати конкурентних переваг, що відповідають рівню міжнародного попиту.

Характерною рисою сучасного етапу функціонування підприємств є розроблення принципово нової моделі розвитку підприємства, що базується на інноваційних досягненнях у галузі техніки і технології, передових організаційних формах та принципово нових методах інноваційної діяльності. Саме інновації та інноваційний розвиток для сучасної економіки є

тією рушійною силою, що спроможна забезпечити економічну незалежність і безпеку України. Все це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, збереженню і примноженню інтелектуального потенціалу нації.

В сучасному світі ринок характеризується безперервно зміною зовнішнього середовища, хитким купівельним попитом, існуванням значної кількості підприємств, що мають різні форми власності, зростанням невизначеності. І тому, для того, щоб залишитися на плаву, підприємствам потрібно весь час проводити розвідки та виявляти зміни, які відбуваються в їх конкурентному середовищі для того щоб зберегти або покращити свої позиції на ринку і мати конкурентні переваги. «В даний час кожному підприємству особливо важливо правильно оцінювати ринкову обстановку, з тим, щоб запропонувати ефективні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали б ринковій ситуації, що склалася в Україні, та тенденціям її розвитку, з іншої – специфіці діяльності підприємства...» [58].

Протягом декількох останніх років у всьому світі відбувається перемарш від статично–динамічних конкурентних переваг до інноваційних. Цей крок, пов'язаний з переходом держав на інноваційний шлях. «Всесвітній досвід свідчить, що ключовими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності країни є:

- сприяння створення і оволодіння новими знаннями у якості визначальної основи ефективної конкурентної боротьби;

- розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності;

- створення конкурентних переваг шляхом застосування інновацій, нових технологій, знань та інформації;

- здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх;

- розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь–яке досягнення є доступним для повторення конкурентами;

– створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, розвиток нових галузей та нових підприємств...» [70].

Тобто, для того щоб зростала національна конкурентоспроможність держави потрібно безперестанку спрямовувати свою економічну діяльність на вишукування, здійснення і впровадження нововведень.

В умовах сьогодення, ринкові взаємовідносини, які стрімко розвиваються під впливом інтеграційних процесів, усе глибшого значення набувають країни з конкурентоспроможною економікою, що посилює роль і функції державного управління, вдосконалення стабільного і прогресуючого внутрішнього ринку та ринкового механізму. У цьому контексті відносин держави до інноваційної діяльності найбільш колоритно відображається її законодавча, бюджетна та податкова політика.

Значення активізації інноваційної діяльності в системі цілей національного господарства на сучасному етапі важко переоцінити, оскільки сучасний економічний розвиток відбувається переважно на інноваційній основі. На сьогоднішній день глобалізаційні процеси висувують нові виклики національним інноваційним системам, серед яких:

1) загострення соціального становища, таких як: нові дилеми охорони здоров'я в умовах, що переросли в старіння населення, збільшення активної фази життя людини; проблема охорони навколишнього оточення й пошук нових походжень енергії, а також вимога енергозбереження й ресурсозбереження в інтересах стійкого розвитку;

2) модифікація в науково–технологічній сфері: збільшення міждисциплінарності експертиз і розробок, концентрація науки й технологій в умовах нового технологічного пунчу, створення технологічного укладу;

3) перетворення на інноваційній ділянці: прибуття нових бізнес–моделей, а також динамічне заснування, відкриття й формування модерних ринків.

Реформування системи менеджменту в рамках процесного підходу дає можливість точно визначити наявні та можливі проблеми, і як наслідок – ввести вчасно антикризові заходи. У

з'язку з цим процесний підхід в управлінні в антикризовому контексті отримує особливе значення.

Термінологія процесного підходу досить різноманітна та досі не знайшла єдиного об'єднуючого трактування. Наразі існує значна кількість визначень або інтерпретацій поняття «бізнес–процес» науковцями, табл. 1.9.

Узагальнюючи наведені визначення, поняття «бізнес–процеси» можна трактувати як систему послідовних, пов'язаних, неперервних і контрольованих видів діяльності, яка за допомогою управлінського впливу та через перетворення організаційних ресурсів зосереджується на досягненні визначеної місії, забезпечує продуктивність та ефективність компанії в цілому, а також доносить рівень споживчої вартості до цільової аудиторії через бізнесову модель підприємства.

Таблиця 1.9 – Трактування поняття «бізнес–процес» різними науковцями

№ з/п	Науковці	Трактування
1	2	3
1	Август–Вільгельм Шеєр	Бізнес–процеси – взаємопов'язаний набір повторюваних дій, які перетворюють вхідний матеріал та/або інформаційні дані в кінцевий продукт (послугу) у відповідності зі заздалегідь встановленими правилами.
2	М. Хаммер, Дж. Чампі	Бізнес–процеси – це сукупність різних видів діяльності, у рамках яких «на вході» використовується один або більше видів ресурсів, в результаті якої на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача
3	Томас Дейвенпорт, Джеймс Шорт	Бізнес–процесом слід вважати набір взаємозалежних дій, виконуваних для досягнення певного «виходу» бізнес–діяльності.
4	М. Портер, В. Міллар	Бізнес–процеси – комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача.
5	Демінг В.Е.	Бізнес–процеси як будь–які види дій у функціонуванні організації.

продовження табл.1.9

1	2	3
6	Д. Харрінгтон, К.С. Есселінг	Бізнес–процеси – логічний, послідовний, взаємопов’язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат покупцю.
7	Ericsson Quality Management Institute	Бізнес–процес – послідовність пов’язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для перетворення об’єкта (фізично чи віртуально) з ціллю досягнення визначених вимірних результатів, або продукції для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачі
8	Х. Біннер	Бізнес–процеси – це система взаємопов’язаних і взаємодіючих дій, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів/послуг, які мають цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів.
9	Є. З. Зіндер	Бізнес–процеси – логічні послідовності взаємопов’язаних дій, в яких використовують ресурси підприємства для створення і отримання вимірного результату в майбутньому.
10	Е. Г. Ойхман, Є. М. Попов	Бізнес–процеси як множина внутрішніх видів діяльності, які розпочинаються з одного чи більше “входів” і закінчуються створенням продукції, яка необхідна клієнту, задовольняє його бачення вартості, довговічності, сервісу і якості.

Джерело: розроблено автором на основі [56, с. 28; 72; 76, р. 149–160; 73; 68, с. 56; 74; 59, с. 98; 61, с. 59; 64, с.167]

Бізнес–процеси підприємства повинні становити єдину систему, спрямовану не лише на отримання прибутку, а й на задоволення потреб споживачів, створення споживчої цінності виробленого товару [63, с. 16]. Відповідно до визначення пропонується структура бізнес–процесу, рис. 1.5.

Підтверджено, що бізнес–процесу, незалежно від його ролі в ланцюжку створення споживчих цінностей суб’єкта господарювання, притаманні основні елементи [75]. До них відносяться:

1. Власник (відповідальний за бізнес–процес).
2. Вхід.

3. Вихід.
4. Використовувані в роботі ресурси.
5. Результати.



Рис. 1.5. Структура бізнес процесу
 Джерело: розроблено автором на основі [62, с. 235]

Вхід (вхідні потоки) являються матеріалами та інформацією, трансформованих процесом з ціллю формування вихідних потоків. Вихід – результат перетворення «входу». Процесні ресурси – фактори, які сприяють формуванню вихідного потоку, при цьому на трансформуючись безпосередньо у виходи (наприклад, персонал, обладнання чи приміщення). Власник – той, хто виконує вказані дії:

- контроль, аналіз і поліпшення протікання процесів;
- планування і моніторинг діяльності;
- підтримка взаємодії з іншими власниками процесу;
- звітування про ефективність процесу [63, с. 15].

Таким чином, бізнес–процес – це сукупність послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності, у якій за допомогою управлінського впливу і ресурсів входи процесу

перетворюються у виходи – результати процесу, що представляють цінність для споживачів [63, с. 15].

Діяльність будь-якої компанії можна уявити в якості сукупності виробничих та невиробничих бізнес–процесів. Варто зауважити, що не існує універсального переліку – єдино визначеної класифікації.

Оцінюючи практичний досвід реалізації проблеми виділення бізнес–процесів слід відмітити, що провідні компанії, які використовують процесний підхід в управлінні організацією, сформували індивідуальні списки, відображаючи специфіку процесів притаманних власне своїй сфері діяльності.

Фундамент для класифікації становлять базові категорії:

1. Основні процеси орієнтуються на виробництво продукту або надання послуг, що представляють споживчу вартість і забезпечують одержання доходу для організації.

2. Обслуговуючі, або забезпечуючі. Призначені для забезпечення виконання попередньо вказаних процесів та для підтримки функціонування інфраструктури через забезпечення ресурсами.

3. Бізнес–процеси управління. Результатами вважається управлінська діяльність на рівні бізнес–процесу, так і організації в цілому. Забезпечують підвищення ефективності процесів.

4. Бізнес–процеси розвитку. Результат – створення ланцюга цінності з новим рівнем показників. Забезпечують отримання прибутку на довгострокову перспективу через вдосконалення компанії загалом [57, с. 26].

В випадку з основними процесам результатами користуються зовнішні користувачі, а характер є горизонтальним. Група допоміжних бізнес–процесів додає лише вартість, надає результати в користування лише внутрішнім суб'єктам, а за своїм характером являються вертикальними [57, с. 26].

Необхідно врахувати те, що процесна класифікація для управління зобов'язана пояснюватись більш розгорнуто. Врахувавши прояви та властивості, варто провести дослідження, щоб запропонувати класифікацію процесів підприємств на основі їх диференціювання за ознаками.

Варто також зазначити, що ієрархія бізнес–процесів не обмежується двома рівнями і розширюється до рівня окремих операцій. Проте необхідно відмітити, що з переходом на кожен наступний рівень схема втрачає універсальність. Відповідно зростає рівень спеціалізації під окремо взятую галузь чи обраний вид діяльності. Тому проводиться декомпозиція системи управління підприємством на основі бізнес–процесів, з метою деталізації протікання бізнес–процесів. Надалі модель розширюється безпосередньо керівництвом підприємств (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Структурно–ієрархічна схема бізнес–процесів
Джерело: розроблено автором на основі [71, с. 180]

Організація, у якій діяльність підрозділів підпорядковується створенню продукту, що наділений цінністю для користувачів (зовнішніх та внутрішніх) називається процесною організацією [63, с. 20].

Згідно з пунктом 4.1. стандарту ISO 9001:2007 підприємство зобов'язане:

– визначити процеси, які необхідні для системи менеджменту якості і забезпечити їх застосування по всій компанії;

– визначити послідовність та особливості взаємодії процесів;

– окреслити критерії та методи, необхідні для забезпечення результативності як при виконанні цих процесів, так і при їх управлінні;

– забезпечити наявність ресурсів та інформації;

– проводити регулярний моніторинг, аудит та аналіз протікання процесів (де це можливо);

– впроваджувати певні заходи для досягнення запланованих результатів [60].

Щоб зробити це, суб'єкт господарювання може розглянути наступні питання–орієнтири:

1. Які процеси є потрібними для обраної системи менеджменту?

2. Портрет споживачів (внутрішніх і зовнішніх).

3. Які вимоги цільової аудиторії?

4. Хто є власником кожного процесу?

5. Чи користується організація послугами субпідрядників?

6. Які вхідні і вихідні потоки?

Таким чином, на будь-якому сучасному підприємстві протікають бізнес–процеси. Кожна організація в залежності від власної сфери діяльності, розміру та інших моментів формує унікальний, притаманний тільки одній компанії, набір бізнес–процесів.

У перспективі розгляд діяльності організації в якості ланцюжків бізнес–процесів дасть змогу сформувати показники стратегічної та тактичної оцінки ефективності управління. А також стане фундаментом для розробки оціночних інструментів економічної ефективності системи менеджменту суб'єкта господарювання із застосуванням процесного підходу.

Інноваційний розвиток у нас поділяється на дві складові: формування інноваційної діяльності і її рух та рух в міжнародну інноваційну діяльність. Формування інноваційної діяльності і її

рух має наступні складові: спрямування і узгодженість на рівні підприємства, капітал розвитку, створення ризикової індустрії, закорінення партнерства, запровадження новаторських інститутів. Рух в міжнародну інноваційну діяльність включає наступні складові: участь в міжнародних новаторських програмах, фінансування і реалізація спільних інноваційних проєктів, участь у формуванні інноваційного простору і технологічних платформ.

Сюжет розвитку і механізм реалізації індивідуальний для кожного бізнесу, але є спрямованість показників, які необхідно реалізувати: кількість підприємств, які здійснюють технологічні інновації, питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі, кількість створених кваліфікованих робочих місць у інноваційному секторі.

Наголосимо, що формування і реалізація інноваційної моделі розвитку підприємства мають охоплювати спрямованість показників інноваційної діяльності, вибір методів щодо досягнення таких цілей та обґрунтування джерел залучення необхідних ресурсів. Також важливою складовою реалізації є управління змінами на підприємстві, що охоплює: здійснення регулярної діагностики, стимулювання керівників підприємства на запровадження змін, планування процесу реалізації змін, запобігання конфліктам між стратегічною і поточною діяльністю бізнесу, прийняття управлінських рішень, управління поточним виробничим процесом, розроблення та впровадження стратегії інноваційного розвитку і формування для цього сприятливої атмосфери, здійснення оперативної та стратегічної системи управління, заохочення успішної стратегічної діяльності тощо.

Зазначимо, що основними причинами байдужого ставлення до стратегічного управління інноваційним розвитком є: не орієнтованість керівників підприємств до кардинальних стратегічних змін та інноваційних перетворень; відсутність об'єктивної інформації про зовнішні та внутрішні чинники функціонування підприємства; стримування спрямованості керівництва на стратегічні зміни у зв'язку з минулим досвідом і неуспіхами; приділення більшої уваги розв'язанню проблем

основної діяльності, що відволікає від розгляду стратегічних завдань; слабка адаптованість до змін тощо.

Основними способами та методами активізації інноваційної діяльності на підприємстві мають бути:

- удосконалення системи фінансування інноваційних проєктів шляхом оптимізації показників інвестиційної лінії;

- поліпшення інформаційної і маркетингової роботи за рахунок створення інформаційно–аналітичного відділу у складі служби маркетингу з чітко визначеною структурою та функціями спеціалістів;

- впровадження товароорієнтовної організаційної структури управління на підприємстві, продукція якого характерна незначним рівнем наукомісткості та нешироким номенклатурним діапазоном;

- удосконалення системи стимулювання інноваційної праці шляхом впровадження мотиваційних заходів, що передбачають оптимізацію структури колективного та персонального стимулювання;

- посилення інноваційної спрямованості стратегії бізнесової поведінки підприємства та його адаптації до мережевої інформаційної системи за рахунок введення у бізнес–план підприємства розділів, що конкретизували б інформаційну систему підприємства та систему мотиваційних чинників інноваційної діяльності [66, 68].

Планування інноваційного розвитку підприємств забезпечує можливість: врахування майбутніх завдань, оцінки діяльності підприємства як безперервного процесу, в якому поточні дії пов'язані з майбутніми, управління не тільки короткотерміновими, а й довготерміновими цілями розвитку; визначення основних потреб ринку; здійснення впливу на зміни зовнішнього середовища. Крім того, саме планування сприяє поліпшенню координації дій на підприємстві, створює передумови для підвищення базової підготовки менеджерів, забезпечення необхідною інформацією, сприяє раціональнішому розподілові ресурсів, дає змогу формалізувати обов'язки та відповідальність усіх працівників підприємства, поліпшувати контроль за їх діяльністю [65, 67].

Отже, виявлено, що є безліч підходів до управління підприємством. Зокрема, системний, функціональний, ситуаційний та процесний. Менеджмент підприємства через призму бізнес–процесів передбачає зміщення фокусу на процеси, що протікають в компанії. Процес і управлінська структура перебувають у тісному взаємозв'язку, відображаючи дві сторони впливу управлінців на робітників (та навпаки).

Управління інноваційною діяльністю включає: постійне вдосконалення організації виробництва на базі пошуку, відбору, розроблення та впровадження інноваційних пропозицій; формування банку інноваційних ідей і варіантів їх реалізації; організацію процесу виявлення проблем інноваційного розвитку та їх розв'язання; формування на підприємстві клімату новаторства, пошуку нових ідей тощо.

Інноваційна діяльність сьогодні перетворилася на одну із найгрунтовніших частин ефективного функціонування і розвитку господарських систем в умовах ринкової економіки. Цю діяльність необхідно постійно вдосконалювати відповідно до об'єктивних вимог ринку, вона стає реальністю, коли базована на чітко окресленій політиці, досконалій методиці впровадження нововведень та оцінюванні їх результативності. Саме тому оновлення в ринковому середовищі має бути нормою, а не винятком із правил, а інновації для підприємства мають стати не лише неперервним, а й ефективно керованим процесом. Активізація стратегічної інноваційної діяльності на підприємстві – це глобальний процес, який потребує взаємопов'язаної та орієнтованої роботи всіх його підрозділів на кожному етапі реалізації інноваційного проекту. Аналіз стану формування і реалізації інноваційних проектів на підприємствах дав змогу зробити висновок про те, що в інноваційних процесах нема чітко визначеної методологічної та методичної концепції управління за кінцевими економічними результатами.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

2.1. Концептуальні засади фінансового розвитку територіальних громад в Україні (на прикладі Соснівської територіальної громади)

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку країни є усвідомлення значення розвитку кожного регіону, кожної територіальної громади. У цьому контексті важливу роль відіграють органи місцевого самоврядування, наділені конституційними гарантіями виконання власних і делегованих повноважень. Первинний обов'язок місцевих органів управління полягає в забезпеченні в повній мірі надання публічних послуг жителям територіальних громад, що в результаті підвищить рівень добробуту та якість життя на території адміністративно–територіального утворення. При цьому визначальним у цьому процесі є рівень фінансового забезпечення кожного адміністративно–територіального утворення, наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, використання всіх можливостей їх мобілізації та ефективність їх застосування. Тому питання фінансового розвитку територіальних громад в Україні стають усе більш актуальними.

Теоретичні та прикладні засади фінансування розвитку територіальних громад висвітлили і зарубіжні, і українські вчені–економісти, зокрема: А. Аффлек, Б. Биков, Т. Куценко, А. Кушнір, Л. Лисяк, І. Любчак, Л. Маршук, М. Міллер, Я. Сіренко, І. Сторонянська та інші. Високо оцінюючи внесок зазначених науковців у досліджувані питання, необхідно зауважити, що на сьогодні в науковій літературі немає однозначних відповідей на низку запитань стосовно співвідношення та структури джерел фінансування розвитку територіальних громад в умовах децентралізації в Україні. Тому проблема формування оптимальної структури джерел фінансування розвитку територіальних громад у країні на сучасному етапі залишається актуальною.

З метою ефективного функціонування територіальних громад у напрямі надання якісних послуг населенню та підвищення рівня їх життя виникає необхідність у дослідженні фінансів територіальних громад, пошук джерел формування фінансових ресурсів та забезпечення фінансової спроможності адміністративно–територіальних одиниць базового рівня. Отже, основною метою ефективного функціонування територіальних громад є забезпечення їх спроможності самостійно за рахунок власних фінансових ресурсів вирішувати питання місцевого значення.

Фінансовий розвиток територіальних громад можна розглядати у контексті наступних тверджень:

1) як бюджетно–податковий фактор, що визначає фінансову спроможність бюджету громади та чинить вплив на зростання його фінансової незалежності у результаті процесу децентралізації;

2) як фінансову підтримку територіальної громади зі сторони державних органів влади шляхом застосування дотацій, субвенцій та створення відповідних цільових фондів розвитку.

3) як формування та використання додаткових фінансових ресурсів громади через реалізацію потенціалу розвитку окремої території.

У сукупності всі складові забезпечують фінансову спроможність адміністративно–територіального утворення, яку Куценко Т., Сіренко Я. визначають, як «його здатність забезпечувати надходження достатнього обсягу фінансових ресурсів та формування ефективної структури їх джерел, а також їх якісний розподіл та ефективне використання для подолання дестабілізаторів та досягнення стабільності соціально–економічного розвитку утворення в короткостроковій та довгостроковій перспективі» [78].

Фінансові ресурси територіальних громад відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку економічної системи кожної держави. Саме тому у контексті даної тематики потрібно приділити важливу увагу питанням фінансових ресурсів та фінансового забезпечення у контексті соціально–економічного розвитку територіальних громад. Основне призначення фінансових ресурсів територіальних громад та їх роль в економіці держави представлено на рис. 2.1.

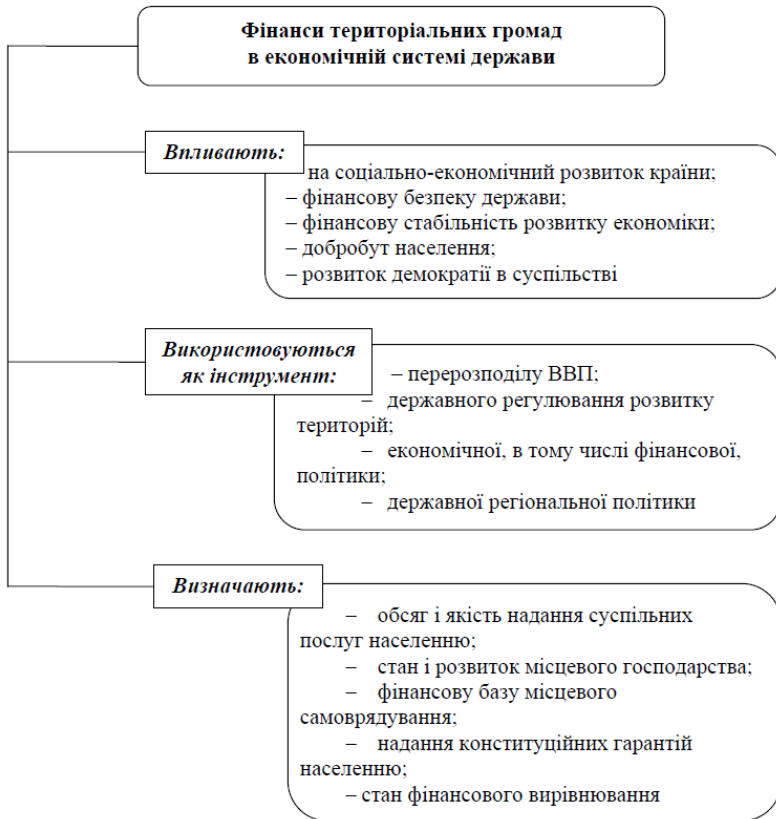


Рис. 2.1. Роль фінансових ресурсів територіальних громад [79]

Органи місцевого самоврядування в процесі свого функціонування беруть на себе зобов'язання, які ринкова економіка через попит і пропозицію товарів і послуг не в змозі забезпечити. До таких зобов'язань відносять: утримання соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва, спорту, матеріальне забезпечення громадян через систему соціального захисту, фінансування комунального сектору економіки, громадського порядку, безпеки, охорона навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство та інше).

Складна система фінансових відносин обумовлює існування відповідних суб'єктів, які беруть безпосередню участь у процесах розподілу і перерозподілу вартості ВВП. Зокрема, до суб'єктів фінансових відносин в Україні відносять: органи державної влади та управління, місцевого самоврядування, суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні і фізичні особи), домогосподарства.

Кожен із суб'єктів фінансових відносин має свій інтерес у розподільчих процесах і прагне його задовольнити. Так, інтерес місцевих органів влади полягає у забезпеченні наповнення дохідної частини місцевих бюджетів та інших цільових фондів з метою виконання власних та делегованих повноважень.

Основний інтерес юридичних і фізичних осіб у процесі розподілу вартості ВВП полягає в отриманні позитивного фінансового результату від своєї фінансово-господарської діяльності – прибутку та скороченні витрат виробництва і споживання.

Суб'єктами фінансових відносин також виступають фізичні особи – члени домогосподарств, основний інтерес яких при розподілі вартості ВВП полягає у скороченні витрат, зростанні заощаджень та збільшенні реальних доходів. Звичайно, інтереси усіх суб'єктів фінансових відносин різняться між собою і задовольнити усіх їх практичне не можливо, проте встановити реальні обсяги чи частку перерозподілу ВВП через фонди грошових коштів можна шляхом визначення основних напрямів регіональної фінансової політики.

Успішність фінансового розвитку територіальних громад залежить від активізації їхнього економічного розвитку і шляхом використання наявних ресурсів, і шляхом пошуку нових джерел надходжень, інноваційних рішень, застосування провідного досвіду в управлінських та організаційних процесах. Підвищення ефективності використання всіх видів місцевих ресурсів, зростання підприємництва, розвинена інфраструктура здатні забезпечити фінансування розвитку територіальної громади. Такий підхід цілком корелюється з прийнятою Урядом Державною стратегією регіонального розвитку на 2021–2027 роки, де зазначено, що «Реалізація державної регіональної політики на період до 2027 року здійснюватиметься на основі

комплексного територіального підходу, що передбачає, що об'єктом у рамках регіональної політики є територія, яка характеризується специфічним набором соціальних, просторових, екологічних та економічних особливостей» [80].

Отже, особливу роль у вирішенні питання фінансового забезпечення розвитку окремої території, в управлінні місцевими фінансами відіграє здатність використання особливостей окремої території, пошуку джерел фінансування, їхньої акумуляції, ефективності застосування та розподілу, створення умов для ефективної реалізації економічних планів та проєктів, вирішення соціальних програм на місцевому рівні.

Такий підхід здатний забезпечити входження України до європейського співтовариства, що визначено як основні цілі державної політики відповідно до Державної стратегії. Для ефективного виконання територіальною громадою покладених на неї функцій та досягнення стратегічних пріоритетів потрібне належне фінансове забезпечення як поточного функціонування, так і стратегічних цілей розвитку. У такому разі територіальна громада повинна виступати одночасно і носієм соціально–економічного розвитку територій, і рушійною силою досягнення стратегічних цілей територіального утворення» [81].

Під бюджетними ресурсами розглядаються кошти державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на фінансування потреб розвитку територіальної громади і не передбачають виникнення боргових зобов'язань. Бюджетні кошти можуть формуватися як за рахунок внутрішніх ресурсів територіальної громади, так і за рахунок залучених ззовні ресурсів.

Прикладами бюджетних ресурсів внутрішнього походження є надходження від податків та зборів, продажу та оренди об'єктів комунальної власності. Ці джерела фінансування місцевого соціально–економічного розвитку можуть носити як відновлювальний, так і невідновлювальний характер. Наприклад, надходження від оренди землі або нерухомості, що перебувають у комунальній власності, мають відновлювальний характер, оскільки вони не призводять до зміни права власності на актив і територіальна громада може отримувати їх регулярно. Натомість кошти від продажу землі

або нерухомості є невідновлювальними, а отже, несталими. Одержуючи такі надходження, орган влади зазвичай істотно поповнює бюджет територіальної громади, однак втрачає право власності на актив і можливість надалі отримувати від нього дохід.

До речі, успішною практикою може стати використання певних видів внутрішніх бюджетних надходжень для фінансування окремих ініціатив з місцевого розвитку (при цьому береться до уваги той факт, що вдала ініціатива чи проект може призвести до підвищення внутрішніх бюджетних доходів). Прикладом такого підходу може бути використання доходів від здачі в оренду комунального майна для фінансування, наприклад, програм з підтримки та розвитку підприємництва.

Зовнішніми джерелами бюджетних коштів є державний бюджет. Зокрема, до бюджетних надходжень зовнішнього характеру можуть бути віднесені цільові субвенції з державного бюджету, у т. ч. в рамках виконання державних або регіональних цільових програм, інвестиційних проектів (програм), чи фінансування проектів територіальної громади з Державного фонду регіонального розвитку.

Досить довго для місцевих громад з–поміж зовнішніх ресурсів практично були доступні хіба що трансферти з державного бюджету. Сьогодні визначено (частина четверта статті 67 Бюджетного кодексу), що бюджети територіальних громад:

- мають такі ж повноваження, як міста обласного значення;
- мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

В Україні відповідним законом про державний бюджет на плановий рік бюджетам територіальної громади затверджуються обсяги міжбюджетних трансфертів [82]. Це – базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, інші субвенції та дотації, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів.

Територіальні громади одержали доступ до інших зовнішніх фінансових ресурсів. Вони мають право здійснювати місцеві запозичення до бюджету територіальної громади – як

місцеві, так і внутрішні, в тому числі шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій. Запозичення здійснюються до бюджету розвитку і кошти спрямовуються на реалізацію інвестиційних програм (проектів), метою яких є розвиток комунальної інфраструктури, впровадження ресурсозберігаючих технологій, створення, приріст чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, спрямованих на задоволення інтересів населення їх громад.

У багатьох територіальних громадах, де є чимало не вирішених проблем, тільки за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів їх вирішити неможливо, тому варто задуматись про вихід на ринки запозичень, а також залучення інвестицій та інших ресурсів ззовні. Важливою ознакою як доступності певного фінансового ресурсу для місцевого соціально-економічного розвитку, так і зацікавленості місцевих органів влади в його застосуванні є його регулярність, постійність і сталість, а відтак можливість їх врахування при здійсненні довгострокового планування та використання в майбутньому.

Наступна група ресурсів – інвестиційні. У світовій практиці вироблено багато механізмів розподілу витрат і ризиків впровадження проектів у сфері місцевого соціально-економічного розвитку між публічним і приватним сектором, зокрема державно-приватне партнерство, податкові стимули для приватного сектору, концесія, місцеві гарантії тощо. Інвестиційні джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку охоплюють ресурси, залучені до місцевої економіки з метою створення нових активів. Особливістю інвестицій як джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є те, що вони спрямовуються на реалізацію певного проекту безпосередньо, а не через бюджет територіальної громади. Інвестиційні джерела можуть перебувати як у приватній власності, так і повністю або частково знаходитись у комунальній власності. Для фінансування розвитку своєї громади місцеві органи влади також можуть залучати кредитні ресурси.

Отримання кредитних ресурсів супроводжується відповідними борговими зобов'язаннями на умовах строковості, платності та поворотності. При цьому кредитні кошти можуть залучати: безпосередньо рада територіальної громади (залучені кошти спрямовуються до бюджету ОТГ та розподіляються в рамках його видатків), комунальні підприємства (самостійно отримують фінансові ресурси, розпоряджаються ними, здійснюють обслуговування та погашення боргу), приватні суб'єкти господарювання (рада може надавати гарантії за кредитами).

Кредитні джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку мають багато потенційних переваг (можливість отримати значні за обсягами фінансові ресурси, які можна повертати поступово протягом тривалого терміну, прискорення розбудови місцевої інфраструктури тощо), але й супроводжуються значними ризиками (можлива неуспішна реалізація проектів, збільшення боргового навантаження на місцевий бюджет та зменшення фінансування поточних видатків, тощо) та певними складнощами у підготовці документів (наприклад, у разі отримання кредиту від міжнародних фінансових організацій чи додаткових витрат на страхування проекту та його експертизу тощо).

Окремим джерелом фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є грантові кошти. Сьогодні в Україні грантові джерела часто мають вирішальне значення для фінансування різноманітних проектів у сфері місцевого розвитку. Грантові кошти також нерідко виконують супровідну та підтримуючу функцію щодо інших джерел фінансування, зокрема інвестицій чи кредитів міжнародних фінансових організацій.

Грантові ресурси – ресурси, надані для фінансування потреб місцевого розвитку у вигляді міжнародної технічної допомоги, грантів міжнародних донорських організацій, благодійних внесків та пожертв. Грантовими також можна вважати кошти, спрямовані на розвиток місцевої економіки в рамках проектів корпоративної соціальної відповідальності, тобто ініціатив місцевого розвитку, що підтримуються

інституціями приватного сектору, які здійснюють свою діяльність на відповідній території [83]. Грантова допомога може бути у формі як грошових коштів (безповоротні гранти), так і консалтингових послуг, обладнання, матеріалів, які надаються українським реципієнтам на безповоротній основі [84].

Розвиток навичок залучення фінансових ресурсів з усіх доступних джерел є ключовим фактором успіху у реалізації будь-яких ініціатив у сфері місцевого розвитку. Особливої уваги заслуговує міжмуніципальне співробітництво (ММС) та муніципально-приватне партнерство (МПП). Отже, фінансовий ресурс територіальної громади створюється за рахунок джерел, що його наповнюють.

За останні роки проведення реформи спостерігається значне зростання участі органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів місцевих бюджетів. Досягається успіх у цьому процесі завдяки покращенню взаємодії з представниками бізнесу, збільшенню кількості зареєстрованого бізнесу і, відповідно, повній сплаті податків у місцевий бюджет. Від початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів показують стрімку позитивну динаміку: якщо у 2014 році їхній обсяг становив 68,6 млрд грн. [85], то за п'ять років вони зросли більш ніж у 4 рази та за підсумками 2020 року складають 311,3 млрд грн. Такі результати стали можливими завдяки розширенню повноважень і підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування в збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо залучення резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів [86]. Основним джерелом наповнення місцевого бюджету є податки, які сплачують місцеві підприємства, організації та установи, що функціонують у межах адміністративно-територіального утворення.

Отже, для забезпечення фінансового розвитку ОТГ можуть використовувати різноманітні інструменти фінансування. Загалом їх можна представити у вигляді інструментальної моделі забезпечення фінансової спроможності та розвитку ОТГ (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Інструментальна модель фінансового забезпечення розвитку територіальних громад в Україні [87]

Складова	Інструментарій	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Бюджетна	1. Податки та збори 2. Державні цільові програми	1. Дає змогу швидко залучити чималі в масштабах міста кошти 2. Додаткове фінансування у вигляді цільових трансфертів з державного бюджету надходжень у рамках державно–приватного партнерства чи концесії, інвестицій, кредитів тощо 3. Співробітництво територіальних громад	Вичерпність ресурсів
Інвестиційна	1. Корпоратизація комунальних підприємств 2. Компенсація впливу – компенсація негативного впливу зовнішніх чинників на територію	1. Використання в перехідних економіках 2. Розподіл видатків, ризиків та майбутніх прибутків між публічним і приватним учасниками партнерства	Мотивація приватних інвесторів
Кредитна	1. Місцеві запозичення 2. Безоблігаційні позики 3. Місцеві гарантії 4. Кредити міжнародних фінансових організацій	1. Місцеві облігаційні позики. 2. Різний термін залучення 3. Пільговими умовами кредитування	1. Погодження з Міністерством фінансів України. 2. Можуть робити тільки міські ОТГ 3. Надаються на умовах платності, строковості та майнового забезпечення

продовження табл. 2.1

1	2	3	4
			4. Цільове призначення коштів
Грантова	1. Міжнародна технічна допомога 2. Ендавмент 3. Проекти корпоративної соціальної відповідальності 4. Краудфандинг	1. Безоплатна та безповоротна основа	1. Географія інтересів 2. Конкурсні засади 3. Для економічно розвинутих країн світу

В українській практиці фінансування місцевого соціально–економічного розвитку найбільш поширеними є бюджетні механізми, насамперед оренда та продаж об’єктів комунальної власності. Натомість інвестиційні та кредитні механізми використовуються досить рідко, передусім через несприятливий інвестиційний клімат як на державному, так і місцевому рівнях, законодавчі обмеження, а також низьку кредитоспроможність більшості українських міст.

Також в Україні побутує практика, що для залучення зовнішніх бюджетних ресурсів місцева влада передусім використовує демонстрацію органам влади вищого рівня наявності на території гострих соціально–економічних проблем, які не в змозі вирішити самостійно, що знижує інвестиційну привабливість регіону [88].

Водночас для фінансування масштабних проєктів необхідно залучати кошти відразу із декількох джерел. Наприклад, можна використати бюджетні ресурси та кредит для облаштування спеціальної промислової зони, щоб згодом отримати додаткові інвестиції в економіку, або здійснити інвестиції в туристичну сферу і забезпечити надходження до бюджету у вигляді туристичного збору, завдяки яким громада зможе залучити додаткові ресурси.

Розвиток навичок залучення фінансових ресурсів з усіх доступних джерел є ключовим фактором успіху у реалізації будь–яких ініціатив у сфері місцевого розвитку. Для

забезпечення реалізації проєктів ОТГ можуть використовувати різноманітні механізми фінансування. Під поняттям «механізмами фінансування» розуміють певну комбінацію методів та інструментів акумулювання, розподілу і використання фінансових ресурсів. У світовій практиці місцевого розвитку використовують багато різних механізмів фінансування. Деякі з них є універсальними, тобто можуть застосовуватись у багатьох країнах для вирішення значного кола соціально-економічних проблем, а деякі спеціальними, тобто можуть застосовуватись лише для вирішення конкретних завдань. Від раціонального добору механізмів фінансування великою мірою залежить успішність реалізації відповідних ініціатив у сфері місцевого соціально-економічного розвитку ОТГ.

Пріоритетні напрями фінансового розвитку територіальної громади обґрунтовуються у межах загальної стратегії розвитку, яка спрямована на створення сприятливих умов для підвищення фінансової спрямованості та забезпечення відтворювального процесу ресурсів територіальної громади. Для цього необхідно створити відповідні умови, щоб територіальна громада була інтегрована в єдиний процес гнучкої системи управління. Відповідно питання розробки пріоритетних напрямків фінансового розвитку громади передбачає розробку базових положень загальної стратегії її розвитку.

Насамперед, напрями формування стратегії для досягнення поставленої мети територіальної громади можна представити графічно (рис. 2.2).

Відповідно керівництво громади повинно обрати курс на власний розвиток локальної ідентичності та обрати напрями фінансування, які можуть принести прибуток. Адже лише при обґрунтуванні власної ідентичності можна розпочинати розбудовувати горизонтальні та вертикальні зв'язки, за допомогою яких можлива ефективна реалізація даної стратегії. Зазвичай розробка такої стратегії базується на культурних, ментальних, економічних особливостях регіону.

Розробка стратегії може ґрунтуватися як на основі визначення власної ідентичності, а може бути направлена з ціллю підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації та інформаційної інтеграції, де конкуренція

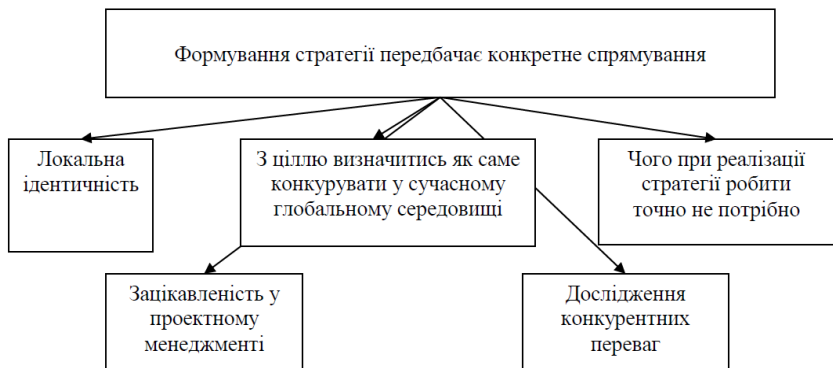


Рис. 2.2. Напрями формування стратегії розвитку громади

відбувається між ідеями, талантами, а боротьба іде за людський капітал. Варто відмітити, якщо робота над стратегією відбувається без чіткого визначення бажаної мети, тоді це не призведе до позитивного ефекту. Це може бути завершене неефективним витрачанням не лише фінансових, але і людських, природних та виробничих ресурсів. Відповідно важливим є той факт, що стратегія повинна бути прописана поетапно в організаційно–економічній системі управління з можливістю внесення операційних змін. Також у стратегії повинно бути зазначено те, які кроки робити не варто, або не доцільно. Наприклад, якщо для територіальної громади, яка може реалізувати свій туристичний потенціал змінити напрям стратегії на основі впровадження проекту з будівництва промислового заводу, то така стратегія буде невиправданою та неефективною і яка суперечить основними принципам і мете стратегії.

На рис. 2.3 наведено представлено механізм формування стратегії управління розвитком територіальної громади.

Як видно, до суб'єктів формування стратегії відносять керівництво громади, представників органів влади, громадські організації, підприємців та інвесторів, а також Центр інформаційної та навчальної підтримки управлінців територіальних громад. Ключовим аспектом успішної реалізації

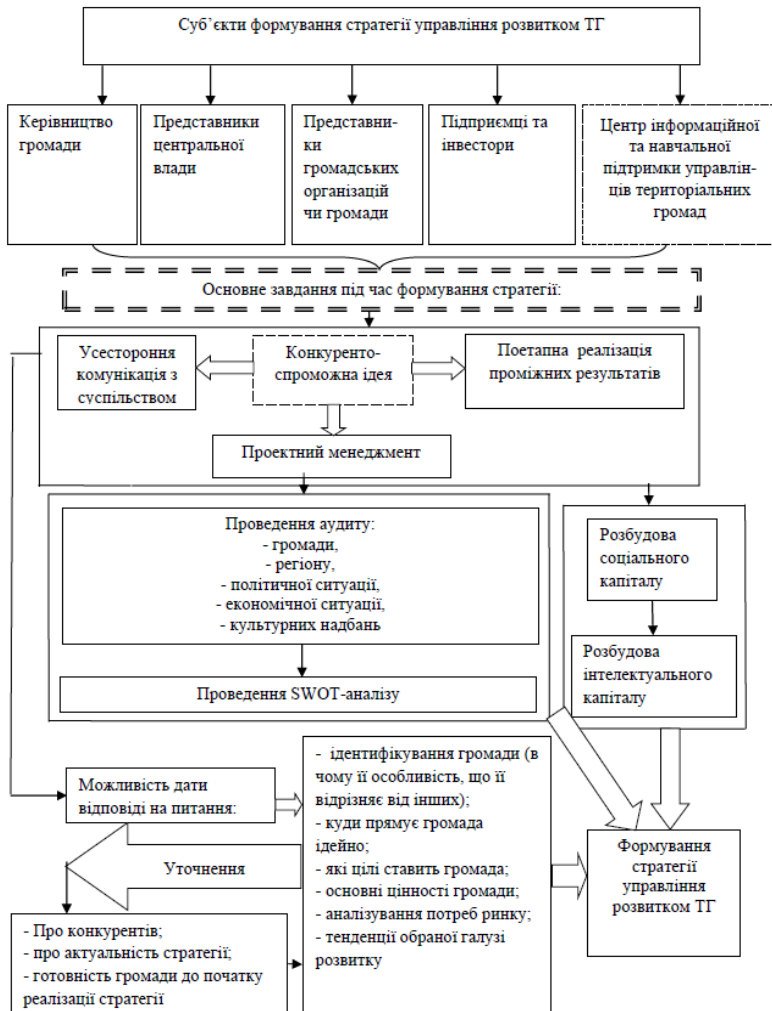


Рис. 2.3. Механізм формування стратегії управління розвитком територіальної громади [89]

стратегії залишається економічна взаємодія між вказаними суб'єктами. У даному контексті варто відмітити, що жителі громади ставлять великі очікування щодо впровадження інновацій до нових місцевих органів влади. Але тут варто

відмітити, якщо економіка регіону буде працювати належним чином, тоді можна буде вкладати фінансові ресурси і у медицину, і освіту, будівництво доріг та ін.

Вищенаведене актуалізує поняття саме публічно–приватного партнерства. Варто відмітити, що не державно–приватного, а саме публічно–приватного. Адже у цей процес окрім самих органів влади мають бути залучені і самі представники громади, в тому числі громадські організації.

На основі розробки SWOT–аналізу, можна проаналізувати можливості власного розвитку, на що повинна бути сконцентрована увага: наприклад, на туристичний, готельний чи ресторанний бізнес, або на розвиток промисловості, сільського господарства, ін.

Т. Барецький, директор Агенції регіонального розвитку, до інструментів стратегії розвитку територіальної громади відносить:

1. Підприємництво як первина ланка економіки дозволяє визначитися у напрямках конкурентних переваг громади, іншими словами де і як заробляти гроші для розвитку громади.

2. Соціальна сфера, яка включає охорону здоров'я, освіту, культуру, що є безпосередньо індикатором якості життя громади.

3. Навколишнє середовище та екологія, що прямо залежить від попередніх двох напрямів. Відомо, що проблема екологічності та зеленої економіки має бути пріоритетним напрямом відповідно до принципів євроінтеграції.

На основі проведеного аналізу фінансово–економічних показників діяльності Соснівської територіальної громади було визначено необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів з метою впровадження довгострокових проектів розвитку. Для цього вважаємо за доцільне детально вивчити чинники, які сприяють розвитку та які гальмують розвиток громади. Для цього необхідно визначити сильні та слабкі сторони, виявили можливості та загрози розвитку громади шляхом проведення загального SWOT–аналізу (табл. 2.2).

Проаналізувавши сильні та слабкі сторони громади (рис. 2.4, рис. 2.5), враховуючи можливості та ризики головними

проблема соціально–економічного розвитку Соснівської територіальної громади визнані:

- незадовільний стан автотранспортної інфраструктури, у першу чергу – автомобільних доріг;

Таблиця 2.2 – SWOT–аналіз
Соснівської територіальної громади

Сильні сторони (внутрішні переваги)	Слабкі сторони (внутрішні недоліки)
1	2
<p>1.Наявність вільних земель сільськогосподарського призначення.</p> <p>2.Територія громади багата на ліси та природні лісові ресурси.</p> <p>3.Значний туристичний потенціал (наявність пам'яток архітектури, археології, об'єктів природно–заповідного фонду, мальовничі ландшафти).</p> <p>4.Розвиток малого та середнього підприємництва.</p> <p>5.Професійна команда у сфері публічного управління, що здатна забезпечити сталий розвиток громади.</p> <p>6.Наявність державного професійно–технічного навчального закладу “Соснівський професійний ліцей”.</p> <p>7. Наявність корисних копалин</p>	<p>1. Рівень природної родючості ґрунтів переважно досить низький, значна деградація ґрунтового покриву, стихійне заліснення</p> <p>2. Відсутність вільних робочих місць</p> <p>3. Низька якість дорожнього покриття.</p> <p>4. Низький рівень залучення інвестицій в економіку громади.</p> <p>5. Централізоване водопостачання та водовідведення в селищі Соснове наявне тільки на окремих вулицях</p> <p>6. Часткове централізоване водопостачання є у селі Маринин, в інших населених пунктах громади немає централізованого водопостачання та водовідведення.</p> <p>8. Недостатня інформованість про туристичний потенціал громади, відсутність туристичної інфраструктури</p> <p>9. Недостатньо ефективна діяльність у сфері поводження з відходами спричиняє забруднення територій населених пунктів громади, в тому числі і водойм</p> <p>10. Відсутність належної інфраструктури для занять фізичною культурою та спортом</p> <p>11. Потребує поліпшення стан матеріально–технічного забезпечення закладів освіти, культури, охорони здоров'я (ФАПи).</p>

продовження табл. 2.2

Можливості	Загрози
1. Зростання популярності внутрішнього туризму	1. Підвищений ризик поступового забруднення навколишнього середовища через недосконалість систем утилізації та переробки відходів.
2. Розвиток людського потенціалу і залучення громадян до розвитку громади.	2. Постійне зростання цін на енергоносії.
3. Залучення додаткового капіталу для розвитку громади через участь у конкурсних відборах, на отримання грантів та міжнародної технічної допомоги.	3. Продовження збройної агресії Російської Федерації на Сході України з відповідними негативними економічними, соціальними та екологічними наслідками.
4. Розвиток фермерства та інших форм підприємств агропромислового комплексу.	4. Скорочення в найближчі роки частки працездатного населення.
5. Створення ЦНАПу з метою надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам.	Відтік кваліфікованих кадрів за кордон.
6. Створення сприятливих умов для розвитку бізнесу.	
7. Сприяння діяльності громадським організаціям.	

- в неповному обсязі використовуються землі сільськогосподарського призначення на території громади;
- недостатньо ефективне використання рекреаційно-туристичного потенціалу громади;
- низька якість житлово-комунальних послуг;
- значне накопичення відходів на території громади;
- відсутність належної інфраструктури для занять фізичною культурою та спортом.

Проведений аналіз дозволив визначити такі пріоритетні напрями розвитку Соснівської громади: «Економічний розвиток громади», «Розвиток туристично-рекреаційної сфери» (табл. 2.3).

Ефективний розвиток громади нерозривно пов'язаний із розвитком області та з процесами політичного та економічного характеру, що відбуваються в Україні.

Звичайно, що є питання, які громада не може вирішити самостійно, оскільки це потребує значних капіталовкладень,

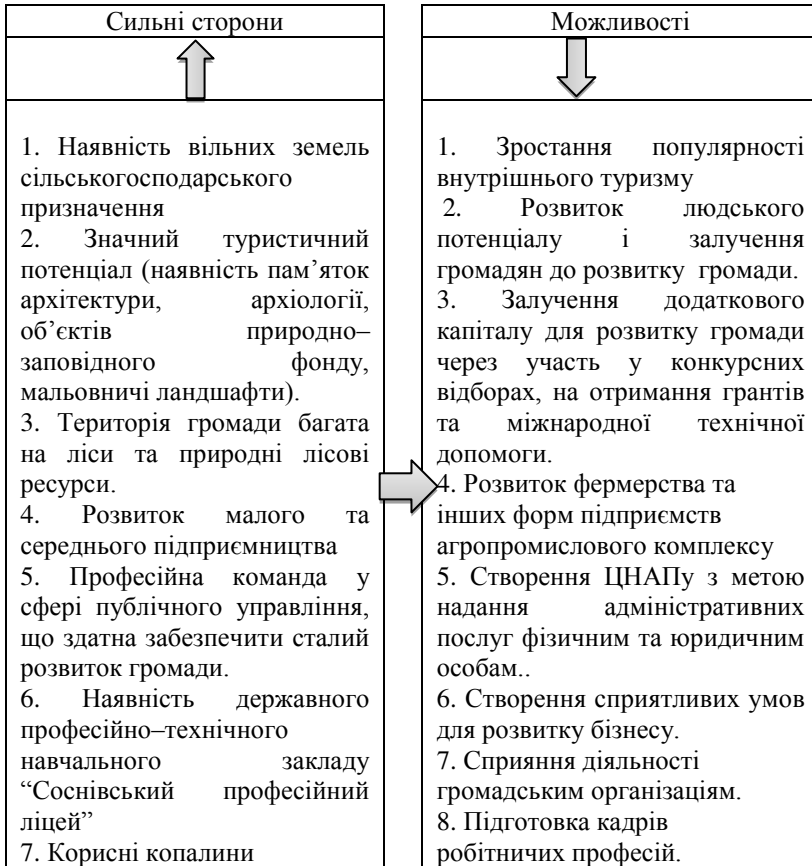


Рис. 2.4. Взаємозв'язок сильних сторін та можливостей Соснівської територіальної громади

одним з таких питань є, наприклад, питання будівництва та капітальний ремонт доріг.

Економічні фактори вважаються завжди головними для визначення інвестиційних перспектив. Для економічного розвитку громади є всі необхідні складові, а саме: наявність корисних копалин, земель сільськогосподарського призначення, що не використовуються в повному обсязі, лісів з різноманітною флорою та фауною, оригінальних заказників та



Рис. 2.5. Взаємозв'язок слабких сторін та можливостей Соснівської територіальної громади

пам'яток природи, унікальність ландшафтів, а головне – жителі громади, які бажають бачити громаду згуртованою, процвітаючою та перспективною.

Таблиця 2.3 – Пріоритетні цілі соціально–економічного розвитку громади

Стратегічна ціль	Оперативна ціль	Завдання
1	2	3
Економічний розвиток громади	Створення сприятливих умов для інвесторів	1.Інвентаризація рухомого та нерухомого майна
		2. Розроблення інвестиційних пропозицій для інвесторів та просування їх на інвестиційні ринки
		3. Інформаційна підтримка інвестиційної привабливості громади
		4. Оновлення генеральних планів розвитку населених пунктів
		5. Участь в інвестиційних проектах на умовах співфінансування
		5. Реконструкція та будівництво автомобільних доріг загального користування
	6. Створення центру надання адміністративних послуг	
	Розвиток високопродук- тивного аграрного виробництва	1. Вирішення питання про залучення до обробітку в повному обсязі земель сільськогосподарського призначення
		2. Сприяння суб'єктам господарювання у відкритті на території громади сучасних підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції з використанням сучасних технологій
		3. Сприяння міжнародному бізнес–партнерству підприємств
4. Фінансова підтримка малого та середнього бізнесу за рахунок коштів місцевого бюджету		

продовження табл. 2.3

1	2	3
Розвиток туристично–рекреаційної сфери	Формування туристичних продуктів	1. Розробка та маркування нових туристичних маршрутів для різних цільових груп, з врахуванням інклюзивного компоненту
		2. Створення місць для відпочинку туристів
		3. Розширення номенклатури туристично–рекреаційних послуг (розвиток та підтримка культурного, історико–пізнавального, спортивного та розважального, екологічного та сільського видів туризму)
		4. Сприяти будівництву сучасних об'єктів туристично–рекреаційної інфраструктури
		5. Сприяти сталому розвитку бізнесу у туристичній сфері
	Формування бренду території як туристично привабливої	1. Популяризація та поширення позитивної інформації про туристичні можливості громади через засоби масової інформації; виготовлення якісної рекламно–інформаційної продукції
		2. Створення центру туристичної інформації з обслуговування туристів та відпочиваючих
		3. Проведення культурно–розважальних заходів, що базуються на історичній спадщині громади
	Розвиток сільського зеленого туризму	1. Проведення навчання серед представників громад, які мають бажання надавати послуги з сільського зеленого туризму
		2. Надання допомоги господарствам щодо участі в грантових проектах
		3. Проведення інформаційної кампанії про надавачів послуг з сільського зеленого туризму

Реалізація окреслених завдань по стратегічній цілі «Економічний розвиток громади» сприятиме:

- створенню сприятливого інвестиційного клімату в громаді для активного інвестування в інноваційні проекти коштів українських та іноземних інвесторів;

- розширенню сегменту продукції сільгосптоваровиробників громади на ринку області та України;

- підвищенню якості життя мешканців сільських населених пунктів;

- створенню умов для комфортного і безпечного руху перевізників та пасажирів;

- розвитку малого та середнього бізнесу;

- створення нових робочих місць.

- наданню населенню, в тому числі і суб'єктам господарювання, якісних адміністративних послуг;

- збільшенню надходжень до бюджету територіальної громади.

- обсяг фінансування конкурсів за програми підтримки територіальних громад;

- рівень зареєстрованого безробіття;

- кількість проектів регіонального розвитку, реалізованих за участю жителів громади.

Реалізація окреслених завдань по стратегічній цілі «Розвиток туристично–рекреаційної сфери» сприятиме:

- задоволенню потреб населення в отриманні якісних туристичних та рекреаційних послуг;

- популяризації громади як туристично привабливої території;

- розвиток села та місцевої інфраструктури;

- формування нових робочих місць шляхом залучення жителів громади до надання послуг з сільського зеленого туризму;

- збільшення обсягів виробництва якісної сільськогосподарської продукції;

- підвищенню якості життя мешканців сільських населених пунктів;

- розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері;
- збільшенню надходжень до бюджету територіальної громади.

Стратегічні напрями, стратегічні та оперативні цілі, визначені Стратегією розвитку Соснівської селищної об'єднаної територіальної громади, сформовано відповідно до пріоритетів та операційних цілей Стратегії розвитку Рівненської області.

Впровадження Стратегії, здійснюватиметься на основі партнерства, координації та узгодженості дій всіх учасників цього процесу, шляхом розроблення та виконання планів реалізації Стратегії. Пріоритетні напрями та стратегічні цілі розвитку громади конкретизуватимуться у щорічних програмах економічного та соціального розвитку громади.

Реалізація Стратегії здійснюватиметься через виконання комплексу організаційних, фінансових та інформаційних заходів, які будуть впроваджуватись суб'єктами місцевого розвитку відповідно до Плану реалізації Стратегії та інших регіональних програм, узгоджених із Стратегією, а також рішень органів місцевого самоврядування, що приймаються для досягнення стратегічних цілей.

Виконання Стратегії здійснюватиметься в два етапи, а саме:

- перший – 2021–2023 роки;
- другий – 2024–2027 роки.

План реалізації Стратегії передбачає заходи, обсяги і джерела фінансування з визначенням індикатора результативності їх виконання та є основою для розроблення інших програм, спрямованих на розвиток громади.

Фінансове забезпечення виконання реалізації Стратегії здійснюватиметься за рахунок:

- коштів державного бюджету України, зокрема, державного фонду регіонального розвитку, галузевих державних цільових програм, субвенцій та інших трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам;
- коштів селищного бюджету;
- коштів інвесторів, власних коштів підприємств;

- кошти інших джерел, не заборонених законодавством.

Моніторинг досягнення стратегічних цілей здійснюватиметься відповідно до визначених цілей. Основними кількісними показниками щодо кожної стратегічної цілі за період моніторингу будуть показники, що впливають з переліку проєктів, які будуть реалізовані в рамках досягнення кожної стратегічної цілі.

Індикатори, які визначатимуть ефективність виконаних завдань по вищенаведеній цілі включають:

- обсяг інвестицій, залучених в економіку громади;
- кількість земель сільськогосподарського призначення, залучених до обробітку;
- кількість сільськогосподарських підприємств, що діють на території громади, в тому числі з переробки сільськогосподарської продукції;
- кількість та протяжність побудованих автодоріг;
- кількість та протяжність реконструювання автодоріг;
- кількість публічних послуг, що надаються через центр надання адміністративних послуг;
- кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва на території громади;

Індикатори, які визначатимуть ефективність виконаних завдань по вищенаведеній цілі включають:

- обсяг інвестицій, залучених в туристично-рекреаційну галузь;
- кількість нових туристичних маршрутів;
- кількість створених агросадиб з надання послуг зеленого туризму;
- кількість подій (фестивалів, святкувань і т. п.), що сприяють популяризації території громади як туристично привабливої;
- покращення якості благоустрою населених пунктів;
- кількість учасників агросадиб, які отримали кошти на фінансування своїх проєктів за рахунок грантів, інвестицій.

Встановлено фактори впливу на формування стратегії управління фінансовими ресурсами Соснівської територіальної громади (рис. 2.6).

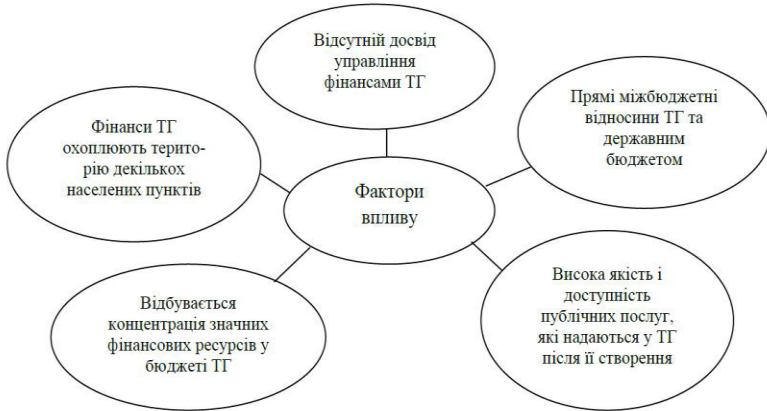


Рис. 2.6. Фактори впливу на формування стратегії управління фінансовими ресурсами Соснівської територіальної громади

До таких факторів впливу віднесено:

- міжбюджетні відносини ТГ та державним бюджетом;
- якість та доступність публічних послуг територіальної громади;
- рівень концентрації фінансових ресурсів у бюджеті територіальної громади;
- досвід управління фінансовими ресурсами громади.

Безумовно, що дія окреслених факторів не завжди дасть позитивні результати реалізації стратегії. Проте, за таких умов з'являється можливість ефективно реформувати систему управління фінансовими ресурсами.

Грунтовний аналіз досвіду територіальних громад на території України дозволило зробити висновок, що стратегії управління фінансами є ефективним і поширеним методом визначення актуальних проблем щодо оптимального розвитку територіальних громад, а також вибір конкретних способів вирішення даних проблем. Дотримання плану дій за розробленою стратегією управління фінансами ТГ забезпечуватиме:

- зростання авторитету органів місцевого самоврядування, ефективність та передбачуваність їх дій та рішень для населення ТГ;

- почуття причетності до прийняття рішень в ТГ, які спрямовані на максимально ефективний розвиток ТГ;
- об'єднання інтересів всіх учасників місцевого розвитку для вирішення особливо важливих проблем;
- визначення пріоритетних завдань на основі компромісних рішень щодо розвитку території та заходи для їх ефективної реалізації, а також джерела фінансування та відповідальних за них.

Відтак, залучення громадян до участі у стратегії управління фінансами ТГ будуватиметься на відповідних принципах (рис. 2.7).

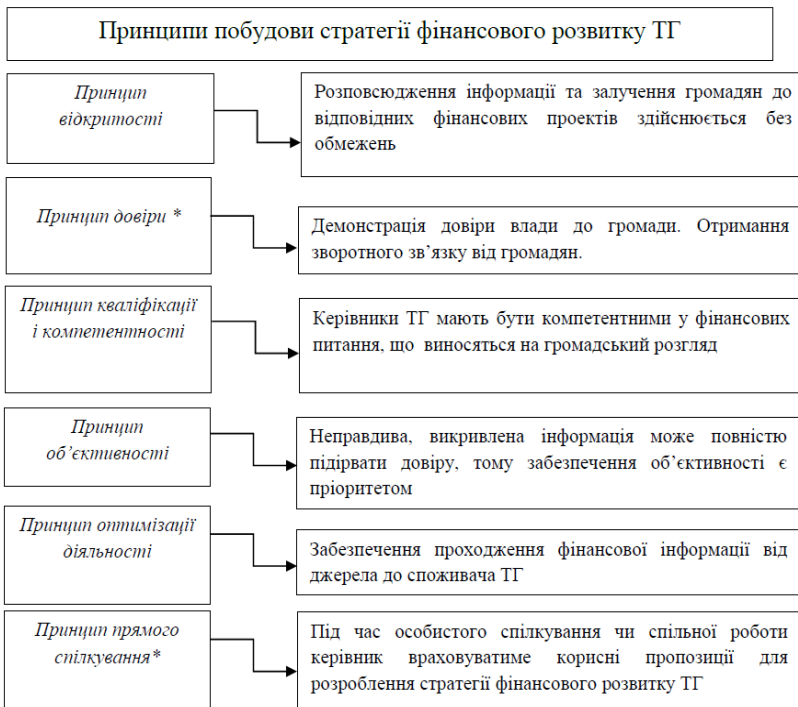


Рис. 2.7. Принципи побудови стратегії фінансового розвитку Соснівської територіальної громади

На основі застосування цих принципів можна запропонувати до впровадження концептуальну модель

формування стратегії фінансового розвитку територіальної громади.

На рис. 2.8 представлено концептуальну модель формування стратегії фінансового розвитку Соснівської територіальної громади.

Першим етапом формування стратегії фінансового розвитку є ідентифікування територіальної громади, що включає аналізування природно–ресурсного потенціалу території ТГ, інфраструктурного забезпечення, збір бази даних про підприємства на території ТГ, аналізування видів економічної діяльності, яка здійснюється в межах ТГ та формування бази даних про громадські організації, дорадчі служби, фонди та окреслення напрямів співпраці. Цей етап є надзвичайно важливим, оскільки територіальні громади функціонують в такому вигляді відносно недавно, деякі ще перебувають на етапі створення. Важливо розуміти які ресурси є наявні на території громади, а яких не вистачає для повноцінного її функціонування.

Можна активно використовувати можливості спільних муніципальних проєктів для забезпечення певними ресурсами, для розбудови необхідної інфраструктури тощо.

Для того, щоб розуміти конкретно чого не вистачає та на чому варто зосередити увагу в майбутньому, потрібно знати що і в якій кількості є на території громади. Також для повноти інформації потрібно провести збір даних про те, які підприємства функціонують на території ТГ, а які можна ще створити з наявними ресурсами тощо.

Наступним етапом є загальна інвентаризація усіх активів територіальної громади, що включає збір даних про уміння, навички та досвід членів ТГ, а також їх соціальні зв'язки; опис історичної та культурної спадщини ТГ; створення переліку активів ТГ, їх обсягів та взаємозв'язків; визначення сильних сторін ТГ на основі зібраних даних та наявних активів; формування пріоритетних напрямків розвитку ТГ. Тобто на основі повної достовірної інформації, яка збирається при інвентаризації формуються пріоритетні напрямки розвитку територіальної громади.

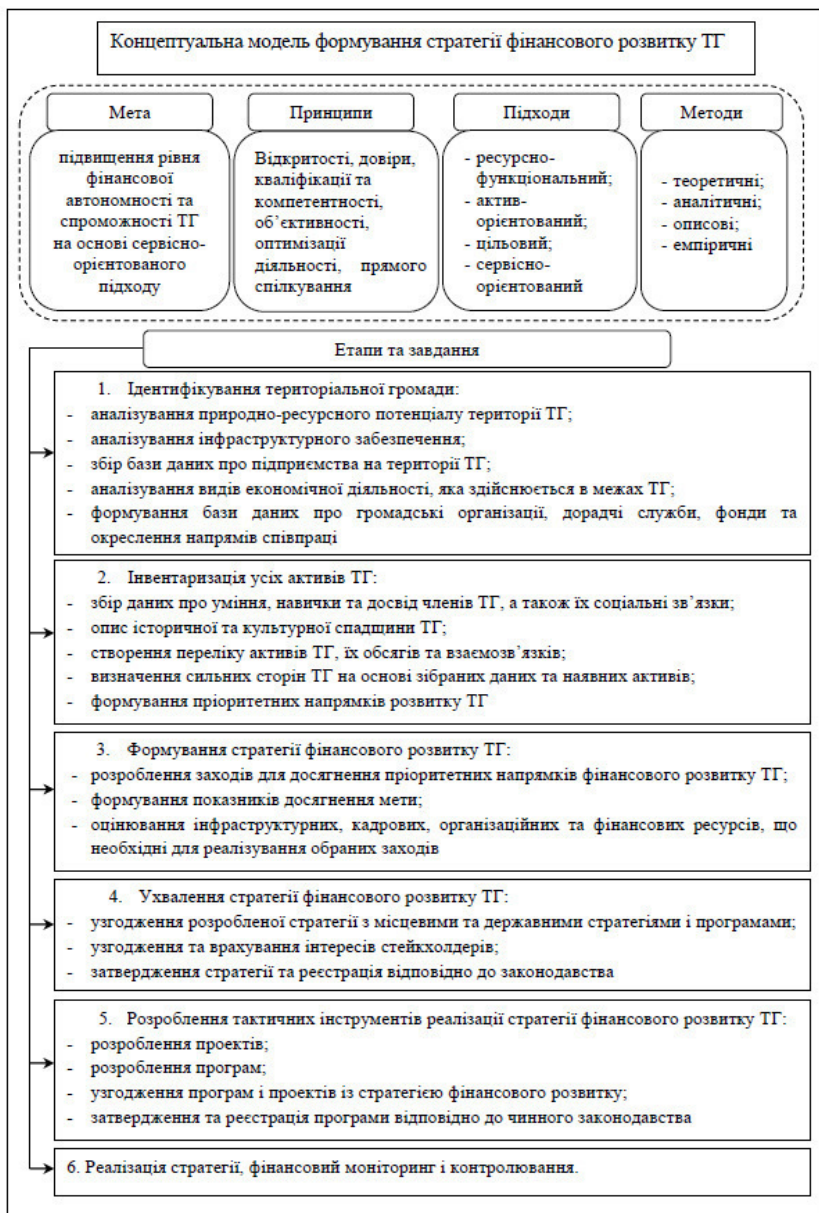


Рис. 2.8. Концептуальна модель формування стратегії фінансового розвитку Соснівської територіальної громади

Третім етапом є саме формування стратегії фінансового розвитку ТГ, що включає етап розроблення заходів для досягнення пріоритетних напрямків фінансового розвитку ТГ, після чого відбувається формування показників досягнення мети та оцінювання інфраструктурних, кадрових, організаційних, фінансових ресурсів, що необхідні для реалізування обраних заходів.

Далі необхідно здійснити ухвалення стратегії фінансового розвитку ТГ. Цей етап передбачає узгодження розробленої стратегії з місцевими та державними стратегіями і програмами, узгодження та врахування інтересів стейкхолдерів, затвердження стратегії та реєстрація відповідно до законодавства.

Після цього необхідно розробити тактичні інструменти реалізації стратегії фінансового розвитку ТГ, а саме розроблення проєктів, програм, узгодження програм і проєктів із стратегією фінансового розвитку, затвердження та реєстрація програми відповідно до чинного законодавства.

Останнім етапом є реалізація стратегії, фінансовий моніторинг і контролювання. Фінансовий моніторинг є також невід'ємною складовою, оскільки, по перше, це забезпечує постійний контроль за правильним використанням коштів та відповідним веденням фінансових документів та звітності, по друге, буде знижувати рівень корупції та нераціонального розподілу коштів. Тому моніторинг і контролювання є обов'язковим на усіх етапах.

У контексті реалізації стратегії розвитку Соснівської селищної громади варто виокремити альтернативні методи фінансування проєктів на безповоротній основі. До такої групи методів фінансового забезпечення діяльності територіальної громади належать:

- благодійні внески від мешканців територіальних громад чи зовнішніх осіб чи організацій;
- краудфандинг;
- фінансові ресурси, отримані в результаті реалізації проєктів корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, що функціонують на території громади.

Часто управлінські органи територіальної громади можуть ініціювати проект, що є важливим для громади та залучити її до акумулювання фінансових коштів на його реалізацію.

Окрім благодійних внесків, можна використовувати краудфандинг, що також має на меті одержання фінансових ресурсів на безповоротній або поворотній нефінансовій основі.

У розвинених державах світу краудфандинг вже давно став досить потужним інструментом громадянського суспільства, надаючи альтернативний спосіб фінансування поза традиційними та формальними системами для творчих, інноваційних та головне соціальних проектів.

Важливим джерелом також є кошти, що можуть бути залучені територіальною громадою від суб'єктів господарювання, що функціонують на території громади, з метою реалізації проектів корпоративної соціальної відповідальності. Така практика є досить поширеною у світі та з кожним роком стає все більше підприємств, що виділяють значні кошти на реалізацію певних інфраструктурних, соціальних, освітніх та інших проектів для населення. Все більше компаній беруть за практику реалізувати корпоративну соціальну відповідальність та приносити благо на тій території, де вони працюють.

Перевагами такої групи акумулювання фінансових ресурсів для територіальної громади є:

- значний обсяг фінансових ресурсів;
- тривалий термін використання;
- розподіл ризиків і потенційних прибутків між суб'єктами інвестування.

Важливими недоліками стають такі особливості:

- конкурсна основа вибору переможців;
- велика конкуренція;
- складність створення краудфандингового проекту;
- потребує фахового використання іноземних мов та інформаційного забезпечення.

Виділяючи такі джерела фінансування варто звернути увагу і на переваги та ризики, які при цьому слідує. В основному вони пов'язані із специфікою джерела утворення.

Отже, основними викликами на період до 2027 року для соціально–економічного розвитку Соснівської громади стане пошук можливостей для ефективного використання її внутрішніх резервів та географічно–привабливого потенціалу, вирішення питання використання не зайнятих земель сільськогосподарського призначення, покращення стану доріг, створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу.

Відповідно інструменти фінансового забезпечення регіону мають повноцінно інтегруватися як у стратегію соціально–економічного, так і фінансового розвитку громади. За таких умов громада повноцінно залучається у процес реалізації процесу фінансового розвитку регіону. Можна стверджувати, що сама політична влада перебуває «у наймі» громади з метою кваліфікаційного впровадження стратегії фінансового розвитку. А з іншого боку, місцева влада має розробляти та впроваджувати стратегію на засадах партнерства, але ніколи не одноосібно приймати рішення. Мають бути проведені переговори та обговорення з усіма представниками громади та зацікавленими особами.

Отже, основне завдання фінансового забезпечення Соснівської територіальної громади є конкурентоспроможна ідея, яка повинна передбачати поетапний механізм реалізації завдань та широкої співпраці з усіма учасниками стратегії фінансового розвитку регіону.

2.2. Методичні підходи до оцінки фінансової безпеки банківської діяльності

Питання забезпечення фінансової безпеки банків завжди залишається актуальним, оскільки від достатнього рівня банківської безпеки залежать перспективи розвитку всіх сфер економіки та соціально–економічний розвиток країни в цілому. Разом з тим, сучасна банківська система є вразливою до багатьох чинників, що знижує її фінансову стійкість та поглиблює недовіру з боку клієнтів.

Проблемам фінансової безпеки банківської діяльності присвячені праці таких науковців як: О. І. Барановський, І. О. Бланк, Т. М. Болгар, О. Д. Василик, В. В. Вітлінський,

В. М. Геєць, К. С. Горячева, О. В. Дзюблюк, М. М. Єрмошенко, В. Г. Загородній, О. Д. Заруба, І. П. Козаченко, Л. О. Лігоненко, А. М. Мороз, Т. С. Смовженко, О. О. Терещенко та інших.

Зокрема О. І Барановський розглядає поняття фінансової безпеки банку як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану банківської установи дії або обставини ліквідовані, або зведені до такого рівня, за якого вони не можуть завдати збитків функціонуванню банку, збереженню і відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкоджати досягненню банком статутних цілей [90, с. 20].

Під безпекою банківської системи загалом розуміють стан банківської системи, за якого забезпечуються умови для її стабільного й ефективного функціонування, максимізації прибутку та оптимального використання її ресурсів для соціально-економічного розвитку країни; захищеність інтересів суб'єктів банківської діяльності; спроможність безперервного здійснення та оперативного відновлення банківських операцій та угод суб'єктами банківської діяльності після дії негативних чинників [91, с. 308].

Основною метою фінансової безпеки банківської діяльності, на думку вчених, є забезпечення конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківської системи загалом на ринку банківських послуг і недопущення можливості отримання збитків, або втрати частини прибутків унаслідок реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз [92, с. 26].

Для своєчасного виявлення наявних і потенційних недоліків у сфері забезпечення комплексної фінансової безпеки банківського сектору економіки України необхідно визначити її відповідні індикатори та провадити постійний моніторинг із метою вжиття необхідних заходів.

Основними показниками безпеки банківської системи, які водночас застосовуються і як індикатори її значущості для економіки країни є:

- відношення активів банків до ВВП;
- частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків. Частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків сигналізує про рівень можливої і загальної, і регіональної банківської кризи;

- розмір чистих внутрішніх активів НБУ (обсяг грошової маси і розмір емісій);
 - обсяг чистих зовнішніх резервів НБУ (різниця між зовнішніми кредитами і розміщенням валютних активів НБУ за межами країни);
 - частка іноземного капіталу в сукупному капіталі банківської системи;
 - частка проблемних кредитів у обсязі чистих активів банків;
 - співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку;
 - співвідношення власних і залучених коштів;
 - частка високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку;
 - рентабельність чистих активів банківської системи;
 - стан сектору банківських депозитів;
 - загальний обсяг фонду страхування ризиків;
 - обсяги і динаміка отриманого банками прибутку;
 - масштаби та якісні характеристики банківських злиттів і поглинань;
 - діапазон процентних ставок;
 - частка кредитної заборгованості населення у загальному обсязі кредитного портфеля;
 - частка залучених коштів населення у загальному обсязі депозитів;
 - відношення прибутку до середньорічного капіталу й активів [91, с. 316].
 - У Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 р. №1277, затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, рекомендовано сім індикаторів банківської безпеки (табл. 2.4) [93].
- Серед показників–індикаторів безпеки *окремого банку*, крім визначених Методичними рекомендаціями, можна використовувати й такі:
1. *показники виконання економічних нормативів (див. табл. 2), встановлених НБУ;*

Таблиця 2.4 – Індикатори банківської безпеки та їхні
характеристичні значення

Найменування індикатора, одиниця виміру	Оптимальне значення	Критичне значення
1. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	2	7
2. Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	90–110	менше 50 більше 180
3. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	20–25	менше 10 більше 60
4. Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	1	більше 3
5. Рентабельність активів, %	1–1,5	менше –1 більше 3,5
6. Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	1	менше 0,5 більше 3
7. Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	30	60

2. показники фінансового стану:

темпи зростання прибутковості, рентабельність чистих активів (характеризує ефективність використання банком клієнтських коштів);

рівень прибутковості статутних фондів комерційного банку (характеризує мінімальні очікування акціонерів по дохідності бізнесу з урахуванням середньострокових витрат розвитку);

обсяги ресурсної бази;

обсяг боргових зобов'язань банку, зокрема частка зовнішніх зобов'язань;

співвідношення власних і залучених коштів, що характеризує рівень надійності банку в довгостроковій перспективі;

співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку, що показує ступінь його захищеності від ризику відкликання коштів в один момент усіма клієнтами;

пропорційність темпів зростання власного капіталу й активів банку,

структура дебіторської заборгованості банку;

питома вага високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку, значення якої допомагає оцінити середньостроковий рівень ліквідності;

3. показники безпеки кредитних операцій:

валютна і термінова структура кредитного портфеля банку;

рівень концентрації банківських кредитів;

частка прострочених відсотків і проблемних кредитів у кредитному портфелі (експерти встановили, що рівень проблемних кредитів впливає на показник надійності банку суттєвіше, ніж інші чинники). Даний показник свідчить про якість кредитного портфеля банку, а також ризикованість кредитної політики;

питома вага кредитної заборгованості населення у загальному обсязі кредитної заборгованості;

розмір позичкового відсотка, оскільки він дозволяє з'ясувати, чи буде рентабельною реалізація проекту, на здійснення якого береться кредит;

коефіцієнт покриття відсотків, який характеризується відношенням чистого прибутку (до виплати відсотків) до суми виплачених відсотків;

4. рівень матеріального і соціального забезпечення працівників банку;

5. рейтинги банку.

Для більш глибокого аналізу сильних і слабких сторін банків використовуються більш вузькі показники: середні активи у розрахунку на одного співробітника (свідчить про ефективність завантаження персоналу), операційний прибуток на одного співробітника (ефективність роботи персоналу), внутрішня вартість банківських послуг, коефіцієнт ефективності використання залучених коштів тощо.

Велика кількість розмаїтих загроз безпеці банків, які охоплюють всі сфери його діяльності, потребує комплексного підходу до їх аналізу та системного розроблення заходів щодо їх запобігання. У цих умовах нагальним завданням стає впровадження принципів Базель II, що ґрунтуються і на зовнішньому нагляді та контролі банківської діяльності, і на спонуканні банків до розроблення внутрішніх систем показників та індикаторів, дотримання яких дасть можливість якісніше забезпечувати банківську безпеку.

Важливе значення для забезпечення фінансової безпеки комерційних банків набуває дотримання ними встановлених нормативів (табл. 2.5). Нормативи розраховуються на основі визначеної Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні із змінами і доповненнями [94].

Інструкція Про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою НБУ від 28.08.2001 № 368, визначає наступні нормативи, що є обов'язковими для виконання всіма банками: [95]

- нормативи капіталу,
- нормативи ліквідності,
- нормативи кредитного ризику,
- нормативи інвестування.

Розглянемо більш детально вищезазначені нормативи, зокрема нормативи капіталу та нормативи ліквідності.

Регулятивний капітал є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Банки з метою визначення реального розміру регулятивного капіталу з урахуванням ризиків у своїй діяльності зобов'язані постійно оцінювати якість активних банківських операцій (здійснювати їх класифікацію), а також визначати розмір кредитного ризику.

Банки визначають кредитний ризик у валюті, що відповідає валюті активних банківських операцій.

Таблиця 2.5 – Економічні нормативи, встановлені
Національним банком України

Економічні нормативи	Граничне значення
Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1)	не менше 200 млн. грн..
Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2)	не менше 10 %
Норматив достатності основного капіталу (Н3)	не менше 7 %
Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR)	не менше 100 %
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR)	не менше 90 %
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	не більше 25 %
Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	не більше восьмикратного розміру регулятивного капіталу
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9)	не більше 25 %
Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11)	не більше 15 %
Норматив загальної суми інвестування (Н12)	не більше 60 %
<i>додатково*</i>	
Ризик загальної довгої відкритої валютної позиції	не більше 5 %
Ризик загальної короткої відкритої валютної позиції	не більше 5 %

Банки визначають величину кредитного ризику за всіма активними банківськими операціями як сукупний розмір кредитного ризику за цими операціями станом на перше число кожного місяця, наступного за звітним, у гривні (з урахуванням кредитного ризику за активними банківськими операціями в іноземній валюті в гривневому еквіваленті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком).

Якщо величина кредитного ризику перевищує суму розміру резервів, то величина непокритого кредитного ризику дорівнює сумі такого перевищення.

Банк під час розрахунку регулятивного капіталу зменшує на величину непокритого кредитного ризику прибуток банку, а саме:

- нерозподілений прибуток минулих років;
- результат поточного та звітного року (прибуток).

Якщо величина непокритого кредитного ризику перевищує розмір прибутку банку, то на суму такого перевищення зменшується розмір основного капіталу банку.

Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (H1) має становити 200 млн грн.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку; і навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори/вкладники банку.

Банку забороняється виплачувати дивіденди чи розподіляти капітал банку в будь-якій формі, якщо така виплата чи розподіл призведе до порушення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу. Значення H2 визначається як співвідношення регулятивного капіталу та зважених за коефіцієнтами ризику та платоспроможності сумарних активів і позабалансових інструментів.

$$H_2 = \frac{PK}{A_p + Пінстр}, \quad (2.1)$$

де PK – регулятивний капітал; A_p – активи, зважені на ризик; $Пінстр$ – позабалансові інструменти

При цьому вартість кожного активу та позабалансового інструменту, яка береться до розрахунку значення H2,

визначається так: номінальна вартість зменшується на суму забезпечення кредиту (але не більше, ніж на суму основного боргу за окремою кредитною операцією) та вкладень у боргові цінні папери безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав, а також на суму створених резервів під очікувані ризики активних операцій. Виключення суми забезпечення кредиту із загального обсягу кредитного ризику здійснюється за умови, що банк є добре або достатньо капіталізованим і проводить незбиткову діяльність протягом останніх 3 місяців.

Нормативне значення нормативу Н2 діючих банків має бути не менше ніж 10 відсотків.

Норматив достатності основного капіталу (Н3) визначається як співвідношення основного капіталу до суми активів та позабалансових зобов'язань, зважених на відповідні коефіцієнти кредитного ризику (далі – загальний обсяг ризику).

$$H_3 = \frac{OK}{A_p + \text{Пінстр}}, \quad (2.2)$$

де OK – основний капітал

Нормативне значення нормативу Н3 має бути не менше ніж 7 відсотків.

Ліквідність банку – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати).

З метою контролю за станом ліквідності банків Національний банк установлює такі нормативи ліквідності:

коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами ($LCR_{\text{ВВ}}$) та в іноземній валюті ($LCR_{\text{ІВ}}$),

коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR).

Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) – норматив ліквідності, який установлює мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття чистого очікуваного відпливу

грошових коштів протягом 30 календарних днів з урахуванням стрес-сценарію.

Банк розраховує коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) щодня як співвідношення високоякісних ліквідних активів до чистого очікуваного відпливу грошових коштів.

Банк відносить до високоякісних ліквідних активів активи, що відповідають характеристикам та вимогам, установленим Національним банком.

Банк розраховує чистий очікуваний відплив грошових коштів як різницю сукупних очікуваних відпливів і сукупних очікуваних надходжень грошових коштів. Сукупні очікувані надходження приймаються в розмірі не більше ніж 75 відсотків сукупних очікуваних відпливів.

Банк визначає очікувані відпливи та очікувані надходження грошових коштів із застосуванням коефіцієнтів очікуваних відпливів та очікуваних надходжень, установлених Національним банком на основі стрес-сценарію.

Банк здійснює розрахунок коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) відповідно до Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR), установлені Національним банком.

Нормативні значення коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та в іноземній валюті (LCR_{ІВ}) з 01 грудня 2019 року мають бути не менші ніж 100 відсотків.

До банку, середньоарифметичне значення співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до всіх зобов'язань банку, розраховане за останні 30 календарних днів, якого становить менше 5%, нормативне значення, встановлене для коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) в іноземній валюті (LCR_{ІВ}), не застосовується.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) – норматив ліквідності, який установлює мінімально необхідний рівень стабільного фінансування, достатній для забезпечення фінансування діяльності банку на горизонті один рік.

Банк розраховує коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) як співвідношення обсягу наявного стабільного фінансування (ASF) до обсягу необхідного стабільного фінансування (RSF).

Банк розраховує обсяг:

наявного стабільного фінансування (ASF) як суму складових ASF (регулятивний капітал та зобов'язання), зважених на установлені Національним банком коефіцієнти ASF, які відображають рівень їх стабільності на горизонті один рік;

необхідного стабільного фінансування (RSF) як суму складових RSF (активи та позабалансові зобов'язання), зважених на установлені Національним банком коефіцієнти RSF, які характеризують їх ліквідність на горизонті один рік.

Банк здійснює розрахунок коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR) відповідно до Методики розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR), установлені Національним банком [96].

Нормативні значення коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR) мають бути не менші ніж:

90 відсотків – починаючи з 01 жовтня 2021 року;

100 відсотків – починаючи з 01 квітня 2023 року.

Таким чином, аналіз нормативних документів Національного банку України та теоретичних розробок вітчизняних вчених, вказує на те, що сьогодні в країні відсутня єдина методика визначення фінансової безпеки банківської діяльності. Загалом фінансова безпека банківської діяльності може бути визначена на основі використання як системи індикаторів й нормативів, встановлених на законодавчому рівні, так і коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан окремого банку та банківської системи в цілому.

2.3. Оцінка фінансової самостійності місцевих бюджетів України

У ринкових умовах господарювання основним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів через фінансові ресурси регіону є бюджет. На тлі складної економічної ситуації у державі, обумовленої воєнним станом, формування автономних місцевих бюджетів всіх рівнів залишається найважливішою проблемою.

Ефективність їх функціонування визначається передусім їхніми фінансово–економічними можливостями, які залежать від принципів організації місцевих фінансів, джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів, засад бюджетного планування та гарантій фінансових прав місцевого самоврядування, їх відповідальності за використання фінансових зобов'язань.

Серед вітчизняних науковців, які присвятили свою діяльність вивченню проблем фінансової самостійності місцевих бюджетів слід виділити дослідження О. Барановського, В. Беседіна, О. Василика, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Єрмошенка, Т. Єфименко, М. Карліна, М. Козоріз, В. Копилова, Л. Лазебника, Е. Лібанової, І. Луніної, С. Мочерного, Ц. Огня, В. Опаріна, Л. Тарангул, С. Писаренко, В. Федосова, Ф. Ярошенка, І. Чугунова та багатьох інших.

Проте, незважаючи на широке коло робіт, присвячених даній проблематиці, єдиної методологічної бази з оцінки забезпеченості регіонів бюджетними ресурсами на сьогодні не існує. Це створює труднощі у зборі та обробці даних щодо існуючого механізму формування, розподілу й використання фінансових ресурсів на місцях і ще більші проблеми, пов'язані із оцінкою діючої регіональної системи фінансового регулювання.

Фінансову незалежність регіональних органів управління треба розглядати, насамперед, як економічний простір для його діяльності у межах певної території на принципах економічної ефективності та доцільності. Передумовою фінансової незалежності регіональних органів управління, з точки зору економічної доцільності, є розуміння децентралізації влади й адекватний розподіл відповідальності, повноважень, а отже, і фінансово–економічної бази між центром і регіонами.

За останні роки порядок формування місцевих бюджетів, так само як і порядок визначення трансфертів, що передаються на регіональний та місцевий рівні, неодноразово зазнавав змін. Результатом реформування бюджетної системи та міжбюджетних відносин в Україні стало прийняття Бюджетного кодексу, основне завдання якого полягало в закріпленні бюджетної самостійності за

органами місцевого самоврядування і забезпеченні місцевих бюджетів фінансовими ресурсами.

У ст. 7 Бюджетного кодексу України, поряд з іншими принципами бюджетної системи України, задекларовано принцип самостійності бюджетів всіх рівнів, згідно з яким Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів, правом органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України та самостійно і незалежно одне від одного розглядати й затверджувати відповідні місцеві бюджети [97].

Зазначимо, що існує істотна розбіжність в діапазонах визначення поняття самостійності місцевих бюджетів. Так, багато науковців під самостійністю місцевих бюджетів розуміють, насамперед, самостійність місцевих органів влади. Зокрема О. П. Кириленко визначає фінансову незалежність бюджетів як незалежність місцевої влади від загальнодержавних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і забезпечення для їх вирішення відповідними коштами [98, с. 123].

І. Г. Козинець визначає фінансову автономію як взаємозв'язок трьох основних аспектів: бюджетної, податкової та цінової автономії [99, с. 112]. Дещо по іншому підходить до трактування фінансової самостійності А. С. Повстяна, яка основну увагу акцентує на праві органів місцевого самоврядування самостійно складати баланс фінансових ресурсів та витрат регіону [100, с. 123].

Інша група дослідників пов'язує бюджетну самостійність із фінансовою стійкістю бюджетів. Крук О. М. зазначає, що під фінансовою стійкістю місцевого бюджету слід розуміти його платоспроможність з дотриманням умови збалансованості його доходів та видатків у довгостроковій перспективі, яка забезпечує органам місцевого самоврядування можливість самостійного, повного і своєчасного фінансування передбачених у бюджеті видатків за рахунок власних та закріплених бюджетних коштів та сприяє стабільному соціально–

економічному розвитку території незалежно від коштів вищого рівня [101].

Т. Ю. Коритько визначає стійкість місцевого бюджету, як стан доходів і видатків бюджету, їх структуру і динаміку, які забезпечують органам місцевої влади можливість повного, своєчасного і незалежного від інших бюджетних рівнів виконання своїх зобов'язань, сприяють збалансованому розвитку економіки і соціальної сфери [102, с. 141] .

Однак більшість науковців визнає найбільш повною методику Г. Б. Поляка, який рекомендує проводити оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів в такому порядку:

I етап – оцінюється достатність власних та регулюючих доходів для покриття мінімальних витрат бюджету.

II етап – розраховуються коефіцієнти та визначається, чи потрапляють вони в задані інтервали.

Фінансова стійкість бюджету, відповідно до даної методики, може перебувати у чотирьох станах: абсолютно стійкий, нормальний, нестійкий і кризовий. Разом з тим, при оцінці фінансової стійкості автор опирається на поняття, які бюджетним законодавством України не визначені.

У сучасних правових державах є багато завдань, які держава вважає за доцільне передати для розв'язання місцевим органам влади. Для цього потрібні відповідні ресурси. Це і є об'єктивною причиною для функціонування місцевих фінансів. Головним же призначенням місцевих фінансів є забезпечення фінансовими ресурсами діяльності органів місцевого самоврядування, пов'язаної зі здійсненням ними своїх функцій і повноважень; найбільш повне задоволення потреб населення територіальних громад; формування стимулюючого механізму щодо раціонального використання наявних фінансових ресурсів. Саме в такому контексті, на нашу думку, варто розглядати самостійність місцевих бюджетів

Отже, фінансова самостійність місцевих бюджетів визначається, по–перше, збалансованістю доходів та видатків місцевих бюджетів; по–друге, платоспроможністю місцевих бюджетів; по–третє, їх фінансовою стійкістю.

Бюджетним кодексом було розмежовано доходи і видатки державного та місцевих (обласних, районних, міст обласного

значення) бюджетів, встановлено принципи і запроваджено механізм формування міжбюджетних трансфертів. Однак загальний стан місцевих бюджетів залишається надзвичайно складним, а їх фінансова незалежність низькою, про що свідчать дані табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Формування доходів місцевих бюджетів,
млрд грн

Доходи місцевих бюджетів	Роки		
	2019	2020	2021
Всього доходи місцевих бюджетів, млрд грн.(без урахування трансфертів).	300,2	311,4	378,0
Офіційні трансферти від органів державного управління	260,3	160,1	202,7
Доходи місцевих бюджетів з урахуванням трансфертів	560,5	471,5	580,7
Частка міжбюджетних трансфертів у доходах МБ,%	46,4	34,0	34,9

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України [103]

Наведені дані свідчать, що в цілому по Україні спостерігається позитивна тенденція до зростання доходів місцевих бюджетів, які за аналізований період збільшились на 3,6%. Але це зростання відбувається за рахунок загальнодержавних податків, що перераховуються до місцевих бюджетів за встановленими нормативами та можуть бути змінені щороку. Крім того, в структурі доходів значну питому вагу займають міжбюджетні трансферти: в 2021 році їх абсолютна величина становила 202,7 млрд грн, або 34,9% від загальної величини доходів.

У структурі міжбюджетних трансфертів значно переважають субвенції: частка їх за період 2019–2021 рр. коливається в межах 88%–90%. Натомість у багатьох розвинених країнах, зокрема таких як Німеччина, Франція, Швеція переважають дотації, які дають більшу свободу місцевим органам влади у використанні цих ресурсів на першочергові потреби конкретного адміністративно–

територіального утворення. У 2021 році виділені місцевим бюджетам України субвенції в значній кількості спрямовувались на освіту (27,5%), медицину (8%), на ремонт та утримання доріг (6,8%).

Зрозуміло, що при такій структурі доходів місцевих бюджетів говорити про їх фінансову самостійність не приходиться. А зафіксований в нормативних документах принцип самостійності бюджетів носить переважно декларативний характер.

Нераціональне співвідношення між кошиками доходів, надмірна централізація і, відповідно, викривлена структура доходів місцевих бюджетів вказують на їх нестійкий фінансовий стан. Для комплексної оцінки пропорцій, що склалися в Україні у розподілі владних повноважень, господарсько-економічних функцій та соціальних ролей між центральними і місцевими органами управління, варто розрахувати частку доходів та витрат місцевих бюджетів у структурі ВРП регіонів, для чого можна застосувати наступну формулу:

$$K_d = \frac{Дв}{ВРП} \times 100 \% \quad (2.3)$$

де K_d – коефіцієнт, що характеризує частку доходів місцевого бюджету в структурі ВРП;

$Дв$ – власні доходи зведеного бюджету регіону;

$ВРП$ – валовий регіональний продукт.

У розвинених країнах існує значна розбіжність у величині частки ВВП, що формує доходи місцевих бюджетів. Найвищий даний показник в скандинавських країнах: у Данії – 31%, у Швеції – 21,1%, у Фінляндії та Норвегії відповідно 18,5% і 18,2%, а мінімальний у Греції – 0,4% (тобто видатки майже повністю фінансуються з центрального бюджету). Відносно низька частка доходів місцевих бюджетів у структурі ВРП спостерігається також у Новій Зеландії (3,8%), Південній Кореї (3,9%), Туреччині (4,4%) та Португалії (4,8%).

Для оцінки ролі органів місцевого самоврядування в економічному і соціальному житті країни розраховується

коефіцієнт частки витрат бюджету у структурі ВРП регіону за формулою:

$$K_B = \frac{B}{ВРП} \times 100 \% \quad (2.4)$$

де K_B – коефіцієнт, що характеризує частку витрат бюджету у ВРП регіону;

B – загальна сума витрат з бюджету у звітному періоді.

Значення даного коефіцієнта в значній мірі визначається формою бюджетного устрою держави (бюджетний унітаризм чи бюджетний федералізм) та ступенем перерозподілу ВВП через державний та місцевий бюджети. В економічній літературі розвинені країни за часткою витрат місцевих бюджетів у ВРП регіону поділяють на три групи:

країни, в яких витрати місцевих бюджетів становлять 20–30% ВВП (Данія, Норвегія, Швеція);

країни, в яких ці витрати коливаються в діапазоні від 14 до 20 % (Нідерланди, Великобританія, Італія, Ірландія);

країни, де витрати нижчі 10 % ВВП (Бельгія, Німеччина, Франція, Португалія, Іспанія).

Україна за часткою витрат належить до першої групи країн, поряд з Данією, Норвегією, Швецією. Водночас оцінити з цієї позиції ступінь економічної і господарської самостійності, наданої місцевим органам влади складно, оскільки значна частка витрат фінансується з центрального бюджету (через дотації, субвенції), а місцеві бюджети при цьому виступають простим інструментом передачі коштів. Тобто більша питома вага витрат органів місцевого самоврядування ні в якому разі не тотожна більшій свободі дій на місцях.

Для аналізу фінансової самостійності місцевих бюджетів, крім вищезазначених, можуть бути розраховані і інші показники, які характеризують їх фінансову стійкість та платоспроможність (табл. 2.7).

Згідно рекомендацій Конгресу місцевих і регіональних влад Європи термін «власні доходи» стосується фінансових ресурсів, які одержано внаслідок незалежних рішень органів

Таблиця 2.7 – Оцінка фінансової незалежності
місцевих бюджетів

№ з/п	Показники	Економічний зміст
1	2	3
1	Коефіцієнт участі місцевого бюджету у формування зведено-ного бюджету	Показує співвідношення між доходами місцевого бюджету (без урахування трансфертів) та доходами зведеного бюджету України
2	Коефіцієнт вилучення ресурсів до Державного бюджету	Показує співвідношення між коштами, переданими до Державного бюджету у вигляді податків і зборів та бюджетними ресурсами, сформованими в регіоні
3	Рівень виконання місцевих бюджетів	Показує співвідношення між фактичними надходженнями до місцевих бюджетів та їх плановими величинами
4.	Рівень податкових надходжень	Характеризує частку податкових надходжень в структурі доходів місцевого бюджету
5	Коефіцієнт співвідношення власних і закріплених доходів	Показує співвідношення між власними та закріпленими доходами місцевого бюджету
6	Коефіцієнт автономії, %	Показує частку власних доходів у загальних доходах місцевого бюджету
7	Коефіцієнт податкової самостійності, %	Показує частку власних податкових надходжень у загальній сумі податкових надходжень місцевого бюджету
8	Коефіцієнт дотаційності, %	Показує частку міжбюджетних трансфертів у загальних доходах місцевого бюджету
9	Коефіцієнт бюджетного покриття, %	Показує яка частина видатків місцевого бюджету фінансується за рахунок його доходів (без урахування трансфертів)
10	Коефіцієнт фінансової залежності, %	Показує, яка частина видатків місцевого бюджету покривається за рахунок надходжень від міжбюджетних трансфертів
11	Коефіцієнт бюджетної результативності, грн/особу	Характеризує яка величина доходів місцевого бюджету (без урахування трансфертів) припадає на одного мешканця регіону

1	2	3
12	Коефіцієнт відносної бюджетної результативності, %	Характеризує рівномірність залучення доходів до місцевих бюджетів з розрахунку на одного мешканця та визначається як співвідношення коефіцієнта бюджетної результативності даного регіону до середнього значення по Україні
13	Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення, грн./чол	Характеризує яка величина видатків місцевого бюджету припадає на одного мешканця регіону
14	Коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості населення, %	Характеризує рівномірність забезпечення населення бюджетними послугами та визначається як співвідношення коефіцієнта бюджетної забезпеченості даного регіону до середнього значення по Україні

Джерело: розробка автора

місцевої влади та якими органи місцевої влади можуть вільно розпоряджатися. Органи місцевого самоврядування повинні одержувати значну частину ресурсів із власних податкових надходжень та зборів, ставку яких органи місцевої влади повинні мати право встановлювати самостійно [104, с. 219].

Виходячи з цих рекомендацій, вважаємо, що формування власних доходів повинно відбуватися за рахунок місцевих податків та зборів, а також неподаткових надходжень, отримуваних від муніципальної власності.

Відповідно залучені доходи формуються за рахунок податків і зборів, що передаються з Державного бюджету до регіонального згідно Бюджетного кодексу та Закону про Державний бюджет України на відповідний фінансовий рік; доходів, отримуваних місцевими бюджетами у вигляді дотацій та субвенцій та за рахунок місцевих запозичень.

Слід відмітити, що законодавство України, зокрема Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» структуру доходних джерел бюджету визначає по-іншому. Так, в Законі зазначено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних,

визначених законом джерел та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів (ст. 63) [105].

Закріплені доходи на довготривалій основі передаються місцевим бюджетам у повному обсязі або у певній законодавчо визначеній пропорції та традиційно складають основу місцевих бюджетів. По суті, до залучених податкових надходжень відносяться закріплені податки та збори. Очевидно, що чим більше доходів включається до їх складу, тим менше стимулів до проведення роботи щодо мобілізації мають органи місцевого самоврядування області.

Коефіцієнт автономії характеризує частку власних доходів у структурі загальних доходів місцевого бюджету. В Україні значення даного показника знаходиться на низькому рівні: менше 20 % від загальної суми надходжень. Натомість у таких країнах світу з унітарним державним устроєм, як Люксембург, Іспанія, Швеція, коефіцієнт автономії досягає 70–90%, а у Японії, Франції, Фінляндії, Бельгії і Данії – коливається від 68 до 56%, тобто в 3–5 разів вищий аналогічного показника, розрахованого для регіонів нашої країни. Це ще раз підтверджує відсутність реальної бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування в Україні. Коефіцієнти ротаційності та бюджетного покриття також свідчать про значний ступінь залежності місцевих бюджетів від державного у питаннях фінансування першочергових заходів.

Рівень податкових надходжень визначається як відношення надходжень податкового характеру до суми власних і закріплених доходів місцевого бюджету і складає у 2021 році, 59,7% та має тенденцію до зростання. Водночас у розвинених країнах світу частка податкових доходів є незначною. Наприклад, у Італії, Ірландії і Бельгії – менша 10%, у Німеччині та Великобританії – трохи більша 20%, у Франції і Данії складає близько 40%.

Таким чином, використання даної методики дозволить всебічно оцінити самостійність та незалежність місцевих бюджетів. Втім, навіть стислий аналіз дає підстави для висновку, що на місцевому рівні органи самоврядування не мають в достатній кількості фінансових ресурсів для виконання

покладених на них функцій. А тому формування бюджетів на місцевому рівні потребує подальшого реформування та вдосконалення. Так, для підвищення самостійності місцевих бюджетів слід, в першу чергу, перенести в розряд місцевих та закріпити за органами місцевого самоврядування основний бюджетоутворюючий податок – податок на доходи фізичних осіб. Слід дбати про підвищення ефективності діяльності основних комунальних підприємств регіону, податок на прибуток яких надходить до місцевих бюджетів. Важливим завданням є активізація місцевого самоврядування в пошуку додаткових резервів і залучення альтернативних джерел надходжень до своїх бюджетів. І, нарешті, необхідно як найшвидше перейти до інноваційної моделі розвитку через стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах країни.

2.4. Шляхи забезпечення фінансової стабільності банківської системи в умовах воєнного стану

Початок повномасштабної війни в Україні негативно позначився на розвитку фінансового сектору. Тривале військове протистояння змусило фінансові інституції в значній мірі вичерпати запас фінансової міцності і попри те що стан фінансової системи оцінюють як задовільний, окремі показники діяльності фінансових установ погіршилися.

Серед основних негативних факторів розвитку фінансової системи можна виділити:

- коливання обмінного курсу;
- зростання рівня інфляції;
- зменшення рівня економічної активності.

Усі три фактори чинять негативний синергетичний ефект на фінансовий сектор. Так, валютні коливання суттєво обмежують можливості імпорту запасних частин та сировини. (рис. 2.9).

Тиск на валютний курс здійснюється не лише за рахунок негативного сальдо операцій із купівлі та продажу іноземної валюти клієнтами, а й активізацією використання платіжних карток за межами України. При цьому профіцит платіжного балансу забезпечується грантовою міжнародною підтримкою, зростанням обсягів переказів, заборонаю на репатріацію



Рис. 2.9. Курс гривні за долар США [106]

дивідендів та суттєвим скороченням реінвестованих доходів. Одночасно внаслідок трудової міграції, зменшення платоспроможного попиту, порушення логістичних шляхів, руйнування виробничих потужностей та їх вимушеної релокації суттєво знижується економічна активність, що у свою чергу посилює інфляційний тиск. Як видно з рисунку 2.10, індекс споживчих цін зріс до 20.1%, суттєво перевищивши 5% приріст індексу споживчих цін.

Контрольована інфляція в умовах повномасштабної війни є результатом системи заходів, що реалізуються Національним банком. На нашу думку, фіксація обмінного курсу залишається основним стримуючим фактором.

Відійшовши від режиму класичного інфляційного таргетування НБУ дещо змінив функції облікової ставки. Збільшення у червні 2022 року облікової ставки із 10 % до 25% сприяло не лише стримуванню інфляції, але й захисту гривневих доходів і депозитів громадян, збереженню стійкості курсового режиму, зниження тиску на міжнародні резерви і зменшення попиту на валюту за рахунок більшої привабливості гривні (рис. 2.11).

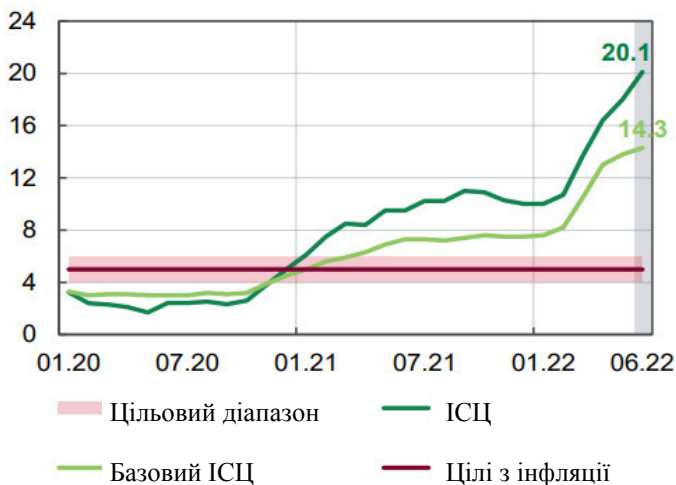


Рис. 2.10. Інфляція та інфляційні цілі, % [106]

Таке суттєве підвищення облікової ставки одразу на 15 в.п. було пов'язано із необхідністю випередження дохідності гривневих активів над очікуваними показниками інфляції. Крім того, недостатнє підвищення облікової ставки змусило б вкладників відкласти інтерес до гривневих активів і очікувати подальшого її збільшення. У період повномасштабних військових дій механізм монетарної трансмісії має обмежені дієвість. Як бачимо, встановлення облікової ставки на рівні 25% дозволило вирішити проблему множинності валютних курсів та подальшого накопичення дисбалансів у фінансовій системі України. А подальша зміна ринкових ставок та ставок за ОВДП – сприятиме зростанню попиту на них, і відповідно, зменшить потребу в емісійному фінансуванні.

Надлишкова ліквідність є ще однією проблемою із якою стикнулась фінансова система України під час війни. Кошти, які Україна отримує від іноземних партнерів чи від емісії, у подальшому використовуються для здійснення виплат фізичним та юридичним особам і як результат – на їх поточних рахунках та на рахунках банків в НБУ. У підсумку ми маємо профіцит ліквідності банківської системи.

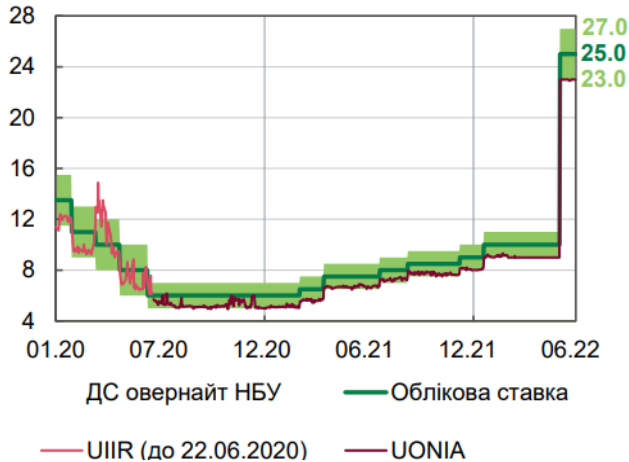


Рис. 2.11. Процентні ставки НБУ та UIR/UONIA, % [107]

З одного боку, його виникнення зумовлено довірою до банків, внаслідок чого громадяни зберігають кошти на рахунках, а не перетворюють усі надходження одразу у готівку. Крім того, стабілізація гривні сповільнює спекулятивне зростання попиту на валюту, що дозволяє зберігати міжнародні резерви. З іншого боку, профіцит ліквідності сповільнює процеси монетарної трансмісії: зростання коштів на поточних рахунках, насамперед державних банків, суттєво зменшує їх зацікавленість у строкових депозитах.

Вирішити дану проблему може, на нашу думку, збільшення нормативів обов'язкового резервування за коштами на вимогу та поточними рахунками. Це стимулюватиме банки до залучення строкових депозитів, нормативи за якими не змінюватимуться. Таким чином, ставки за гривневими активами зростатимуть, що додатково забезпечить компенсацію вкладникам коштів знецінених інфляцією. У підсумку це дозволить не лише зменшити надлишковий профіцит, а й підвищити стабільність валютного ринку та посилити стійкість фінансової системи вцілому.

Як зазначалось, пришвидшення інфляції у поєднанні із коливанням обмінного курсу, суттєво обмежують інвестиційні можливості підприємств (рис. 2.12).

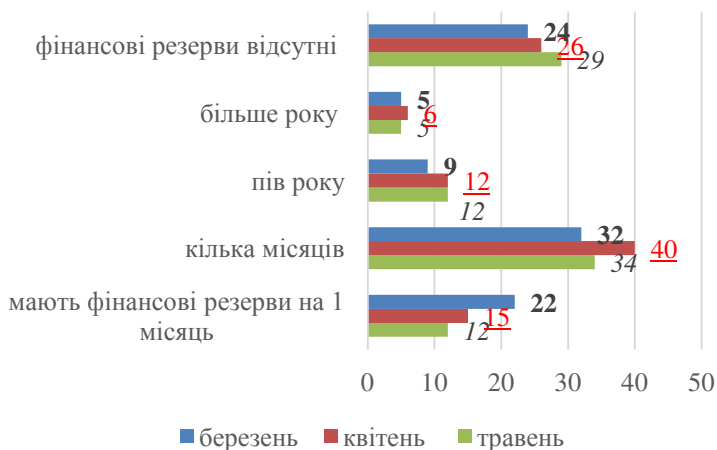


Рис. 2.12. Фінансова стійкість бізнесу в Україні, % [108]

З рисунку видно, що за даними опитування проведеного Європейською Бізнес Асоціацією кількість малих та середніх підприємств, які не мають фінансових резервів збільшилася із 24% у березні до 29% у травні 2022 року.

Усе це у свою чергу негативно відбилосся на роботі фінансових установ, зокрема і комерційних банків. Насамперед, варто відзначити суттєве зменшення обсягів кредитів виданих, як фізичним особам так і суб'єктам господарювання (рис. 2.13).

Як бачимо, обсяги кредитування суттєво сповільнилися у 2022 році. Насамперед це пов'язано із скороченням економічної активності. Незначне покращення показників кредитування нефінансових інституцій у першому півріччі було пов'язано із необхідністю залучення сільгоспвиробниками коштів на посівну. Проте вже до кінця року очікується суттєве скорочення даного показника, адже в умовах значних ризиків очікувати зростання попиту на кредити не варто. Пожвавлення кредитної активності можливе лише в межах державних програм, які гарантуються або фінансуються державою.

Із початком повномасштабного вторгнення погіршилась також динаміка прострочених кредитів (non-performing loans або NPL) (рис. 2.14).

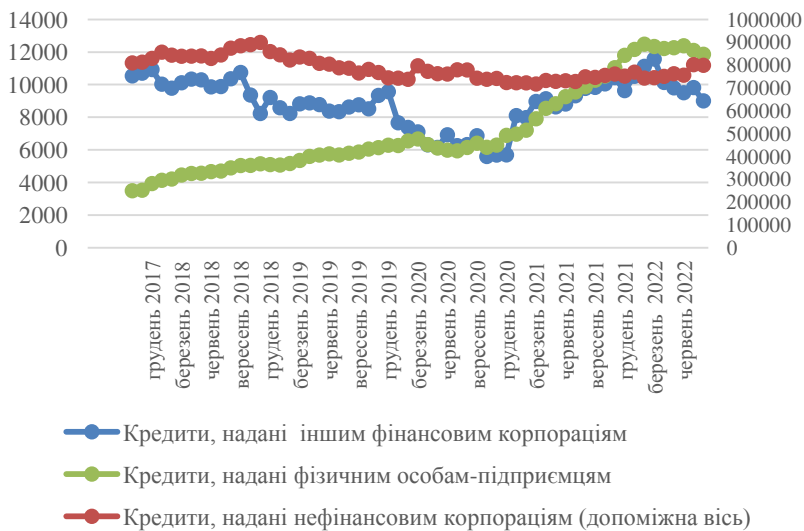


Рис. 2.13. Динаміка обсягів кредитів, наданих депозитними корпораціями, млн. грн. [109]

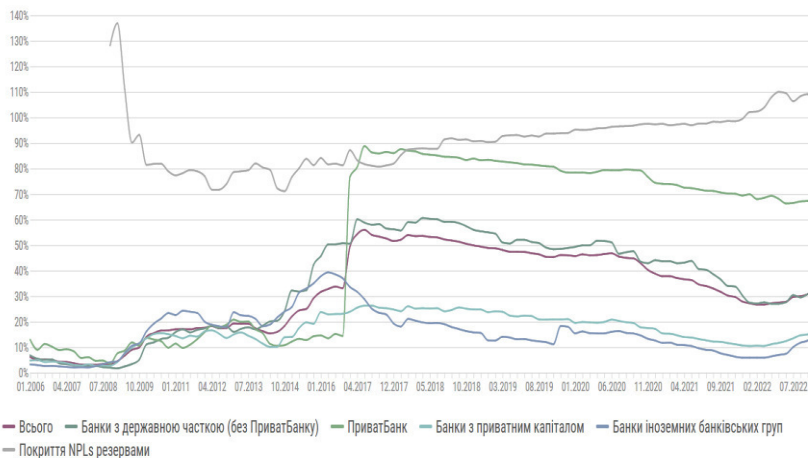


Рис. 2.14. Динаміка частки NPL у 2006–вересень 2022 рр., % [110]

Як бачимо у 2015–2017 роках даний показник суттєво зростає. Це пов'язано із кількома факторами. Насамперед проведенням оцінки якості активів банків (AQR), а також було

запроваджено більш жорстке визначення терміну «непрацюючий кредит (NPL)» відповідно до міжнародних практик, внаслідок чого значна частина кредитів була визнана непрацюючими. Суттєво вплинуло також на зростання даного показника визнання непрацюючих кредитів Приватбанком після націоналізації. Починаючи з 2018 року завдяки списанню банками зарезервованих непрацюючих кредитів та активізації кредитування відбулося поступове зниження частки NPL та покращення якості кредитних портфелів за усіма групами банків.

У лютому 2022 року рівень NPL у банківській системі скоротився до 26.7%. Завдяки регуляторним пом'якшенням у частині оцінки кредитного ризику у березні–квітні вдалось стабілізувати даний показник. Починаючи з червня 2022 року банки розпочали поступове визнання NPL, насамперед тих підприємств, які внаслідок військових дій безповоротно втратили активи. Як результат, даний показник зріс до 30,8% у вересні 2022. Водночас, за оцінками НБУ до кінця війни обсяги прострочених кредитів можуть сягнути 60%. Відтак, банки втратять левову частку своїх доходів, що може призвести до нової хвилі банкрутств.

З рисунку видно, що найбільше зросла частка NPL у кредитних портфелях банків з іноземним капіталом (із 5,9% у березні 2022 до 12,6% у вересні 2022) та банків з приватним капіталом (із 10,5% до 15% відповідно). При цьому свої кредити гірше обслуговує корпоративний сектор – частка NPL у портфелі 40,51%, і дещо краще населення – 32,04%.

Аналіз обсягів та динаміки непрацюючих кредитів банків відображає їх стійкість та дозволяє оцінити ймовірність визнання їх неплатоспроможними (рис. 2.15).

Прострочені кредити зменшують доходи комерційних банків та, зрештою, можуть призвести до ситуації, коли витрати банку перевищуватимуть доходи і він поступово втрачатиме ліквідність. Крім того, за простроченими кредитами банки формують резерви, що зменшує капітал банку. При недотриманні нормативів акціонери банку повинні проводити докапіталізацію, в іншому випадку – регулятор буде змушений вивести банк з ринку.

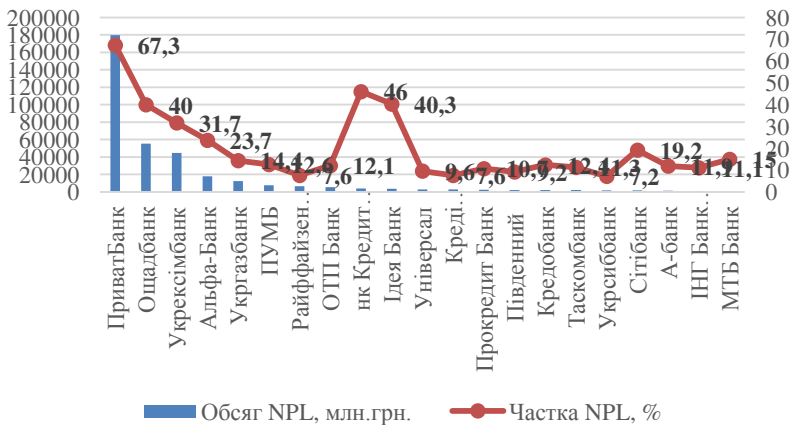


Рис. 2.15. Обсяг та частка непрацюючих кредитів найбільших банків, станом на 01.09.2022 [110]

Однак, в даний час НБУ не застосовує заходів впливу, якщо порушення нормативних вимоги до капіталу викликані наслідками війни. Зважаючи на не, що частка NPL впливає на платоспроможність усієї банківської системи, вважаємо за необхідне проводити регулярний моніторинг якості активів ще до завершення війни. Більше того, підготовка до його проведення є однією з вимог МВФ у межах моніторингової програми про співпрацю.

Вирішити питання проблемної заборгованості фінустанови можуть лише шляхом реструктуризації, продажу або списання. Проте, під час війни існують суттєві обмеження, а значна кількість кредитів не мають перспектив відновлення. Варто відзначити також, що частину позик, які банки втратили через війну можна буде компенсувати за рахунок висунення претензій Україною щодо заморожених у третіх країнах російських активів, але для цього необхідно систематизувати їх у спеціалізованому агентстві. Крім того, це питання складне і довготривале і не буде вирішене найближчим часом.

На думку регулятора, зростання NPL на 10% є допустимим для банків у яких непроцентні доходи становили менше 15% від усіх доходів. Саме збалансованість різних видів

доходів дозволяє окремим банкам не втрачати стійкість навіть при перетворенні половини кредитного портфеля на NPL. Окрім процентних доходів за кредитами комерційним банкам варто диверсифікувати джерела надходжень за рахунок ОВДП, комісії за транзакції, різниць на курсах валют. Операційний прибуток можливо отримувати від проведення карткових операцій українців за кордоном, суттєвою є також різниця між вартістю залучених депозитів та ставками за депозитними сертифікатами

Як передбачається зменшенню негативного впливу валютних коливань сприятиме новий депозит із захистом від зміни валютного курсу. Його основною особливістю є те, що окрім початкової суми та проценту на неї, депозит передбачає виплату відсотків пропорційно зміні офіційного курсу гривні до долара США за період дії договору. Інакше кажучи даний інструмент дозволяє застрахувати заощадження від ризику курсового знецінення. Цей інструмент працюватиме так, ніби приватна особа придбала валюту за офіційним курсом НБУ, розмістила її на депозит та продала через певний період за курсом НБУ на момент завершення договору. Сума та кількість таких вкладів для одного клієнта банку не обмежуватиметься. Відсоткова ставка за депозитом встановлюватиметься відповідно до процентної політики банків, а строк депозиту – від шести місяців з можливістю пролонгації, але без права дострокового розірвання.

Передбачається, що даний інструмент виступить альтернативою інвестуванню в готівкову іноземну валюту, що у свою чергу дозволить знизити попит на неї, стабілізувати очікування та у кінцевому випадку дозволить знизити тиск на курс у даному сегменті.

Для підвищення зацікавленості комерційних банків до впровадження даного виду депозитів передбачається, що Національний банк нараховуватиме відсотки на залишки валюти на відповідному окремому рахунку в НБУ з виплатою в гривнях. Банки, зі свого боку, з метою нівелювання власного валютного ризику зможуть купувати в Нацбанку долари США на суму таких депозитних операцій за офіційним курсом, а в подальшому розміщувати куплену валюту на окремому рахунку в НБУ. Важливо, щоб при цьому комерційні банки не мали можливості використовувати валюту не за призначенням, окрім її

обов'язкового перепродажу Національному банку за діючим офіційним курсом після закінчення строку таких валютних депозитів.

Таким чином, запровадження запропонованих заходів сприятиме зменшенню частини структурного надлишку ліквідності в банківській системі, а отже посилюватиме конкуренцію між банками за депозити в національній валюті, що відповідно стимулюватиме зростання процентних ставок за гривневими депозитами та покращуватиме грошову трансмісію. При цьому, завдяки обов'язковому зворотному продажу іноземної валюти активне використання даного інструменту не матиме негативного впливу на міжнародні резерви.

2.5. Імперативи фінансової діагностики в системі управління підприємством

Вирішення сучасних проблем стабілізації національної економіки, досягнення високих темпів стійкого економічного зростання, забезпечення соціального розвитку суспільства вимагає вдосконалення процесу управління. Цей процес реалізується через управлінські рішення, які визначають результати діяльності як країни в цілому, так і окремого підприємства. Водночас забезпечення високої якості управлінських рішень є комплексною проблемою, яка залежить від багатьох чинників.

За цих умов актуальності набуває створення такої системи підтримки прийняття рішення, яка б дозволяла вчасно ідентифікувати стан керованої системи навіть за обмеженої інформації і непрямих ознаках посилення кризових тенденцій, а також створювати базу для прогнозування можливих наслідків. Ці задачі вирішуються в процесі використання імперативів фінансової діагностики як складової частини антикризового управління на підприємствах.

Термін «імператив» походить від латинського слова *imperativus*, яке в перекладі означає «владний». Найпростіше і найпоширеніше імператив визначають як настійну вимогу, веління, наказ. Значна частина філософських словників під імперативом розуміють принцип, що носить характер

беззаперечного обов'язку та базується на глибоких морально-етичних переконаннях людини, що в результаті робить формалізовану моральну чи етичну суспільну норму максимально ефективною.

Економічні імперативи є обов'язковими, об'єктивно зумовленими принципами поведінки суб'єктів економічних систем, напрямів, форм і методів господарювання, механізмів, інструментів і засобів їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах чинного правового поля. Тобто економічний імператив – це певні правила поведінки всіх структурних елементів економічної системи з урахуванням різних факторів, що впливають на них [111]. Розглянемо імперативи фінансової діагностики в системі управління підприємством з урахуванням різних факторів, що впливають на розвиток його фінансового стану. Для цього систематизуємо теоретичні підходи до визначення поняття «фінансовий стан» (табл. 2.8) та поняття «діагностика» (табл. 2.9).

На підставі аналізу вищенаведених підходів можна визначити основні імперативні завдання діагностики фінансового стану підприємства: оцінка ефективності діяльності та фінансової стабільності підприємства; дослідження повноти формування і ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, забезпечення підприємства власним оборотним капіталом; об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності; аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів, рівень фінансового ризику [115].

Процес діагностування відобразимо схематично за допомогою рис. 2.16.

Діагностика вирішує основну проблему: встановлює необхідне і достатнє поле порівнянь і кількісні нормативи об'єкта дослідження, враховуючи тенденції його розвитку, галузі, факторів впливу з метою наступного порівняння (оцінки) поточного стану параметрів з визнаними на даний момент часу оптимальними чи домінуючими на ринку.

Таблиця 2.8 – Теоретичні підходи до визначення поняття «фінансовий стан»

Автор	Зміст поняття
А.М. Поддєрьогін [112]	Комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо–господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
І.О. Бланк [113]	Рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання.
О.С. Філімоненков, Д.І. Дема [114]	Здатність підприємства своєчасно погашати свої боргові зобов'язання.
М.Н. Крейніна [115]	Показник економічної діяльності підприємства, що характеризує його ділову активність і надійність.
Г.В. Савицька [116]	Спроможність фінансувати свою діяльність, тобто характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, фінансовими взаємовідносинами з іншими фізичними та юридичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
Г.Б. Поляк [117]	Кінцеві результати діяльності підприємства.
Г.В. Карпенко [118]	Реальна та потенційна можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово–господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.
Л.О. Коваленко [119]	Характеристика його фінансової конкурентоспроможності, ефективність використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.
А.Г.Семенов, О.О.Єропутова, Т.В.Перекрест, А.В.Лисенко [120]	Система показників, що відображають стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу.

Таблиця 2.9 – Наукові підходи до визначення поняття «діагностика»

Автор	Зміст поняття
Міщенко А.П. [121]	Діагностика – етап процесу ухвалення рішення, на якому менеджери аналізують основні причинно–наслідкові зв’язки конкретної ситуації.
Колос Б. [122]	Діагностика – це пошук, аналіз, виявлення можливої помилки та вироблення шляхів удосконалення управління системою.
Короткова Е.М. [123]	Діагностика – визначення стану об’єкта, предмета, явища чи процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць».
Ковальчук Т.М. [124]	Діагностика – це спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу економічних процесів на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення.

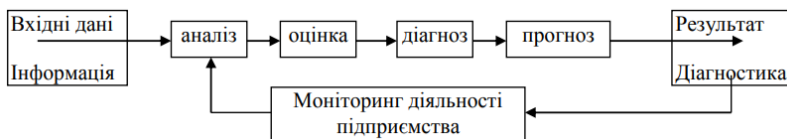


Рис. 2.16. Схема здійснення процесу діагностування [126]

Діагностика – це оцінка достовірності поточного фінансового обліку і звітності, і база для висунення гіпотез про закономірності і можливий нестійкий фінансово–економічний стан підприємства. Діагностика дозволяє виявити причинно–наслідкові зв’язки менеджменту, а потім переходити до побудови пояснювальної та прогнозної моделей функціонування і розвитку підприємства, здійснюючи при цьому попередження його банкрутства.

Діагностика фінансового стану (фінансова діагностика) – це комплексне вивчення фінансової системи підприємства. Фінансова діагностика оперує найбільш важливими кількісними і якісними параметрами, що дають уявлення про фінансовий стан підприємства, його прибутки і збитки, зміни в структурі

активів і пасивів, розрахунки з дебіторами і кредиторами на основі наявної фінансової інформації тощо.

Перспективні управлінські рішення мають прийматися на базі діагностики фінансового стану, завдяки їй формується повна картина його діяльності та основа для наукового передбачення наслідків управлінських дій. Фінансове прогнозування як ідентифікація майбутнього стану системи чи об'єкту (процесу) ґрунтується на результатах фінансової діагностики.

Місце діагностики фінансового стану підприємства в системі управління його фінансово–господарською діяльністю наведено на рис. 2.17.

Діяльність будь–якого підприємства пов'язана із ймовірністю настання несприятливих подій, що викликають розгортання кризових явищ. Чим швидше буде виявлено ознаки розвитку кризи, тим легше буде зробити необхідне корегування по стабілізації траєкторії розвитку підприємства шляхом реалізації антикризових заходів.



Рис. 2.17. Місце діагностики фінансового стану підприємства в системі управління його фінансово–господарською діяльністю [127]

Узагальнимо види діагностики в процесах управління, які можуть використовуватись саме для діагностики фінансового стану підприємства (рис. 2.18).

В межах будь–якого виду діагностики фінансового стану правильне оцінювання стану досліджуваного об'єкта і постановка діагнозу вимагають побудови системи критеріїв, здатних адекватно відобразити специфіку конкретного об'єкта з врахуванням впливу на нього у той чи інший період часу факторів. Це, перш за все, побудова системи показників для

оцінки стану об'єкта, розробка якісних та кількісних характеристик, шкали виміру певних значень цих характеристик та показників.

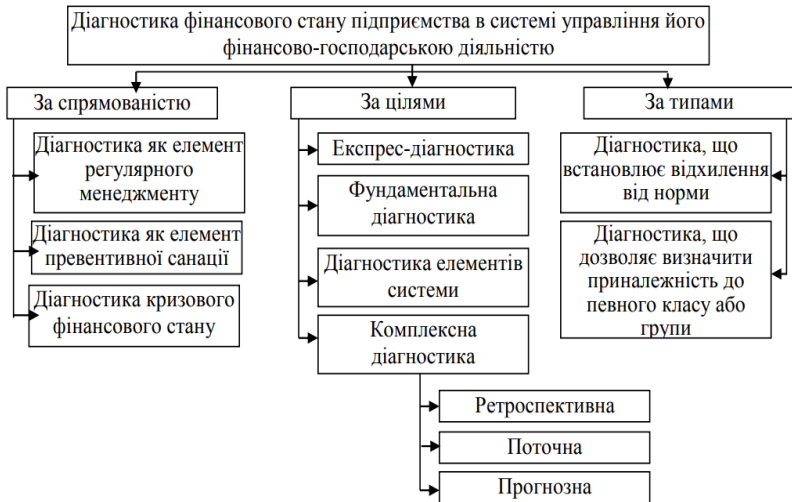


Рис. 2.18. Класифікація видів діагностики фінансового стану підприємства [128]

Така система критеріїв передбачає класифікацію можливих відхилень основних параметрів фінансового стану, процедури збору та обробки діагностичної інформації. Діагностика фінансового стану, що встановлює відхилення від норми, передбачає порівняння вибраного об'єкта з певною нормою або еталоном з метою виявлення відхилень та визначення їх характеру – позитивного або негативного. Діагностика фінансового стану, що дозволяє визначити приналежність до певного класу або групи, дозволяє підпорядковувати та систематизувати загальні характеристики об'єкта діагностики та сформулювати висновок щодо позитивного або негативного його стану. Оскільки найбільш небезпечним для підприємства є фінансова криза, зокрема, її завершальна стадія – банкрутство, тобто ситуація, у якій підприємство не в змозі задовольнити вимоги кредиторів і відновити свою

платоспроможність, то основною задачею діагностики фінансового стану є попередження фінансової нестабільності.

Діагностика фінансового стану повинна виявляти наближення фінансової кризи ще на етапі, коли усі показники в нормі, коли практично немає ніяких сигналів про можливість настання банкрутства.

Будь-який економічний показник, особливо якісний, який використовується для оцінки фінансового стану підприємства, має безліч факторів, що впливають на його значення. Тому при побудові його прогнозів важливо враховувати усі взаємозв'язки між економічними елементами цих показників. Очевидно, що на практиці встановити усі взаємозв'язки практично неможливо, а тим більше врахувати вплив зовнішніх факторів [129].

Тому на практиці завданням фінансової діагностики підприємства є ідентифікація стану об'єкта дослідження та якомога повніше виявлення причин такого стану, визначення тенденцій розвитку підприємства та оцінка його можливостей.

Система діагностики є проміжним буфером між зовнішнім середовищем і керуючою системою. З метою оптимізації управлінських рішень будь-яка інформація, що надходить ззовні, а також з об'єкта управління, повинна проходити етапи діагностики, що, в свою чергу, забезпечує підвищення якості та вірогідності інформаційної бази управління [130]. Схема системи діагностики підприємства в системі управління представлена на рис. 2.19.

Як видно з рис. 4, вихідна інформація, що надходить до системи діагностики фінансового стану, яка виділена штриховою лінією, проходить стадії обробки та аналізу, після чого діагностика розділяється на два напрямки: діагностика стану і діагностика процесу. У результаті першого визначаються причини поточного фінансового стану підприємства, у результаті іншого – тенденції розвитку, які виступають в якості бази для побудови прогнозу розвитку підприємства на майбутнє.

Таким чином, при діагностиці фінансового стану підприємства досліджується як статичний стан об'єкта, так і його розвиток у часі. Велике значення у встановленні

причинно–наслідкових зв'язків появи кризи на підприємстві відіграє досвід

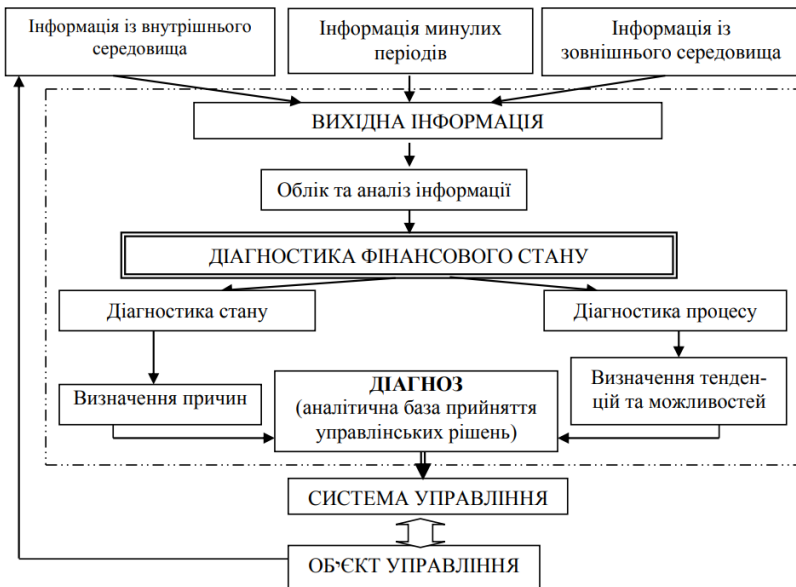


Рис. 2.19. Система діагностики фінансового стану підприємства [131]

попередніх періодів. Поява перших ознак кризи, про які стало відомо завдяки минулим спостереженням, дає можливість запобігти появі кризи ще на ранніх її стадіях. Цей механізм розпізнавання кризової ситуації закладений у систему діагностики у вигляді блока обліку інформація минулих періодів.

Отримані результати формують аналітичну базу для прийняття управлінських рішень та надходять у систему управління. В свою чергу, система управління через прийняття та реалізацію управлінських рішень впливає на об'єкт управління, який є джерелом інформації із внутрішнього середовища, тобто є входом до системи діагностики. Ці елементи знаходяться у неперервному взаємозв'язку, створюючи замкнений цикл діагностики фінансового стану.

Процес діагностики фінансового стану підприємства здійснюється за такими етапами:

1) Підготовчий етап (формування законодавчо–правової та нормативної бази; методичної та інструктивної бази; бази порівняння).

2) Експрес–аналіз фінансового стану (метою експрес–аналізу є наочна та швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого суб'єкта в першому наближенні, яка не є трудомісткою. В процесі аналізу пропонується розрахунок сигнальних показників, які дозволяють оцінити ключові параметри фінансового стану, виявити «симптоматичні ознаки кризи» та поставити перший варіант діагнозу).

3) Деталізований фінансовий аналіз (його мета – детальна характеристика майнового і фінансового положення господарюючого суб'єкта (ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, інвестиційна привабливість, кредито– та конкурентоспроможність тощо), результатів його діяльності в минулому та звітному періоді, а також можливостей розвитку підприємства на перспективу з врахуванням потенційних економічних вигід, які можуть бути опрацьовані підприємством. Факторний аналіз дає можливість виявити вектори впливу факторів та оцінити кількісно внесок кожного з них до зміни кінцевого результативного показника. Деталізований фінансовий аналіз конкретизує, доповнює і розширює окремі процедури експрес–аналізу. При цьому міра деталізації залежить від замовлення, яке було зроблене аналітику, ступеня доступу до інформації, кваліфікації та досвіду).

4) Визначення остаточного діагнозу (результати аналізу дозволяють об'єктивно оцінити поточне фінансове положення і діяльність підприємства за попередні роки, виявити вразливі місця, що вимагають особливої уваги. Можливим стають ідентифікація та передбачення змін на краще. Правильно поставлений діагноз дозволить провести подальше оздоровлення діяльності підприємства (якщо це буде потрібно) та унеможливити настання фінансової кризи страхуючи ризики).

5) Розробка проектів управлінських рішень (залежно від комплексних оцінок фінансового стану і тенденцій його зміни

на основі проведеної фінансової діагностики необхідно не лише зробити висновки про ситуацію, що склалася, але і розробити проекти управлінських рішень (прикладних рекомендацій) з метою подальшого розвитку підприємства; подібна робота на підприємствах здійснюється за допомогою використання широкого кола методів та моделей фінансового прогнозування і планування) [128].

Отже, фінансову діагностику в системі управління підприємством з однієї сторони можна розглядати як один з процесів управлінської діяльності, який передбачає оцінку стану, параметрів та характеристики об'єкта дослідження з метою формування інформаційної бази щодо його поведінки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень (етап процесу ухвалення рішення), з іншої – комплексне вивчення фінансової системи підприємства, завершальним етапом якого є розробка проєктів управлінських рішень.

Мета фінансової діагностики в системі управління полягає в розробці і реалізації заходів, спрямованих на: швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, можливості подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу.

Функціонування підприємств в умовах фінансово-економічної нестабільності під впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, посилення конкурентної боротьби, зростання рівня фінансових ризиків вимагає забезпечення сталого розвитку підприємств на основі застосування методів діагностики. Цьому сприяє розроблення дієвої діагностики фінансового стану підприємства в системі управління його фінансово-господарською діяльністю.

Імперативами фінансової діагностики є: комплексність, системність, регулярність, об'єктивність, конкретність, інтегрованість у загальну систему аналізу, науковий характер досліджень, точність, своєчасність (оперативність), прогресивність, ефективність (доцільність, економічність).

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЙНО–ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

3.1. Фінансово–економічна безпека в системі фінансового управління підприємством

Механізм забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства представляє собою сукупність елементів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень щодо забезпечення захисту його фінансових інтересів від різних загроз. Мета розробки механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки не може лежати в межах категорії фінансів як таких. Так само, погоджуючись з авторами, які розглядають фінансову безпеку як частину економічної безпеки, ми хочемо підкреслити не механічність, не сегментність співвідношення цих видів безпеки, а їх органічний взаємозв'язок.

Якщо мета фінансової діяльності держави полягає в її економічному процвітанні і безпеці, то мета механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки як особливого напрямку фінансової діяльності підприємства не може бути замкнута в площині самих фінансів і навіть фінансової системи, але повинна забезпечувати економічну безпеку і економічний добробут в цілому.

В цілому механізм забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємств і організацій можна представити таким чином.

1. Система державного нормативно–правового регулювання фінансово–економічної безпеки підприємств. На сучасному етапі вона включає в себе наступні основні напрямки:

- регулювання порядку формування інформаційної бази управління фінансовою діяльністю підприємства;
- регулювання грошового обігу і форм розрахунків;
- регулювання кредитних операцій;
- валютне регулювання;

- регулювання інвестиційних операцій;
- регулювання ринку цінних паперів;
- регулювання страхових операцій на фінансовому ринку;
- регламентація порядку і форм реорганізації підприємств;
- регулювання процедур банкрутства та ліквідації підприємств.

2. Ринковий механізм регулювання фінансово-економічної безпеки підприємств. Цей механізм формується насамперед у сфері фінансового ринку в розрізі окремих його видів і сегментів. Попит і пропозиція на фінансовому ринку формують рівень цін (процентних ставок) і котирувань за окремими фінансовими інструментами, визначають наявність кредитних ресурсів у національній та іноземній валютах, виявляють середню норму рентабельності капіталу, визначають систему ліквідності окремих фондових і грошових інструментів, що використовуються підприємством у процесі забезпечення його фінансової безпеки.

3. Внутрішній механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Система цього механізму формується всередині самого підприємства, відповідно регламентуючи методичні підходи до розробки управлінських рішень в області забезпечення його фінансової безпеки. В основі формування цього механізму лежить фінансова філософія підприємства. У процесі формування системи управління фінансовою безпекою підприємства такі механізми визначаються в контексті індивідуальних пріоритетних фінансових інтересів, які потребують захисту від різних загроз.

4. Система методів управління фінансовою безпекою підприємства. Вона складається з наступних основних методів і прийомів, за допомогою яких обґрунтовуються і контролюються конкретні управлінські рішення в різних сферах фінансово-економічної безпеки підприємства:

- метод техніко-економічних розрахунків;
- балансовий метод;
- економіко-статистичні методи;
- економіко-математичні методи;
- експертні методи (методи експертних оцінок);

- методи дисконтування вартості;
- методи збільшення собівартості (компаундування);
- методи зносу активів;
- інші фінансові методи.

5. Система інструментів управління фінансовою безпекою підприємства. Така система складається з наступних договірних зобов'язань, які забезпечують механізм реалізації окремих рішень підприємства в сфері його фінансового забезпечення і фіксації його фінансових відносин з іншими економічними об'єктами:

- платіжні інструменти (платіжні доручення, чеки, акредитиви тощо);
- кредитні інструменти (кредитні договори, векселі тощо);
- депозитні інструменти (депозитні договори, депозитні сертифікати тощо);
- інвестиційні інструменти (акції, інвестиційні сертифікати тощо);
- страхові інструменти (договір страхування, страховий поліс тощо);
- інші види фінансових інструментів.

6. Аналіз даних для розрахунку ефективності вжитих заходів дозволяє зробити остаточну оцінку поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства, оцінити якість роботи окремих підрозділів підприємства щодо забезпечення напрямів фінансово–економічної безпеки підприємства, виявити основні недоліки при плануванні та здійсненні службами підприємства комплексу заходів щодо забезпечення його економічної безпеки на фінансову на підставі аналізу структури збитку, якого зазнало підприємство своїй фінансовій безпеці, відповідальності підрозділів підприємства за неефективні дії щодо запобігання можливого збитку фінансової складової, а також підготувати основу для планування комплексу заходів щодо більш ефективного забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства в майбутньому періоді.

Ефективний механізм управління фінансово–економічною безпекою підприємства дозволяє повною мірою реалізувати

поставлені перед ним цілі і завдання, сприяє ефективному захисту його фінансових інтересів від різних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру.

Розгляд найважливіших елементів системи управління фінансово–економічної безпеки підприємства дозволяє всебічно представити її основні параметри, взаємопов'язані між собою (табл. 3.1).

Запропонована система управління фінансово–економічної безпеки має сукупний формат своїх основних параметрів, який повинен бути конкретизований з урахуванням особливостей фінансової діяльності підприємства, складу прийнятих управлінських рішень, термінів їх реалізації та осіб, що забезпечують їх виконання.

Система управління фінансово–економічною безпекою підприємства повинна будуватися на наступних принципах:

- визначеність вхідної системи внутрішніх і зовнішніх ризиків;

- достовірність всіх основних показників для можливості проведення основних розрахунків;

- розробка системи управління ризиками в організації на основі поетапності та послідовності;

- узгодженість політики управління бізнес–ризиками зі стратегічними цілями та завданнями визначення інвестицій політика підприємства [132];

- послідовність і стабільність діяльності всіх структурних підрозділів підприємства в процесі виявлення ризиків і управління ними;

- наявність усіх системно важливих факторів для визначення сукупного ризику.

До основних системоутворюючих факторів, що визначають категорію «системний підхід», відносять:

- наявність методологічної основи визначення як внутрішніх, так і зовнішніх ризиків організації і сукупного ризику з урахуванням наявності регламентованих і самостійно розроблених підприємством методик і показників;

- наявність аналітичних систем, сформованих на основі інтеграції математичних та операційних факторів

Таблиця 3.1 - Основні параметри системи забезпечення фінансово-економічної безпеки

Рівень значимості фінансових інтересів	1	2	3	4	5	6	7
Основний фінансовий інтерес	Максимізація добробуту власників підприємства, що забезпечується за рахунок максимізації його ринкової вартості	Зниження ефективності фінансової діяльності підприємства під впливом різних факторів і умов, що призводять до зниження його ринкової вартості	Фінансове забезпечення сталого зростання підприємства в поточному та майбутніх періодах	Фінансова діяльність в стратегічній перспективі	Розробка стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства	Внутрішній механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки	Модель фінансового забезпечення сталого зростання підприємства
Пріоритетні фінансові інтереси	1. Підвищення рівня рентабельності власного капіталу (рівня фінансової рентабельності)	1. Зменшення суми чистого прибутку на одиницю використаного власного капіталу	1. Фінансове забезпечення зростання суми прибутку підприємства	1. Прибуток компанії	1. Управління фінансовою рентабельністю підприємства	1. Система безбитковості 2. Операційний левелридж 3. Фінансовий важіль 4. Мінімізація середньозваженої вартості капіталу	

продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7
<p>Пріоритетні фінансові інтереси</p>	<p>2. Адекватність сформованих фінансових ресурсів на всіх етапах майбутнього розвитку</p>	<p>2. Зменшення обсягу власних фінансових ресурсів, сформованих з внутрішніх джерел 3. Недостатній рівень фінансової гнучкості</p>	<p>2. Формування необхідного обсягу фінансових ресурсів підприємства з внутрішніх і зовнішніх джерел</p>	<p>2. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства</p>	<p>2. Управління процесом формування фінансових ресурсів підприємства</p>	<p>5. Оптимізація розподілу прибутку 6. Вибір ефективних методів амортизації активів 7. Випуск акцій товариства 8. Залучення позикового капіталу</p>
	<p>3. Фінансова стійкість підприємства в процесі його розвитку</p>	<p>4. Зниження рівня фінансової стійкості 5. Недостатній рівень платоспроможності 6. Дисбаланс грошових потоків</p>	<p>3. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства</p>	<p>3. Структура активів та капіталу 4. Структура грошових потоків підприємства</p>	<p>3. Мети управління фінансовою стійкістю підприємства</p>	<p>9. Оптимізація структури активу та капіталу 10. Балансування та синхронізація грошових потоків 11. Нормування середнього та мінімального залишків грошових активів</p>

продовження табл. 3.1

1	Пріоритетні фінансові інтереси										
2	4. Високий рівень інвестиційної активності та інвестиційної ефективності	3	7. Скорочення інвестицій 8. Зниження рівня ефективності реалізованих реальних інвестиційних проєктів 9. Зниження рівня ефективності фінансового інвестиційного портфеля	4	4. Забезпечення необхідного обсягу та рівня ефективності інвестицій	5	6. Реальні інвестиції компанії 7. Фінансові вкладення компанії	6	4. Управління інвестиційною діяльністю та інвестиційною ефективністю	7	13. Оптимізація реальної інвестиційної програми 14. Оптимізація фінансового інвестиційного портфеля
	5. Ефективна нейтралізація фінансових ризиків		10. Розширення портфеля фінансових ризиків 11. Підвищення ймовірності реалізації фінансових ризиків 12. Збільшення розміру можливого збитку від фінансових ризиків		5. Забезпечення мінімізації фінансових ризиків		8. Фінансові ризики компанії		5. Управління фінансовими ризиками підприємства		15. Уникнення ризиків 16. Обмеження концентрації ризиків 17. Хеджування 18. Диверсифікація 19. Розподіл ризиків 20. Самострахування ризиків 21. Страхування зовнішніх ризиків

продовження табл. 3.1

1	Пріоритетні фінансові інтереси					
2	6. Високий інноваційний рівень фінансової діяльності	13. Старіння фінансових інструментів 14. Зниження ефективності організаційної структури управління фінансами 15. Низький рівень організаційної культури	4	9. Фінансові інновації підприємства	6	7
		6. Забезпечення впровадження сучасних інструментів, технологій та організаційних систем		6. Управління фінансовими інноваціями підприємства		22. Впровадження сучасних фінансових інструментів і технологій 23. Впровадження ефективних організаційних систем
	7. Швидке та ефективне подолання кризових ситуацій, що виникають	16. Виникнення або поглиблення фінансової кризи 17. Можливе недружнє поглинання підприємства 18. Можливість банкрутства та ліквідації підприємства	7. Забезпечення ефективного виходу підприємства з фінансової кризи	10. Фінансова криза підприємства	7. Антикризове фінансове управління підприємством	24. Система "відсікання зайвого" 25. Система "стиснення підприємства" 26. Реструктуризація заборгованості 27. Реорганізація підприємства

(програмних продуктів) та якісних параметрів експертного характеру;

- ефективна координація роботи всіх регулюючих і операційних підрозділів підприємства та обмін оперативною, повною і достовірною інформацією в процесі управління ризиками;

- сприятливий соціально–психологічний клімат в колективі, що створює основу для ефективної взаємодії співробітників;

- досить високий рівень кваліфікації та професіоналізму співробітників;

- послідовність реалізації етапів управління ризиками від визначення основних показників до формування системи страхування та контролю;

- використання методів мінімізації ризиків, по можливості, на всіх етапах управління, отже, здійснення політики системного підходу до інтеграції різних методів на різних етапах (наприклад, метод диверсифікації на етапах виявлення, аналізу та страхування ризиків).

Приведення в систему цілей інвестиційної політики підприємства і політики управління ризиками, а також виділення страхування ризиків в рамках політики управління ризиками.

У загальному сенсі фінансово–економічну безпеку можна розглядати як систему, що забезпечує баланс інтересів всіх ланок фінансової системи держави, пов'язаної з пошуком джерел фінансових ресурсів та мінімізацією фінансового ризику. Таким чином, необхідний комплексний підхід до формування і реалізації фінансового забезпечення підприємства з урахуванням інтересів власників і власників бізнесу, які проявляються в результаті фінансово–господарської діяльності. Тому в систему управління фінансово–господарською діяльністю підприємства необхідно включити окремо блок «фінансова безпека», який буде відповідати за ефективне управління фінансовими ресурсами (рис. 3.1).

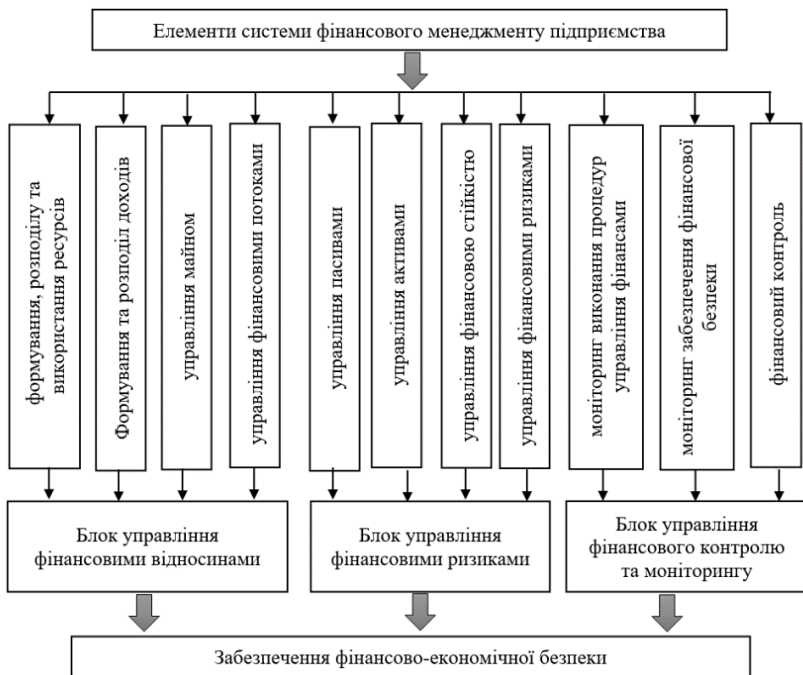


Рис. 3.1. Фінансово–економічна безпека в системі фінансового управління підприємством [133]

До блоків, представленим на рис. 3.1, відносяться системи, що сприяють здійсненню якісного фінансового менеджменту для забезпечення високого рівня фінансово–економічної безпеки в поточному і майбутніх періодах.

Приділимо особливу увагу фінансовій складовій, так як управління фінансовими ресурсами, грошовими потоками фірми є одним з ключових елементів всієї системи сталого розвитку і функціонування підприємства. Фінансову безпеку підприємства можна визначити як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражене в кращих значеннях фінансових показників рентабельності і рентабельності бізнесу, якості управління і використання основних і оборотних коштів підприємства, структури його капіталу, норми виплати дивідендів за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як

синтетичного показника поточного фінансово–економічне становище підприємства та перспективи його технологічного та фінансового розвитку [134].

Отже, процес забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства (організації) можна визначити як комплекс робіт із забезпечення:

- максимально можливого рівня платоспроможності підприємства та ліквідності його оборотних коштів;

- найбільш ефективної структури капіталу підприємства;

- підвищення якості планування та здійснення фінансово–господарської діяльності підприємства за всіма напрямками стратегічного та оперативного планування та управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом підприємства, його основними і оборотними активами з метою максимізації прибутку і підвищення рівня рентабельності бізнесу;

- зростання курсової вартості цінних паперів компанії.

Основні сутнісні характеристики поняття «фінансова безпека підприємства» можна сформулювати так:

- фінансова безпека підприємства є основним елементом його системи економічної безпеки;

- фінансова безпека – це система кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, які в сукупності відображають рівень його фінансової забезпеченості;

- об'єктом забезпечення фінансово–економічної безпеки є сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі його фінансової діяльності [135].

Таким чином, механізм сукупної реалізації принципів і факторів визначення системи підприємницьких ризиків також сприятиме впровадженню системи управління, оскільки всі представлені основні методичні категорії однаково прийнятні як для процесу забезпечення, так і для процесу ефективного управління фінансово–економічною безпекою підприємства.

Особливості функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягають в наступному:

- характеризується динамічністю, постійним вдосконаленням;

– має адаптивний характер, відповідно до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства.

До механізму забезпечення фінансової безпеки підсистеми відносять: нормативно–правову, організаційну, інформаційну та кадрову підтримку. Крім того, в структурі механізму фінансового забезпечення він виділяє функції управління, фінансові методи, фінансові важелі, суб'єкт управління, об'єкт управління, суб'єкт, мету управління і процеси (виробничо–економічні, інвестиційні, фінансові). Такий підхід є складний, так як охоплює безліч елементів.

Незважаючи на зростаючу увагу до вивчення проблем, присвячених розробці механізму управління фінансово–економічною безпекою підприємства, до сих пір немає одностайності в розумінні змісту і структури внутрішніх компонентів такого механізму. Проаналізувавши існуючі підходи до виділення елементів цього механізму, вважаємо, що механізм управління фінансово–економічною безпекою повинен містити такі елементи: суб'єкт, об'єкт, методи, важелі, інструменти, принципи, функції, цілі, завдання, фактори впливу і систему підтримки механізму.

Слід зазначити, що на українських підприємствах процес формування механізму забезпечення фінансово–економічною безпекою ще не до кінця відпрацьований. Це можна пояснити відсутністю досліджень з даного питання в теоретико–методологічному плані, що визначає необхідність його подальшого розвитку. У зв'язку з цим важливо обґрунтувати концептуальні засади механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства.

До основних складових механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства, слід віднести три блоки (рис. 3.2):

– інформаційно–організаційний блок – містить елементи механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства, до яких відносяться: принципи, функції, методи, важелі та інструменти управління фінансовою безпекою підприємства; система забезпечення, яка складається з організаційного, інформаційно–аналітичного, нормативно–правового та програмно–технічного забезпечення;

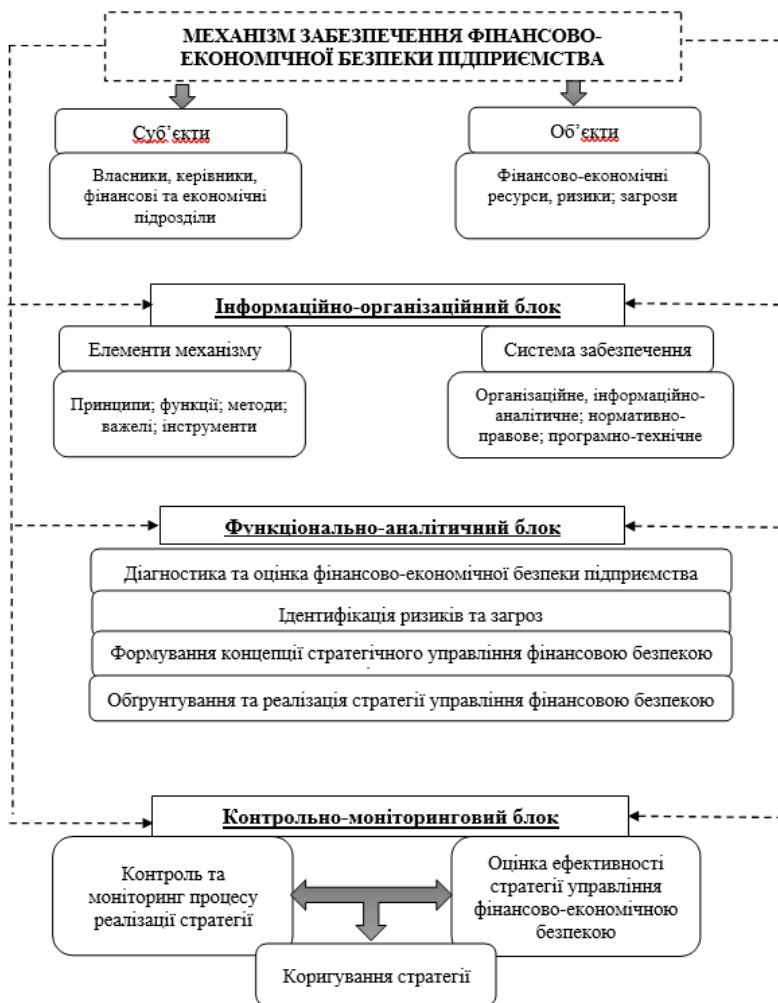


Рис. 3.2. Механізм забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства

- функціонально–аналітичний блок – дозволяє згрупувати елементи, призначені для діагностування фінансово–економічної безпеки підприємства, здійснення оцінки управління безпекою, проведення на підставі отриманих даних

ідентифікації ризиків та загроз; для нейтралізації останніх здійснювати формування концепції стратегічного управління фінансово–економічною безпекою підприємства, а також проводити обґрунтування обраної стратегії та аналіз щодо її реалізації в систему управління фінансовою безпекою підприємства;

- контрольно–моніторинговий блок – відповідає за контроль та моніторинг процесу реалізації стратегії управління фінансово–економічної безпеки підприємства, її коригування на основі оцінки ефективності стратегії управління фінансовою безпекою. При цьому особливу увагу слід звернути на моніторинг процесу реалізації стратегії.

Розглянутий механізм забезпечення безпеки розробляється у контексті загальної стратегії управління фінансово–економічною безпекою підприємства. Остання повинна включати в себе:

- процес управління сукупністю матеріальних, фінансових, інформаційних і людських ресурсів, спрямованих на прийняття управлінських рішень в даній сфері;

- сукупність рішень власників і співробітників управлінського персоналу підприємства, що забезпечують високі темпи розвитку і розробку декількох сценаріїв розвитку в залежності від розвивається фінансового становища [136].

Реалізація механізму забезпечення фінансово–економічної безпеки суб'єкта підприємництва потребує певного керування та організації. В основі такої організації має бути цільовий підхід. З огляду на інтерпретацію механізму фінансово–економічної безпеки як системи важелів, інструментів та способів функціонування суб'єкта підприємницької діяльності, що стало забезпечує його фінансові інтереси, останні можуть бути покладені в основу такої організації у якості мети, що має бути досягнута.

Отже, механізм забезпечення фінансово–економічної безпеки спрямований не стільки на ліквідацію загроз, скільки на побудову ефективного процесу, що забезпечує фінансову стійкість, сталість функціонування та отримання вигоди суб'єктом господарювання в умовах невизначеності та ризику.

3.2. Обґрунтування доцільності впровадження антикризових проєктів

Антикризове управління можна визначити як систему управління підприємством, яка має комплексний характер і направлена на запобігання і усунення несприятливих для бізнесу явищ, за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві антикризової стабілізаційної програми, що є багатоплановим комплексом взаємопов'язаних, взаємообумовлених і своєчасних дій (заходів), що охоплюють всі основні чинники бізнесу. Наявність антикризової програми дозволяє більш ґрунтовно організувати роботу з подолання (запобігання) кризи, як на підприємстві в цілому, так і в окремих його підсистемах.

Серед антикризових інструментів важлива роль належить організаційно–технологічним інструментам, які спрямовані на підвищення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів у коротко– і середньостроковому періодах . В переліку таких інструментів, що можуть використовуватися підприємством, є інсорсинг та аутсорсинг [138; 140; 142].

Інсорсинг (від англ. *Insourcing* – внутрішнє джерело) – це використання внутрішніх ресурсів підприємства; це передача проєкту особі чи підрозділу підприємства, а не третій стороні. Інсорсинг відбувається з двох причин: наявності тимчасової надлишкової потужності (це рішення базується на низьких граничних витратах при збільшенні завантаження драйвера процесу); через наявність конкурентної переваги (наявність ефективного процесу, наявність унікального ресурсу, бази даних, технології).

Інсорсинг передбачає створення власних автономних структурних одиниць, що надають спеціалізовані послуги як підрозділам підприємства, так і зовнішнім контрагентам. Найчастіше такий інструмент застосовують для процесів, пов'язаних з фінансами (обробка витрат, нарахування заробітної плати); трудовими ресурсами (ведення трудових записів працівників, тренінги); інформаційними системами (системна підтримка, навчання). Метою використання інсорсингу є

збереження персоналу, нарощування власних компетенцій, інформаційна безпека.

Аутсорсинг (out – зовнішній, source – джерело) – це використання зовнішніх джерел; це залучення зовнішніх ресурсів (виконавця) для вирішення завдань в інтересах замовника. Інакше кажучи, це перенесення завдань, операцій, робочих місць або процесів на зовнішню робочу силу, укладаючи контракти з третьою стороною протягом значного періоду часу. Підприємства зазвичай роблять це для зменшення витрат або підвищення ефективності виробництва. Функції, які передаються стороннім організаціям, можуть виконувати треті сторони як на території підприємства, так і поза ним.

Інсорсинг дає можливість відстежувати процес розробки і дозволяє контролювати якість роботи, забезпечуючи максимальну продуктивність і допомагає досягти бажаних результатів.

При необхідності компанії можуть швидко впровадити, протестувати і виправити зміни в проєкті. Це також дає їм можливість підтримувати теплі відносини з ключовими співробітниками проєкту, дозволяючи виявити їх сильні і слабкі сторони, щоб підприємства могли в майбутньому доручити роботу потрібному співробітнику відповідно до набором навичок персоналу. Як правило, за допомогою інсорсингу компанії отримують більший контроль над прийняттям рішень і здатність виконувати свої завдання швидко і точно. У разі аутсорсингу компанії перебувають далеко від співробітників, що працюють на них, що ускладнює відстеження якості роботи.

Оскільки аутсорсинг передбачає передачу контролю над проєктом або бізнес-функцією третій стороні і часто є дорогим заходом, він також несе елемент ризику, на який готова піти менша кількість підприємств. А зі зростанням числа автоматизованих робочих процесів, що викликають занепокоєння щодо використання аутсорсингових рішень у найближчому майбутньому, інсорсинг все більше стає найбільш економічним та перспективним рішенням для кадрових ресурсів.

Переваги аутсорсингу перед традиційними роботодавцями у контексті масштабування ідей та інновацій є очевидними –

вони дозволяють перерозподілити управлінський ресурс на користь більш ефективної діяльності за рахунок відмови від «ручного» управління та вивільнення часу. Тому, можна вважати, що аутсорсинг – прерогатива зрілих компаній, які мають налагоджені бізнес–процеси та можливість контролю за ними навіть при передачі на аутсорсинг.

На думку авторів, насамперед, переваги розвитку інсорсингу полягають в трактуванні його як форми економічних відносин. У контексті цього дослідження інсорсинг, з одного боку, асоціюється зі створенням спеціальних структур, які надають спеціалізовані послуги як власне учасникам взаємодії, і зовнішнім контрагентам. Зазначеною вище структурою може бути новий учасник, що вже діє та залучена дочірня або афілійована юридична особа одного з учасників. Інсорсинг у такому трактуванні його змісту виявляється тісно пов'язаним з аутсорсингом, можливо навіть виступаючи його різновидом і тим самим спростовуючи змістовне протистояння двох процесів.

При цьому головною відмінністю інсорсингу є передача структурі, що аналізується, як регулярних, так і тимчасових функцій. Зазначена мінливість опосередкована тим, що багатоагентна система може бути перманентно доповнена і модифікована відповідно до змін, що відбуваються, або умовами виконання чергової спільної дії. Нові технології іноді дозволяють вдаватися до процесів, які раніше вважалися неможливими. Актуальним визнається завдання щодо забезпечення оперативності швидкого нарощування чи скорочення команди інсорсерів залежно від рівня завантаження та завдань з оптимізації. Тому рішення про створення такого роду структури має бути оптимальним. Крім того, визначальним економічним фактором на користь інсорсингу може бути справжня вартість послуги. Інсорсинг має сприяти зниженню вартості за умови покращення якості бізнес–процесу [139].

Саме розвиток інсорсингу, з одного боку, означає розширення меж системного підходу за рахунок включення постачальників матеріальних ресурсів та споживачів готової продукції. З іншого боку, через концентрацію інтересу важливою перевагою інсорсингу слід визнати мінімізацію

ризиків безпеки та витоку відомостей конфіденційного характеру, у тому числі фінансової інформації та інформації про інноваційні результати спільної діяльності.

Також інсорсинг можна розглядати одночасно і як процес, і як результат взаємодії незалежних структурних елементів сукупності, що призводить до оптимізації зв'язків між ними та до їх об'єднання у стійкій системі, здатній до відтворення нової якості та нових потенційних можливостей підприємства. Ефективність інсорсингу – це свого роду наслідок неформальної взаємодії, коли для нових чи додаткових завдань бізнесу не потрібно оформлення договорів, внесення формалізованих змін у початкові умови. За даними дослідження Deloitte, найважливішою причиною переходу на інсорсинг є необхідність підвищення якості обслуговування клієнтів.

Аутсорсинг, безумовно, був найпопулярнішим стратегічним рішенням на початку 21 століття. Згідно з даними YouGov за 2019 рік, 7 з 10 компаній у Великобританії стверджували, що використовують аутсорсинг. Але у зв'язку з тим, що четверта промислова революція призвела до радикальних технологічних змін, і спалах COVID-19, який перевернув загальноприйнятю думку про кадри з ніг на голову, керівники відділу кадрів були змушені переглянути свій підхід до талантів і розглянути питання про повернення основних функцій до штату компаній.

Інформаційні технології (ІТ) можна вважати класичним прикладом підприємницького аутсорсингу, тому що саме з нього почалася ера масштабного аутсорсингу у його сучасному вигляді. Саме приклад ІТ-аутсорсингу послужив прикладом успіху, за яким послідував аутсорсинг інших бізнес-функцій: кадровий облік, бухгалтерський облік, закупівлі, колл-центри, логістика та інші.

Використання людського ресурсу – це основа успішної роботи аутсорсингу у світі. Серед країн-виконавців лідирують Індія, Китай, до яких надходять замовлення з країн Європи, США, Японії. При цьому спостерігається тенденція того, що США поступово скорочують частину замовлень до цих країн, плануючи по можливості переорієнтуватися на аутсорсинг усередині своєї країни. Своєю чергою Японія, навпаки, збільшує

кількість зовнішніх замовлень на аутсорсинг, які одержує Китай. При цьому в Японії зберігається тенденція розподілу щодо невеликої частки аутсорсинг–замовлень на зовнішній ринок, орієнтуючись у своєму виборі на країни азійського регіону. На аутсорсингу замовників з європейських країн частіше працюють виконавці в країнах Східної та Центральної Європи, Китаї, Індії. Відносно високих показників динаміки даного ринку вдалося досягти за рахунок розвитку офшорного аутсорсингу в країнах по сусідству з меншими ресурсними витратами. Своєю чергою, Україна, як країна, орієнтована на експорт своїх послуг, постачає свої послуги переважно до США, країн Євросоюзу та Ізраїлю.

Внесок, який робить ІТ–галузь в економіку України, вже давно є оцифрованим, її частка у ВВП країни становить близько 4%. Галузь створює додаткові робочі місця у супутніх індустріях, генерує постійні валютні надходження в економіку країни. Український ІТ–ринок демонструє стабільне зростання з року в рік і згідно з аналізом компанії PwC передбачається, що в 2020 році сягне суми в 5,7 млрд дол. [142]. Також Україна є лідером серед країн–аутсорсерів в Європі. На думку українських фахівців, 90% наших ІТ–спеціалістів працюють саме на засадах аутсорсингу, а не як розробники власних ІТ–продуктів. Зі 100 кращих світових постачальників аутсорсингових послуг, яких ретельно відбирає Міжнародна асоціація професіоналів аутсорсингу (IAOP) для свого щорічного рейтингу Global Outsourcing 100 (GO100), у 2018 р. 18 місць забрали компанії з R&D–офісами в Україні. Серед них 12 українських роботодавців і шість «легіонерів» – міжнародних компаній, що мають в Україні свої центри розробки.

Етика роботи аутсорсингової галузі в Україні дуже схожа на практики західного бізнесу. Українські розробники відкриті до викликів та суперечок, особисто включаються у проекти, над якими вони працюють, та зацікавлені у сприянні їх успіху. Україна також входить у топ–20 разом із Польщею та Ізраїлем серед 137 країн за рівнем простоти реєстрації нового бізнесу (США перебувають на 53–му місці в цьому рейтингу).

На сьогодні не багато компаній можуть дозволити собі власними силами забезпечити повністю свої потреби в ІТ, що в

поєднанні з широким спектром пропозицій ІТ-компаній, представлених як на міжнародному так і на українському ринку, дає великі перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу. Проте вітчизняні аутсорсингові компанії показують впевнене зростання і підтвердженням тому є український ІТ-ринок у цифрах:

- кількість розробників – 166 тис.;
- кількість ІТ-компаній – 11,9 тис.;
- вартість індустрії – 1,256 млрд дол.;
- ринок, на який орієнтується – США;
- середня погодинна оплата праці – 34–64 дол.;
- середня вартість розробки програмного забезпечення – 25–149 дол. за одну годину для розробки додатків;
- кількість робочих місць в ІТ-галузі в 2019 році – 28 тис.;
- рівень володіння англійською мовою – 40% [138].

Слід зазначити, що українська галузь ІТ-аутсорсингу продовжує завойовувати позиції на світовому ринку. Вітчизняні провайдери вже встигли зарекомендувати себе як одні з найбільш соціально відповідальних і здатних забезпечити безпрецедентний рівень успішності своїх проєктів: 94% клієнтів повністю задоволені рівнем українського сервісу, тоді як в кращих іноземних компаніях цей показник становить лише 84%. Це пояснюється, зокрема, тим, що 72% українських провайдерів активно займаються інноваціями, про що відзвітувала ІАОР.

На думку деяких вчених, протиставлення аутсорсингу та інсорсингу є дещо штучним. Обидві моделі можуть цілком ефективно поєднуватись у рамках однієї компанії. Загалом можна зауважити, що переважання в компанії стандартних процесів схиляє ваги у бік вибору аутсорсингу, а унікальність операцій вимагає наявності «домашніх» вузьких фахівців — що також не передбачає прихильності до єдиної моделі і не виключає передачу на аутсорсинг неунікальних процесів.

Поєднання аутсорсингу, інсорсингу, традиційних підходів та інтелектуальних систем управління людським капіталом здатне дати компанії не лише швидку та помітну віддачу, а й суттєвий синергетичний ефект. Економічні процеси, як відомо, циклічні, і поточний спад неодмінно зміниться зростанням, а

завдання скорочення персоналу його пошуком. У разі жорсткої конкуренції динаміка змін, що може собі дозволити компанія, одна із основних чинників успіху. Компанії, які мають гнучкіший і різноманітніший інструментарій, будуть краще підготовлені до виходу з кризи і з великою ймовірністю простіше і швидше подолають перешкоди на шляху забезпечення нових проектів необхідним персоналом та ефективною інфраструктурою [142].

Апробації методики обґрунтування доцільності впровадження аутсорсингу чи інсорсингу проведена нами на прикладі компанії «РЕНОМЕ–СМАРТ», яка має успішний 27–річний досвід розробки та впровадження рішень для прийому платежів, обробки грошових потоків та надання послуг в автоматичному режимі. Основним напрямком діяльності є постачання рішень під ключ для банків, логістичних компаній, ритейлу, телеком–операторів, а також послуги з повного аутсорсингу операційної діяльності.

Компанія «РЕНОМЕ–СМАРТ» є частиною Групи компаній РЕНОМЕ, заснованої у 1990 році. Бізнес холдингу зосереджений в секторі самообслуговування, будівельній галузі та розведенні риби. З 1995 року компанію визнано офіційним кваліфікованим партнером німецької компанії–виробника «WINCOR NIXDORF» у постачанні і обслуговуванні банкоматів.

Переважає більшість рішень «РЕНОМЕ–СМАРТ» є власною розробкою, що проходять стадії проектування, конструювання та виробництва безпосередньо в Україні. В той же час, послугами та рішеннями компанії користуються банки та фінансові організації 15 країн світу.

Система управління якістю сервісних послуг компанії «РЕНОМЕ–СМАРТ» сертифікована за міжнародним стандартом ISO 9001:2008 центром сертифікації «TÜV Rheinland InterCert».

Автоматизовані депозитні машини встановлені у 20 країнах світу (СНД, Європа, Близький Схід). Також компанія «РЕНОМЕ–СМАРТ» запровадила аутсорс–супровід банкоматної мережі Ощадного банку, яка налічує більше 5 тисяч пристроїв по всій Україні.

Аналізуючи основні показники діяльності ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ» за останні чотири роки було виявлено, що обсяг реалізованої продукції (товарооборот) зменшився на 156277,2 тис. грн. (–38,71%). Собівартість реалізованої продукції та чистий дохід від реалізації також суттєво зменшилися у 2021 році порівняно з 2018 роком.

Зросли операційні витрати підприємства і це негативно вплинуло на прибуток товариства – в порівнянні з 2018 роком у 2021 році він зменшився на 26797 тис. грн. (–66,3%). Ефективність діяльності зменшилась на 81,1%. При цьому чисельність працівників зросла майже в 2 рази у 2021 році порівняно з 2018 роком. Середня заробітна плата 1 працівника з кожним роком зменшується. Це було пов'язано із зменшенням обсягу реалізованої продукції внаслідок пандемії COVID–19.

В табл. 3.2 наведено аналіз фінансової стійкості ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ» за критерієм стабільності джерел покриття запасів. З даних таблиці можна зробити висновок, що починаючи з 2020 року спостерігається не стійкий фінансовий стан, тобто обсяг запасів підприємства перевищує обсяг власних оборотних коштів. Це є підставою для впровадження інсорсингу чи аутсорсингу як методу антикризового управління підприємством.

Здійснення інсорсингової діяльності підприємствами відбувається за кількома етапами [141]. Перший крок на шляху до інсорсингу – це планування інсорсингової діяльності. Це є необхідним, оскільки така діяльність може бути пов'язана із створенням одразу декількох функцій інсорсингу. Відтак, з метою підвищення економічної вигоди і зниження ризику використання інсорсингу, треба визначити послідовність дій підприємства щодо взаємодії із замовниками чи власними структурами. Необхідно також затвердити відповідальних осіб, які будуть займатися реалізацією інсорсингової діяльності.

Формування інформаційного забезпечення процесу (другий етап) інсорсингової діяльності є необхідним задля забезпечення правильності прийняття управлінських рішень, а також врахування усіх зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на результати діяльності.

Таблиця 3.2 – Фінансова стійкість за критерієм стабільності джерел покриття запасів ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

№	Показник	2017	2018	2019	2020	2021
1.	Власний капітал	72745	72745	44562	38497	34632
2.	Необоротні активи	15783	15783	16977	25286	32332
3.	Власні обігові кошти	56962	56962	27585	13211	2300
4.	Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	56962	56962	27585	13211	2300
6.	Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	0
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів	56962	56962	27585	13211	2300
8.	Запаси	5879	9394	26956	58515	71527
9.	Надлишок або нестача власних обігових коштів	51083	47568	629	-45304	-69227
10.	Надлишок або нестача власних коштів і довгострокових кредитів і позик	51083	47568	629	-45304	-69227
11.	Надлишок або нестача основних джерел покриття запасів	51083	47568	629	-45304	-69227
12.	Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості	1:1:1	1:1:1	1:1:1	0:0:0	0:0:0

Джерело: розраховано авторами за даними ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

Джерелами інформації у цьому випадку можуть бути дані фінансової звітності підприємства, показники його діяльності і конкурентоздатності на ринку.

Під час вибору послуг для «потенційного інсорсингу» і «потенційного аутсорсингу» можна керуватися такими факторами: важливість послуги для бізнесу, стабільність вимог бізнесу до надання послуги, внутрішня ефективність надання послуги, критичність послуги (оперативність, надійність, інформаційна безпека), новизна послуги для компанії, доступність, якість і вартість на ринку [137].

Особливістю здійснення інсорсингової діяльності є обов'язковість поетапного контролю і регулювання процесу впровадження інсорсингової діяльності, що дає змогу своєчасно виявити помилки прийнятих управлінських рішень і тим самим підвищити ефективність реалізації інсорсингу. Поетапне контролювання і регулювання інсорсингової діяльності є необхідним з метою уникнення помилок при прийнятті підприємством відповідних рішень.

Одним із основних завдань інсорсингової діяльності підприємства є створення власних структур для виконання окремих функцій. Відтак, були виділені наступні стадії процесу впровадження інсорсингу:

1. Оцінювання доцільності впровадження інсорсингу.
2. Організація виконання виробничої програми.
3. Укладання окремого контракту з замовником.
4. Поточний контроль за графіком, бюджетом.
5. Моніторинг виконання завдань, коригування відхилень.
6. Аналіз економічної ефективності.

Кожна з наведених стадій впровадження інсорсингу має свій комплекс завдань, поступове і відповідальне виконання яких є основою ефективної діяльності підприємства і досягнення поставлених цілей.

Отже, можна сказати, що впровадження інсорсингу у діяльність підприємства потребує розроблення ряду управлінських рішень, які дадуть змогу підвищити ефективність співпраці замовника і виконавця. Зазначимо, що інсорсинг є водночас ефективним і радикальним способом зміни умов функціонування підприємств, що зумовлює необхідність постійного і відповідального виконання поставлених замовником завдань, а також здійснення поетапного аналізу і контролю процесу співпраці двох сторін угоди.

Покажемо доцільність антикризового проекту впровадження інсорсингу логістичної системи для ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ». У процесі дослідження руху товарних потоків були виділені наступні логістичні бізнес–процеси: – формування заявок на поставку продукції;

– навантаження, розвантаження та інша передпродажна підготовка;

- транспортування продукції;
- аналіз складських запасів, закупівлі продукції в постачальників і зберігання продукції.

У якості основних нормативних показників для формування індексу доцільності інсорсингу нами виділені чотири найбільш значимі показники – показник тривалості функціонального циклу, показник задоволення попиту, показник рівня логістичних витрат і показник рівня розвитку персоналу.

Для розрахунку відповідних індексів були визначені мінімально прийнятні для корпорацій значення кожного показника, а також установлені максимальні значення, що відповідають найкращим стандартам, пропонованим на ринку логістичних послуг. Нормативні значення обраних оціночних показників та їхні фактичні значення, представлені в таблиці 2.

Фактичний рівень виконання функції розраховується шляхом визначення для кожного показника відповідного індексу [144]:

$$I_n = \frac{F_n^{\text{fact}} - F_n^{\text{min}}}{F_n^{\text{max}} - F_n^{\text{min}}} \quad (3.1)$$

де I_n – індекс зміни показника; F_n^{fact} – фактичне значення показника, F_n^{min} – мінімально прийнятне значення показника; F_n^{max} – максимальне значення показника, яке відповідає найкращим стандартам виконання функції.

За даним підходом пропонується нормування поточного показника в інтервалі $[0;1]$, що дає можливість порівнювати різні якісні характеристики функції і сформувані інтегральний показник для оцінки доцільності використання аутсорсингу/інсорсингу.

Інтегральний показник оцінки доцільності аутсорсингу/інсорсингу функції формується як середньоарифметичне часткових нормативних показників [144]:

$$I = \frac{1}{N} \times \sum_{n=1}^N I_n \quad (3.2)$$

де I – інтегральний індекс доцільності аутсорсингу / інсорсингу функції; N – кількість окремих нормативних показників якості виконання функції.

Таблиця 3.3 – Показники якості антикризового проєкту для логістичного провайдера та власного підрозділу ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

Перелік оцінюваних показників	Нормативні значення оціночних показників		Фактичні значення оціночних показників	
	«Найкраще» значення Pmax	Мінімально прийнятне значення Pmin	ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»	Аутсорсер
Тривалість функціонального циклу (P1) діб	5	14	10	7
Рівень обслуговування споживача(P)	1	0,2	0,7	0,06
Рівень витрат на виконання бізнес–процесу (P3)	0,06	0,15	0,08	0,12
Рівень розвитку персоналу (P4)	1	0,2	0,9	0,5

Джерело: складено авторами за даними ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

Результати розрахунків наведені таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Індеси доцільності аутсорсингу/інсорсингу створення логістичного відділу ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

Перелік оцінюваних індесів	Значення індесів у корпоративного утворення	Значення індесів аутсорсера
1. Індекс тривалості функціонального циклу	0,44	0,78
2. Індекс задоволення попиту	0,69	0,50
3. Індекс рівня витрат на виконання бізнес–процесу	0,78	0,33
4. Індекс розвитку персоналу	0,88	0,38
Індекс доцільності аутсорсинга/інсорсингу	0,70	0,50

Джерело: розраховано авторами за даними ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ»

Значення індексу доцільності аутсорсингу/інсорсингу для ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ» склало 0,7, що перевищує значення для аутсорсера. Це дозволяє зробити висновок про доцільність створення власного логістичного відділу.

В таблиці 3.5 розрахований очікуваний ефект від створення логістичного відділу на основі інсорсингу.

Таблиця 3.5 – Економічна ефективність антикризового проєкту логістичних послуг ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ», тис. грн.

№	Фінансові результати	До	Після	Відхилення	
		впровадження проєкту		тис. грн	%
1	Дохід від реалізації	206190	206430	240	0,12
2	Витрати	222261	222426	165	0,07
3	Собівартість реалізованої продукції	153841	154030	189	0,12
4	Валовий прибуток	52349	52400	51	0,10
5	Прибуток до оподаткування	16629	16728	99	0,60
6	Чистий прибуток	13565	13716	151	1,11

Джерело: складено та розраховано авторами

Отже, впровадження інсорсингу логістичних послуг дозволить ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ» збільшити чистий прибуток на 1,11% або на 151 тис. грн., з 13565 до 13716 тис. грн.

Зазначимо, що впровадження даного виду інсорсингу дає також наступні переваги для ТзОВ «РЕНОМЕ–СМАРТ». Підприємство зможе належним чином захистити свої інтереси від недобросовісного виконавця послуг; використовуючи власні ресурси, підприємство матиме постійний доступ до них і, найголовніше, добре їх знатиме, а також буде усвідомлювати свої слабкі та сильні сторони.

Таким чином, в сучасних надскладних умовах функціонування бізнесу актуалізується використання підприємствами сукупності антикризових інструментів, зокрема, інсорсингу та аутсорсингу. Вітчизняні підприємства, які здатні вміло обґрунтовувати доцільність та реалізовувати різноманітні антикризові проєкти, мають високу ймовірність

максимально задіяти власний потенціал, швидше подолати кризові процеси, забезпечити власну фінансову стійкість та спроможність сплачувати податки.

3.3. Побудова системи управління економічною безпекою підприємства в умовах євроінтеграції

У сучасних умовах євроінтеграції перед суб'єктами господарювання постає ряд завдань щодо їх існування та виживання. Постійна конкурентна боротьба, пошук нових напрямів розвитку, вибір шляхів зменшення внутрішніх і зовнішніх загроз, адаптація до постійних змін в усіх сферах, а також швидкоплинність технічного прогресу, яка приводить до старіння матеріально-технічної бази і виробничих технологій, інтеграція трудових ресурсів тощо зумовлюють пошук шляхів удосконалення усіх проблемних питань. Дана тенденція в умовах євроінтеграції зумовлена необхідністю комплексного підходу до здійснення забезпечення економічної безпеки, що дозволить розробити її адекватну систему, визначити та врахувати вплив дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ, використати можливості, які створюються цими середовищами, для досягнення інтересів суб'єкта господарювання.

Перед більшістю українських підприємств, особливо в сучасних важких умовах господарювання та в умовах євроінтеграції, стоїть проблема ефективного управління економічною безпекою, яка здатна забезпечити зниження рівня загроз діяльності підприємств від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів [145]. Поняття «управління економічною безпекою» є більш конкретним, проте зміст залишається тим же, це – комплекс заходів та способів підтримки господарюючого суб'єкта в такому стані, в якому він здатний стійко функціонувати, розвиваючись у розширеному масштабі, задовольняти реальні економічні потреби на рівні не нижче критичного рівня, забезпечувати економічну незалежність, протистояти існуючим та раптово виникаючим небезпекам та загрозам.

Важлива особливість заходів і засобів щодо управління економічною безпекою полягає в тому, що в сукупності вони повинні створювати єдину цілеспрямовану систему. Системний підхід до її формування передбачає врахування всіх реальних умов, в яких знаходиться господарюючий суб'єкт як об'єкт економічної безпеки [146]. Щоб володіти необхідною цілеспрямованістю, система управління економічною безпекою повинна мати чітко окреслені елементи, механізм їх роботи та схему взаємодії. При її розробці слід спиратися на найважливіші теоретичні положення загальної теорії систем. Будь-яка система як відмежована безліч взаємопов'язаних елементів має свої якісні характеристики:

- множинність елементів;
- тісний діалектичний зв'язок елементів;
- сумісність елементів;
- присутність в системі саме таких елементів, які в сукупності дозволяють отримати нову системну якість, або, як прийнято називати в загальній теорії систем, емерджентні властивості, які не притаманні її елементам окремо, а виникають завдяки їх об'єднанню;
- внутрішню цілісність системи;
- відносну обмеженість сукупності елементів від інших систем.

Системний підхід до управління економічною безпекою може служити теоретико-методологічною основою аналізу систем забезпечення економічної безпеки на різних рівнях господарювання [147].

Суть економічної безпеки з точки зору системного підходу полягає в тому, що кожен з її елементів існує і розвивається не ізольовано, а разом з іншими, і тому кожен елемент є вагомим при отриманні кінцевого результату. Система економічної безпеки підприємства може бути представлена у вигляді щита, що захищає багаторівневу піраміду об'єктів економічної безпеки, фундаментом якої є матеріально-технічна база, персонал підприємства та його ресурсне забезпечення. Структурний склад капіталу підприємства формує його фінансовий стан, який

характеризується певним рівнем ліквідності та фінансової стійкості, що, в свою чергу, визначається залежністю «обсяг виготовленої продукції – витрати – прибуток». Таким чином, піраміда являє собою певну архітектуру підприємства, всередині якої відбувається рух матеріальних та фінансових ресурсів, що, в свою чергу, може спричиняти певні внутрішні загрози та пов'язані із ними ризики здійснення підприємницької діяльності. На нашу думку, в умовах євроінтеграції система управління економічною безпекою підприємства повинна забезпечити захист від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів та сприяти реалізації інтересів власників, працівників, партнерів підприємства та інших зацікавлених сторін.

Метою управління економічною безпекою підприємства є мінімізація загроз розвитку бізнесу та забезпечення збереження майна підприємства. Відповідно, в сучасних умовах господарювання та в умовах євроінтеграції система управління економічною безпекою підприємства повинна вирішувати такі завдання:

- прогнозування та організація діяльності із попередження можливих загроз економічній безпеці підприємства, в тому числі і загроз, які виникають в умовах розширення ринків діяльності;
- виявлення, аналіз і оцінка наявних реальних загроз економічній безпеці підприємства, а також прийняття управлінських рішень щодо їх нівелювання;
- забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства в будь-який момент часу;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення конкурентоспроможності продукції;
- підбір достатнього рівня кваліфікації персоналу та оцінка ефективності його функціонування;
- захист інформаційного середовища, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи;
- забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів;

- недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб із протиправними намірами;

- вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;

- організація системи контролю за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів.

- Побудова системи управління економічною безпекою підприємства в умовах євроінтеграції ринку має здійснюватися на основі дотримання наступних принципів [148]:

- законності (вся діяльність підприємства повинна здійснюватися на законних підставах);

- прав та свобод особи (система повинна забезпечувати економічну та правову безпеку кожного працівника й власника підприємства);

- системності та комплексності (кожен елемент системи може бути розглянутий як джерело та загроза економічній безпеці);

- раціональності та економічної ефективності (витрати на організацію та функціонування системи безпеки не повинні перевищувати доходи бізнесу);

- ієрархічного підпорядкування (у економічній системі повинна бути вибудована чітка система повноважень і обов'язків кожного працівника, визначена ієрархічна система підпорядкування);

- безпосередності та безперервності (передбачає забезпечення постійної працездатності системи і поєднання превентивних та репресивних заходів забезпечення економічної безпеки).

В сучасних умовах господарювання здійснення практичних дій щодо управління економічною безпекою підприємства повинно починатися із діагностики фактичного стану економічної безпеки підприємства.

Діагностика – це сукупність досліджень для виявлення слабкої ланки в системі забезпечення економічної безпеки об'єкта, визначення проблем та пошук варіантів їх вирішення.

Результатом діагностики повинен стати перелік запропонованих заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки в умовах постійного зростання ризиків діяльності підприємства та план дій із здійснення постійного моніторингу стану об'єкту. Далі необхідно буде оцінити ефективність запропонованих заходів та здійснити реалізацію найбільш оптимальних рішень із урахуванням їх швидкодії.

У зв'язку із тим, що на економічну безпеку підприємства впливає величезна кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, на підприємстві повинен бути побудований механізм постійного контролю та відстеження за зміною цих факторів. Для ефективного управління економічною безпекою підприємства, крім безлічі факторів, необхідно враховувати і сучасні умови господарювання, зокрема [147]:

- критичне зниження рентабельності та доходів підприємств, що сповільнює переорієнтацію та стабілізацію виробництва без підтримки зовнішніх інвестиційних джерел;

- появу нових конкурентів на ринку, що зумовлено розширенням ринків в умовах євроінтеграції;

- постійне зростання витрат виробництва, що зумовлено, головним чином, монопольним ціноутворенням в системі господарських зв'язків підприємств, забезпечення його матеріальними, енергетичними, комунікаційними та іншими ресурсами.

В умовах євроінтеграції України з метою зменшення загроз діяльності вітчизняних підприємств, а також для ефективного управління економічною безпекою підприємства необхідно створити наступні підсистеми економічної безпеки підприємства [149]:

- підсистему планування та прогнозування, яка дозволяє визначати цілі управління;

- інформаційну підсистему (фінансовий і управлінський облік), яка в будь-який момент забезпечує управління актуальною, повною і точною інформацією про стан керованого об'єкта і зовнішнього середовища, а також про тенденції їх зміни в майбутньому;

– аналітичну підсистему, тобто мати у своєму розпорядженні спеціалістів, інструментарій та методи діагностики;

– ефективну виконавчу підсистему (контроль), що дозволяє швидко і точно реалізувати керуючий вплив;

– підсистему зворотного зв'язку (прийняття управлінських рішень) для оцінки результату керуючого впливу на стан об'єкта управління та внесення коректив у разі виходу відхилення досягнутого стану системи від її бажаного стану за межі заданого інтервалу – інтервалу допустимих відхилень.

На основі проведеного експертного дослідження промислових підприємств і підприємств сфери послуг виділено наступні ризики та загрози від євроінтеграції. Для досліджених підприємств головною загрозою є військові дії, політична нестабільність в країні, зростання конкуренції на внутрішньому ринку, витрати на перехід до міжнародних стандартів, втрата ринків збуту в РФ. Особливостями промислових підприємств є: необхідність проведення модернізації обладнання, збільшення витрат на дотримання екологічної політики, велика кількість документів, витрат та часу для оформлення експорту, додаткові витрати на дотримання безпеки праці.

Визначено пріоритетні можливості підприємств від євроінтеграції, а саме: гармонізація вітчизняних і міжнародних стандартів виробництва та якості продукції, доступ до ринку ЄС, зниження цін на обладнання для проведення модернізації, зниження митних тарифів і безмитні квоти, можливість розширеного співробітництва із закордонними партнерами [150]. Оскільки умови процесу євроінтеграції України проходили на міждержавному рівні тому саме держава має визначний вплив і може дати відчутний поштовх для підприємств у їх розвитку в цьому напрямку. Таким чином, процес управління економічною безпекою підприємств в умовах євроінтеграції повинен передбачати залучення як власників (через побудову відповідного механізму), так і держави, оскільки її роль на сьогодні багато в чому є визначальною для бізнесу.

Зарубіжний і вітчизняний досвід забезпечення безпеки свідчить, що для боротьби з усією сукупністю злочинних і протиправних дій необхідна злагоджена й цілеспрямована організація процесу протидії. Причому в організації цього процесу повинні брати участь професійні фахівці, адміністрація фірми, співробітники і користувачі, що і визначає підвищену значимість організаційної сторони питання [151].

Накопичений досвід дозволяє зробити декілька важливих висновків:

1) Забезпечення безпеки може бути одноразовим актом. Це безперервний процес, що полягає в обґрунтуванні і реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів і шляхів створення, вдосконалення, розвитку системи безпеки, безперервному управлінні нею, контролі, виявленні її вузьких місць і потенційних загроз фірмі.

2) Безпека може бути забезпечена лише при комплексному використанні всього арсеналу засобів захисту і протидії у всіх структурних елементах виробничої системи і на всіх етапах технологічного циклу.

3) Економічна безпека не буде забезпечена без належної підготовки персоналу підприємства та користувачів, дотримання ними всіх встановлених правил, спрямованих на забезпечення безпеки.

Основним завданням управління економічною безпекою є забезпечення найбільш ефективного функціонування, продуктивної роботи операційної системи й економічного використання ресурсів.

Організація належного управління системою економічної безпеки, здатної прогнозувати, виявляти та нейтралізувати (зменшувати) прояви негативних впливів, є можливою лише за умови побудови ієрархічно сформованої системи загальних і функціональних цілей економічної безпеки, яка дає змогу забезпечити узгоджену спрямованість управлінських дій на всіх функціональних рівнях управління на реалізацію єдиної мети захисту підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

Саме тому під управлінням системою економічної безпеки підприємства необхідно розуміти стан його фінансово–

економічної системи, який характеризується стабільністю та ефективністю усіх бізнес–процесів підприємства, наявністю конкурентних переваг, зумовлених ефективним використання ресурсів, що на основі загального ефекту дозволяє протистояти негативним проявам зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпечує одержання максимальної економічної вигоди для підприємства в теперішньому і майбутньому періодах.

Застосування комплексного підходу в умовах євроінтеграції до здійснення забезпечення економічної безпеки, що дозволяє використовувати можливості, які створюються зовнішнім та внутрішнім середовищами, для досягнення інтересів суб'єкта господарювання, забезпечення економічної безпеки є механізмом поєднання методів, заходів, інструментів, сценаріїв розвитку, інформаційно–аналітичного забезпечення. В їх основу покладено принципи забезпечення економічної безпеки, які об'єктивно існують як економічні закономірності. Вони також виражаються суб'єктами управління економічної безпеки підприємства для захисту, безпеки та вирішення поставлених завдань.

3.4. Посилення безпеки інтернет–банкінгу

Безготівкові розрахунки є достатньо швидким та зручним способом оплати товарів та послуг. Розширення сфери безготівкових розрахунків сприяє прозорості платежів та зменшенню рівня тінізації економіки країни. Саме тому науковці та експерти все більшу увагу приділяють напрямкам забезпечення безпеки національної платіжної системи в цілому та онлайн–банкінгу зокрема. Адже тема кібербезпеки та платіжного шахрайства залишається актуальною в усьому світі, й Україна – не виняток

Вивченню проблем, що стосуються безпеки платіжної системи України, присвячено роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених, таких як В. Базилевич, О. Барановський, О. Вовчак, Г. Іщук, В. Коваль, В. Кравчук, С. Міщенко, А. Премєрова, М. Савлук, Т. Смовженко, О. Трачук, Г. Шпаргало, Н. Шелудько та ін. Разом з тим питання системного дослідження безпеки інтернет–банкінгу

залишаються актуальними, особливо в умовах воєнного стану та фінансово–економічної нестабільності.

Надійне та безпечне функціонування платіжної системи є запорукою стабільності національної грошової одиниці та стійкістю банківської системи країни, про що зазначено в Кодексі належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово–кредитній та фінансовій політиці, розробленому МВФ [152, с. 22].

Для забезпечення безпеки платіжних операцій всі фінансові установи періодично проходять аудит НБУ та незалежні аудитори на відповідність міжнародним стандартам безпеки, проводять цілодобовий моніторинг фінансових операцій з метою виявлення підозрілих транзакцій за територіальним критерієм, за критеріями суми та типу операції. [153, с. 106].

Відповідно до міжнародних підходів, платіжну систему визначають як певний інституційно оформлений набір інструментів, банківських процедур і механізмів міжбанківського переказу грошових коштів (клірингових і розрахункових), що забезпечують грошовий обіг.

З організаційно–правової точки зору платіжна система є сукупністю законодавчо врегульованих механізмів, що забезпечують здійснення платежів між контрагентами в процесі виконання ними своїх зобов'язань

Згідно Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» платіжна система (payment institution) – платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів. Обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система – є проведення переказу коштів [154]. В свою чергу платіжна організація – це юридична особа, яка визначає правила роботи платіжної системи та виконує функції щодо забезпечення діяльності платіжної системи.

Існуючі в Україні платіжні системи поділяють на внутрішньодержавні та міжнародні, а завдання щодо регулювання їх діяльності покладено на Національний банк України [154].

Інтернет–банкінг – це сучасна технологія доступу до банківських послуг за допомогою веб–браузера. Дана послуга надає можливість фізичним та юридичним особам скористатися банківськими продуктами дистанційно. Перший поточний онлайн–рахунок був відкритий 25 років тому у США. З цього моменту сервіси онлайн–банкінгу та цифрової комерції почали швидко розвиватися у всьому світі, зокрема через кілька років з'являється послуга самостійного переведення коштів.

У міжнародній практиці на цей час сформувалися дві моделі інтернет–банкінгу. Перша включає традиційні банківські установи, які зазвичай проводять традиційні банківські операції та надають послуги, але часто свої послуги доповнюють онлайн бізнесом, тобто поряд із традиційними послугами забезпечують виконання банківських операцій за допомогою інтернету та мобільного телефонного зв'язку. Друга – це суто віртуальні банки, які працюють із клієнтами виключно через інтернет і, на відміну від традиційних банків, не мають мережі філій [155].

У жовтні 2013 року було відкрито перший в Україні банк без відділень – BitBank (Bank of Intelligent Technologies) – ІТ–компанія, яка дозволяє повністю відмовитись від паперових технологій, банківських співробітників, відділень та інших стандартних незручностей [156, с. 146]. Цільова аудиторія банку – власники смартфонів і планшетів. Предметом діяльності компанії є надання фінансових кредитів. Паралельно почали виникати і вдосконалюватися кіберзагрози, націлені на фінансові дані користувачів.

Рівень використання інтернет–банкінгу стрімко зростає, але на даний час існують певні фактори, які уповільнюють його розвиток. Найбільш впливовими є такі фактори:

- відсутність належної законодавчо–нормативної бази та недостатнє правове врегулювання відносин між членами (учасниками) та користувачами платіжних систем;

- недовіра клієнтів до банківських установ загалом і до internet–банків зокрема;

- проблема захисту інформації;

- користування певними послугами в інтернет–банкінгу потребує спеціальних навичок роботи з комп'ютером;

- недостатній рівень розвитку термінальної мережі;

– недостатній рівень фінансової грамотності населення.

Одним із головних інструментів інтернет–банкінгу є платіжна картка (payment card) – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором [154].

Стандартний набір послуг інтернет–банкінгу включає:

- надання витягів з банківських рахунків;
- надання інформації по банківським продуктам;
- прийом і оформлення заявок на відкриття депозитів, отримання кредитів, банківських карток тощо;
- внутрішні перекази на рахунки банку;
- зовнішні перекази на рахунки в інших банках;
- конвертацію грошових коштів;
- оплату послуг;
- замовлення додаткових платіжних карт;
- зміна лімітів на операціями з картами;
- блокування картки у разі потреби.

Безперечно, першочерговою мотивацією банків у впровадженні інтернет–банкінгу є підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських послуг і, відповідно, зростання прибутку. Банки впевнено переводять частину своїх послуг у глобальну мережу, що дуже вигідно та зручно для їх клієнтів. Переваги використання сервісу очевидні. Так, для вирішення багатьох питань клієнту банку не потрібно відвідувати відділення. Всі платежі і контроль над ними можна здійснювати безпосередньо з комп'ютера.

Крім того, багато банків пропонують бонуси за використання онлайн банкінгу. Наприклад, відкриваючи депозит через інтернет–банкінг, клієнт може отримати бонус у вигляді додаткової відсоткової ставки за вкладом (від 0,1% до 1% річних). Ще одна перевага використання онлайн банкінгу –

при оплаті комунальних послуг не тільки економиться час, але й сплачується менша комісія.

Для виконання операцій використовується стандартний браузер (GoogleChrome, Internet Explorer, Opera, Mozilla тощо), а тому необхідності встановлювати додаткове програмне забезпечення немає.

І, нарешті, інтернет–банкінг дозволяє контролювати та вести спостереження за власними рахунками навіть за межами України та ідеально підходить для надання послуг «у віддаленому режимі», що особливо актуально у період воєнного стану.



Рис. 3.3. Платіжна інфраструктура за 2021 рік
Джерело: Офіційні дані Національного банку України [157]

Не зважаючи на постійне збільшення використання інтернету, рівень користування інтернет–банкінгом залишається досить низьким, хоча й активно зростає. За 2021 рік загальна кількість платіжних карток в Україні зросла на 21% – до 89,1 млн штук, серед них активні платіжні картки становлять 46,3 млн шт., або 52%. Найбільш популярними картками є карткові платіжні системи *MasterCard* – 50,7 млн шт., або 56,9 % та *Visa* – 37,8 млн. шт., або 42,4% [157].

За даними НБУ у 2021 році 9 із 10 операцій були безготівковими (90,1% від загальної кількості операцій із платіжними картками). Частка безготівкових операцій за сумою становила 60,9% від усіх операцій із платіжними картками. У 2020 році ці показники були нижчими – 87% та 55,8% відповідно.

Великого поширення в даний час набуло здійснення банківських операцій в он–лайн режимі за допомогою «Приват24». «Приват24» – найбільший в Україні інтернет–банкінг та платіжна система, яка працює з 2001 року та дозволяє отримати доступ й керувати платіжними картами клієнта в режимі реального часу. Доступ до системи може бути здійснений як через Web–версію так і через мобільні додатки. Через Web–версію доступ до системи здійснюється за допомогою одноразових динамічних паролів, які відсилаються до користувача по SMS.

Окрім «Приват24» існують інші різноманітні додатки серед яких iPay (дозволяє приймати до оплати картки Visa та MasterCard з мобільного телефону, планшета та персонального комп'ютера), SendMoney (додаток для швидкого переказу грошей на картки з голосовим керуванням і автоматичним запам'ятовуванням шаблонів), «ФотоКасса» (додаток для оплати рахунків за допомогою фотокамери телефону) та інші [156, с. 147].

Активний розвиток безконтактних технологій обумовлений зручністю та оперативністю обміну інформацією між картою та зчитуючим пристроєм, що спрощує та прискорює процес обслуговування клієнтів, у першу чергу – в рамках процедури оплати товарів і послуг. Однією із головних переваг безконтактних платіжних технологій є те, що платіжні продукти, що підтримують цю технологію, можна використовувати в бізнес–сегментах і галузях, де ключову роль відіграє швидкість обслуговування клієнта.

Мобільні платежі, що здійснюються на основі використання мобільних платіжних інструментів (МПІ) є видом платіжних послуг (інструментів), базовим елементом здійснення яких у сучасних умовах є мобільний телефон. До них належать: перекази шляхом використання SMS–повідомлень, платежі в

торгівельних автоматах за рахунок авансу коштів, внесених оператору зв'язку, платежі з використанням банківських карток, а також платежі за допомогою системи мобільного банкінгу.

В умовах широкого використання інтернет–технологій при здійсненні банківських операцій основне завдання фінансових установ полягає у забезпеченні надійного захисту даних користувачів, їх передачі та зберігання під час здійснення операцій онлайн, оскільки техніки атак продовжують еволюціонувати, а банківські дані залишаються однією з найпривабливіших цілей для кіберзлочинців.

Викрадення грошових коштів користувачів онлайн–банкінгу зазвичай починається з фішингового електронного листа, який змушує натиснути на шкідливе посилання або на вигляд безпечно вкладення. Насправді ж, такі вкладення часто завантажують банківські трояни, які намагаються отримати доступ до фінансових рахунків жертви.

Все частіше зловмисники намагаються не тільки викрадати дані, а й вивчати поведінку користувачів, їх фінансові звички, графіки транзакцій, а також залишки та борги. Зокрема такі дані дозволяють зловмисникам обирати користувачів з більшими сумами грошей, залишаючись при цьому непомітними. Жертвою може бути будь–яка людина, однак підприємці та бізнесмени частіше стають об'єктами таких атак на корпоративну електронну пошту.

За 2021 рік кіберполіції вдалося задокументувати злочинну діяльність та скерувати до суду понад 2000 кримінальних проваджень, що стосуються саме інтернет–шахрайства, до їх вчинення були причетні 422 зловмисники. Саме шахрайські дії в інтернеті становлять майже 70% від усіх звернень, які надходять до кіберполіції.

Сьогодні фахівці з економічної безпеки виокремлюють п'ять основних ризиків інтернет–банкінгу:

– систему банку можуть зламати – в цьому випадку кошти відшкодовує банк;

– пароль доступу викрадено, а клієнт не попередив про це банк – в даному випадку розслідуванням займаються правоохоронні органи;

– банк затримує грошовий переказ – тоді він заплатить пеню в розмірі 0,1% від суми за кожен день прострочення (але не більше 10% від суми переказу);

– банк помилково відправляє переказ не тому одержувачу – переводить гроші за свій рахунок, в іншому випадку платить пеню в розмірі 0,1% від суми за кожен день прострочення (але не більше 10% від суми переказу);

– при переказі коштів за кордоном не приходять SMS з кодом підтвердження – питання вирішить співробітник кол-центру, тимчасово змінивши спосіб підтвердження.

Значну увагу банки приділяють безпеці доступу до облікового запису інтернет-банкінгу. Під час входу в додаток користувачу необхідно ввести ім'я та пароль, а також обрати один із способів багатофакторної аутентифікації. Популярним є поєднання паролю та додаткового фактору аутентифікації за допомогою фізичних токенів або інших пристроїв, надсилання SMS-повідомлення або сповіщення у програму.

Небезпеку при використанні платіжної картки становить її втрата. Компрометація картки – процес, при якому відбувається заволодіння оригіналом картки або виготовлення її дублікату та втрата держателем особистої інформації, що необхідна для авторизації (наприклад передача в будь-який спосіб ПІН-коду третій особі) [153, с. 107]. У разі втрати коштів з картки через її компрометацію з вини держателя, банк емітент картки або платіжна система не повертають втрачені кошти.

Розглянемо деякі технічні методи компрометації карток.

Скімінг – це такий вид шахрайства, при якому шахраї копіюють інформацію з платіжної картки за допомогою спеціальних пристроїв, які встановлюють в картоприймач банкомату. Це може бути тонка пластинка, яка вставляється всередину картоприймача або накладка, що кріпиться на картридер банкомата. Надалі це дозволяє шахраям виготовити дублікат платіжної картки та викрасти гроші з рахунку власника картки.

Але копії даних з платіжної картки шахраю не достатньо, потрібен ще і PIN-код. Щоб вкрасти PIN-код шахраї переважно використовують або мікрокамеру, для того щоб на відео

побачити, який PIN-код буде вводити жертва або накладну клавіатуру для зчитування PIN-коду.

Для того, щоб вберегтися від скімінгу потрібно:

порівнювати зовнішній вигляд банкомату з його екранною заставкою;

прикривати клавіатуру під час введення PIN-коду в такий спосіб, щоб його неможливо було зафіксувати за допомогою мікровідеокамери;

підключити послугу інформування про операції з використанням картки;

встановити індивідуальні ліміти на зняття готівки, які відповідають платіжній поведінці клієнта.

До даного методу компрометації схильні ПК з магнітною стрічкою. А тому варто надавати перевагу платіжним карткам з чіпом, у яких складніший алгоритм захисту на відміну від карток з магнітною смугою. Адже чіп на карті – це мікропроцесор, який не тільки зберігає дані платіжної картки, а й виконує операції по їх розшифруванню та шифруванню.

Ще одним технічним способом скомпрометувати картку є так звана «ліванська петля» – спеціальний пристрій, що блокує вікно подачі карти, завдяки чому вона залишається в банкоматі. Цей вид шахрайства небезпечний для всіх видів карток, оскільки він спрямований на вилучення картки.

Найпопулярнішим методом шахрайства з платіжними картками в Україні, як і у світі, традиційно залишається соціальна інженерія, завдяки застосуванню якої люди самі переказують гроші аферистам або розкривають їм дані своїх карток. Протидіяти такому виду шахрайства можна лише одним способом – при отриманні підозрілого повідомлення або дзвінка необхідно перервати спілкування та звернутися до служби підтримки клієнтів банку й повідомити про інцидент.

Для забезпечення безпеки платіжної картки слід дотримуватись наступних правил:

1. ПІН-код потрібно запам'ятати або записати та зберігати окремо від картки у недоступному місці.

2. Підключити послугу SMS-інформування та у разі наявності повідомлень про транзакцію, яка не була ініційована

держателем – негайно звернутись у службу клієнтської підтримки банку емітенту та заблокувати картку.

3. Потрібно встановити ліміти на операції з видачі готівки, розрахунків в мережі Internet та торгово–сервісній мережі.

4. Перед проведенням операцій за допомогою банкомату переконатись в відсутності сторонніх пристроїв на карткоприймачі та корпусі банкомату.

5. При введенні ПІН–коду унеможливити його розкриття.

6. Після завершення операції з банкоматом переконатись що банкомат повернув картку, видав готівку та чек.

7. При проведенні розрахунків в торгово–сервісній мережі слідкувати щоб всі дії оператора (касира, офіціанта) над карткою були в полі зору держателя картки.

8. Для розрахунків в мережі Internet використовувати окрему картку наприклад Visa Virtuon та поставити нульовий ліміт для даного типу операцій на основну картку.

Щодо безпеки Інтернет–банкінгу при використанні безконтактних технологій, то в даному випадку для захисту користувальницьких акаунтів в різних системах інтернет–банкінгу прийняті наступні заходи:

- прив'язка акаунта користувача до номера його мобільного телефону;

- блокування акаунта після здійснення певної кількості підборів логіна і пароля, що дозволяє захистити акаунт користувача від зловмисниками;

- автоматична деактивація акаунта, у разі якщо користувач забув вийти з системи або по закінченню заданого періоду часу, протягом якого користувач не здійснював ніяких операцій в системі інтернет–банкінгу;

- використання в деяких системах віртуальної клавіатури, що дозволяє виключити автоматичний підбір логінів і паролів.

При здійсненні безконтактних платежів також потрібно перевірити, чи встановлено з'єднання саме з сервером банку, перевірити наявність префікса https перед веб–адресою сайту банку. Доцільно використовувати ліцензійні версії систем антивірусного захисту, захисту від несанкціонованого доступу, від програм–шпигунів; не працювати через незахищені точки доступу до інтернету; раз в кілька місяців змінювати пароль

входу в систему інтернет–банкінгу. Підвищенню безпеки буде сприяти і регулярне відстеження платником виписок по своїх рахунках в банку.

З метою більш повної реалізації переваг безготівкових розрахунків потрібне також удосконалення нормативної та законодавчої бази, системи регулювання і нагляду з боку НБУ, зокрема, впровадження оверсайту платіжних систем, а також формування і розвиток нових інституційних механізмів, що дозволяють забезпечити надійність і ефективність платіжних систем [152, с. 26].

За вимогами міжнародних стандартів, фахівці з питань безпеки платіжних операцій систематично повинні проходити навчання щодо новітніх засобів шахрайства в області ПК та ознайомлюватись з новітніми методиками боротьби з ним. У кожній фінансовій установі має бути підрозділ, що займається забезпеченням безпеки платіжних операцій, фінансовим моніторингом та реагуванням на спроби порушення безпеки платіжних карток [153].

В цілому можемо стверджувати, що розвиток онлайн–банкінгу в Україні відбувається відповідно до міжнародних вимог безпеки і практики і, переважно, відповідає європейським підходам до регулювання платіжних систем та інструментів безготівкових розрахунків.

3.5. Методика комплексної оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємства

Розробка та визначення методики оцінювання рівня фінансово–економічної безпеки сучасних підприємств є одним з найважливіших завдань економічної науки і практики, що викликає необхідність її комплексного вирішення, враховуючи сучасні тенденції розвитку підприємств, використання новітніх технологій та проблем, що викликані кризовими станами, які наразі існують.

Своєчасна оцінка фінансово–економічної безпеки, дає спроможність швидко усунути різноманітні загрози, або пристосуватися до наявних умов, що забезпечує стабільну діяльність компанії. Утримуючи надійний рівень економічної

безпеки, підприємство розширюватиме ринки збуту, залучатиме нових інвесторів, покращуватиме власний «імідж», що позитивно впливатиме на прибутковість, конкуренто–спроможність та фінансові результати. Тому перш за все, необхідно комплексно оцінити її рівень, та визначити ті фактори, які негативно впливають на діяльність організації.

Об'єктом наукового дослідження є методи оцінювання рівня фінансово–економічної безпеки на прикладі підприємств різних форм власності [158, 159].

Предметом дослідження виступають теоретичні та практичні питання забезпечення належного рівня фінансово–економічної безпеки підприємств та їх комплексна оцінка.

Методологічною базою дослідження є загальнонаукові та специфічні методи пізнання: порівняльного аналізу і синтезу – для виділення окремих методик рівня економічної безпеки та їх взаємозв'язків; графічний – для наочного відображення рівня складових економічної безпеки підприємства; для формування основи розрахунків та наочного відображення показників оцінки рівня фінансово–економічної безпеки використано табличний метод, розрахунково–конструктивний метод застосовується для визначення інтегрального показника економічної безпеки та його динаміки.

З огляду на вищезазначене, мета нашого наукового дослідження це аналіз існуючих в економічній літературі підходів до визначення рівня фінансово–економічної безпеки підприємства, а також розробка методики комплексної оцінки її рівня [160].

Відповідно до поставленої мети, нами були окреслені наступні завдання: визначити основні переваги та недоліки підходів в системі оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємств, виявити проблеми комплексної оцінки економічної безпеки в цілому, а також запропонувати систему показників для оцінки рівня фінансово–економічної безпеки в умовах економічної невизначеності та кризових явищ.

Рівнем оцінки фінансово–економічної безпеки підприємства за різними науковими підходами займалися такі вчені, як Т. Г. Васильців, С. Т. Пілецька, Р. В. Варічева,

Н. П. Сисоліна, Г. М. Коптева, О. О. Сосновська, А. М. Дідик, В. Г. Алькема та ін.

У своїх працях ці та інші науковці розглядають сутність економічної безпеки та її складових, необхідність дослідження цього явища та пропонують різні підходи до оцінки й аналізу рівня економічної безпеки підприємства.

Сучасний аналіз економічної літератури показує, що існує багато методологічних підходів до оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємства, які відрізняються якістю інформаційного забезпечення, алгоритмічною та математичною складністю. Тому це зумовлює необхідність і доцільність систематичної класифікації існуючих методів та їх узагальнення для подальшого вибору найбільш повних і надійних методик.

Наведені основні методи оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємства можна згрупувати за такими підходами (рис. 3.4).

Індикаторний підхід передбачає оцінку економічної безпеки підприємства на основі порівняння фактичних значень результатів фінансово–господарської діяльності з індикаторами, інтегрується у різні групи. Вибір індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємства та спосіб їх угруповання економічної безпеки підприємства та спосіб їх угруповання різняться залежно від галузевої специфіки, значущості загроз та суб'єктивних переваг авторів [161].

Ресурсно–функціональний підхід охоплює різні функціональні галузі діяльності підприємства та ґрунтується на припущенні, що найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів дозволяє запобігти небезпекам за рахунок зміцнення внутрішнього потенціалу та створення умов для сталого розвитку.

Основним критерієм оцінки тут виступає рівень ефективності використання ресурсів з усіх функціональних складових економічної безпеки (фінансової, техніко–технологічної, інтелектуальної, кадрової, нормативно–правової, екологічної, інформаційної, силової та ін.), тобто раціональне використання ресурсів розглядається як основа для запобігання загрозам економічній безпеці.



Рис. 3.4. Найпоширеніші підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства

Джерело: систематизоване на основі [161, 162, 163]

Оцінка рівня економічної безпеки представляється як системи функціональних складових, кожна з функціональних груп як така також є системою показників [159].

Підхід на основі оцінки економічних ризиків передбачає ідентифікацію та аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, що загрожують безпеці підприємства, на основі методів кількісної та якісної оцінки конкретних ризиків. В результаті для різних загроз та негативних факторів розраховується ймовірна шкода, яка порівнюється з величиною прибутку, доходу або майна. У деяких методиках як критерій економічної безпеки може розглядатися прибуток, а рівень безпеки оцінюється відповідно до можливостей підприємства нейтралізувати виявлені ризики [165, 166].

Наведений програмно-цільовий підхід основою має інтегрування показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства. Значну увагу під час використання цього підходу слід приділити відбору показників та визначенню методів їх інтегрування. Також труднощі виникають при встановленні коефіцієнтів значущості на основі методів експертних оцінок [166, с. 74].

Виходячи з вищевикладеного, наведемо основні їх переваги та недоліки (табл. 3.6).

Проводячи аналіз найвідоміших підходів до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, можна сказати, що сучасна економічна література не має єдиної методики комплексної оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням всіх необхідних критеріїв.

Таблиця 3.6 – Переваги та недоліки найпоширеніших методичних підходів

Підхід	Переваги	Недоліки
Індикаторний	Простий у використанні. Не виникає складнощів у розрахунках та обґрунтуванні висновків	Концентрація на окремих чинниках економічної безпеки. Відсутність чіткого наукового обґрунтування об'єктивності включення тих чи інших індикаторів. Суб'єктивність у визначенні порогових значень економічної безпеки підприємства
Ресурсно-функціональний	Дозволяє досліджувати кожну функціональну складову. Дає можливість обліку галузевої специфіки	Відсутність визначеності з набором функціональних складових економічної безпеки підприємства. Не враховуються економічні ризики. Орієнтація, як правило, на ретроспективні показники, внаслідок чого складно прогнозувати стан системи в майбутньому
Ризиковий	Дозволяє оцінити конкретні ризики, що загрожують економічній безпеці підприємства	Наявність труднощів формалізованого опису динамічних властивостей підприємства з погляду досягнення та підтримання стану безпеки у взаємозв'язку з діями дестабілізуючих факторів. Не враховується наявний потенціал для розвитку
Програмно-цільовий	Враховує різні аспекти діяльності підприємства. Дозволяє зробити більш обґрунтовані висновки про загальний рівень економічної безпеки підприємства	Виникає складність в обґрунтуванні способу інтегрального розрахунку показника. Проблеми щодо граничних значень індикаторів економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Використання експертних оцінок може призвести до суб'єктивності висновків. Складність в отриманні інформації для розрахунку вибраних якісних показників оцінки

Джерело: систематизовано автором на основі [159, 160, 161,

163]

Система оцінки та аналізу економічної безпеки складається з безперервного набору взаємопов'язаних блоків, етапів діяльності, методів, моделей, що дозволяють ідентифікувати, оцінити та зменшити вплив ризиків до прийняттого рівня з мінімальними витратами ресурсів.

Для проведення комплексного оцінювання рівня фінансово–економічної безпеки підприємства, нами рекомендовано застосовувати такий методичний підхід, який сформований на основі узагальнення декількох підходів і складається з послідовних етапів оцінки.

На першому етапі визначається інформаційна база дослідження. Джерелами інформації мають бути фінансова звітність підприємства, основні техніко–економічні показники, показники праці, екологічних умов тощо. На другому етапі відбираються показники для оцінки економічної безпеки кожної структурної складової підприємства. Цей етап значною мірою визначає ефективність усієї системи управління економічною безпекою. Від комплексності та точності системи індикаторів залежить своєчасність виявлення негативних тенденцій та можливість попередження кризових ситуацій. Після дослідження показників, що характеризують структурні складові економічної безпеки підприємства, авторами було обрано одні з найбільш інформативних показників (табл. 3.7). На третьому етапі визначається рівень економічної безпеки для кожної складової (табл. 3.7).

Алгоритм розрахунку показників оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємства наведено у табл. 3.7.

Після систематизації показників (табл. 3.7) потрібно розрахувати їх темпи змін. Після цього ми можемо здійснити оцінку кожної структурної складової економічної безпеки підприємства (табл. 3.8).

Якщо значення узагальнюючого показника (R) більше 1, то рівень фінансово–економічної безпеки підприємства можна рахувати задовільним, якщо менше 1, то рівень економічної безпеки вважається низьким. В такому разі необхідно повернутися до оцінки кожної із складових фінансово–економічної безпеки і визначити, які з них не відповідають нормативним значенням та шукати причини такого стану речей.

Таблиця 3.7– Система показників оцінки рівня фінансово–
економічної безпеки підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
1	2	3
Оцінка фінансової складової		
$K_{авт}$ – коеф. автономії	Сума власних коштів/загальна сума фінансування (загальний підсумок балансу)	Можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів
$K_{фін}$ – коеф. фінансування	Залучені кошти/власний капітал	Відображає, яка кількість одиниць залучених коштів припадає на кожну одиницю власних
$K_{пор}$ – коеф. покриття	Оборотні активи/поточні зобов'язання підприємства	Показує здатність підприємства швидко розраховуватись з борговими зобов'язаннями
K_p – коеф. рентабельності діяльності	Валовий прибуток/собівартість реалізованої продукції	Показує прибуток підприємства з кожної гривні, яка була витрачена на реалізацію продукції
Оцінка техніко–технологічної складової		
$K_{вп}$ – коеф. виробничої потужності	Річний фонд робочого часу/трудомісткість виробництва	Показує максимально можливий випуск продукції за певний час у номенклатурі при повному завантаженні обладнання
$K_{зн}$ – коеф. зносу	Сума зносу основних засобів/балансова вартість основних засобів	Відображає частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва попередніх періодів
$K_{фв}$ – коеф. фондовіддачі	Обсяг виробництва у вартісному вираженні/середньорічн а вартість основних фондів підприємства	Показує кількість одиниць виготовленої продукції у гривнях, що припадає на одиницю вартості основних фондів

продовження табл. 3.7

1	2	3
$K_{\text{інт}}$ – коеф. інтенсивного використання обладнання	Обсяг виготовленої продукції за певний період/виробнича потужність обладнання	Показує рівень використання виробничої потужності підприємства
Оцінка інтелектуально–кадрової складової		
$K_{\text{пл}}$ – коеф. плинності кадрів	Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни/середньооблікова чисельність працюючих	Показує рух кадрів на підприємстві, що обумовлено незадоволенням працівників виробничою ситуацією або незадоволеність керівника підприємства виробничою поведінкою працівників
$K_{\text{п}}$ – продуктивності праці	Обсяг продукції/кількість праці, витраченої на її виробництво	Показує здатність робітників виробляти за одиницю робочого часу визначений обсяг продукції
$K_{\text{фоз}}$ – ондо–озброєності праці	Середньорічна вартість основних виробничих фондів/середньооблікова чисельність робітників	Характеризує рівень оснащеності працівників основними виробничими засобами
Оцінка екологічної складової		
$K_{\text{вик}}$ – коеф. перевищення нормативного обсягу викидів шкідливих речовин	Сумарний показник забруднення сумішшю речовин/дозволений для підприємства сумарний обсяг викиду шкідливих речовин	Відображає ступінь перевищення реальних викидів шкідливих речовин в атмосферу над нормативними рівнями
$K_{\text{люд}}$ – коеф. залюднення ареалу шкідливого впливу	Сума нормативної щільності населення і середня щільність населення у межах ареалу шкідливого впливу підприємства	Показує рівень заселеності ареалу шкідливого впливу підприємства і потенційну небезпеку підприємства для населення.

Джерело: сформовано та систематизовано автором на основі [158, 160, 162, 164]

Таблиця 3.8 – Визначення рівня складових економічної безпеки підприємства

<p>Фінансова складова</p> $K_{\text{фін}} = \frac{t_{\text{нокр}} \times t_{\text{одз}} \times t_{\text{окз}} \times t_p \times t_{\text{авт}}}{t_{\text{фін}}}$ <p>де $t_{\text{нокр}}$ – темп зміни коеф. покриття; $t_{\text{одз}}$ – темп зміни коеф. оборотності дебіторської заборгованості; $t_{\text{окз}}$ – темп зміни коеф. оборотності кредиторської заборгованості; t_p – темп зміни коеф. рентабельності діяльності; $t_{\text{авт}}$ – темп зміни коеф. автономії; $t_{\text{фін}}$ – темп зміни коеф. фінансування.</p>
<p>Техніко–технологічна складова</p> $K_{\text{тт}} = \frac{t_{\text{вн}} \times t_{\text{фв}} \times t_{\text{инт}}}{t_{\text{зн}}}$ <p>де $t_{\text{вн}}$ – темп зміни коеф. виробничої потужності; $t_{\text{фв}}$ – темп зміни фондівіддачі; $t_{\text{инт}}$ – темп зміни коеф. інтенсивного використання обладнання; $t_{\text{зн}}$ – темп зміни коеф. зносу.</p>
<p>Інтелектуально–кадрова складова</p> $K_{\text{ік}} = \frac{t_{\text{п}} \times t_{\text{фоз}} \times t_{\text{ра}} \times t_{\text{квал}}}{t_{\text{нл}}}$ <p>де $t_{\text{п}}$ – темп зміни продуктивності праці; $t_{\text{фоз}}$ – темп зміни фондоозброєності праці; $t_{\text{ра}}$ – темп зміни коеф. раціоналізаторської активності; $t_{\text{квал}}$ – темп зміни коеф. співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників; $t_{\text{нл}}$ – темп зміни коеф. плинності кадрів.</p>
$K_{\text{пп}} = \prod_{i=1}^n x_i$ <p>де n – кількість аналізованих факторів; x_i – значення показника i-ого фактора.</p>

Політико–правова складова
Екологічна складова
$K_e = \frac{1}{t_{вик} \times t_{люд}}$
де $t_{вик}$ – темп зміни коеф. перевищення нормативного обсягу викидів шкідливих речовин в атмосферу; $t_{люд}$ – темп зміни коеф. залюднення ареалу шкідливого впливу.
Узагальнюючий показник рівня економічної безпеки підприємства (R)
$R = K_{фин} \times K_{тт} \times K_{ит} \times K_{пп} \times K_e$

Джерело: сформовано автором на основі [162, 164, 166]

Існуючі в економічній літературі методи для визначення рівня фінансово–економічної безпеки підприємства не дають можливості комплексного оцінювання її рівня в сучасних умовах невизначеності та економічних криз.

Тому запропонована нами методика комплексної оцінки рівня фінансово–економічної безпеки дасть змогу визначити кожну складову безпеки підприємства, а саме фінансову, техніко–технологічну, інтелектуально–кадрову, політико–правову та екологічну для отримання узагальнюючого показника рівня фінансово–економічної безпеки підприємства.

3.6. Вдосконалення механізму управління економічною безпекою підприємства

В умовах ринкової економіки економічна безпека все більше вбудовується серед інших компонентів, спрямованих на запобігання та усунення ризиків та загроз. Створення умов для сталого розвитку є основним змістом економічної безпеки, оптимального ефективного функціонування всіх структурних складових підприємства для високого потенціалу майбутнього розвитку та зростання, тому економічна безпека стає одним із

найважливіших елементів стратегічного управління підприємством.

Численні ризики, загрози та небезпеки, пов'язані з корпоративною діяльністю, призвели до необхідності розробки сучасних інструментів для пом'якшення негативного впливу, головним з яких є розробка механізму, який забезпечить стійкий рівень корпоративної економічної безпеки.

Побудова механізму управління економічною безпекою підприємства потребує розгляду існуючих теоретико-методологічних та практичних площин, на яких ґрунтується його формування. В цьому контексті важливе значення має аналіз доміант сучасної парадигми, які розкривають логіку забезпечення економічної безпеки. Чітке розуміння та осмислення категорії механізму управління економічною безпекою, співвідношення та ролі окремих його елементів є важливим для забезпечення ефективного економічного розвитку підприємства.

Механізм управління економічною безпекою підприємства має базуватися на існуючому теоретичному, методологічному та практичному рівнях, на яких базується його формування. У цьому контексті важливо дослідити керівні принципи поточної парадигми, які відображають логіку гарантування економічної безпеки. Чітке розуміння та осмислення категорії механізму управління економічною безпекою, взаємозв'язку та ролі окремих її елементів є важливим для успішного економічного розвитку підприємства.

Питання механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств досліджуються у працях О. Бойкевича, Т. Васильцева, В. Волошина, К. Горячевої, Т. Загорельської, В. Каркавчука Ю. Кім, О. Марченко, І. Мойсеєнко тощо. На сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід щодо складових механізму управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання, що зумовлює подальші дослідження у цьому напрямку.

Метою статті є дослідження основних складових механізму управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання.

У сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо сутності поняття «механізм». Глибокий аналіз цього питання повинен зосередитися на найважливішому значенні цього слова. В даний час «механізм» – це пристрій для передачі та перетворення коливань, тобто система тіл (ланок), рух одного або декількох тіл (провідників) викликає окремі рухи певних тіл; внутрішній апарат, система чогось, наприклад, механізм державного управління; сукупність станів і процесів, що викликають будь-які фізичні, хімічні, фізіологічні, економічні, психологічні тощо явища [167, с. 106].

Опис різноманітних явищ під категорією «механізм» широко використовується в економіці. Так, в економічній енциклопедії механізм трактується як система, пристрій або спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності [168, с. 355].

А. М. Колодій, А. Ю. Олійник робить висновок, що механізм – це високоорганізована система, що характеризується єдністю елементів у деяких зв'язках і взаємозв'язках між собою, а також відносно самостійне зовнішнє явище [169, с. 219].

Систему визначає єдність, яка ґрунтується на певних зв'язках і взаємозв'язках, що визначають сутність цілого і відносно самостійне зовнішнє явище, а структура – це певний склад компонентів (елементів) речей [169, с. 219].

В економічному словнику під редакцією А. Н. Азріліяна механізм пропонується розуміти як послідовність станів процесу, що визначають дії та явища; система, пристрій, що регулює порядок якоїсь діяльності.

Ю. М. Осіпов вважає, що механізм – це одночасно організована й організуюча система подій, явищ, процесів, яка підпорядкована закономірностям, має мету, певну структуру, за допомогою якої досягається поставлена мета. Більшість українських підприємств, особливо в сучасному складному економічному кліматі та євроінтеграції, стикаються з проблемою ефективного управління, яке здатне зменшити загрози корпоративній діяльності від впливу внутрішніх і зовнішніх джерел [170].

Поняття «управління економічною безпекою» більш конкретне, але зміст залишається незмінним, комплекс заходів і

способів підтримки суб'єкта господарювання в такому стані, щоб він міг стабільно функціонувати, розвиватися в масштабах, що перевищують реальні економічні потреби, не нижче критичного рівня, щоб забезпечити економічну незалежність, боротися з існуючими та раптовими небезпеками та загрозами.

Важливою особливістю заходів і засобів управління економічною безпекою є те, що вони в сукупності повинні складати єдину цільову систему. Системний підхід при його формуванні полягає у врахуванні всіх реальних умов, за яких суб'єкт господарювання є об'єктом економічної безпеки [171]. Для того щоб мати необхідну спрямованість, система управління економічною безпекою потребує чітко визначених елементів, механізму функціонування та схеми взаємодії. При його розробці необхідно спиратися на найважливіші теоретичні положення загальної теорії систем. Будь-яка система як розподілена сукупність взаємопов'язаних елементів має свої якісні характеристики:

- багатоелементність;
- діалектичний взаємозв'язок елементів;
- узгодження елементів;
- наявність у системі саме таких елементів, які в сукупності дозволяють отримати якість нової системи, або, як ми це зазвичай називаємо в загальній теорії систем, емерджентні властивості, які не притаманні її окремим елементам, а виникають в результаті їх об'єднання;
- внутрішня цілісність системи;
- відносна обмеженість поєднання елементів з інших систем.

Системний підхід до управління економічною безпекою може служити як теоретико-методологічний підхід до аналізу систем економічної безпеки на різних рівнях управління [172].

Розробка механізму управління економічною безпекою є індивідуальною для кожного суб'єкта господарської діяльності, що потребує врахування його стратегічних цілей і вирішення комплексу складних та багатоаспектних завдань. У зв'язку з цим доцільно розглянути складові елементи механізму управління системою економічної безпеки (рис. 3.5).

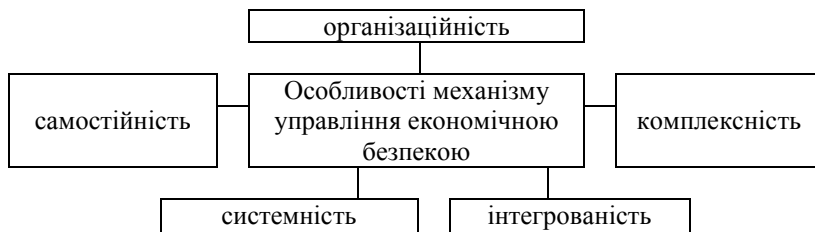


Рис. 3.5. Особливості механізму управління економічною безпекою підприємства

Суть економічної безпеки з погляду системного підходу полягає в тому, що кожен її елемент існує і розвивається не ізольовано, а у взаємозв'язку з іншими, і кожен елемент є істотним для отримання кінцевого результату. Систему економічної безпеки підприємства можна представити як щит, що захищає багаторівневу піраміду об'єктів економічної безпеки, основою якої є матеріально-технічна база, кадрове та ресурсне забезпечення підприємства.

Структурний склад капіталу підприємства робить його фінансово спроможним, з певним рівнем ліквідності та фінансової стійкості, що, у свою чергу, має залежність від «обсягу виробленої продукції – витрат – прибутку». Таким чином, піраміда також являє собою архітектуру підприємства, всередині якої відбувається рух матеріальних ресурсів і грошей, що, в свою чергу, може створювати певні внутрішні загрози та пов'язані з ними ризики підприємницької діяльності. На нашу думку, в умовах євроінтеграції система управління економічною безпекою підприємства має забезпечувати захист від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, реалізацію інтересів власників підприємства, працівників, корпоративних партнерів та інших зацікавлених сторін.

В умовах євроінтеграційної трансформації української економіки стрімко змінюються зовнішні та внутрішні фактори діяльності підприємства, що в більшості випадків створює загрозу його економічним інтересам, створюючи значні економічні ризики. Є багато конкретних загроз, з якими

підприємство стикається у своїй діяльності. Економічна безпека підприємства забезпечує стійке зростання – постійне і збалансоване, яке досягається при використанні всіх видів ресурсів і резервів бізнесу.

Оскільки економічна безпека є підсистемою господарського механізму підприємства, то в структурі останнього має формуватися механізм безпеки, а саме система управління економічними відносинами з певними фінансово–економічними важелями, принципами, фінансово–грошовою практикою, грантами, фінансовими дослідженнями, які дозволяють підприємству досягти своєї основної мети [173].

Під механізмом забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства ми розуміємо цілісну систему відносно самостійних, відокремлених, але одночасно взаємодіючих і взаємопов'язаних структурних компонентів. Основними елементами механізму є: суб'єкти, об'єкти, форми організації виробництва, економічні або господарські зв'язки (відносини), система управління, стимулювання, фінанси, планування, оподаткування, загрози, ціни, фінансові інтереси, принципи, інструменти (методи, критерії та показники, фінансово–економічні важелі та інструменти), управління та інформаційне забезпечення.

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві повинні діяти спеціальні органи – суб'єкти економічної безпеки. Суб'єктами економічної безпеки підприємства є особи, підрозділи та служби, які безпосередньо займаються забезпеченням економічної безпеки. Це керівник підприємства, аналітики економічної безпеки тощо. Не слід забувати і про власників підприємства, які також часто беруть участь в управлінні підприємства як керівники або менеджери.

Вважаємо, що ключові теми в управлінні економічною безпекою підприємства пов'язані з керівником підприємства, бухгалтером, спеціалістом фінансового моніторингу та юридичним відділом. Таким чином, в обов'язки бухгалтера входить розробка облікової політики, ведення бухгалтерського обліку та своєчасне подання достовірної і повної інформації.

Система методів управління економічною безпекою підприємства складається з таких прийомів і способів: прийоми

аналітики, розрахунку, оптимізації; балансовий метод; метод техніко–економічних показників; економіко–статистичні й економіко математичні методи; методи дисконтування вартості; експертні методи; методи нарощення вартості; методи амортизації основних засобів тощо [174].

Наявність сформованої системи ще не повною мірою свідчить про ефективність її функціонування, а тому необхідно визначити напрямок, у якому ця система має рухатися – це саме напрямок політики економічної безпеки. Під політикою економічної безпеки підприємства слід розуміти міркування економічної безпеки, рішення та дії, які створюють сприятливе середовище для досягнення бізнес–цілей.

Механізм управління економічною безпекою підприємства – це сукупність основних елементів впливу (ризиків, загроз, функцій, інструментів, методів, об'єктів, суб'єктів тощо) у процесі розробки та реалізації управлінських рішень щодо захисту його фінансових інтересів від різноманітних загроз. Система такого механізму розроблена всередині самої компанії для прописування методичних підходів щодо прийняття управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки суб'єктами впливу (керівником, фінансистом, юристами).

Основою для створення цього механізму є фінансова філософія підприємства. При розробці системи управління економічною безпекою підприємства визначаються механізми, виходячи з пріоритету окремих фінансових інтересів, які потребують захисту від різноманітних загроз [175, с. 8].

Враховуючи чинники впливу на економічну безпеку на основі фінансових показників, виникає потреба у стратегії економічної безпеки підприємства, яка розглядається як загальна генеральна стратегія підприємства в цілому. Контроль реалізації стратегії є початком і завершенням циклу стратегічного управління, який складається з моніторингу та аналізу факторів загрози та оцінки рівня економічної безпеки (стану економіки) підприємства.

Роль механізму забезпечення економічної безпеки підприємства базується на результатах певної діяльності. При цьому для кожного окремого періоду має бути визначено

пріоритетний об'єкт, відповідальність за покращення параметрів якого має бути покладено на конкретного суб'єкта економічної безпеки підприємства.

Системне функціонування такого механізму надає важливості та необхідності забезпечення його стабільності. Особливості та сценарії розвитку подій, зміст та можливі рівні ризику створюють можливості для ефективного управління та усунення негативних наслідків деяких негативних складових внутрішнього та зовнішнього середовища.

Отже, економічна безпека підприємства – це стан безпеки, який гарантується органічним симбіозом досягнення результатів діяльності підприємства та формування його можливостей. Розглянута структура характеризує механізм забезпечення економічної безпеки як ефективну координаційну систему забезпечення економічної безпеки на підприємстві.

РОЗДІЛ 4

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1. Державна підтримка розвитку аграрної сфери у розрізі організаційних форм господарюючих суб'єктів

Для оцінки дієвості державного регулювання аграрної сфери важливе значення має чіткий облік витрачених коштів за тим чи іншим напрямком, з використанням того чи іншого механізму. Тобто, різноманітність форм, напрямів, способів, засобів, механізмів та інструментів державної підтримки аграрної сфери вимагає здійснення їх оптимальної класифікації.

Враховуючи існуючі напрацювання щодо вирішення даного завдання можна виокремити наступні рівні використання механізмів державної підтримки аграрної сфери: загальний; галузевий; об'єктний; інфраструктурний; цільовий (табл. 4.1)

Важливою складовою економічної політики України є підтримка різноманітних форм сільськогосподарських підприємств (об'єктна підтримка). З цією метою сформовані відповідні механізми державної підтримки окремих організаційно–правових форм та суб'єктів сільськогосподарської діяльності.

Найбільше таких механізмів спрямовані на сприяння розвитку фермерських господарств. Проблематика форм, методів та інструментів державної підтримки фермерства розглядається у наукових працях і економістів і правників [177–183]. Існуючі напрацювання є міцною науково–теоретичною базою для подальшого поглибленого дослідження специфіки державної підтримки фермерських господарств в Україні. Запропонована нами класифікація механізмів аграрного протекціонізму спирається доробок українських вчених та розглянуті вище підходи і включає наступне:

- 1) Податкова підтримка.
- 2) Фінансова підтримка
- 3) Кредитна підтримка.
- 4) Страхова підтримка.
- 5) Організаційно–правова підтримка.

- 6) Інформаційно–консультативна підтримка.
- 7) Інституційна підтримка.
- 8) Соціально–правова підтримка.

Таблиця 4.1 – Групування механізмів державної підтримки аграрної сфери

Рівень	Спрямованість державної підтримки	Складові підтримки
Загальний	Не залежить від різновиду та масштабу діяльності в аграрній сфері	Податкова підтримка Кредитна підтримка Матеріально–технічна підтримка Страхова підтримка
Галузевий	Спрямована на галузі сільського господарства	Підтримка тваринництва Підтримка рослинництва
Об’єктний	Спеціалізована залежно від організаційно–правової форми суб’єктів аграрного господарювання	Підтримка фермерських господарств Підтримка сільськогосподарської кооперації Підтримка інших організаційно–правових форм аграрного господарювання.
Інфра–структурний	Спрямована на розвиток інфраструктури в аграрній сфері	Підтримка у сфері переробки сільськогосподарської продукції Підтримка у сфері реалізації сільськогосподарської продукції Підтримка у сфері інформаційно–консультаційного забезпечення
Цільовий	Спрямована на розвиток галузевих пріоритетів аграрної політики:	Підтримка екологізації Підтримка інноваційної діяльності

Наведемо приклади спеціальних інструментів підтримки фермерства. Так, серед фінансових механізмів найбільш популярним був компенсаційний напрям, який у різні періоди незалежності нашої держави включав такі заходи, як часткове відшкодування вартості першого трактора (комбайна, вантажного автомобіля); вартості будівництва тваринницьких приміщень; вартості розроблення проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства; вартості будівництва об'єктів виробничого та невиробничого призначення; вартості вітчизняного насіння; вартості вітчизняної техніки та обладнання.

Серед інструментів субсидійного напрямку фінансової підтримки фермерства слід згадати бюджетну субсидію на одиницю оброблюваних угідь, умови надання якої різняться для новостворених господарств та усіх інших фермерів. При цьому у першому випадку субсидія справді надається у розрахунку до площ, які обробляються новоствореним господарством, то у другому випадку вона залежить від суб'єктного складу фермерського господарства.

Організаційно–правова підтримка була характерною для періоду дев'яностих років і полягала у матеріальному забезпеченні фермерських господарств (державна виступала як посередник у виробничих відносинах). Нині цей механізм державної підтримки фермерства не застосовується.

Державою надається інформаційна, навчальна та консультативна підтримка фермерства з метою розробки ефективної стратегії та роботи. Вона також спрямована на покращення розуміння та впровадження ефективних методів ведення сільського господарства. Зокрема, в угоді про фінансування заходу «Підтримка ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні» передбачено, що розробка та тестування систем освітньо–консультативних послуг у галузі сільського господарства має здійснюватись кваліфікованими постачальниками послуг, які працюють для фермерських господарств. Важливо, щоб вони могли надати практичні поради та здійснювати спеціалізоване навчання щодо законодавчих та податкових вимог, підготовці бізнес–планів, енергоефективності, інновацій та передового

досвіду, участі жінок у бізнесі. У нинішній час користується попитом навчання з фінансової грамотності для малих фермерських господарств, надання консультаційних послуг з питань ведення сільського господарства, проведення тренінгів та послуги з бухгалтерської підтримки для малих фермерських господарств, зацікавлених у придбанні сільськогосподарських угідь та інвестуванні, а також надання підтримки у розробці бізнес-планів у сфері тваринництва чи садівництва для доступу до банківських послуг, зокрема спрямованих на розширення та диверсифікацію господарської діяльності. Активно здійснюються консультації з питань фінансової грамотності та доступу кредитної і грантової підтримки для розширення фермерських господарств.

Основним заходом інституційної підтримки розвитку фермерських господарств є факт утворення у 1991 році та багаторічне функціонування спеціальної державної бюджетної установи – Укрдержфонду. Український державний фонд підтримки фермерських господарств (скорочена назва – Укрдержфонд) є державною бюджетною установою, яка виконує функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення і розвитку фермерських господарств [182].

Нами було виділено як окремий напрям економіко-соціальної підтримки, яка охоплює різноманітні заходи щодо покращення якості життя на селі (газифікація, житлове будівництво, тощо). Необхідність здійснення таких заходів обумовлюються особливим правовим положенням фермерського господарства як суб'єкта, що засновується та функціонує на сімейних засадах та специфічною роллю фермерського господарства не тільки як економічного суб'єкта господарювання, але й як дієвого способу боротьби із негативним явищами сільського розвитку.

На окрему увагу заслуговує державна підтримка сільськогосподарської кооперації. Грунтовні наукові дослідження і накопичений практичний досвід переконливо доводять, що протистояння негативним тенденціям на селі можливе лише шляхом об'єднання та співпраці, що

узагальнюються таким явищем як кооперація та потребують державної підтримки.

Реалізація можливих напрямів державного регулювання розвитку фермерських господарств за даними 2019 року відображена в табл. 4.2

Історія спеціальної підтримки сільськогосподарських кооперативів значно бідніша порівняно із спеціальною підтримкою фермерства, а розвиток правового регулювання має кілька етапів із досить чіткими часовими рамками та визначеними особливостями (табл. 4.3).

Виявлені особливості еволюції державної підтримки сільськогосподарської кооперації вказують на те, що розвитку кооперації не відводиться належна увага, а значення цього суспільного явища суттєво недооцінюється.

Якщо раніше сільськогосподарську кооперацію розглядали та підтримували лише в аспекті формування аграрного ринку, то сьогодні вона отримує підтримку лише у вузьких рамках обслуговування фермерства. З огляду на це актуалізується питання заохочення утворення різних форм самопомогі населення, а також сприяння будь-якій підтримці кооперативного руху, яка надходить з інших джерел (приватних, міжнародних, іноземних).

Серед механізмів державної підтримки інших організаційно-правових форм аграрного господарювання найбільш дискусійними є інструменти підтримки особистих селянських господарств. Розглядаючи таку форму організації праці на селі як окрему форму самозайнятості, регулятора соціальної напруги в суспільстві, держава має сфокусувати свою підтримку на визначених видах трудової діяльності. Наразі, перспективним є надання послуг у сфері сільського зеленого туризму.

Об'єктивні економічні переваги як суб'єкти сільськогосподарського виробництва мають агрохолдинги. У наукових працях переважає думка, що такі утворення виступають найбільш зручною і вдалою організаційно-правовою формою для залучення інвестицій до сільського господарства [183]. У результаті об'єднання багатьох сільськогосподарських та інших підприємств агрохолдинги мають потужний потенціал.

Таблиця 4.2 – Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств у 2019 році

Напрямок підтримки	Обсяг, млн. грн	Частка, %	Кількість отримувачів
Бюджетна субсидія на одиницю оброблених угідь новоствореним фермерським господарствам	18,2	4,3	330
Бюджетна субсидія на одиницю оброблених угідь для фермерських господарств (крім новостворених)	64,2	15,3	2142
Здешевлення кредитів	87	20,7	1361
Фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів	2,8	0,7	2
Часткова компенсація вартості насіння сільськогосподарських рослин вітчизняного виробництва, закупленого у фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб, які здійснюють виробництво та/або його реалізацію	50	11,9	1407
Часткова компенсація вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	197,6	47,0	3177
Часткова компенсація витрат, пов'язаних з наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами	0,6	0,1	4
Всього	420,4	100	5944

При цьому він покликаний задовольняти приватні інтереси невеликої групи осіб – засновників цього холдингу. Відомо, що необхідність об'єднувати зусилля товаровиробників в умовах ринку є об'єктивною, вона з часом лише загострюється.

Таблиця 4.3 – Розвиток механізмів регулювання сільськогосподарської кооперації

Етап, період	Основний законодавчий акт	Особливості державної підтримки
1	2	3
Перехідний 1991 – 2000	Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію»	Не передбачалось окремих механізмів підтримки кооперативного руху. Виробничі кооперативи розглядалися на рівні з іншими формами організації праці в аграрній сфері.
Пожвавлення 2000 – 2008	Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004	Програмою підтримувались лише обслуговуючі кооперативи. Агропротекційні заходи мали переважно організаційно-правовий характер. Екстрена державна допомога епізодично надавалася окремим виробничим кооперативам. Сільгоспкооперація не сприймалася як окреме економіко-правове та соціальне явище, а розглядалася лише як складова розвитку аграрного ринку.
Активний 2009 – 2012	Прийнято значну кількість нормативно-правових актів	Широке використання фінансових механізмів. Протекційна діяльність з боку держави зосереджується в основному на здешевленні необхідної сільськогосподарської техніки для обслуговуючих кооперативів. Короткий термін існування спеціальної програми підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.
Дискримінаційний 2013 – 2017	Нова реакція Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (від 19.01.2013)	Абстрактний характер агропротекційних положень законодавства сприяв дискримінації сільськогосподарської виробничої кооперації щодо державної підтримки.
Відновлення 2018–2020	Порядок використання коштів, передбачених у	Підтримка кооперативів розглядається не як самостійний напрям державної підтримки сільського господарства, а як складова підтримки фермерства.

продовження табл. 4.3

1	2	3
	державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств	Сформована багаторівнева динамічна система вимог до кооперативів – одержувачів державної підтримки. Введено та зупинено використання векселів. Основний інструмент державної підтримки – компенсація вартості техніки та обладнання.
Правового унормування з 2020 року	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу»	Визначено правові, організаційні, економічні та соціальні основи функціонування сільськогосподарської кооперації. Надано право членам (засновникам) сільськогосподарського кооперативу самостійно обирати види та форму діяльності діяльності. Відмінено поділ за типами на виробничі та обслуговуючі і, відповідно, запроваджено єдину організаційно-правову форму – сільськогосподарський кооператив, який діє з метою чи без мети одержання прибутку.

Альтернативою агрохолдингів розглядаються кластери. В Україні розуміння доцільності розвитку кластерів у сільському господарстві здійснюється повільними темпами.

Вцілому, в Україні розвиток механізмів державної підтримки фермерства та сільськогосподарської кооперації відбувається синхронно, що є цілком правомірним через взаємозв'язок та взаємообумовленість цих суспільних явищ. Тривалий час відповідне законодавство було прикладом розмаїтого та ефективного регулювання надання підтримки сільському господарству. Проте, нині ця позитивна характеристика послаблена через не належне правове регулюванням. Недоречним є, на нашу думку, запровадження окремого правового статусу сімейного фермерського господарства. Спеціальна державна підтримка агрохолдингам не здійснюється, оскільки згідно із нормами законодавства в

рамках холдингового об'єднання кожне підприємство зберігає свою організаційно–правову відокремленість та виступає в агропротекційних правовідносинах як самостійний суб'єкт.

У результаті такі підприємства, незважаючи на їхнє входження до вертикально інтегрованих структур, що надають їм запас фінансової міцності та інші додаткові можливості, отримують державну підтримку на рівні із іншими сільськогосподарськими підприємствами. Така ситуація має корені у недостатньому правовому регулюванні утворення та діяльності агрохолдингів. Для упорядкування державної підтримки та підвищення її ефективності агропротекційне законодавство має враховувати факт входження сільськогосподарського підприємства до холдингового об'єднання.

Модель аграрного устрою України має змінюватися у бік формування аграрних кластерів. Ця зміна парадигми розвитку сільського господарства повинна мати своє агропротекційне регулювання.

4.2. Екологічна регламентація проектів енергетичної галузі

Взаємодія людського суспільства та природи у процесі освоєння джерел енергії на усіх етапах (стадіях) розвитку не була оптимальною. Швидке зростання споживання енергії створює небезпеку скорого вичерпання паливно–енергетичних ресурсів. Крім того динаміка світового споживання енергії в останнє сторіччя (достатньо вказує на її експоненціальне зростання, що є потенційною загрозою збільшення надмірних теплових виділень, які можуть порушити тепловий баланс планети і призвести до катастрофічної зміни її клімату. Тому розвиток національної енергетики із застосуванням методів екологічної регламентації сприятиме досягненню сталого розвитку паливно–енергетичного комплексу (ПЕК). Вважаємо, що ключовим елементом становлення такого розвитку ПЕК є екологорегламентована оптимізація.

Під екологорегламентованою оптимізацією ПЕК розуміємо його перебудову на принципах системної мінімізації

руйнівного впливу енергопродукуючих технологій на довкілля та на його основний елемент – людину із застосуванням методів екологічної регламентації.

Зрозуміло, що енергетика за своєю сутністю ніколи не була, не є та не буде абсолютно екологічно сприятливою для навколишнього середовища. Навіть відновлювані джерела енергії при їх масштабному застосуванні дають передбачуваний або непередбачуваний, не тільки позитивний, але й негативний наслідок. Зокрема, розвиток гідроенергетики спричинив ландшафтні зміни внаслідок підтоплення територій (за рахунок створення штучних водойм), сонячні електростанції дали негативний побічний результат – інфрачервоний перегрів атмосфери над полями сонячних електробатарей, вітрові електростанції стали джерелом так званих інфразвукових коливань, шкідливих для людини.

Так, ПЕК України у його нинішньому вигляді сформовано за часів Радянського Союзу, тоді, коли питанням екології та мінімізації шкідливих впливів на довкілля не приділяли особливої уваги. Цей негативний підхід залишається характерним і для України після здобуття Незалежності. Він отримав додаткову мотивацію в умовах приватизації ПЕК – олігархічні структури, заволодівши енергопотужностями, не поспішають вкладати кошти в їх оновлення та скорочення викидів забруднюючих речовин, максимально мобілізувавшись на швидкій окупності коштів, вкладених у купівлю енергопідприємств. Варто підкреслити, що в компаніях, які здійснюють керівництво приватизованими або переданими в управління підприємствами ПЕК, при складанні бізнес-планів обов'язковим основним розділом є екологічна оптимізація діяльності, яка передбачає комплекс достатньо обґрунтованих та безумовно доцільних заходів (скорочення непродуктивних витрат, реалізація непрофільних активів, підвищення продуктивності праці і т.п.). Однак, як правило, ігнорує збільшення витрат на екологічні заходи, а подекуди навіть допускає їх скорочення для зменшення собівартості виробництва. Тож підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС та перспективне завдання щодо досягнення повноправного членства в ньому повинно покласти край таким руйнівним для

довкілля та шкідливим для суспільства підходам в державному управлінні ПЕК та веденні бізнесу суб'єктами господарювання ПЕК України. Без врахування екологічної складової на реальну інтеграцію з Євросоюзом сподіватись неможливо. Тому екологорегламентована оптимізація як підхід до господарювання в ПЕК повинна стати домінуючою на всіх рівнях – загальнодержавному, регіональному, рівні суб'єкта господарювання.

Економічні та екологічні важелі повинні взаємовраховуватись та взаємобалансуватись. Жодне ефективне економічне рішення не повинно розглядатись без врахування можливих екологічних наслідків. Тільки такий підхід при функціонуванні та розвитку ПЕК забезпечить соціально–економічну та політичну стабільність в державі. Запропонована методика екологорегламентованої оптимізації ПЕК повинна використовувати багатофакторний аналіз виробничих процесів (технологічний, екологічний, економічний, суспільно–політичний) із обов'язковим домінуванням екології (виробництва, наслідком яких є настання незворотних негативних змін довкілля, не мають права на існування; необхідним є докорінна модернізація або взагалі ліквідація. Принципово нові виробництва не повинні ініціювати створення нових, раніше не фіксованих та технологічно некомпенсованих екологічних проблем) [184].

Розглянемо наявну управлінську практику в контексті забезпечення енергетичної безпеки України та реформування її енергетичних ринків з врахуванням вищевикладеного на прикладі ринку газовидобування.

Диверсифікація джерел постачання природного газу, що була задекларована урядом як пріоритетне завдання на найближчі роки, послабила увагу експертів та спеціалістів до основного питання реальної енергетичної безпеки і незалежності – нарощування обсягів власного видобутку газу. Доведені запаси традиційного газу, як було відмічено у попередньому розділі роботи, дозволяють тримати щорічний видобуток в межах 20–23 млрд кубометрів із тенденцією до незначного росту (при умові здійснення інвестицій) [185]. Однак забезпечити ріст власного видобутку газу в найближчій

перспективі (протягом 5 років) до 30–40 млрд кубометрів в рік на думку спеціалістів не є реальним із наступних причин:

- виявлені в Україні родовища газу переважно невеликі за обсягами ресурсу, 75 відсотків з них мають сумарні початкові запаси менше 10 млрд кубометрів;

- основні родовища газу в Україні розробляються вже 40–60 років і значною мірою виснажені. З початкових видобувних запасів вже видобуто дві третини;

- більше 15 відсотків розвіданих запасів газових родовищ України за критеріями рівня виснаженості покладів та характеристиками порід колекторів належать до категорії важковидобувних, вилучення з яких вимагає застосування спеціальних новітніх наукоємних та високозатратних технологій і обладнання.

Відмітимо, що (попри нинішнє загальне падіння обсягів споживання природного газу та завдання на перспективу щодо їх подальшого скорочення) структура ПЕК України протягом найближчих 10–ти років потребуватиме щорічно (за умов припинення падіння обсягів промислової продукції) від 50 до 70 млрд кубометрів газу.

За розрахунками Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), у разі розвитку ПЕК України із збереженням поточних трендів і урядової політики, помірні інвестиції у газовидобувну галузь дозволять наростити видобуток традиційного газу до 23,5 млрд кубометрів у 2020 році та 25,7 млрд кубометрів у 2030 році. Для видобутку газу з глибоководних акваторій необхідне залучення міжнародних компаній, що володіють відповідними технологіями розвідки та видобування. У позитивному випадку можливо очікувати видобуток газу до 2030 року з глибоководних акваторій на рівні 7–9 млрд кубометрів в рік. В нинішніх політичних реаліях (окупація Криму Росією та втрата доступу Україною до значної частини перспективного шельфу Азовського і Чорного морів) варіант розвитку видобутку газу з глибоководних акваторій поки що призупинений.

Звідси висновок USAID, що основний приріст видобутку природного газу в Україні в перспективі може бути досягнутий за рахунок нетрадиційних видів газу, до яких в Україні належать

газ щільних порід; сланцевий газ; метан вугільних родовищ. Зазначимо, що розвідка цих видів газу в Україні перебуває на початковому етапі, жоден з цих видів поки що не видобувається. У зв'язку із відсутністю точних геологічних даних про запаси нетрадиційних видів газу, поки що існує суттєва невизначеність щодо можливих обсягів і вартості видобутку нетрадиційного газу.

Потребує уточнення класифікаційний підхід до найменування видів нетрадиційного природного газу. З наукової точки зору найбільш коректним є термін: природний газ із нетрадиційних джерел [186]. Його хімічний склад не відрізняється від традиційного природного газу – це той же самий метан CH_4 . Просто цей газ на початку ХХІ століття почав добуватись в промислових обсягах із джерел, які раніше були недоступні. Геологічно–виробнича практика дещо штучно ввела в обіг чотири різні назви енергоресурсу в залежності від того, з якого геологічного середовища його видобувають – традиційний природний газ метан, газ метан з аргілітових сланців, газ метан із щільних порід чи газ метан із вугільних пластів. Видобуток сланцевого газу, газу із щільних порід, газу із вугільних пластів здійснюється за єдиною на сьогодні можливою технологією вивільнення газу із низько проникних порід – гідророзрив пласта (ГРП). При цьому видобуток газу із різних нетрадиційних джерел має відмінну специфіку в залежності від типу газомістної породи, геологічних особливостей її залягання та переліку додаткових хімічних речовин, що застосовуються при ГРП у кожному конкретному випадку. Орієнтовні прогностичні обсяги запасів нетрадиційного газу в Україні: 1,2 трлн. кубометрів сланцевого газу; 8,5 трлн. кубометрів газу щільних колекторів (порід); понад 12 трлн. кубометрів газу вугільних пластів [187].

Як вказують експерти, надійна і достовірна оцінка ресурсів метану вугільних родовищ ускладнена різноманітними умовами його знаходження у вугленосних товщах і недостатнім вивченням цієї супутньої корисної копалини під час геологічної розвідки вугільних родовищ. Крім того, на сьогодні відсутні апробовані методи визначення частки емісійних (видобувних) ресурсів метану, які можна вилучити з вугільних порід засобами

дегазації, та прораховані занадто приблизно потенційні виробничі витрати по видобуванню даного виду ресурсу. Із вказаних причин метан вугільних пластів поки не є цікавим для потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів.

Якщо спиратись на найбільш виважені оцінки перспектив видобутку природного газу в Україні, то до 2030 року можливим є видобуток 44–48 млрд кубометрів [185]. З них 28–34 млрд кубометрів складатиме видобуток традиційного газу (в тому числі видобуток на глибокій воді). Ще 17–18 млрд кубометрів (за сприятливого розвитку подій) складе нетрадиційний газ, видобутий із сланцевих порід та щільних пісковиків.

Слід відзначити наявність ще одного потенційно значного джерела метану – родовищ так званих газогідратів. Газогідрати (гідрати природних газів або клатрати) – це молекулярні сполуки газу з водою. Гідратоутворюючими газами можуть бути метан, етан, пропан, ізобутан, азот, аргон, діоксин вуглеводню, кисень, криптон, ксенон, озон, сірководень і хлор [189]. Найчастіше зустрічаються газогідрати, які містять метан. Навколо молекули метану утворюється оболонка з молекул води (криги). Газогідрати найчастіше представлені кригоподібною масою у вигляді пластин завдовжки до 7 см, або ж дрібними сірими кристалами розміром 1 – 3 см. Газогідрати утворюються при температурі 0 градусів за Цельсієм і тиску 25 атмосфер. Такий тиск має місце на глибині моря або океану близько 250 метрів. Якщо температура води вища, то для утворення газогідрату потрібне збільшення тиску води. Саме тому газогідрати зустрічаються в основному в океанах і морях на глибинах від 300 до 1200 метрів. Газогідрати залягають як на дні, так і під дном моря кількома прошарками завтовшки від 0,5 до 500 метрів. При цьому 98 відсотків світових запасів газогідратів зосереджено в морях і океанах, і тільки 2 відсотки – на суходолі в зоні вічної мерзлоти. При атмосферному тиску гідрат метану зберігає стійкість при температурі – 80 градусів Цельсію. При підвищенні температури і зменшенні тиску газогідрати розкладаються на газ і воду з поглинанням великої кількості тепла. Метан та інші гази накопичуються в газогідратах і під їх пластами в результаті витоків крізь

розщілини з глибин земної кори, а також в результаті життєдіяльності бактерій на дні морів.

За оцінками фахівців, світових ресурсів вуглеводнів в газогідратах в 2,4 рази більше, ніж у вільному газі, нафті та вугіллі разом узятих.

Станом на 2006 рік в світі було вже відкрито близько 220 морських газогідратних покладів, кількість метану в яких становила близько 85 відсотків від усіх традиційних світових ресурсів газу. Тому тема газогідратів (без надмірного афішування) розробляється науковцями та інженерами провідних країн світу. В Чорному морі поклади газогідратів були виявлені в його північній частині в радянській морській економічній зоні на шельфі ще у 1988–1989 роках експедиціями Міністерства геології та Академії наук СРСР. Об'єм метану в них оцінювався мінімум в 100 трлн. кубометрів. Зараз частина цього шельфу, що є морською економічною зоною України, може мати родовища з об'ємом метану в 25 трлн. кубометрів.

Безумовно, поки що промислова технологія видобування газогідратів ще перебуває в стадії розроблення. Над цим працюють науково–дослідні установи Росії, США, Канади, Німеччини, Норвегії, Японії, Кореї, Індії. Є певні напрацювання в Україні. Однак видобування газогідратів поки що стримується недосконалістю наявних технологій – вони несуть екологічні ризики, головний з яких – небезпека некерованого підняття газогідратних мас на поверхню, що може призвести до вибухового виділення газу. Деякі фахівці взагалі не радять чіпати газогідратні пласти, оскільки, на їхню думку, це спричинить значні викиди метану в атмосферу та кардинально (в десятки разів) прискорить розвиток парникового ефекту.

На думку багатьох українських експертів, незважаючи на те, що в Україні ще від радянських часів накопичено фундаментальний науковий матеріал по результатах досліджень газогідратів у Чорному морі, наша країна дедалі більше відстає від передових країн світу у розробці та впровадженні новітніх технологій розвідки та видобутку метану з газогідратів. Основна причина – брак фінансування. Серед експертів немає однозначної думки щодо можливої вартості майбутнього видобутку метану із газогідратів. Проте оскільки за прогнозами

спеціалістів через 20–30 років газогідрати будуть основним енергетичним ресурсом у світі, слід очікувати, що процес видобутку метану із газогідратів буде неухильно вдосконалюватись і ставати дедалі більш рентабельним, як це, наприклад, сталося з видобутком сланцевого газу.

Проте слід пам'ятати, що при розробці газогідратних родовищ і зміні термодинамічних умов, близьких до межі фазової стійкості газогідратів, можуть виникнути серйозні екологічні проблеми. Тому освоєння газогідратів Чорного моря може забезпечити енергетичне незалежність України лише за умови ефективного та екологічно безпечного методу їх видобутку. Таким чином, тему газогідратів як потенційного джерела метану поки що немає потреби реально розглядати, оскільки для досягнення рівноваги між екологічними та економічними наслідками існує необхідність проведення комплексу науково–дослідних робіт для формування і впровадження безпечної для довкілля технології видобування.

Проаналізуємо (із врахуванням методики екологорегламентованої оптимізації) можливість видобування в Україні найбільш реальних з точки зору наявних технологій різновидів нетрадиційного газу – так званого газу щільних порід та сланцевого газу. На території України розглядається два перспективних регіони з покладами: газу щільних порід Дніпровсько–Донецький (Східна Україна) та сланцевого газу Люблинський (Західна Україна) із запасами 1,4 трлн. кубометрів та 4,2 трлн. кубометрів відповідно. Із цих запасів технічно можливо видобути 1,2 трлн. кубометрів газу, що (за умов збереження споживання на рівні 2015 року) вистачить загалом (без інших джерел газу) орієнтовно на 25 років. Це є вихідні позитиви з точки зору економіки.

Схема технологічного процесу видобутку газу щільних порід та сланцевого газу наступна: видобуток газу щільних порід та сланцевого газу методом «гідророзриву» передбачає створення системи вертикальних та горизонтальних свердловин, в які під тиском закачується суміш з води, піску та наповнювачів, що підвищують в'язкість розчину, і викликає просторове утворення мікротріщин (так званий гідро–фрекінг) та збільшення площі дренажування. Після зниження тиску вода

вільно витікає з утворених тріщин, а пісок не дає їм закриватися для вільного витоку газу. Воду, що відкачали, мають піддавати очищенню і використовувати повторно для проведення гідророзривів.

З точки зору пофакторного аналізу (технологія + екологія + економіка) газ щільних порід та сланцевий газ мають свою специфіку (в порівнянні з традиційним газом). Зокрема, технологічна специфіка полягає в тому, що:

- видобуток газу щільних порід та сланцевого газу є високотехнологічним процесом, що потребує потужного обладнання, висококваліфікованого персоналу, значних фінансових інвестицій;

- мала тривалість функціонування свердловини: навіть нові технології (горизонтальне буріння та гідророзрив), які збільшують площу контакту свердловини з породою в 30–50 разів, забезпечують її економічно ефективне функціонування лише до 2–3 років (для порівняння – свердловини для видобутку традиційного газу в Уренгої функціонують 10–15 років);

- газ щільних порід та сланцевий газ (як підтверджує набутий практичний досвід компаній у США) мають підвищену агресивність до металу, що скорочує термін експлуатації газопроводів, та в 2 рази меншу енерговіддачу;

- збільшена кількість свердловин в порівнянні з традиційним газом (від 10 і більше на 1 кв. кілометр проти 1 на 1 кв. кілометр).

Екологічна специфіка видобутку газу щільних порід та сланцевого газу полягає в тому, що незрозумілі екологічні наслідки, особливо віддалені, не вивчені питання реакції навколишнього середовища, в першу чергу забруднення підземної гідросфери (в тому числі стратегічно важливих горизонтів прісних вод питної якості), порушення поверхні та сейсмічні явища, викиди парникових газів, вилучення з господарського користування значних земельних площ; наявні технології видобутку передбачають суттєві додаткові впливи на існуючу інфраструктуру та навколишнє середовище, які обумовлені не тільки вилученням значних земельних площ, але й залученням із наступним забрудненням великих обсягів водних ресурсів (від 4 до 20 тис. кубометрів води на одну

видобувну свердловину), додатковим навантаженням на підприємства знешкодження відходів та транспортні комунікації. Так, за висновками Агентства охорони навколишнього середовища США (EPA USA) частка хімічних добавок у технологічній воді сягає 2 відсотків, але величезні об'єми водних розчинів, які використовуються при експлуатації і повторах гідророзривів у свердловинах (9000–25000 кубометрів) пов'язані з поверненням 1300–23000 кубометрів забруднених водних стоків. Вони вміщують як технологічні реагенти (хлористий амоній, нафтопродукти), так і токсичні мікроелементи зі сланцевих структур (йод, бром, важкі метали, радіоактивний уран та радій). Крім того, відбувається насичення токсичними хімічними сполуками великих обсягів сланцевих газонасичених порід, які внаслідок гідророзривів і збільшення проникності здатні формувати зони довготривалого забруднення підземної гідросфери.

Економічна специфіка видобутку газу щільних порід і сланцевого газу:

– собівартість їх видобутку суттєво перевищує собівартість видобутку традиційного газу (в США реальні витрати складають 212–283 \$ за 1 тис. кубометрів, в ВАТ «Газпром» – 19 \$ за 1 тис. кубометрів), окупність інвестицій при видобутку сланцевого газу становить 10–12 років проти 5–7 років при видобутку традиційного газу;

– на відміну від газоносних площ США, де технологічні параметри геологічного середовища вивчені дуже добре і є сприятливими для видобутку (породи мають знижену міцність), інші сланцеві басейни та басейни газу щільних порід не вивчені настільки, щоб можна було оцінювати запаси та витрати на видобуток для побудови бізнес-моделей, тим більше, що собівартість газу щільних порід та сланцевого газу суттєво залежить від глибини видобутку.

Аналіз специфіки газу щільних порід та сланцевого газу в розрізі технологічних, екологічних, економічних факторів спонукає до висновку щодо значної екологічної небезпеки видобування цього енергоресурсу при нинішньому технологічному рівні та про відсутність переконливої

аргументації щодо більшої економічної ефективності в порівнянні із традиційним газом.

Цікавою в цьому аспекті є консолідована міжнародна експертна думка, сформульована в 2012 році в доповіді «Золоті правила золотого століття газу» МЕА. Акцентуючи увагу на потребі розширення використання природного газу як найбільш сприятливого для збереження довкілля, МЕА у вищезгаданій доповіді підкреслило необхідність посилення уваги до екологічних наслідків при видобуванні та використанні газу щільних порід та сланцевого газу. Враховуючи набутий практичний досвід, експерти МЕА підкреслювали особливу важливість при розгортанні видобування газу щільних порід та сланцевого газу дотримання:

- інформаційної прозорості підготовчих робіт та постійне інформування громадськості та екологічного активу;
- постійного моніторингу екологічного впливу ;
- обов'язкового узгодження із місцевими громадами вибору місць для буріння численних свердловин (до 10 стовбурів на 1 квадратний кілометр);
- вжиття заходів щодо недопущення будь-яких витоків із свердловин у водоносні горизонти;
- ретельної оцінки і моніторингу потреб та втрат води;
- заходів для недопущення викидів та мінімального горіння газу;
- підвищення рівня проектного планування та посилення регуляторного контролю.

Кожна із наведених 7–ми тез безумовно є результатом чималої кількості певних суттєвих негативних екологічних наслідків, які вже мали місце при видобуванні газу щільних порід та сланцевого газу. До речі, в жодній із основних країн Євросоюзу реального видобутку нетрадиційного газу не було саме із вищенаведених причин. Зокрема, у Франції, яка майже повністю залежить від імпорту газу та має найбільші в Європі (і в 5 разів більші, ніж в Україні) прогнозні запаси сланцевого газу та газу щільних порід, видобуток цих нетрадиційних газів взагалі заборонений.

В Україні процес розробки родовищ газу щільних порід та сланцевого газу розпочався у 2012 році з освоєння двох ділянок сланцевого газу – Олеської в межах Люблинського басейну та газу щільних порід – Юзівської в межах Дніпровсько–Донецького басейну. Дозволи на освоєння цих ділянок отримали дві компанії, що входять до числа провідних в світі та володіли найбільш досконалыми на той час відповідними технологіями : американська «Шеврон» (Олеська ділянка) та британо–нідерландська «Шелл» (Юзівська ділянка). Подальша робота компаній супроводжувалась постійними дискусіями української громадськості та екологічних експертів про доцільність та безпечність розробки родовищ газу щільних порід та сланцевого газу в умовах щільно заселеної території та небезпеки порушення навколишнього природного середовища, вже до того достатньо техногенно перевантаженого. Зверталась увага на те, що нові родовища видобування нетрадиційного газу розміщуються на територіях із напруженою водо–екологічною ситуацією. На цих територіях, крім того, вже має місце значна техногенна порушеність геологічного середовища вугледобувними шахтами (до 15000 кв. км) та раніше пробуреними нафтогазовими свердловинами (до 12000 одиниць). Як відреагує це геологічне середовище на нове інтенсивне втручання, не було спільної адекватної відповіді ні у вітчизняних, ні у міжнародних експертів.

В 2014 році відбулись несприятливі для інвесторів дії КМУ та ВР України щодо підвищення ренти на видобуток газу до 50–60 відсотків. Однак найбільш серйозно спочатку загальмували, а в 2015 році взагалі примусили згорнути діяльність двох вищезгаданих компаній з видобутку нетрадиційного газу в Україні не супротив екологів чи протести громадськості, не ріст податкового навантаження, а падіння світових цін на нафту та газ. В липні 2015 року компанія «Шеврон» оголосила про припинення своєї діяльності в Україні, а компанія «Шелл», хоч і залишилась на нашому ринку, однак припинила роботи з підготовки до видобутку нетрадиційного газу. До речі, згорнула в 2015 році свою діяльність в Україні із видобутку традиційного газу американська компанія «Еххон Mobil», яка готувалась працювати на шельфі біля острова Зміїний.

Згідно думки українських експертів, при ціні нафти нижче 55 доларів за тонну для інвесторів видобуток нетрадиційного газу стає неконкурентоспроможним у зв'язку із синхронним (зі здешевленням нафти) зниженням ціни на традиційний газ, особливо в умовах ретельного моніторингу громадськості за станом екології [186]. Глобальний надлишок видобутку енергетичних вуглеводнів нівелював на найближчі роки інтерес до достатньо ризикованих інвестицій у нетрадиційний газ. Зворотній процес може початись при поверненні стабільних цін на нафту на рівень 100 доларів за тонну, що є малоімовірним в найближчі 3–5 років.

Однак згортання робіт з підготовки до видобутку нетрадиційного газу в 2015 році мало місце не тільки в Україні, а й у інших країнах Європи, де такі роботи проводились: у Польщі, Литві, Румунії, Болгарії. Це підтверджує наш попередній висновок про пріоритетність саме падіння світових цін на енергетичні вуглеводні в переліку причин згортання робіт по нетрадиційному газу в Україні.

Для формалізації розуміння спроб трансформації ринку газовидобування України скористаємося можливостями ситуативного аналізу. Так, інструментом трансформації ринку газовидобування було інвестування для видобування нового енергетичного продукту – нетрадиційного газу. Цей процес дозволяв задовільнити потреби трьох сторін – влади, громадськості, інвестора. При цьому здійснювався екологічний вплив на навколишнє середовище, який необхідно було оцінювати відповідно до нормативно допустимих рівнів. Кінцевий результат – добутий газ, ціна якого формувалась залежно від понесених інвестором витрат та оцінювалась стосовно рівня цін на діючому ринку.

Для формульного відображення введемо відповідні позначення:

Пв – потреби влади;

Пс – потреби суспільства;

Пі – потреби інвестора.

ЕВнорм – сумарний екологічний вплив на навколишнє середовище від застосування технології видобування

нетрадиційного газу, дозволений встановленими в Україні нормативами;

$EV_{\text{факт}}$ – фактичний екологічний вплив на навколишнє середовище від застосування технології видобування нетрадиційного газу.

C_p – діюча ринкова ціна на газ на відповідному ринку України;

C_i – ціна на видобутий нетрадиційний газ, яку встановлює інвестор.

Можливі варіанти розвитку ситуації з видобуванням нетрадиційного газу:

I варіант (оптимістичний):

Технологія видобування нетрадиційного газу створила фактичний екологічний вплив на навколишнє середовище не вище дозволених в Україні нормативів:

$$EV_{\text{факт}} \leq EV_{\text{норм}}$$

Витрати інвестора (собівартість видобутку) дозволяють йому встановити конкурентоспроможну ціну на отриманий нетрадиційний газ:

$$C_i \leq C_p$$

Потреби інвестора, влади та суспільства стосовно видобування нетрадиційного газу в цілому задоволені:

$$P_i = P_v = P_c$$

Інвестор має зацікавлення та можливість планувати продовження робіт з видобування нетрадиційного газу та розширення його ринку збуту.

II варіант (песимістичний):

Технологія видобування нетрадиційного газу створила фактичний екологічний вплив на навколишнє середовище вище дозволених в Україні нормативів:

$$EV_{\text{факт}} \geq EV_{\text{норм}}$$

Витрати інвестора (собівартість видобутку) не дозволяють йому встановити конкурентоспроможну ціну на отриманий нетрадиційний газ:

$$C_i \geq C_p$$

Потреби інвестора, влади та суспільства стосовно видобування нетрадиційного газу не задоволені:

$$P_i \neq P_v \neq P_c$$

Інвестор не має економічного зацікавлення у продовженні видобування нетрадиційного газу.

III варіант (незбалансований):

підваріант а) – технологія видобування нетрадиційного газу створила фактичний екологічний вплив на навколишнє середовище вище дозволених в Україні нормативів:

$$EV_{\text{факт}} \geq EV_{\text{норм}}$$

Разом з тим витрати інвестора (собівартість видобутку) дозволяють йому встановити конкурентоспроможну ціну на отриманий нетрадиційний газ:

$$C_i \leq C_p$$

Потреби сторін знаходяться у більш складній взаємодії:

– $P_c \neq P_i$ – потреби суспільства вступають в протиріччя із потребами інвестора; у випадку $P_c = P_v$, тобто тотожності інтересів суспільства і влади, інвестор змушений збільшувати витрати на природоохоронні заходи з метою зменшення $EV_{\text{факт}}$, однак це автоматично спричиняє ріст C_i та мінімізацію отриманого прибутку.

– $P_v \neq P_c$ (що характерно для нинішнього стану справ в Україні) – влада для зацікавлення інвестора у продовженні робіт без зміни технології змушена маніпулювати громадською думкою, ігнорувати її, при цьому наражаючись на загрозу соціального вибуху.

підваріант б) – технологія видобування нетрадиційного газу створила фактичний екологічний вплив на навколишнє середовище нижче дозволених в Україні нормативів:

$$EV_{\text{факт}} \leq EV_{\text{норм}}$$

Разом з тим витрати інвестора (собівартість видобутку) не дозволяють йому встановити конкурентоспроможну ціну на отриманий нетрадиційний газ:

$$C_i \geq C_p$$

Варіанти дії сторін:

– інвестор скорочує витрати на екологічні потреби, тим самим збільшує $EV_{\text{факт}}$ (без перевищення або з перевищенням $EV_{\text{норм}}$) для досягнення $C_i \leq C_p$ (тобто для забезпечення конкурентоспроможної ціни). У випадку $P_v \neq P_c$ влада просто не буде контролювати збільшення $EV_{\text{факт}}$ і дозволить інвестору досягти за будь-яких умов конкурентоспроможної

ціни, отримавши загрозу соціальних протестів. У випадку $P_v = P_c$ шляхом постійного моніторингу буде забезпечено $EV_{\text{факт}} \leq EV_{\text{норм}}$, однак владі для зацікавлення інвестора прийдеться вдаватись до дотування продажу нетрадиційного газу за умов $C_i \geq C_r$.

Відразу зауважимо, що вважаємо ймовірність підваріанту б III варіанту (незбалансованого) вкрай низькою. Аналіз діяльності компаній з видобутку нетрадиційного газу у США, Канаді, Великобританії, Західній Африці підтверджує практично в усіх випадках побудову бізнес-планів за ситуативною схемою підваріанту а III варіанту. Тобто інвестор (при частковому ігноруванні екологічного впливу на довкілля) досягав конкурентоздатної ціни видобутого нетрадиційного газу, ігноруючи, наскільки це було можливо, протести громадськості. Влада в кожному конкретному випадку діяла різнонаправлено, але загалом в цілому з глобальних політичних міркувань (для сприяння національним інвесторам у боротьбі за світовий ринок газу) зберігала так би мовити позитивний нейтралітет.

Тренд C_r до значного зниження зробив неможливим для інвесторів видобутку нетрадиційного газу синхронне зниження C_i без загрози спричинити (внаслідок спрощення технології видобутку шляхом відмови від природоохоронних заходів) екологічну катастрофу. Саме цим можна пояснити згортання робіт з видобутку нетрадиційного газу в країнах Східної Європи, в тому числі в Україні, що стало результатом прогнозування інвесторами подальшої ситуації відповідно з II варіантом (песимістичним).

Проведений ситуативний аналіз (згідно запропонованої методики екологорегламентованої оптимізації) спроб трансформації ринку газовидобування України базується на комплексному підході до об'єкту вивчення та дає можливість розкрити ступінь та напрямки впливу основних факторів.

Запропонована методика екологорегламентованої оптимізації має універсальний характер. Вона є інструментом аналізу взаємодії суспільства і природи при здійсненні виробничої діяльності, що неодмінно супроводжується техногенним навантаженням на довкілля. Результатом такого

аналізу є рішення про доцільність чи недоцільність реалізації певних програм, бізнес–проектів тощо.

Наведемо приклади ігнорування екологореглементованої оптимізації в діяльності урядових структур та регіональної влади.

Нафтопровід «Одеса–Броди» – цей бізнес–проект загальнодержавного значення є хрестоматійним випадком непрофесіоналізму та залежності від зовнішніх політичних впливів при повному ігноруванні еколого–економічної оптимізації. Так, нафтопровід «Одеса–Броди» був побудований протягом 1996–2001 років від нафтотерміналу «Південний» поблизу Одеси до міста Броди у Львівській області, де приєднаний до нафтопроводу «Дружба». Експлуатаційна довжина – 674 км, проектна потужність – 14,5 млн. тонн нафти на рік. Нафтопровід будувався для транзиту каспійської нафти в Центральну Європу (у Словаччину і Чехію), минаючи територію Росії, з перспективою його добудови до польського міста Плоцька (де розміщений найбільший в Польщі нафтопереробний завод) та від Плоцька до портів Балтійського моря [187]. Крім того, після реконструкції приватизованих нафтопереробних заводів у Дрогобичі та Надвірній нафтопровід повинен був постачати каспійську нафту (із наступним перевантаженням на залізничні цистерни) для цих стратегічних для України підприємств. Теоретично магістраль мала стати першою частиною Євразійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК) в рамках проекту Євросоюзу щодо відродження так званого Шовкового шляху. Останній передбачав будівництво транспортних магістралей, які з'єднують Центральну Азію, Кавказ і Європу (минаючи Росію), а тому отримав коротку офіційну назву – TRACES. Успішна реалізація частини цього проекту теоретично мала сприяти євроатлантичним інтеграційним намірам України, зміцненню її енергетичної безпеки та позицій на європейському континенті та послабленню залежності від російських енергоносіїв.

Нафтопровід «Одеса–Броди» будувався виключно за українські кошти (550 млн. доларів США фінансувались від ВАТ «Укртранснафта»). При цьому не було зроблено детального аналізу техніко–економічного обґрунтування

доцільності будівництва; укладення конкретних договорів на прокачування нафти; аналізу каспійських нафтових ресурсів по кількості, часу та адаптації до можливостей європейських нафтопереробних підприємств. І це лише найбільш кричущі порушення. Про екологічну експертизу об'єкту краще взагалі не згадувати.

Як наслідок, після офіційного завершення будівництва нафтопроводу виявилось, що українським урядом не укладено конкретні контракти ні з постачальниками каспійської нафти для її прокачування новозбудованим нафтопроводом, ні конкретні контракти з покупцями каспійської нафти. Не було навіть ресурсів так званої технологічної нафти для випробування роботи нафтопроводу. Виявилось, що нафтопереробні заводи Словаччини та Чехії не адаптовані для роботи з каспійською нафтою, яка дорожча за базову звичну для них російську нафту та потребує глибшої технологічної переробки.

Це стало причиною того, що майже 3 роки після завершення будівництва новозбудована магістраль не діяла (до осені 2004 року), щорічно приносячи державі збитки у розмірі 60 млн. доларів США (додатково до вже фактично закопаних в землю півмільярда).

Почались спроби періодичного використання нафтопроводу у реверсному режимі для прокачування тієї ж російської нафти (від якої намагались відмовитись) у напрямку Броди–Одеса (за 2005 рік – всього 5 млн. тонн, за 2006 рік 3,7 млн. тонн при проектній потужності 14,5 млн. тонн в рік). Одноразово в аверсному режимі нафтопровід був використаний для прокачування венесуельської нафти на Мозирський нафтопереробний завод в 2011 році. Інших даних у відкритих інформаційних джерелах про використання нафтопроводу «Одеса–Броди» немає. Він фактично працює в епізодичному режимі, далекому від проектного, додаючи державі нові некомпенсовані збитки від його утримання. Уряди України протягом останніх 10–ти років оминають цю проблему. Євросоюз теж втратив інтерес до попередніх проектів ЄАНТК. Всі понесені витрати і збитки дістались Україні.

Наступне свідчення ігнорування екологореглементованої оптимізації є продовження будівництва Дністровської гідроакумулюючої електростанції.

Так, Дністровська гідроакумулююча електростанція (ГАЕС) проектувалась ще за радянських часів для будівництва (разом із Канівською і Ташлицькою ГАЕС) для регулювання пікових навантажень як маневрова електрогенеруюча потужність. Початок будівництва – 1983 рік [188]. В грудні 2015 року пуском третього енергоагрегата завершено будівництво першої черги.

Згідно з початковим проектом, Дністровська ГАЕС має складатись із 7-ми гідроагрегатів загальною потужністю 2268 Мвт в генераторному режимі та 2947 – в насосному. Об'єкт є базовим в Новій енергетичній стратегії України. В той же час у середовищі експертів Дністровська ГАЕС є об'єктом, доцільність подальшої добудови якого викликає серйозні сумніви.

По-перше, сама технологія гідроакумулюючих станцій є енергонеєфективною. Для прикладу – у Дністровській ГАЕС проектна потужність у турбінному режимі складає 2268 Мвт, у насосному – 2947 Мвт. Тобто ГАЕС для закачування води в басейн водосховища споживатиме на третину більше електроенергії, ніж вироблятиме. До цього ще слід додати витрати електроенергії в підвідних мережах та витрати на енергетичні ресурси для її виробництва (вугілля, газ, ядерне паливо).

По-друге, екологічна експертиза проектної документації виконана формально та потребує перегляду. Зокрема, перша екологічна експертиза проекту була виконана ще у 1984 році і не відповідає вимогам України. Позитивний Висновок державної екологічної експертизи від 2005 року не містить відповіді на 17 суттєвих зауважень по різних аспектах проекту (в тому числі щодо основної греблі ГЕС-1 та буферної греблі ГЕС-2) [190].

По-третє, верхня водойма ГАЕС облаштована в зоні активного карсту на вапнякових підстилаючих породах. Згідно висновку держекспертизи 1997 року ложе та стінки водойми мають невеликий запас стійкості та високу здатність до

фільтрації водних мас (об'єм водойми – 32,7 млн. кубометрів, перепад між верхньою та нижньою водоймами – 150 метрів, природна сейсмічна активність – 6–8 балів). Таке розміщення водойми створює значні техногенні ризики (затоплення нижче розташованих територій).

По–четверте, прискорився негативний вплив на комплексну екосистему Дністра. Тож без кваліфікованої відповіді на ці проблеми та проведення екологорегламентованої оптимізації всього проекту вкрай ризиковано продовжувати подальше будівництво Дністровської ГАЕС.

Перелік таких прикладів можна суттєво розширити. Так, великі сумніви викликає доцільність просування на ринку нафтопродуктів України біоетанолу. По–перше, під відповідні технічні культури для його продукування відводяться додаткові площі, збільшуючи і так критично великий рівень розораності земель. По–друге, як показали дослідження ДП «ДержавтотрансНДІпроект», дві третини наявного нині в Україні автопарку конструктивно не придатні до використання в якості палива бензинів з додаванням від 5 до 10 відсотків біоетанолу. По–третє, Україна є імпортером бензину без вмісту етанолу. Якщо дозволити українським нафтотрейдерам додавати біоетанол в імпортний бензин самостійно, то якість бензину не буде відповідати сертифікаційним параметрам, зазначеним у паспорті закордонного виробника. По–четверте, основна біосировина для біоетанолу (ріпак та кукурудза) вкрай виснажливо діє на ґрунти та робить їх на тривалий час малопридатними для вирощування інших культур, тим самим створюючи загрозу для продовольчої безпеки держави.

Технічно та екологічно некваліфікованим і небезпечним є рішення щодо використання на ТЕС України для заміщення антрациту вугілля інших марок (зокрема імпортного з ПАР). Досвід 2014 року показав технологічну недопустимість та відсутність економічної вигоди в даному питанні. Однак уряд в опалювальному сезоні 2015–2016 років знову повернувся до даної теми, не дивлячись на заперечення спеціалістів.

Вищенаведені приклади демонструють невідворотність отримання негативних результатів при ігноруванні вимог екологічної регламентації. Їх врахування органами державної

влади при розробленні програм розвитку ПЕК дозволить запобігти встановленню на державному рівні хибних пріоритетів, що можуть спричинити значні економічні та екологічні втрати.

4.3. Розвиток дорожнього будівництва

В Україні мережа автомобільних доріг формувалась для забезпечення функціонування народного господарства в умовах планової централізованої системи. Головним завданням було забезпечення внутрішньодержавних перевезень товаровантажів і пасажирів [191].

При ринковій економіці значно змінились як обсяги, так і номенклатура та напрямки перевезень. Це призвело до зміни структур і складу транспортних потоків. У зв'язку з розширенням Європейського Союзу до кордонів України, розвитком міжнародних торгово–економічних відносин, істотно збільшились обсяги транспортних зв'язків із зарубіжними країнами.

Україна посідає 137 місце зі 144 у рейтингу якості доріг від The World Economic Forum. Один із напрямків покращення дорожньої мережі країни – будівництво платних трас на умовах концесії.

Концесійні дороги – це нові траси, збудовані з нуля приватним інвестором. Компанія, яка ввела в експлуатацію дорогу, має стягувати з водіїв плату за проїзд. Така дорога є якіснішою: вона скорочує шлях на 50–100 км з одного пункту в інший, бо на автобані дозволяється підвищена швидкість руху [200].

При цьому концесійна дорога повинна будуватися лише паралельно існуючій безкоштовній, альтернативній. Законодавчо в Україні дозволено будувати дороги приватним інвесторам. Проте українські умови не є вигідними для бізнесу. Тому назріла актуальність зміни законів.

Платними можуть стати дві–три дороги. Щоб концесійна дорога окупила себе, потрібно 25–30 років. І на такій трасі має бути потік із 18 000–20 000 автомобілів. З таким трафіком в Україні існує лише кілька автобанів.

Нині концесійні дороги можливо будувати за двома маршрутами: Київ–Біла Церква та Львів–Краковець [192]. У перспективі – здійснити концесію дороги зі Львова до Мукачєвого.

Вартість концесійної дороги Київ–Біла Церква становитиме приблизно 300 млн. дол. Оскільки дорога концесійна, за неї заплатить інвестор. А потім упродовж 25–30 років він стягуватиме оплату за проїзд, тим самим покриваючи свої витрати.

На сьогоднішній час розглядаються два варіанти будівництва концесійних доріг. Перший – це дорого від Львова до польського кордону. Друга – це нова дорога Київ–Біла Церква, за умови, що стара дорога стає безкоштовною – альтернативною. Є і третій варіант, перспективний – це нова дорога, яка дозволить за дві години доїжджати від Львова до Мукачєва [191].

Поки що точних досліджень трафіку на українських дорогах не існує, тож наразі не можна сказати, яким маршрутом в Україні є вигідним вводити в експлуатацію концесійну дорогу. Але невдовзі розрахунки будуть – вивченням потоку автомобілів українськими трасами займається Світовий банк [201].

На розгляді створення концесійної дороги Львів–Краковець, можливо там достатній трафік, але треба дочекатися дослідження Світового банку. І це потребує часу [191].

Буму будівництва нових платних шляхів в Україні найближчим часом не буде. У країні немає трафіку, який дозволив би бізнесу прокласти та окупити концесійну трасу.

У всіх світових країнах концесійні дороги становлять менше одного відсотка від загальної мережі доріг. Просто концесійні дороги дають змогу зменшити час для держави на будівництво нових доріг. Але це не панацея, оскільки основний тягар ремонту доріг лежить таки на державі [199].

На даний час законодавча база щодо автомобільних доріг складається з наступних Законів України: «Про автомобільні дороги», «Про транспорт», «Про дорожній рух», «Про джерела фінансування дорожнього господарства України», «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і

механізмів», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг». Крім того ще слід відмітити і такі основні нормативні акти: «Концепція Державної програми розвитку дорожнього господарства на 2018–2022 роки».

Для нормативного забезпечення розвитку дорожнього господарства необхідно прийняти Закони України «Про державно–приватне партнерство у сфері будівництва, реконструкції, ремонту і експлуатації автомобільних доріг загального користування» та «Про платні автомобільні дороги». Для того, щоб збудувати дороги у партнерстві з інвестором, Україні потрібно змінити законодавство про концесію.

Один із законопроектів на дану тему, проект закону №6766, запроваджує поняття гарантії. Держава гарантує виділення землі під будівництво дороги, а компанія зобов'язується збудувати на цій ділянці автобан. Згідно із законопроектом, уряд гарантує компанії, що потік автомобілів на дорозі буде на рівні, який забезпечить прибутковість проекту. Якщо потрібного трафіку не буде, держбюджету доведеться компенсувати збитки. Платною трасою 25–50 років володітиме лише компанія–будівельник. Потім дорога перейде до держави. При цьому концесіонер може брати гроші за проїзд своєю дорогою. Також компанія може заробляти на своїй придорожній інфраструктурі: заправках, СТО, кафе, кемпінгах тощо.

Ключовою новітньою зміною є запровадження у законодавстві гарантії трафіку та чітке визначення того, що таке альтернативна безкоштовна дорога. Також у проекті закону йдеться про те, що держава має сприяти консолідації земельних ділянок під автошляхи [199].

Проект, розроблений Міністерством інфраструктури спільно із Світовим банком, дозволить будувати концесійну дорогу державі у партнерстві з бізнесом та використовувати три різні моделі оплати за користування нею.

Існуватиме три варіанти оплати за проїзд концесійною дорогою. Перший, коли платять лише водій. Таких проектів буде замало. Переважно буде мікс, коли водій платитиме стільки, скільки може заплатити – це визначатиме Кабінет міністрів. Кабмін встановлюватиме тарифну сітку. Це впроваджується з метою захистити користувачів від високих

цін. Тоді, наприклад, водій платить долар, а різницю – все, що не вистачає – за рахунок дорожнього фонду. Можливий варіант, коли проїзд не буде безкоштовним, але оплачуватиметься виключно з Дорожнього фонду [191].

Оплата та підрахунок трафіку відбуватиметься за рахунок безконтактних карток та відеоспостереження. Для прикладу, щоб потрапити на турецьку платну дорогу потрібно мати безконтактну картку. На такій дорозі встановлені камери спостереження. Безконтактно фіксується автомобіль та з банківського рахунку водія одночасно знімаються гроші. Жодних шлагбаумів немає.

У керівництва держави в опрацюванні проект «Замість нових доріг – реконструкція старих». Розгорнути масштабне будівництво доріг з “нуля” неможливо і вкрай дорого. Більш вигідніше інвестору реконструювати вже існуючу дорогу. У законопроектах Кабміну передбачено, що держава може передати під концесію дорогу, що експлуатується. При цьому має бути альтернатива безкоштовної дороги по тому ж маршруту.

Україна має більший потенціал не на будівництво нових доріг, а на відновлення за процедурою концесії існуючих, на можливе їхнє розширення. Грошей дорожнього Фонду недостатньо, щоби дозволити собі європейські дороги. В Україні є великий потенціал для відновлення та експлуатації доріг на підставі приватно–державного партнерства. Ввод дороги з нуля – дуже дороговартісний процес, а ось відновлення доріг є привабливішим для інвесторів [191].

У такому випадку інвестор отримує від держави дорогу, відновлює її та протягом певного проміжку часу обслуговує її. Траса може стати платною за однією з моделей, що пропонується законопроектом. Все залежатиме від масштабності проектів.

Альтернативні безкоштовні дороги не занепадуть, щоб забезпечити необхідний трафік на концесійній. Усі траси міжнародного та державного значення мають гарантоване фінансування з Дорожнього фонду. Саме під ці типи доріг і робитимуть концесійні проекти. Держава несе за них відповідальність.

Безкоштовна альтернатива для автотранспортної системи ремонтуватиметься. У водія буде вибір: поїхати дорогою зі швидкістю 130 км, або поїхати альтернативною дорогою зі швидкістю 70 км. Людина має розуміти, що вона доплачує за швидкість. Для деяких людей важливий час. Час – гроші. Власне, такою є мотивація щодо використання дороги [197].

В Італії чи Чехії цілком виправдано те, що поруч із автобаном існує цілком пристойна альтернативна дорога. Це оправдано щільністю заселення територій. В умовах нашої країни такий факт може бути сумнівним: знаючи якість ремонту та враховуючи те, що тепер утримання доріг віддано на місцеві рівні. Поки що точних досліджень трафіку на українських дорогах немає, але уряд гарантує компанії, що потік автомобілів на дорозі буде на рівні, який забезпечить прибутковість проекту. Якщо потрібного трафіку не буде, держбюджету доведеться компенсувати збитки... Це як «зелений тариф» на електрику – бюджетна годівниця для своїх [196].

Німеччина лідирує в Європі за наявністю автобанів, які є абсолютно безкоштовними. Швейцарія має декілька тунелів, за які потрібно платити додатково [195].

Найневигіднішою у сенсі автодоріг вважається Італія: автошляхи оплачуються просто на автобані. Понад 300 км (майже весь маршрут територією Італії) від швейцарського Лугано до Венеції обходяться більш ніж 20 євро. Можливо скористатися двома варіантами: перший – сплачувати вартість проїзду наступного куска при в'їзді на автобан або – отримати квиток, який визначає де ти заїхав на автобан. Інший варіант – сплачується проїзд на виїзді, залежно від відстані проїзду автобаном.

В Польщі система оплати аналогічна як в Італії – приймаються платіжні картки та євро. У італійців також є каси самообслуговування за проїзд [196].

Проїзд словенськими автобанами збільшився за останні два роки (при сплачуванні за проїзд безпосередньо при перетині кордону). На території Словенії в дії система Віньеток з мінімальним терміном дії Віньетки 7 днів. Кріпиться вона посередині на лобовому склі так само як і швейцарська. Штраф за відсутність Віньетки складає від 300 до 800 євро.

Обмеження швидкості на автобані у Словенії, Італії – 130 км/год. І ще один цікавий факт: вартість бензину у Словенії на 30 центрів нижча, ніж в Італії [194].

В Австрії також треба купувати Віньетку. Це – країна, де найбільша кількість автобанів у розрахунку на площу країни (дуже багато з них прорубані у скелях). Вартість Віньетки складає 8 євро на 10 днів. Придбати її можливо в самій Австрії чи на будь-якій заправці при в'їзді до країни. Але в цій країні Віньетка поширюється не на всі автобани. Деякі тунелі потребують додаткової оплати (приблизно 10 євро за кожний). Штраф за відсутність Віньетки в цій країні складає від 300 до 3000 євро. Австрію можна віднести до найбільш дисциплінованих країн щодо швидкості руху. Обмеження руху у 130 км/год. майже ніхто не порушує [192].

І нарешті Угорщина. У цій країні також діє система Віньеток, але вони не клеяться на скло авто. При в'їзді до країни треба заїхати на АЗС, заплатити 13 євро за 10 днів та отримати квитанцію про сплату дорожнього збору, сповістивши номер вашого авто, щоб внести його до загальної поліцейської бази Угорщини. Треба додати, що угорці беруть як свою валюту (форинти), так і євро. На українському кордоні беруть також гривні. На дорогах Угорщини присутні поліцейські авто, які мають можливість знімати потік машин і перевіряти за номерами проплату збору. Перевищення швидкості 130 км/год. на автобані також карається штрафом [1933]. Узагальнені відомості про інформацію на дорогах Європи надано в табл. 4.4.

Вперше про концесії в Україні заговорили ще на початку 2000-х. Сьогодні оновлення законодавства у сфері ДПП (державно-приватного партнерства) та створення ефективного інструменту залучення інвестицій має стати пріоритетом для України. Чинне українське законодавство про концесії – приклад того, як іржавий гвинтик гальмує роботу всієї системи ДПП. Водночас зовсім поруч, у ЄС, вона працює на повну. Оновлення законодавчої бази в сфері ДПП дозволить Україні залучати інвестиції [198].

Таблиця 4.4 – Інформація щодо платних автобанів Європи

Країна	Оплата та валюта	Вартість проїзду	Штраф	Мінімальна тривалість	Сайт	Обмеження швидкості на автобані км/год
Польща	За кілометраж при в'їзді. Злоті, євро, платіжні картки	~ 3 євро за 100 км	-	-	-	130
Німеччина	Безкоштовно		-	-	-	Необмежена
Швейцарія	Віньетка на лобовому склі	40 франків (33 євро)	200 франків (165 євро)	14 місяців	http://www.autobahn.ch	130
Італія	За кілометраж при в'їзді або виїзді. Євро, платіжні картки. Можливе самообслуговування	~ 7-8 євро за 100 км	-	-	http://www.autostrade.it/en/	130
Словенія	Віньетка на лобовому склі.	15 євро	300-800 євро	7 днів	http://www.slovenia.info/?faq=191	130
Австрія	Віньетка на лобовому склі.	8 євро	300-3000 євро	10 днів	http://www.asfina.g.at/toll-stickers-and-rates	130
Угорщина	Віньетка без наклеювання. Євро, форинт, гривня	13 євро		10 днів	http://www.motorway.hu	130

Закон про концесії в Україні не є панацеєю. Важливо не лише його ухвалити, а й врахувати досвід країн, що розвиваються, та потенційні ризики. Для цього Україні необхідно будувати інституційну спроможність – розвивати і накопичувати ресурси для реалізації проектів. Українському та зарубіжному бізнесу, державним органам та міжнародним фінансовим установам потрібно об'єднувати зусилля.

РОЗДІЛ 5

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

5.1. Прямі іноземні інвестиції як форма економічного співробітництва у процесі глобалізації світової економіки

У сучасному світі міжнародні потоки капіталу відбуваються переважно у формі фінансових ресурсів або інвестицій. Можна навіть сказати, що інвестицій – діяльність суб'єктів міжнародної економічної системи є ключовою рушійною силою процесу глобалізації. Адже завдяки їм забезпечується ефективна транснаціоналізація національної економіки, за допомогою якої вона пов'язана з виробничими мережами транснаціональних корпорацій, а міжнародний науково–технологічний трансфер впливає на економічний розвиток. Ці міжнародні інвестиції слід розуміти як довгострокові вкладання міжнародного капіталу в будь–яку галузь чи сферу з метою отримання прибутку. Отже, сутність міжнародного руху фінансового капіталу полягає у вилученні частини капіталу з процесу національного обігу однієї країни та передачі його у грошовій формі для інвестування у виробничий процес чи якусь діяльність іншої країни.

Дослідження економічного змісту прямих іноземних інвестицій дають підстави стверджувати, що інвестиції як фінансова категорія увійшли у вітчизняну наукову практику наприкінці 80-х років ХХ століття, коли почали формуватися розвиток економічних ринків країни. Під впливом економічної еволюції існують різні трактування поняття «іноземні інвестиції», що відображає велике розуміння економічної сутності поняття «інвестиції».

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – капітальні інвестиції, здійснені резидентами однієї країни у реальні активи (компанії) в іншій країні з метою отримання тривалого економічного інтересу, тобто довгострокового володіння та контролю над об'єктом інвестування з метою отримання прибутку. За даними Міжнародного валютного фонду, ПІІ передбачають володіння принаймні 10 відсотками капіталу компанії, а решта є

портфельні. Тому іноземні інвестиції займають особливе становище у формі міжнародного капіталу. Це підтверджено з двох причин: по–перше, прямі іноземні інвестиції є реальними інвестиціями, на відміну від портфельних. Тобто вони не є чисто фінансовими активами, вираженими в національних валютах. Вони інвестують у землю, підприємства чи інші капітальні блага; по–друге, на відміну від портфельних інвестицій, ПІ встановлюють контроль над об’єктом капітальних інвестицій. Термін «іноземні інвестиції», економічне явище, яке здавна привертало і продовжує привертати увагу економістів, у літературі є неоднозначним.

За визначенням В. Г. Федоренка та В. Б. Захожа [230] іноземні інвестиції являють собою всі види цінностей, які вкладаються в об’єкти інвестиційної діяльності на території тієї чи іншої країни. Дж. Даннінг пропонує таке визначення: «Прямі іноземні інвестиції здійснюються за межами країни базування, але всередині компанії–інвестора Контроль над переданими ресурсами залишається за інвестором. Вони складаються з набору активів і проміжних продуктів, таких, як капітал, технологія, вміння та знання у сфері управління, доступу до ринку та підприємництва» [208]. Це визначення характеризується акцентом, що контроль над ресурсами залишається в інвестора.

В українській економічній літературі наводяться різні визначення ПІ. Наприклад, А. А. Пересада трактує це як «залучення позикових і кредитних ресурсів для міжнародних інвестиційних агентств, іноземних компаній і корпорацій, спільних підприємств» [209]. Заслуговує на увагу і думка К.С. Солонінко визначає іноземне інвестування як «реалізація якого передбачає взаємодію учасників, що належать до різних державам, які вивозять капітал із країни, що є основним місцем розташування суб’єкта інвестування» [210].

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземними інвестиціями вважаються всі види цінностей, що вкладаються іноземними інвесторами в підприємницьку та іншу діяльність з метою отримання прибутку або в інших цілях. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у

вигляді валюти або майнових цінностей, акцій, облігацій та інших цінних паперів, інтелектуальної власності» [211].

Згідно з визначенням експертів Міжнародного валютного фонду та Організації економічного співробітництва та розвитку, «інвестиції вважаються прямими, якщо інвестиції здійснюються за кордоном для розширення виробництва товарів і послуг, придбання товарів для імпорту в країну походження або експорту в третю країну». Вони характеризуються тим, що інвестор має управлінський контроль над підприємством і діє у формі акціонерного капіталу» [213]. Згідно з цим визначенням, основною метою ПІІ є розширення виробництва товарів і передача їх в інші країни. Важливим є контроль над підприємством з боку іноземного інвестора. Тому в економічній літературі набули поширення підходи до розкриття сутності прямих іноземних інвестицій, які ґрунтуються на використанні критерію контролю інвестора над підприємством [214].

Беручи до уваги різні науково дослідження тлумачення сутності поняття «прямі іноземні інвестиції», наведено в табл. 5.1, «прямі іноземні інвестиції» слід розглядати як вкладення капіталу в іноземні підприємства, що забезпечують довгостроковий доступ до економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу й передбачає одержання підприємницького прибутку (доходу) та досягнення соціального, інноваційного, економічного та інших видів ефекту.

Таблиця 5.1 – Наукові підходи до трактування сутності поняття «прямі іноземні інвестиції»

Автор	Визначення поняття “прямі іноземні інвестиції”
С. Хаймер	ПІІ – це термін, що описує операцію отримання за кордоном фізичних активів, за якої поточний контроль залишається у багатонаціональної компанії у неї на батьківщині.
МВФ та ОЕСР	Інвестиції, що здійснюються за межами нац. кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Їх ознаками є те, що інвестору належить управлінський контроль над підприємствами

продовження табл.5.1

СОР	Такий вид інвестицій, за якого інвестор–резидент однієї країни (країни–господаря), розміщує свої активи в межах іншої країни (країна–реципієнти) за умови отримання контролю за цими активами
І. Стеблянко	ППІ створюють інструмент, за допомогою якого формуються стійкі та довготривалі зв'язки між країнами. Процес іноземного інвестування відображає вкладення капіталу в закордонні підприємства з метою реалізації довготривалого інтересу прямого інвестора в підприємстві–реципієнти, яке базується в країні, відмінній від країни інвестора
ЮНКТАД	Прямі іноземні інвестиції – це категорія міжнародних інвестицій з метою придбання інвестором підприємства в іншій країні. Критерієм для визначення ППІ виступає контрольний пакет акцій іноземного інвестора (10% і більше). ППІ представляють собою акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал.
А.Пересада	Інвестиції зазвичай здійснюються без посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу і участі в управлінні виробництвом. Іноді інвестор послідовно збільшує прямі інвестиції з метою заволодіння контрольним пакетом акцій (паїв)
О. Рогач	Реальні капіталовкладення в підприємства, землю, обладнання, технологію або послуги, що створюють матеріальну базу для розширення бізнесу за нац. кордони
С. Тесля	Це матер. і нематер. капітали, які вкладають держава, компанія чи підприємець в інші під–ва за кордоном для отримання підприємницького прибутку, за умови довготермінового екон. інтересу та наявності права брати участь в управлінських рішеннях

Джерело: [205, 206, 207, 210, 213, 214]

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зазвичай вважаються довгостроковим фінансуванням комерційних підприємств з метою отримання контролю над ними та отримання прибутку від їх діяльності [213]. ПІІ є основою домінування транснаціональних компаній на міжнародному ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпораціям використовувати підприємства, розташовані за кордоном, для виробництва та продажу продукції та і підвищувати свою конкурентоспроможність на міжнародній арені шляхом поширення нових товарів і технологій в міжнародному масштабі.

Іноземні інвестори мають право здійснювати всі види інвестицій, визначені ст. 392 Господарського кодексу України, у таких формах:

- участь у господарських товариствах, створених спільно з вітчизняними юридичними особами чи громадянами, або придбання часток у діючих господарських товариствах;

- створення в Україні іноземного підприємства, філії іноземної юридичної особи чи іншого структурного підрозділу або набуття права власності на діюче підприємство;

- безпосереднє придбання нерухомого чи рухомого майна, не забороненого законодавством України, або придбання акцій чи інших цінних паперів;

- набуття права користування землею та використання природних ресурсів в Україні самостійно або за участю громадян чи вітчизняних юридичних осіб;

- господарська діяльність на основі договорів розподіл продукції;

- придбання інших майнових прав [225].

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» (частина 2), іноземне інвестування може здійснюватися у вигляді:

- конвертована іноземна валюта, визнана Національним банком України;

- будь-яке рухоме та нерухоме майно та пов'язані з ним майнові права;

- інші цінності згідно із законодавством України [211].

У світовій економічній літературі виділяють такі форми прямих іноземних інвестицій:

- “Brownfield” інвестиція – це тип прямого іноземного інвестування, при якому компанія або державна установа спрямовує для придбання або оренди існуючих виробничих об’єктів для здійснення своєї діяльності в іноземній країні.

- “Greenfield” інвестиції – це вид ПІІ, що спрямовані материнською компанією, зазвичай ТНК, для створення філії (повністю належить нерезиденту), дочірньої компанії (іноземна компанія має контрольний пакет акцій) або асоційованої компанії (частка іноземний капітал у статутному капіталі становить менше 50%), а також будівництво нових об’єктів (виробничих потужностей, розподільчих логістичних центрів, офісів тощо) за кордоном з нуля [203, 220, 205].

У таблиці 5.2 наведено сильні та слабкі сторони основних організаційних форм прямих іноземних інвестицій.

Практика довела, що порівняно з іншими формами економічного співробітництва ПІІ відіграють важливу роль у процесі глобалізації світової економіки. Роль прямих іноземних інвестицій полягає в наступному [238; 239; 240]:

- Чудове джерело додаткового фінансування для розширення та модернізації, реалізація інноваційних проєктів і програм для забезпечення економічного пожвавлення та відродження, а також внутрішнього насичення ринку конкурентоспроможними товарами та послугами;

- Здатність запроваджувати передові технології, сучасні методи управління та маркетингу, ноу-хау;

- Більш висока підготовка персоналу, який ефективно використовуватиме новітні технології, ринкові механізми, міжнародні контракти;

- Дозволяє закріпити та освоїти досвід роботи бізнесу в умовах ринкової економіки та інші особливості «правил гри», які посилюють хвилю прямих іноземних інвестицій, а також дають іноземному інвестору більше впевненості у поверненні грошей;

- У порівнянні з різними позиками та кредитами можна уникнути додаткового навантаження зовнішньої заборгованості

та сприяти новому надходженню капіталу для погашення зовнішніх боргів.

Таблиця 5.2 – Порівняльна характеристика основних організаційних форм прямих іноземних інвестицій

	“Brownfield” інвестиції	“Greenfield” інвестиції
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – можливість швидкого виходу на іноземний ринок; – уникнення часових та фінансових витрат, необхідних для введення в експлуатацію підприємства; – зниження витрат на найм та навчання персоналу за рахунок уже працюючої робочої сили; – може включати існуючі дозволи та ліцензії; – нижчі тарифні та нетарифні бар’єри. 	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень контролю над господарською діяльністю; – обхід торгових обмежень; – високий рівень контролю над виробництвом і збутом; – ефект економії від масштабу; – високий рівень контролю над іміджем бренду і набором штату; – створення робочих місць для економіки, в яку надходять “greenfield” інвестиції.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – високі витрати пов’язані з потребою у значних змінах модернізації об’єкта експлуатації, амортизації та обслуговуванні; – професійно–технічні обмеження; – труднощі та часом неможливість придбати об’єкт з таким типом обладнання та технологією, які б повністю відповідали цілям; – можливі операційні несправності через труднощі при адаптації до нових виробничих потреб 	<ul style="list-style-type: none"> – тарифні та нетарифні бар’єри, відповідно висока вартість виходу на ринок; – найбільш ризикова форма ПІІ; – значні фіксовані витрати пов’язані зі створенням дочірньої компанії; – довгострокове зобов’язання; – комплексність планування.

Складено автором на основі: [217, 227]

Отже, ПІ є предметом довгострокових інтересів резидентів однієї країни у підприємствах–резидентах іншої країни. Для інвесторів головною метою є бажання вкласти гроші в ті країни та галузі, які принесуть найбільший прибуток і диверсифікує ризики.

Однією з основних умов розвитку вітчизняної економіки є висока інвестиційна активність вітчизняних та іноземних інвесторів, тому під впливом процесу глобалізації інвестиційний сектор набув стрімкого розвитку. Фундаментальні принципи інвестиційного процесу змінюються на всіх рівнях, як на мікрорівні, так і на рівні національних підприємств і світової економіки в цілому. Діяльність національних та міжнародних інвесторів реалізується за рахунок збільшення інвестиційних ресурсів та їх найбільш ефективного використання у виробничих секторах та соціальних сферах. Саме ці інвестиції формують виробничий потенціал на основі останніх досягнень науково–технічної бази та визначають конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

У зв'язку з цим можна краще зрозуміти природу та типи мотивів іноземного інвестування через аналіз теорій іноземного інвестування та оцінити різні форми міжнародного співробітництва в країнах з перехідною економікою в процесі визначення особливостей інвестиційної політики. Тому К. Солонінко має рацію, пропонуючи поділити всі мотиви ПІ на три групи, а саме: виробничі, маркетингові та інші [204].

Іноземні інвестиції позитивно впливають на економічний розвиток країни–реципієнта, прискорюючи економічний розвиток двох країн, а також сприяючи збільшенню товарообігу між двома країнами, обміну передовими технологіями та останніми досягненнями, і в результаті більш розвинена країна «підтягує» менш розвинену країну до свого рівня, і країну, якій бракує власних коштів для здійснення цього розвитку [204].

Більшість дослідників ПІ вважають, що вони позитивно впливають на економічне зростання країн, у які інвестуються кошти. Таблиця 5.4 описує позитивний і негативний вплив ПІ на країни, що розвиваються, та розвинені країни.

Таблиця 5.3 – Мотиви здійснення прямих іноземних інвестицій

Мотиви	Типи
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> – Адаптація до процесів скороченого життєвого циклу – Зниження капітальних витрат і ризику створити нові можливості – Придбання джерел сировини або нової виробничої бази – Усвідомити перевагу дешевих факторів виробництва – Можливості запобігати циклічності або сезонності
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення ефективності існуючого маркетингу – Доступ до нових каналів торгівлі – Вивчення потреб набуття управлінського досвіду на нових ринках – Пристосування до умов країни, яка приймає капітал
Інші мотиви	<ul style="list-style-type: none"> – Пропагандистські престижі – Персональні – Екологічні

Джерело: складено автором на основі [204]

Існує прямий зв'язок між потоками ПІІ та зростанням ВВП на душу населення не лише для розвинених країн, але й для більшості країн, що розвиваються. У результаті країни, які залучають великі обсяги прямих іноземних інвестицій, мають найвищі темпи економічного зростання. Оскільки економічною наукою доведено наявність прямого зв'язку між обсягом ПІІ та темпами економічного зростання, МВФ та Світовий банк почали давати всім країнам рекомендації щодо створення сприятливих умов для залучення ПІІ для забезпечення високих темпів розвитку [215; 224].

Іноземні інвестиції є найефективнішим і найбезпечнішим способом інтеграції у світову економіку. Світовий досвід показує, що ПІІ значно покращили процес спеціалізації національних економік у всьому світі. Крім того, зростання прямих іноземних інвестицій призвело до збільшення кількості промислових товарів.

Таблиця 5.4 – Переваги та недоліки іноземного інвестування для країн, що розвиваються та для розвинених країн

Переваги	Недоліки
Для країн, що розвиваються	
<ul style="list-style-type: none"> – стимулювання економічного зростання; – створення робочих місць; – прискорення технологічного розвитку; – передача новітніх технологій, ноу-хаута їх поширення; – поповнення внутрішнього ринку капіталу; – збільшення внутрішніх інвестицій; – сприяння розвитку експортного потенціалу. 	<ul style="list-style-type: none"> – фірми приймаючої країни витісняються з ринку через конкурентну діяльність ТНК; – повільніше зростання місцевих фірм; – ПІІ можуть бути причиною відтоку капіталу в розвинені країни; – шкода навколишньому середовищу.
Для розвинених країн	
<ul style="list-style-type: none"> – покращення платіжного балансу; – використання досвіду компаній стосовно організації і управління підприємством; – збільшення експортного потенціалу; – збільшення обсягів капіталовкладень; – підвищення адаптованості суб'єктів господарювання до висококонкурентного середовища країни 	<ul style="list-style-type: none"> – переказ частини прибутку за кордон; – виснаження природних ресурсів через надмірну експлуатацію; – підвищення рівня залежності приймаючої країни від іноземного капіталу; – стрімке зростання конкуренції на внутрішньому ринку.

Джерело: складено автором на основі [215, 224]

Позитивні зовнішні ефекти для приймаючих країн включають впровадження інновацій через ліцензування, навчання персоналу та створення нових виробничих процесів і продуктів іноземними компаніями.

Незважаючи на те, що ПІІ не є єдиним способом удосконалити технологію, накопичити капітал, удосконалити практики корпоративного управління або підвищити

конкурентоспроможність компанії на ринку, вони залишаються предметом економічних досліджень з наступних причин.

По–перше, бізнес в країнах, що розвиваються, мають обмежений доступ до кредитних ринків. Причиною того, що процентні ставки іноді перевищують 20% річних, є високий рейтинг імовірності ризиків у країні. Тому дозволити новим інвесторам вкладати кошти в бізнес є єдиним відносно дешевим способом розширення внутрішнього ринку. У деяких випадках інвестиції, спрямовані в інші країни, можуть завдати шкоди вітчизняній економіці та знизити темпи її економічного зростання. Країни–реципієнти ПІІ можуть бути стурбовані іноземною власністю вітчизняних компаній. На ранніх етапах розвитку країни та/або переходу до ринкової економіки прямі іноземні інвестиції можуть мати негативний вплив.

Додатковий приплив ПІІ до деяких фірм може витіснити інші фірми, які не залучають ПІІ. Якщо фірми з продуктивністю нижчою за середню залишають ринок, галузь виграє від підвищення продуктивності інших фірм. Однак, коли найпродуктивніші фірми залишають ринок, у цьому випадку приплив ПІІ завдає шкоди країні–одержувачу. Це тому, що негативний вплив ПІІ послаблює конкурентні позиції місцевих виробників і призводить до структурного безробіття.

Інші негативні фактори включають залежність приймаючої країни від іноземних інвесторів і репатріацію прибутків. Коли іноземний капітал «підє» з ринку, вітчизняні компанії не зможуть подолати його наслідки за короткий термін. Тому приватні, державні та громадські організації повинні враховувати небезпеку ПІІ на всіх етапах залучення іноземних інвестицій.

Різні типи прямих іноземних інвестицій мають різний вплив на економічне зростання, оскільки характер інвестицій визначає, як вони впливають на місцеву економіку. Такі фактори, як вигідний масштаб транснаціональних корпорацій, рівень досліджень і розробок, а також потенціал зростання галузі в приймаючій країні – усі вони пов'язані з ефектом інвестицій. Цілеспрямоване використання навичок, інвестованих транснаціональними корпораціями, не сприятиме економічному зростанню. Позитивні наслідки ПІІ будуть помічені лише за

умови певної взаємодоповнюваності між ПІІ та інвестиціями, зробленими або заохоченими в приймаючій країні. Сила факторів, які використовуються, може бути недоступною на місцевому рівні, якщо вартість технології висока, продукти, що використовуються, не підходять для місцевої економіки, розглядаються як перешкоди для позитивного впливу на економічне зростання країни.

Процес трансферу технологій також є важливим питанням. Це стає ще більш важливим у країнах із захистом інтелектуальної власності. Без цього транснаціональні корпорації не працювали б на високотехнологічному рівні, що зменшувало б можливості для трансферу інноваційних технологій. Лише за наявності конкуренції між транснаціональними компаніями та місцевими компаніями в приймаючій країні та сильної відданості до науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), прямі іноземні інвестиції підвищують продуктивність компаній.

Якщо ПІІ постачаються разом з НДДКР, це має більший ефект розповсюдження, але якщо НДДКР залишаються в деяких інших країнах, ПІІ можуть призвести до скорочення висококваліфікованих дослідницьких робочих місць, що, у свою чергу, може призвести до відпливу кваліфікованої робочої сили.

ПІІ завдають шкоди країнам, що розвиваються, коли інвестор захищений від конкуренції на внутрішньому ринку. Коли додана вартість виробництва, спричинена передачею високих знань транснаціональними корпораціями, є досить високою, вплив прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни буде більшим. Інвестиції що проводять НДДКР, приносять вищу додану вартість, ніж інші проекти, які не здійснюють цю діяльність, тому вплив на економічне зростання приймаючої країни буде меншим.

Політика, яку проводять приймаючі країни, наголошує на сприянні експорту в поєднанні з вільними та конкурентними ринками, що створює ідеальне середовище для використання потенціалу прямих іноземних інвестицій для економічного зростання. Політика стимулювання експорту на відміну від політики імпортозаміщення через ПІІ, якої дотримується країна перебування, була запропонована як одне з успішних пояснень

впливу ПІІ на економічне зростання. Відкритість для торгівлі також є ключовим фактором у набутті потенціалу економічного зростання. Міжнародні інвестиції стимулюють іноземні економіки та приносять більше грошей. Через позитивні та негативні наслідки ПІІ існує серйозне протиріччя між їхніми інтересами та інтересами транснаціонального капіталу (рис. 5.1) [205].

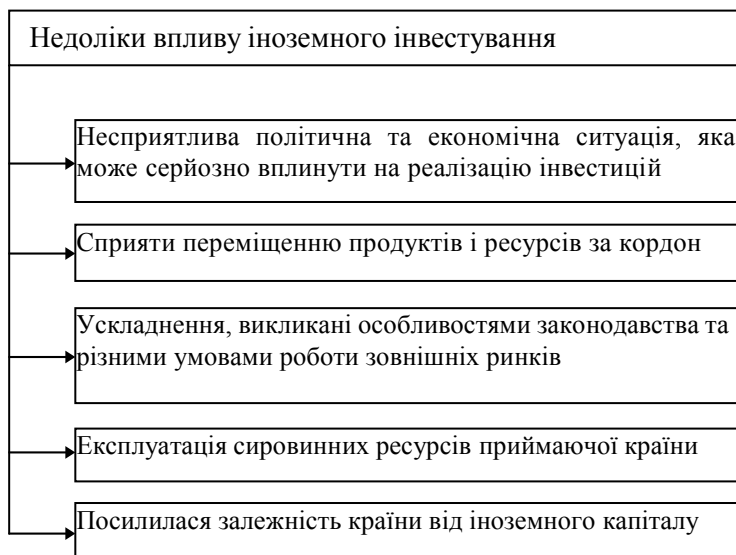


Рис. 5.1. Недоліки впливу іноземного інвестування
Джерело: складено автором на основі [205]

Що стосується фінансових ринків, то вважається, що економічного зростання за рахунок ПІІ можна досягти лише за умови достатнього розвитку фінансових ринків приймаючої країни. Країни з кращими фінансовими системами та краще регульованими фінансовими ринками можуть ефективніше використовувати прямі іноземні інвестиції та таким чином досягати вищих темпів економічного зростання.

«Здоровий» фінансовий ринок дозволяє підприємцям легко отримати кредит для запуску нових проектів та

розширення існуючих. Крім того, серед інших негативних факторів, що впливають на іноземне інвестування, можна виділити: несприятливу економічну та політичну ситуацію, недосконале законодавство в країні перебування тощо (рис. 5.1) [205].

Сьогодні можна сказати, що міжнародні інвестиції набрали обертів з початку століття. Багато інвесторів, які інвестують у грошові ресурси у розвинені економіки, також інвестують у країни з перехідною економікою в пошуках подальших перспектив і вищих прибутків.

Очевидними є такі суперечливі тенденції: країни продовжують стабільно впроваджувати нове законодавство та нормативні акти, щоб зробити свій інвестиційний клімат більш привабливим для інвесторів (кількість сприятливих змін перевищує кількість несприятливих змін), у той же час в останні роки відсоток негативних змін в інвестиційних режимах країн у загальній кількості змін зростає. Загалом більшість країн світу проводять ліберальну політику щодо іноземних інвестицій, надаючи їм режим національний діяльності.

Сьогодні оновлення виробництва, модернізація виробничо-технологічних процесів, обладнання та устаткування, нарощування основних фондів, успішність структурної перебудови економіки, вирішення екологічних і соціальних проблем значною мірою залежать від національної інвестиційної політики.

Оцінюючи вплив іноземного інвестування на економіки країн, важливо вивчити закони та нормативні акти у сфері іноземних інвестицій. Для врегулювання відносин і спорів стосовно здійснення інвестиційної діяльності між державами, для забезпечення стабільності, безпеки, захисту та гарантування інвестицій між цими державами було укладено багато двосторонніх та багатосторонніх угод про сприяння та захист іноземних інвестицій, які мали значний вплив на обсяг здійснених інвестицій на міжнародних ринках.

Глобальні прями іноземні інвестиції стрімко зросли за останні три десятиліття. Уряди, які підтримують економічну лібералізацію, заохочували і продовжують заохочувати інвесторів вкладати капітал у власні економіки. У свою чергу,

інвестори користуються перевагами сприятливих фіскальних і політичних установ, щоб інвестувати в нові країни та регіони.

Паралельно з цією тенденцією були розроблені інструменти для усунення занепокоєння інвесторів щодо захисту їхніх законних прав у разі втручання уряду приймаючої сторони в їх діяльність. Найважливішими з цих інструментів є сучасна мережа інвестиційних договорів і положення про стабілізацію контрактів.

Останнім часом у світі спостерігається тенденція, коли уряди все більше захищають свій суверенітет проти контрактних прав іноземних інвесторів. Це призвело до поширення суперечок між інвесторами та державами.

Щоб захистити інвесторів, держави створили чотири механізми, які сприяють цьому. До них належать: інвестиційне законодавство, інвестиційні контракти, двосторонні інвестиційні договори та багатосторонні інвестиційні договори.

Інвестиційне законодавство може бути прийняте державою для забезпечення певного сприятливого режиму для інвесторів всередині країни. Таке законодавство може гарантувати звільнення від режимів оподаткування або забезпечення конкретного фіскального режиму для інвесторів у певних секторах чи галузях. Однак у ухвалення такого законодавства є й зворотна сторона – інвестори можуть побоюватися, що міститься у законодавстві щодо їх захисту можуть бути скасовані наступним урядом.

Інвестори також можуть підписувати інвестиційні контракти з приймаючою країною. Прикладами таких контрактів у видобувних галузях є концесійні угоди та контракти про розподіл продукції, за якими інвестори отримують певний захист щодо інвестицій у певні галузі та можливості розробки природних ресурсів країни. Інвестиційні контракти можуть захистити інвесторів від змін у законодавстві чи нормативних актах, які негативно впливають на їхні інтереси. Проте ефективність цих положень у контексті дій уряду може бути різною.

Однією з найважливіших причин стрімкого зростання прямих іноземних інвестицій є збільшення кількості інвестиційних договорів, укладених приймаючими країнами.

Інвестиційні договори можуть мати форму двосторонніх інвестиційних договорів між двома країнами або багатосторонніх інвестиційних договорів між кількома країнами. Ці договори, спрямовані на заохочення іноземних інвестицій, часто містять положення, що встановлюють конкретні умови захисту для інвесторів з відповідних країн.

У світі існує багато важливих багатосторонніх угод, які регулюють процес здійснення діяльності, в тому числі інвестиційної, на всіх рівнях. Структура нормативно-правових актів щодо здійснення інвестиційної діяльності дозволяє виділити три рівні: міжнародний, регіональний і національний. Основою регулювання міжнародних інвестиційних відносин є конвенції, розглянуті в таблиці 5.5.

Важливим аспектом дослідження також є регіональний рівень регулювання правовідносин, пов'язаних з іноземним інвестуванням. Багатосторонні інвестиційні угоди регулюють інвестиційну діяльність в окремих регіонах. Вищезазначені положення конвенцій та багатосторонніх інвестиційних договорів забезпечують захист інвесторів на міжнародному та регіональному рівнях, а також сприяють розвитку торгівлі, взаємовигідних інвестицій, розвитку вільних ринків та участі розвинених, малорозвинених країн та країн, що розвиваються, у міжнародній торгівлі, розвитку країн світу, вирішенню інвестиційних суперечок між країнами, захист іноземних інвестицій.

На національному рівні правове регулювання іноземного інвестування здійснюється на основі нормативних актів, що вводяться в дію в тій чи іншій сфері, і відповідно до норм національного валютного, податкового та антимонопольного законодавства. Спеціальний нормативний акт описує положення, що визначають права та обов'язки юридичних або фізичних осіб як іноземних інвесторів, умови входження іноземних інвесторів в економічне середовище країни (включаючи всі відповідні питання, що виникають під час інвестиційного процесу). При цьому акцентується увага не стільки на колізійному способі регулювання цих відносин, скільки на матеріально-правовому [229].

Таблиця 5.5 – Регулювання інвестиційної діяльності на глобальному рівні

Назва конвенції	Особливості положень
Вашингтонська конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами	– створення Міжнародного центру з вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними приватними інвесторами при МБПП; – вирішення інвестиційних спорів через арбітраж та процес примирення;
Сеульська конвенція про заснування Багатостороннього агентства по гарантіям інвестицій	– заснування Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій для усунення ризику порушення умов інвестування приймаючими країнами; – створення підходу до захисту інвестицій на національному рівні через систему державного і приватного страхування на національному рівні;
Світова організація торгівлі (СОТ)	– забезпечення належної участі країн, що розвиваються, і менш розвинених країн у міжнародній торгівлі;
	– належне використання світових ресурсів; – збільшення ефективного попиту; – збільшення обсягів виробництва товарів і послуг і, відповідно, торгівлі ними;
Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	– сприяння розвитку міжнародної торгівлі; – вирішення проблеми діяльності ТНК; – запровадження принципів політики в
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	– зміцнення економік країн-членів; – розвиток вільних ринків; – сприяння зростанню країн світу.

Джерело: складено автором на основі [202, 212, 216, 218, 219, 222]

Серед країн, які роблять значний внесок у регулювання іноземних інвестицій, слід виділити США. Історично політика США сприяла залученню іноземних інвестицій, і загалом податкова та регуляторна політика уряду США щодо іноземних інвестицій надала інвесторам широкі повноваження для здійснення такої діяльності.

Сполучені Штати отримують найбільше іноземних інвестицій від традиційних союзників, включаючи Канаду, Німеччину, Японію та Великобританію. Однак Сполучені Штати все ще працюють над регулюванням своєї відкритості для іноземних інвестицій, оскільки інші країни, включаючи Китай, прагнуть інвестувати приватні та суверенні багатства за кордоном для досягнення своїх цілей щодо придбання нових технологій. Причиною такого регулювання є економічна та національна безпека.

У США немає законів, які б забороняли здійснювати іноземні інвестиції або переглядали їх на основі існуючих економічних проблем. Сполучені Штати мають деякі обмеження та процедури перегляду іноземних інвестицій у кількох галузях промисловості, включаючи авіацію та атомну енергетику. Крім того, в країні існує процес перевірки іноземних інвестицій, які можуть негативно вплинути на інтереси національної безпеки США, який було суттєво переглянуто у 2018 році.

Комітет з іноземних інвестицій у Сполучених Штатах (CFIUS) відповідає за перевірку іноземних інвестицій з урахуванням ризиків, пов'язаних з національною безпекою, які можуть існувати під час здійснення інвестиційної діяльності в певних видах економічної діяльності в Сполучених Штатах.

Хоча CFIUS рідко призупиняє або блокує іноземні інвестиції, він все ще має повноваження вимагати від іноземних інвесторів погодитися на різноманітні заходи, спрямовані на пом'якшення потенційних проблем національної безпеки – зобов'язання сповіщати про будь-які зміни в структурі товарів чи послуг і запроваджувати внутрішній контроль цих вимог. За президента Трампа CFIUS посилив контроль за інвестиціями з Китаю, особливо в технологічний сектор.

Безпосередньо в Китаї перевірка ПІІ регулюється «Заходами перевірки безпеки іноземних інвестицій»[233]. Водночас розширюється сфера діяльності, на яку поширюється механізм перевірки ПІІ, від оборони та критичної інфраструктури до передових технологій і доступу до персональних даних.

На сучасному етапі розвитку інвестиційних відносин заслуговують на увагу також принципи регулювання іноземного

інвестування європейських країн. Регламент ЄС щодо прямих іноземних інвестицій, який набув чинності 11 жовтня 2020 року, створив механізм гармонізації державного контролю над припливом капіталу іноземних інвесторів, одночасно надавши Європейській Комісії важливу нову центральну консультативну роль. ЄС та його країни-члени мають досить відкрите інвестиційне середовище, тому ЄС є одним із головних місць для іноземних інвестицій у всьому світі. З моменту набуття чинності Лісабонської угоди в 2009 році ЄС має виключну компетенцію формулювати політику та правила щодо прямих іноземних інвестицій, які підпадають під Спільну комерційну політику ЄС. ЄС має повноваження встановлювати правила захисту іноземних інвестицій і укладати міжнародні угоди для захисту прав інвесторів ЄС у третіх країнах.

Деякі країни-члени ЄС, зокрема Франція, Німеччина та Італія, дедалі більше стурбовані стратегічними придбаннями європейських компаній іноземними інвесторами, особливо деяких державних підприємств, що може призвести до втрати ЄС власності або контролю над ключовими технологіями. Вони розкритикували відсутність єдиної законодавчої бази в ЄС і закликали його інституції створити комплексну основу для контролю за прямими іноземними інвестиціями.

Тому в березні 2019 року ЄС запропонував загальноєвропейський механізм координації та співпраці, який стосується стратегічних галузей, інфраструктури та ключових технологій, а також інших важливих активів з міркувань безпеки та громадського порядку. На тлі спалаху пандемії COVID-19 Європейська комісія випустила вказівки для країн-членів щодо загальноєвропейських обмежень на ПІІ, наголошуючи на необхідності збалансувати відкритість ЄС для іноземних інвестицій відповідними інструментами для перевірки та попередження членів. Європейські стратегічні країни активи охорони здоров'я, такі як медичне чи захисне обладнання та медичні дослідницькі установи, можуть стати об'єктом ворожого поглинання прямими іноземними інвестиціями.

Розглянемо докладніше останні зміни до регулювання іноземних інвестицій в деяких країнах світу (табл. 5.6).

Таблиця 5.6 – Нововведення в принципах національного регулювання іноземних інвестицій в деяких країнах світу

Країна	Принцип регулювання
Франція	Нещодавно Франція вдосконалила правила щодо прямих іноземних інвестицій. Чіткі вимоги до іноземних інвесторів і нижчі інвестиційні пороги покликані охопити більше угод і залучити більше інвесторів. Також уточнено та спрощено санкції та обмеження, що застосовуються до інвесторів. Процес перегляду ПІІ відображає двоетапний підхід режиму CFIUS США.
Німеччина	У минулому Німеччина двічі посилювала правила прямих іноземних інвестицій. Вона планує вносити подальші зміни, щоб розширити сферу своїх повноважень щодо прямих іноземних інвестицій до того, як правила перевірки прямих іноземних інвестицій ЄС набудуть повної чинності.
Великобританія	Велика Британія внесла низку змін до своїх нормативних актів щодо іноземних інвестицій, щоб посилити свої повноваження перевірки ПІІ. Очікується, що нові зміни покращать здатність Великобританії втручатися на ринки інших країн.
Китай	Спеціальні заходи управління для іноземних інвесторів забороняють або обмежують прямі іноземні інвестиції в Китай. Обмежувальні правила пом'якшені лише для певних галузей, які потребують іноземної реєстрації інвестицій, і попереднє схвалення не потрібно.
Японія	Внесено зміни до Закону про валютний бізнес для подальшого заохочення прямих іноземних інвестицій, які сприяють значному економічному зростанню, та забезпечення належного контролю над ПІІ, які можуть становити потенційну загрозу національній безпеці
ОАЕ	ОАЕ вжили заходів для заохочення іноземних інвестицій, прийнявши позитивну резолюцію щодо переліку галузей промисловості та видів економічної діяльності, у яких іноземні інвестори можуть купувати акції без проходження процесу перевірки ПІІ. Компанія ОАЕ, що повністю належить іноземному інвестору, повинна відповідати вимогам щодо мінімального акціонерного капіталу та будь-яким іншим особливим умовам або вимогам, передбаченим у відповідній резолюції про діяльність.

Джерело: складено автором на основі [226]

Причиною посилення обмежень на ПІ пов'язане з пандемією, спричиненою вірусом COVID–19, яка вплинула на глобалізацію та порушила потоки ПІ. Зокрема, пандемія порушила в безпрецедентних масштабах існуючі виробничі мережі, міжнародні торговельні потоки, а також глобальні ланцюжки виробництва та розподілу, на які зазвичай покладаються транснаціональні корпорації.

Крім того, за останні місяці, відколи російські військові почали повномасштабне вторгнення на територію України, чіткою тенденцією стало запровадження посилених механізмів перевірки прямих іноземних інвестицій від російських компаній у багатьох країнах. Відповідно, канадський уряд оприлюднив заяву про плани моніторингу російських інвестицій відповідно до національного інвестиційного законодавства[234]. Європейська комісія видала рекомендації державам–членам щодо прямих іноземних інвестицій з Росії та Білорусі, закликаючи посилити скринінг ПІ з цих країн [237].

Протягом останніх двох років розвинуті країни та країни, що розвиваються, запровадили нові або посилили існуючі регуляторні режими для прямих іноземних інвестицій, створили нові нормативні вимоги для інвесторів, розширили спектр регульованих економічних секторів і надали регуляторним органам більше повноважень установам. Глобальна інвестиційна політика змінитися під тиском таких серйозних надзвичайних ситуацій.

5.2. Аналіз глобальних інвестиційних потоків та їх вплив на формування сприятливого інвестиційного клімату

Вивчення ринку ПІ є важливим, оскільки цей вид іноземних інвестицій є каталізатором розвитку виробничої діяльності в країні та засобом передачі виробничих технологій, навичок, інноваційного потенціалу, організаційних та управлінських практик між фірмами та отримання доступу до міжнародних маркетингових мереж. Міцні зв'язки між іноземними філіями та вітчизняними фірмами у сфері постачання та розподілу, конкуренція з боку іноземних фірм стимулює продуктивність фірм, зайнятість населення та

конкурентоспроможність вироблених товарів чи послуг, тобто має прямий вплив на економічне зростання [241].

Важливо розуміти тенденції на міжнародному ринку ПІІ. По–перше, варто розглянути світові тенденції щодо обсягів ПІІ (рис. 5.2). Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2021 році становили 1,58 трільйона доларів США, що на 64% більше порівняно з менш ніж 1 трільйоном доларів США в перший рік пандемії COVID–19. Потоки прямих іноземних інвестицій, здається, набирають значних обертів, головним чином через бурхливе злиття і поглинання і швидкому зростанню міжнародного проектного фінансування в результаті слабких умов фінансування та великого пакету стимулів інфраструктури.

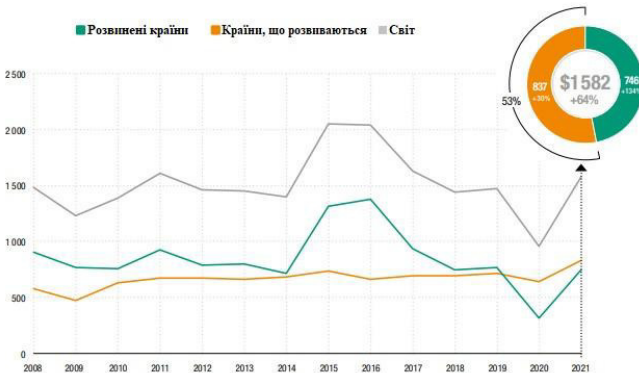


Рис. 5.2. Світові тенденції обсягів прямих іноземних інвестицій у 2008–2021 роках, (млрд дол. США)

Джерело: World Investment Report 2022

У 2021 році в усіх регіонах спостерігається значне відновлення потоків ПІІ (рис. 5.3). Потоки ПІІ до розвинутих економік зросли з дуже низьких значень у 2020 році (+134%), на що припадає більша частина глобального зростання. Стрибок економіки продемонстрував ефект пакету стимулів, який призвів до рекордних прибутків для транснаціональних корпорацій і відобразив більш нестабільні потоки прямих іноземних інвестицій у розвинених ринкових країнах через більшу фінансову складову. Проте потоки ПІІ до регіонів, що

розвиваються, також значно зросли. Приплив прямих іноземних інвестицій у розвиток до Азії зріс на 19% до нового максимуму в 619 мільярдів доларів, зосереджених у Східній та Південно–Східній Азії. Потоки до Латинської Америки та Карибського басейну зросли на 56%, відновлюючи частину втрачених у 2020 році. Потоки в Африку зросли більш ніж удвічі, але більша частина збільшення відбулася завдяки корпоративній угоді, без якої вони б зросли скромно. Частка розвинених країн у світовому потоці відновилася приблизно однієї третини у 2020 році до пандемічного рівня від загальної кількості. Структурно слабкі економіки продовжували залучати лише невелику частку глобальних ПІІ, що становило 2,5 % від загального обсягу [202].

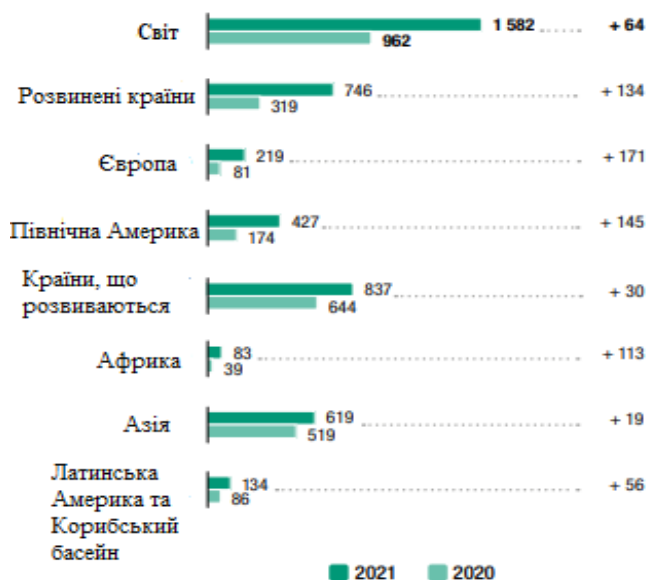


Рис. 5.3. Потоки ПІІ за регіонами в 2020–2021 роках, млрд дол. США

Джерело: World Investment Report 2022

Однак глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій різко змінилося у 2022 році з

початком війни в Україні, яка відбулася ще до того, як світ оговтався від наслідків пандемії. Вплив цієї війни виходить далеко за межі її безпосереднього оточення, що призвело до потрійної продовольчої, паливної та фінансової кризи, а також до зростання цін на енергоносії та основні товари, підживлюючи інфляцію та погіршує боргові спіралі. Невизначеність інвесторів і уникнення ризику можуть чинити значний тиск на глобальні ПІІ у 2022 році.

Прямий вплив війни на інвестиції в Російську Федерацію та Україну та з них, побічні ефекти санкцій, дефіцит енергоносіїв і товарів, а також ширші макроекономічні наслідки — це не єдині фактори, які погіршують перспективи ПІІ у 2022 році. Спалах COVID-19 у Китаї призвів до повторного запровадження карантину в деяких регіонах, які відіграють важливу роль у глобальних ланцюжках створення вартості, що може ще більше скоротити нові інвестиції в нові галузі.

Крім того, очікуване зростання процентних ставок у Сполучених Штатах, Європі та інших великих економіках, де спостерігається значне зростання інфляції, може пізніше уповільнити ринки і сповільнити зростання міжнародного проектного фінансування. Негативні настрої на фінансових ринках і ознаки рецесії можуть прискорити скорочення ПІІ.

Існують також фактори, які свідчать про те, що ПІІ стали відносно стійкими до різких скорочень під час глобального економічного спаду. ПІІ, частина, яка найбільше пов'язана з фінансовими ринками, не втратили своєї сили. Транскордонне злиття та поглинання і міжнародне проектне фінансування в інфраструктурі можуть стати основою глобальних ПІІ у 2022 році. Промислові інвестиції, які лише частково відновилися в 2021 році і залишаються слабкими в багатьох областях, можуть постраждати більше.

Перший показник вказує на тривожну перспективу ПІІ: проектна діяльність ПІІ в перші місяці 2022 року вказує на невпевненість інвесторів і уникнення ризику. Попередні дані показують, що кількість оголошень про нові проекти у першому кварталі 2022 року на 21% нижча за середній квартал 2021 року. Транскордонні злиття та поглинання на 13% нижчі за середні

показники 2021 року, а міжнародні угоди з проектного фінансування впали в чотири рази.

Дивлячись на глобальну тенденцію ПІІ, виявляється чіткий контраст з іншими економічними змінними (таблиця 5.7). У 2020 році ПІІ постраждали набагато сильніше, ніж світова торгівля та ВВП, які вже почали відновлюватися у другій половині року [202].

Великі коливання ПІІ, які спостерігаються між першим і другим роком пандемії, особливо в розвинених країнах, здебільшого зумовлені потоками ПІІ та великою часткою операцій, тісно пов'язаних з ефективністю фінансового ринку. Бурхливий ринок злиття і поглинань та нерозподілений прибуток транснаціональних компаній пояснюють швидке відновлення зростання у 2021 році. Результатом є значно нижчі темпи зростання нових інвестицій у промисловість та менша частка нових інвестицій у потоках ПІІ.

Таблиця 5.7 – Темпи зростання світового ВВП, капіталовкладень, торгівлі та ПІІ, 2015–2022 рр.(відсоток)

Змінна	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ВВП	3.4	3.3	3.7	3.6	2.9	-3.1	6.1	3.6
Валове накопичення основного капіталу	3.0	2.3	5.6	4.0	0,9	-7,9	10.1	5.0
Торгівля	-4,7	0,9	4.1	5.0	0,5	-2,9	8.0	3.2
ПІІ	47	-1	-20	-11	2	-35	64	-
<i>Вартість ПІІ (трильйони доларів)</i>	2.1	2.0	1.6	1.4	1.5	1.0	1.6	1.6

Джерело: World Investment Report 2022

Компонент реінвестованого прибутку ПІІ – це прибуток, утриманий ТНК у корпоративних іноземних філіях, на які припадає більша частина зростання ПІІ у 2021 році. У США прибутки були реінвестовані в розмірі 200 мільярдів доларів, що є рекордним показником за весь час. Інші розвинені країни, до яких у такому порядку входять Швейцарія, Нідерланди, Канада, Австралія та Бельгія, також спостерігали значне зростання реінвестованих прибутків. Зростання глобальних інвестицій в акціонерний капітал було більш скромним, що відображало

більш обмежене збільшення інвестицій у нові проекти та перехід до міжнародного проектного фінансування, яке зазвичай включає менші компоненти акціонерного капіталу та більшу залежність від боргового фінансування. Внутрішнє корпоративне кредитування залишається негативним у багатьох країнах.

Важливість нерозподіленого прибутку в потоках ПІІ у 2021 році відображає рекордне зростання рівня прибутку ТНК, особливо в розвинутих економіках, з вивільнення відкладеного попиту, низькі витрати на фінансування та значна державна підтримка. Рентабельність найбільших ТНК подвоїлася до 8,2 відсотка (рис. 5.4).

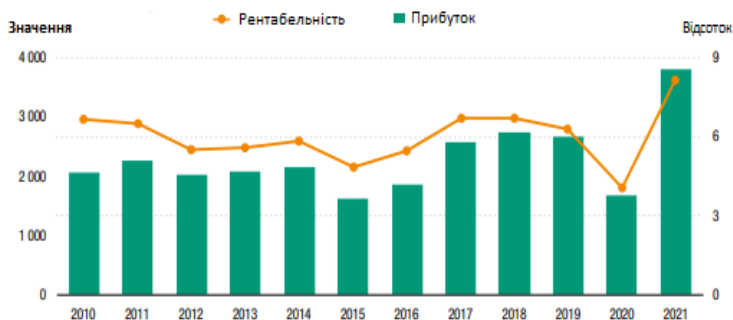


Рис. 5.4. Рентабельність та рівні прибутку ТНК, 2010–2021 рр.
(Мільярди доларів і відсотків)

Джерело: World Investment Report 2022

Завдяки цим факторам зростання розвинені економіки зафіксували найбільше зростання, при цьому ПІІ досягли 746 млрд у 2021 році, що більш ніж удвічі перевищує дуже низький рівень у 2020 році.

У Європі прямі іноземні інвестиції зросли в більшості країн, хоча половина збільшення була спричинена великими коливаннями в основних економіках–провідниках. Потоки в США зросли більш ніж удвічі, причому більша частина збільшення походить від сплеску транскордонних злиттів і

поглинань. Хоча більша частина зростання ПІІ в розвинених країнах була зумовлена фінансовими потоками, є ознаки потужності інвестицій у реальні нові проекти. Довіра інвесторів до сектору інфраструктури є високою, що підкріплюється сприятливими довгостроковими умовами фінансування та пакетами стимулів для відновлення. У країнах з розвинутою економікою кількість міжнародних угод про проектне фінансування зросла на 70 відсотків, а вартість – на 149 відсотків (табл. 5.8).

Таблиця 5.8 – Оголошені проекти ПІІ, транскордонні М&А та міжнародні проекти фінансові угоди за економічними групами, 2020–2021 рр.

Група	Тип ПІІ	Значення (млрддол.)		Темп зростання (%)	Номер		Темп зростання (%)
		2020	2021		2020	2021	
Розвинені країни	Транскордонні	389	615	58	5 333	7 838	47
	Нові проекти	316	401	27	8 993	9 790	9
	Міжнародне проектне фінансування	264	656	149	742	1 262	70
Країни, що розвиваються	Транскордонні	86	113	31	868	1 008	16
	Нові проекти	259	259	–	4 255	4 920	16
	Міжнародне проектне фінансування	220	532	142	520	853	64

Джерело: World Investment Report 2022.

Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, зросли на 30% до 837 мільярдів доларів США, на чолі з 19-відсотковим збільшенням в Азії (до рекордних 619 мільярдів доларів США), частковим відновленням у Латинській Америці та Карибському басейні (до 134 мільярдів доларів США), Африці. (до 83 млрд). Кількість угод про міжнародне проектне фінансування зросла на 64% (142% за вартістю). Довіра інвесторів до промисловості залишається слабкою, хоча спад у глобальних галузях з інтенсивним створенням вартості у 2020 році не повторилася, і в кількох

галузях було зареєстровано часткове відновлення. Оголошення нових проектів у країнах, що розвиваються, не змінилися за ціною, незважаючи на збільшення активності (кількості проектів) на 16%.

Проаналізувавши основні тенденції світового ринку ПІІ, особливо останніх років, можна зробити висновок, що динаміка ПІІ перебуває в залежності від інших світових тенденцій, а також економічних та політичних шоків в різних країнах світу. В структурі інструментів іноземних інвестицій країн інвесторів переважають, боргові інструменти які, відіграють домінуючу роль. У галузевій структурі інвестування першим сектором є вторинний сектор, тобто сектор товарного виробництва.

Розвинені країни. У 2021 році ПІІ зростають у більшості розвинених країн (34 з 48 країн). Загальне зростання характеризується різкими коливаннями фінансових потоків від прямих іноземних інвестицій, корпоративної реструктуризації та злиттів і поглинань. Серед субрегіонів потоки зросли в Північній Америці, решті Європи та інших розвинутих країнах, а в Європейському Союзі зменшилися (рис. 5.5).

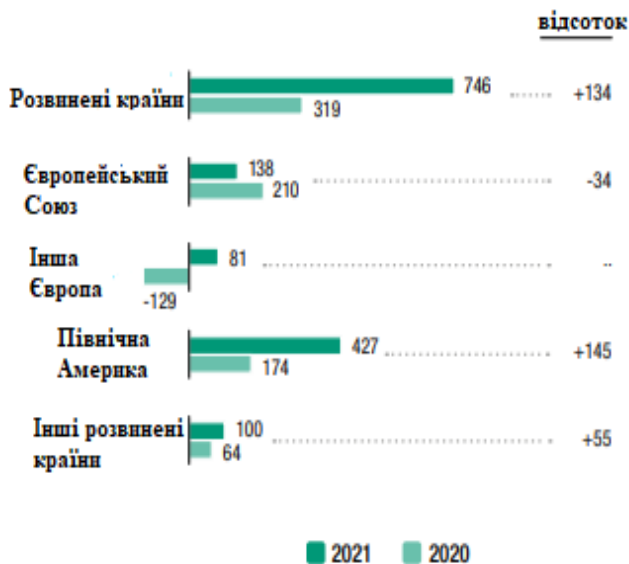


Рис. 5.5. ПІІ в розвинених країнах, 2020–2021 (Мільярди доларів)

Джерело: World Investment Report 2022

У Північній Америці потоки до США зросли більш ніж удвічі до 367 мільярдів доларів, що є третім найвищим рівнем за всю історію після показників 2015 та 2016 років. Сполучені Штати залишаються найбільшим реципієнтом ПІІ (рис. 5.6). Зростання корпоративних прибутків мало прямий вплив на реінвестовані прибутки, які зросли до рекордних 200 мільярдів доларів. Крім того, інвестиції в акціонерний капітал зросли на 54%, що відображає швидке зростання транскордонних злиттів і поглинань. Кількість нових проектів також зросла на 28 відсотків до 86 мільярдів доларів [202].

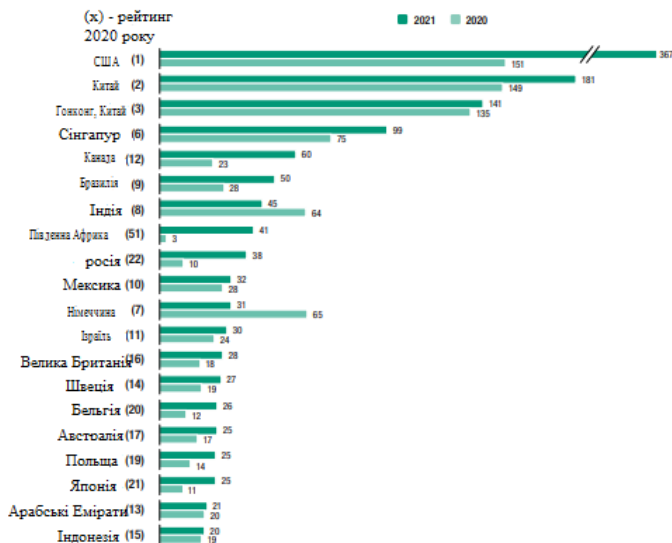


Рис. 5.6. Приплив ПІІ, 20 найкращих приймаючих економік, 2020 і 2021 роки (Мільярди доларів)

Джерело: World Investment Report 2022

200 мільярдів доларів США через транскордонні М&А продажі активів США іноземним інвесторам у сфері послуг. Вони поширені в багатьох галузях послуг, включаючи інформацію та зв'язок (43 млрд), торгівлю (40 млрд), транспортування та складування (37 млрд), фінанси та

страхування (30 млрд) та професійні послуги (21 млрд). З 18 транскордонних угод M&A на суму понад 10 мільярдів доларів у 2021 році 9 відбулися в США. Серед них – придбання AstraZeneca (Велика Британія) за 39 мільярдів доларів, Alexion і GE Capital Aviation Services у AerCap Holdings (Ірландія) за 31 млрд доларів, Canadian Pacific Railway (Канада) за 31 млрд доларів і придбання Speedway Seven & I Holdings (Японія) за 21 млрд дол. Бум транскордонних угодах злиттів і поглинань значною мірою відповідає за зростання ППІ в США.

Прямі іноземні інвестиції в Канаду зросли на 157% до 60 мільярдів доларів, що на 30% перевищує середній показник за 10 років до пандемії. Реінвестований прибуток досяг рекордних 29 мільярдів доларів. Потоки акцій також зросли на 50% до 25 мільярдів доларів США завдяки подвоєнню транскордонних M&A продажів до 29 мільярдів доларів. Продажі – в основному транснаціональним корпораціям із Сполучених Штатів – зросли в гірничодобувній промисловості (7 мільярдів доларів) і послугах (14,5 мільярдів доларів), головним чином у сфері інформації та зв'язку (7 мільярдів доларів), а також фінансах і страхуванні (4 мільярди доларів).

Приплив прямих іноземних інвестицій до Європейського Союзу (ЄС) досяг 138 мільярдів доларів США – найнижчого рівня з 1997 року – головним чином через триваючі значні коливання потоків каналів, включаючи від'ємні значення в Нідерландах (–81 мільярд доларів США у 2021 році, з –105 доларів США у 2020 році), а приплив до Люксембургу значно впав (зі 102 мільярдів доларів США у 2020 році до –9 мільярдів у 2021 році). Потоки акцій у країнах ЄС різко впали з 220 до –4,2 мільярда доларів. Транскордонні M&A продажі також впали на 26 відсотків до 139 мільярдів доларів. У той час як продажі в ЄС подвоїлися, в основному завдяки придбанню французькими та німецькими транснаціональними компаніями, продажі транснаціональних компаній за межами ЄС знизилися. Зниження частково відбулося через кілька великих продажів іноземних філій вітчизняним компаніям, що призвело до негативного чистого транскордонного M&A. Наприклад, падіння надходжень в ЄС відбулося, незважаючи на рекордні реінвестовані доходи іноземних філій групи в 252 мільярди

доларів. Зниження не обмежувалося джерелами: потоки ПІІ також впали в основних приймаючих країнах ЄС. Потоки в Німеччину впали на 52% до 31 мільярда доларів з 65 мільярдів доларів у 2020 році [202].

Загальне позитивне зростання в Європі було зумовлене потоками ПІІ, зареєстрованими в Швейцарії, які після трьох послідовних років негативних потоків стали позитивними до 1 мільярда доларів США. На додаток до потоку коштів усередині компанії, зростання також було частково зумовлено активністю M&A. Великі угоди включають придбання Sunrise компанією Liberty Global (Великобританія) за 5,4 мільярда доларів. Потоки прямих іноземних інвестицій до Сполученого Королівства також зросли на 51% до 28 мільярдів доларів, що все ще є одним із найнижчих рівнів за всю історію. Інвестиції в акціонерний капітал там зросли більш ніж удвічі, як і вартість транскордонних M&A. Основні угоди у Великій Британії включають злиття Fiat Chrysler Automobiles з Peugeot (Франція) за 22 мільярди доларів, а також придбання GW Pharmaceuticals компанією Jazz Pharmaceuticals (США) за 6,8 мільярда доларів. Двома основними відчуженнями є продаж PPL (США) свого дистриб'ютора електроенергії Bristol National Grid за 20 мільярдів доларів, а Telefonica (Іспанія) продаж O2 Holdings Virgin Media за 13 мільярдів доларів.

У 2021 році надходження ПІІ також зросли в більшості інших розвинутих економік. В Ізраїлі прямі іноземні інвестиції продовжили тенденцію до зростання, досягнувши рекордних 30 мільярдів доларів. Транскордонні M&A продажі досягли 22 мільярдів доларів, більше половини з яких припадає на сектор інформації та комунікацій. Наприклад, Thoma Bravo (США) об'єдналася з Ironsource за 10 мільярдів доларів. Надходження до Австралії зросли на 50 відсотків до 25 мільярдів доларів, частково через злиття та поглинання у сфері продажу продуктів харчування та напоїв; Coca-Cola European Partners (Великобританія) купила 69 відсотків акцій Coca-Cola Amatil за 5,2 мільярда доларів. Незважаючи на деякі значні вилучення, надходження ПІІ до Японії зросли більш ніж удвічі до 25 мільярдів доларів, а до Республіки Корея – більш ніж удвічі до 17 мільярдів доларів. Незважаючи на деякі значні вилучення,

надходження ПІ до Японії зросли більш ніж удвічі до 25 мільярдів доларів, а до Республіки Корея – більш ніж удвічі до 17 мільярдів доларів.

У той час як країни з розвинутою економікою більш вразливі до значних коливань ПІ, викликаних потоками капіталу та угодами злиття та поглинання (очевидно, це стосується відскоку 2021 року від мінімумів 2020 року), також збільшилася кількість оголошень про нові продуктивні проекти. Вартість нових проектів, оголошених у країнах з розвинутою економікою, зросла на 27 відсотків до 401 мільярда доларів. Проекти в первинному секторі залишилися невеликими (7 млрд), тоді як вартість проектів у сфері послуг трохи зросла на 9% до 215 млрд. Виробництво повернулося до своєї вартості до пандемії в 179 мільярдів доларів. Заявлені нові проекти в секторі електроніки та електрообладнання, який сильно постраждав через проблеми з ланцюгом поставок у перший рік пандемії, зросли більш ніж удвічі до 73 мільярдів доларів. Вартість анонсованих проектів у інформаційно-комунікаційному секторі продовжить зростати у 2021 році й досягне 68 мільярдів доларів.

Дві найбільші анонсовані угоди стосувалися напівпровідників: Intel (США) планує витратити 19 млрд дол. на будівництво заводу з виробництва напівпровідників у Німеччині, а Samsung (Південна Корея) планує витратити 17 млрд дол. на будівництво заводу з виробництва напівпровідників у США.

У 2021 році кількість оголошених міжнародних угод про проектне фінансування продовжила зростати, досягнувши рекордних 1262 проектів. Загальна вартість угод збільшилася більш ніж удвічі до 656 мільярдів доларів. Відновлювана енергетика залишалася найважливішим сектором, на який припадало дві третини угод (805), що на 52% більше, ніж у 2020 році. Операції з житловою та комерційною нерухомістю зросли вп'ятеро з 16 до 78. Низка міжнародних проектних фінансових угод спрямована на досягнення цілей сталого розвитку або зміни клімату; проекти на 2021 рік, наприклад, включають 1 мільярд доларів роздрібною торгівлі та житлової забудови в Австралії.

Тенденції ПІІ в розвинених економіках у 2022 році є дуже невизначеними, оскільки війна в Україні може мати глибокий вплив на інвестиції, особливо в Європі, де основним каналом будуть війна та санкції, окрім прямого впливу на інвестиції в Російська Федерація та Україна. Інвестиції означають вищі ціни на енергоносії та відсутність енергетичної безпеки. Збої в ланцюгу поставок також можуть завдати шкоди деяким галузям:

– включаючи автомобільну, оскільки війна та санкції гальмують виробництво ключових факторів виробництва. Незважаючи на це, транскордонні злиття та поглинання залишаються найважливішим видом ПІІ в розвинутих економіках.

– збільшення на 39% до 285 мільярдів доларів США за перші чотири місяці 2022 року порівняно із середнім показником за чотири місяці в 205 мільярдів доларів США у 2021 році. Третина продажів M&A (87 мільярдів доларів) відбулася в добувна промисловість, що відображає вищі ціни на сировину [202].

Країни, що розвиваються. Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, зросли на 30% у 2021 році й досягли рекордного рівня в 837 мільярдів доларів. Збільшення відбулося в основному за рахунок потужного зростання в Азії, часткового відновлення в Латинській Америці та Карибському басейні та покращення в Африці. Частка країн, що розвиваються, все ще припадає трохи більше 50 % світових потоків. Потоки ПІІ продовжують залишатися важливим джерелом зовнішнього фінансування для економік, що розвиваються, разом з іншими транскордонними потоками капіталу, які також зросли в 2021 році (рис. 5.7).

У 2022 році на приплив ПІІ до країн, що розвиваються, сильно впливатимуть такі макроекономічні фактори, як війна в Україні та її ширші наслідки, а також зростання процентних ставок. Основними чинниками ймовірного скорочення ПІІ є вплив зростання цін на енергоносії на внутрішній попит; високі ціни на продукти харчування, що може призвести до політичної нестабільності; і посилення фінансових умов. Фіскальний простір буде значно скорочено в багатьох країнах, особливо в країнах, що розвиваються, які імпортують нафту та

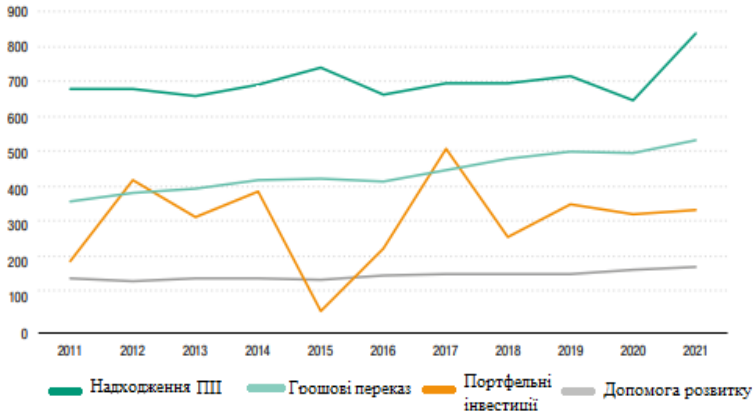


Рис. 5.7. Країни, що розвиваються: джерела зовнішнього фінансування, 2011–2021 (Мільярди доларів)
 Джерело: World Investment Report 2022

продовольство. Збільшення невпевненості інвесторів і зниження рейтингів ризику країни будуть важливими факторами для ПІІ. Зростання цін на сировину може призвести до деякого компенсуючого зростання інвестицій в економіку, засновану на ресурсах, в Африці та Латинській Америці. Як і в країнах з розвинутою економікою, транскордонні M&A продажі в країнах, що розвиваються, також зросли на 13%.

Африка

Потоки прямих іноземних інвестицій в Африку досягли рекордного рівня в 83 мільярди доларів, порівняно з 39 мільярдами доларів у 2020 році. На нього припадає 5,2% світових ПІІ. ПІІ помірно зросли в більшості країн-одержувачів після спаду, спричиненого пандемією, у 2020 році. У другій половині 2021 року внутрішньо корпоративна фінансова операція в Південній Африці підвищила загальну суму на континенті. Якщо не враховувати цю операцію, зростання в Африці було скромним і більше відповідало іншим регіонам, що розвиваються. Потоки зросли в Південній Африці, Східній Африці та Західній Африці; залишилися рівними в Центральній Африці та зменшилися в Північній Африці.

Потоки в Північну Африку впали на 5% до 9,3 мільярда доларів. ПІІ в Єгипет впали на 12%, оскільки великі інвестиції в розвідку та видобуток у видобувних галузях не повторилися. Незважаючи на падіння, країна залишається другою за величиною країною, що приймає ПІІ. Країни Перської затоки пообіцяли інвестувати близько 22 мільярдів доларів у різні сектори, що може збільшити майбутні прямі іноземні інвестиції. Нові проекти, оголошені в Єгипті, зросли більш ніж втричі і склали 5,6 мільярда доларів, наприклад, Reportage Properties (Об'єднані Арабські Емірати) оголосила про проект нерухомості вартістю 1,5 мільярда доларів. Потоки в Марокко зросли на 52 відсотки до 2,2 мільярда доларів [202].

Нові проекти, оголошені в Єгипті, зросли більш ніж втричі і склали 5,6 мільярда доларів, наприклад, Reportage Properties (Об'єднані Арабські Емірати) оголосила про проект нерухомості вартістю 1,5 мільярда доларів. Потоки в Марокко зросли на 52 відсотки до 2,2 мільярда доларів. Там було оголошено про велику міжнародну угоду про фінансування проекту: будівництво лінії електропередачі довжиною 3800 км потужністю 3,6 ГВт вартістю 20 мільярдів доларів до Великобританії за фінансової підтримки Xlinks (Великобританія).

Прямі іноземні інвестиції в Західну Африку зросли на 48 відсотків до 14 мільярдів доларів. Надходження до Нігерії подвоїлися до 4,8 мільярда доларів, в основному завдяки реінвестиціям у нафту та збільшенню потоків природного газу. Міжнародні угоди з проектного фінансування в країні підскочили до 7 мільярдів доларів, причому деякі великі проекти стосуються житлової та комерційної нерухомості. З них, наприклад, 2,9 млрд доларів.

Проект морського порту Ескравос, який передбачає будівництво промислового комплексу, що включає нафтопереробний завод, міжнародний аеропорт, промислову зону та зону вільної торгівлі. Потоки прямих іноземних інвестицій до Гани зросли на 39% до 2,6 мільярда доларів США, знову ж таки в основному завдяки видобувним проектам; наприклад, Newmont Corp (США) інвестувала 850 мільйонів доларів США у золотодобувне будівництво та 436 мільйонів

доларів у будівництво цементного заводу Ciment d'Afrique (СІМАФ).) (Марокко). Приплив ПІ до Східної Африки зріс на 35% до 8,2 дол. мільярд. Потоки в Ефіопію досягли 4,3 млрд дол. У 2021 році китайські інвестиції зростуть втричі (Ефіопія є центральним центром китайської ініціативи «Один пояс, один шлях»).

Чотири (з п'яти) оголошень про фінансування міжнародних проектів в країні були у ВДЕ, наприклад, проект Masdar Solar передбачав будівництво сонячної електростанції потужністю 500 МВт за 135 мільйонів доларів, спонсором якого є Abu Dhabi Future Energy. Прямі іноземні інвестиції в Уганду зросли на 31 відсоток до 1,1 мільярда доларів. Приплив прямих іноземних інвестицій до Об'єднаної Республіки Танзанія зріс на 35 відсотків до 922 мільйонів доларів США, а оголошення про нові проекти зросли втричі. Двома найбільшими проектами, анонсованими на 2021 рік, є розробка нікелю в Kabanga Nickel (Велика Британія) вартістю 318 мільйонів доларів США та інвестиція в харчові продукти та напої в розмірі 238 мільйонів доларів від Associated British Foods (Великобританія).

Приплив до Центральної Африки залишився на рівні 9,4 мільярда доларів. Приплив прямих іноземних інвестицій до Демократичної Республіки Конго зріс на 14 відсотків до 1,9 мільярда доларів США, при цьому інвестиції залишаються активними завдяки потокам у морські нафтові родовища та гірничодобувний сектор. Серед інших проектів – муніципальне підприємство з переробки органічних відходів Bioclude Technologies (Канада) вартістю 136 млн дол. Потоки в Конго впали на 8% до 3,7 мільярда доларів, але було оголошено про дві міжнародні угоди про фінансування проектів; найбільша включала будівництво нафтопереробного заводу вартістю 166 мільйонів доларів між Китайською національною хімічною корпорацією та Beijing Huading Dingheng Investment (Китай).

Приплив прямих іноземних інвестицій до Південної Африки підскочив до 42 мільярдів доларів через масштабну корпоративну реструктуризацію в Південній Африці – обмін акціями між Naspers і Prosus у 3 кварталі 2021 року. Нові оголошення про проект включають угоду про фінансування чистої енергії на суму 4,6 мільярда доларів США, яку спонсорує

компанія Hive Energy (Велика Британія), і новий проєкт Vantage Data Center (США) на суму 1 мільярд доларів США.

Незважаючи на загальну позитивну тенденцію щодо прямих іноземних інвестицій на континенті, загальна кількість оголошень про нові проєкти залишалася низькою на рівні 39 мільярдів доларів США, лише незначно відновившись від мінімуму 2020 року в 32 мільярди доларів США (зменшення з 77 мільярдів доларів у 2019 році).

Натомість кількість міжнародних угод про проєктне фінансування, спрямованих на Африку, зросла на 26% (до 116) і відновилася до 121 мільярда доларів (з 36 мільярдів доларів у 2020 році). Великі інвестиції багатосторонніх фінансових інвесторів і інвесторів ринку капіталу в електроенергію (56 мільярдів доларів) і відновлювану енергетику (26 мільярдів доларів) підтримали зростання. Європейські інвестори залишаються найбільшими власниками іноземних активів в Африці, на чолі з Великою Британією (65 мільярдів доларів) і Францією (60 мільярдів доларів).

Розвиток Азії.

Підкреслюючи стійкість регіону, незважаючи на хвилі COVID-19, потоки прямих іноземних інвестицій в країни Азії, що розвиваються, зросли третій рік поспіль до рекордного рівня в 619 мільярдів доларів. Це найбільший регіон у світі, що отримує ПІІ, на який припадає 40 осіб. Тенденція до зростання у 2021 році поширена в усьому регіоні, за винятком Південної Азії (рис. 5.8). Проте приплив капіталу залишається висококонцентрованим. На шість економік (Китай, Гонконг (Китай), Сінгапур, Індія, Об'єднані Арабські Емірати та Індонезія, у такому порядку) припадає понад 80 відсотків ПІІ у регіоні.

У 2021 році ПІІ у Східній Азії зросли на 16% і досягнуть 329 мільярдів доларів США. Зростання ПІІ в Китаї прискорилося до 21%, досягнувши 181 мільярда доларів США, а темп зростання у 2020 році становив лише 6%. Стабільне зростання ПІІ в Китаї було підтримане потужними інвестиціями в сектори послуг і високих технологій, і перспективи для цих секторів залишаються стабільними; наприклад, TSMC (провінція Китаю Тайвань) планує інвестувати 2,8 мільярда

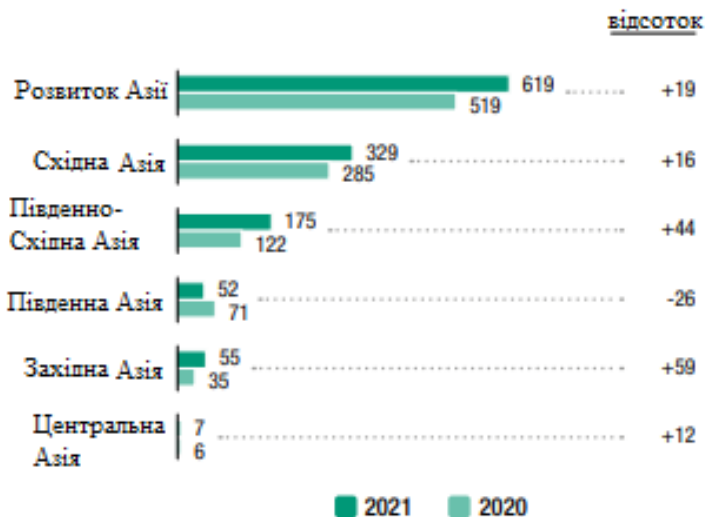


Рис. 5.8. ПІІ в країни Азії, що розвиваються субрегіон, 2020–2021 рр. (млрд дол.)

Джерело: World Investment Report 2022

доларів США в Китай для збільшення виробництва напівпровідників, що використовуються в автомобілях. У 2021 році в Китаї було зареєстровано 48 000 підприємств з іноземними інвестиціями, що на 24% більше, ніж у минулому році. Міжнародні угоди про проектне фінансування досягли рекордної кількості 25, причому найбільше проектів було оголошено у сфері відновлюваної енергетики та промислової нерухомості. Одним із найбільших проектів є будівництво дата-центру в Шанхаї вартістю 1 мільярд доларів США, спонсором якого є Princeton Digital Group (Сінгапур). Потоки до Гонконгу досягли 141 мільярда доларів США, що на 4% більше, ніж у 2020 році, головним чином за рахунок реінвестування доходів (108 мільярдів доларів США) [202].

Південно–Східна Азія відновила свою роль двигуна зростання Азії, що розвивається, і глобальних прямих іноземних інвестицій, приплив яких зріс на 44% до 175 мільярдів доларів і зростає в більшості країн. Зростання було підкріплено великими інвестиціями у виробництво, цифрову економіку та

інфраструктуру. Дохід у Сінгапурі, найбільшому реципієнті, зріс на 31% до 99 мільярдів доларів завдяки сплеску транскордонних злиттів і поглинань. Найбільшою угодою було злиття Altimeter Growth Corp (США) на суму 34 мільярди доларів із сінгапурським видавцем програмного забезпечення Grab. Анонсовані нові проекти також зросли до 13 мільярдів доларів, причому компанія Global Foundries (Об'єднані Арабські Емірати) витратила 4 мільярди доларів на будівництво заводу з виробництва мікросхем у Сінгапурі. Малайзія також привернула увагу виробників мікросхем.

Приплив ПІІ до Західної Азії зросте на 59% з 35 мільярдів доларів США у 2020 році до 55 мільярдів доларів США у 2021 році, в основному завдяки значному зростанню транскордонних злиттів і поглинань. Незважаючи на те, що Об'єднані Арабські Емірати залишаються найбільшим реципієнтом із постійним надходженням у 20 мільярдів доларів США, надходження до Саудівської Аравії зросли більш ніж утричі, а Туреччина – на 60%. В Об'єднаних Арабських Еміратах DHL Global Forwarding (Німеччина) і Total (Франція) оголосили про будівництво сонячної електростанції в Дубаї вартістю 633 мільйони доларів. Приплив ПІІ до Саудівської Аравії зріс до 19 мільярдів доларів з 5,3 мільярдів доларів у 2020 році завдяки двом великим угодам. У Туреччині дохід сягнув 13 мільярдів доларів після дворічного падіння, оскільки нові інвестиції в акції стрімко зросли. Угоди включали рефінансування Socar (Азербайджан) 1,3 мільярда доларів заборгованості за проектом кількох нафтогазових активів у Туреччині.

Приплив ПІІ до Південної Азії впав на 26% до 52 мільярдів доларів, оскільки великі М&А, які спостерігалися у 2020 році, не повторилися. Потоки в Індію впали до 45 мільярдів доларів. Однак країна оголосила про кілька нових угод про міжнародне проектне фінансування: 108 проектів, у порівнянні з 20 проектами в середньому за останні 10 років. Найбільша кількість проектів (23) було у відновлюваній енергетиці. Основні проекти включають сталеливарний і цементний завод Arcelormittal Nippon Steel (Японія) вартістю 13,5 мільярдів доларів США в Індії та завод нових автомобілів

компанії Suzuki Motor (Японія) вартістю 2,4 мільярда доларів США.

Приплив до Центральної Азії зріс на 12% до 7 мільярдів доларів. Інвестиційні потоки до Казахстану, найбільшої приймаючої країни в субрегіоні, впали на 14% до 3,2 мільярда доларів США через спад у гірничодобувному та транспортному секторах. Потоки до Узбекистану зріс на 18% до 2,0 млрд доларів, а до Туркменістану – на 24% до 1,5 млрд доларів.

Латинська Америка і Карибський басейн.

Приплив прямих іноземних інвестицій до Латинської Америки та Карибського басейну зріс на 56% до 134 мільярдів доларів у 2021 році завдяки великим надходженням у традиційно цільові галузі, такі як автомобілі, фінансові та страхові послуги та електроенергетика, підтримані інформаційно-комунікаційними послугами регіону завдяки рекордним інвестиціям. Більшість економік відновилися, і лише деякі зазнали подальшого спаду, через економічну кризу, спровоковану пандемією, а в деяких випадках – політичну нестабільність.

У Південній Америці прямі іноземні інвестиції зросли на 74 відсотки до 88 мільярдів доларів США завдяки підвищенню попиту на товари та екологічні корисні копалини. Усі основні країни-реципієнти, включаючи Бразилію, Чилі та Колумбію, спостерігали збільшення надходжень ПІІ через відновлення потоків у гірничодобувну та вуглеводневу промисловість. У Бразилії інвестиції в агробізнес, виробництво автомобілів та електроніки, інформаційні технології та фінансові послуги призвели до збільшення загального обсягу прямих іноземних інвестицій на 78% до 50 мільярдів доларів. Вартість аносованих в країні нових проектів і кількість міжнародних угод про проектне фінансування зросли на 35% і 32% відповідно [202].

Одним із найбільших нових проектів є проект із виробництва електромобілів, акумуляторів і компонентів вартістю 4,4 мільярда доларів США, запущений Bravo Motor (США). Серед міжнародних угод про фінансування проектів найбільшим є проект будівництва офшорної вітроелектростанції потужністю 2 ГВт, спонсорований компанією Ocean Winds

(Іспанія), із загальним обсягом інвестицій 5,9 мільярда доларів США. Інвестиції в Чилі зросли на 32% до 13 мільярдів доларів завдяки кільком великим придбанням і відновленню інтересу до гірничодобувних проєктів. Кількість угод з міжнародне проєктне фінансування там зросла на 80% до 88 проєктів. Одним із найбільших проєктів є аміачний завод вартістю 3 мільярди доларів, який включатиме наземні вітрові електростанції, електролізери та портові споруди. Надходження до Колумбії зросли на 26% до 9 мільярдів доларів, головним чином за рахунок надходжень у виробництво, транспорт, логістику та комунікаційні послуги.

Приплив до Аргентини та Перу повернувся до рівня пандемії. В Аргентині доходи зросли до 6,5 мільярдів доларів, в основному від гірничодобувних проєктів. Одним із найбільших проєктів є аміачний завод вартістю 3 мільярди доларів, який включатиме наземні вітрові електростанції, електролізери та портові споруди. Надходження до Колумбії зросли на 26 відсотків до 9 мільярдів доларів, головним чином за рахунок надходжень у виробництво, транспорт, логістику та комунікаційні послуги.

Прямі іноземні інвестиції в Центральну Америку досягли 42 мільярдів доларів. Потоки до Мексики, другого за величиною реципієнта в субрегіоні, зросли лише на 13% до 32 мільярдів доларів завдяки новим інвестиціям у гірничодобувну та автомобільну промисловість. Оголошення про нові бізнес-інвестиції, індикатор майбутніх інвестиційних планів, зросли на 43% порівняно з 2020 роком, причому найбільше збільшення в інформації та комунікаціях; Huawei (Китай), наприклад, оголосила про хмарний центр обробки даних вартістю 4,5 мільярда доларів США в Мексиці. Потоки до Коста-Ріки повернулися до рівня до пандемії, майже подвоївшись до 3,2 мільярда доларів, завдяки новим інвестиціям у спеціальні економічні зони. У Гватемалі потоки досяг рекордних 3,5 мільярдів доларів.

У Карибському басейні прямі іноземні інвестиції зросли на 39% до 3,8 мільярда доларів, в основному завдяки збільшенню надходжень до Домініканської Республіки до 3,1 мільярда доларів. Потоки зросли в гірничодобувній

промисловості, фінансових послугах і спеціальних економічних зонах [202].

Відтік. Закордонні інвестиції транснаціональних корпорацій із розвинутих економік зросли більш ніж удвічі з 408 мільярдів доларів США до 1,3 трільйона доларів у 2021 році. Їх частка у світових прямих іноземних інвестиціях зросла до трьох чвертей глобального відтоку. У 2021 році продовжується сильна волатильність країн-лідерів. Загальні зовнішні інвестиції європейських транснаціональних корпорацій підскочили до 552 мільярдів доларів з надзвичайно низького рівня – 21 мільярда доларів у 2020 році.

Відтік із Нідерландів змінив напрямок, підскочивши з – 191 мільярда доларів до 29 мільярдів доларів у 2020 році, причому ця різниця становить дві третини збільшення інвестицій транснаціональних компаній ЄС. Відтік із Німеччини різко зріс до 152 мільярдів доларів США (61 мільярд доларів у 2020 році), зробивши її другим найбільшим інвестором у світі

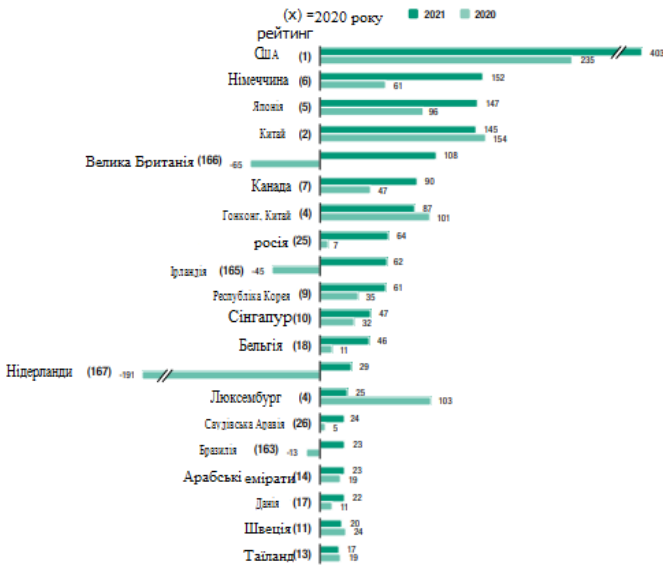


Рис. 5.9. Відтік прямих іноземних інвестицій, 20 кращих внутрішніх економік, 2020 і 2021 роки (млрд дол.)

Джерело: World Investment Report 2022.

Серед них закордонні прибутки німецьких транснаціональних компаній від реінвестування підскочили до 66 мільярдів доларів США, що є рекордним показником. Основні придбання німецькими транснаціональними корпораціями включають придбання Siemens Healthcare компанії Varian Medical Systems (США) за 16 мільярдів доларів США та придбання компанією INEOS Styrolution нафтохімічного бізнесу BP (Великобританія) у США за 5 мільярдів доларів. Відтік з Ірландії також зріс до 62 мільярдів доларів з –45 мільярдів доларів у 2020 році, в основному через кілька великих придбань, до 31 мільярда доларів.

Зовнішні інвестиції ТНК з інших європейських країн стали позитивними на рівні 154 мільярдів доларів у 2020 році з –87 мільярдів доларів у 2020 році. Закордонні інвестиції британських транснаціональних корпорацій зросли з –65 мільярдів доларів до 108 мільярдів доларів у 2020 році, переважно у формі реінвестованих прибутків. Потоки ПІІ з Російської Федерації зросли з 7 млрд до 64 млрд, переважно на Кіпр.

Відтік із Північної Америки досяг рекордних 493 мільярдів доларів. Закордонні інвестиції транснаціональних компаній США зросли на 72 відсотки до 403 мільярдів доларів. Надходження до ЄС і Великобританії подвоїлися до 154 і 79 мільярдів доларів відповідно. Потоки із США до Мексики зросли майже втричі (до 11 мільярдів доларів), а потоки до Сінгапуру значно зросли (25 мільярдів доларів). Серед галузей найшвидше зростала оптова торгівля (з –1 млрд доларів до 38 млрд доларів) і фінанси (з –30 млрд доларів до 39 млрд доларів).

ПІІ з інших розвинутих країн зросли на 52% до 225 мільярдів доларів, головним чином завдяки зростанню японських і корейських ТНК. Відтік з Японії зріс на 53% до 147 мільярдів доларів, що зробило Японію третім за величиною інвестором. Транскордонні злиття та поглинання в Японії зросли з 18 мільярдів доларів США до 60 мільярдів доларів США, головним чином у сферах інформаційних комунікацій та хімічної промисловості. Наприклад, Renesas Electronics (Японія) придбала компанію Dialog Semiconductor (Великобританія) за 6 мільярдів доларів. Відплив із південнокорейських

транснаціональних компаній подвоївся до 61 мільярда доларів, а оголошені нові закордонні проекти підскочили до 33 мільярдів доларів з 9,4 мільярда доларів [202].

Вартість закордонної інвестиційної діяльності транснаціональних компаній з економік, що розвиваються, зросла на 18 відсотків до 438 мільярдів доларів. Навіть під час пандемії країни Азії, що розвиваються, залишаються основним джерелом інвестицій. ПІ з регіону зросли на 4% до 394 мільярдів доларів, що склало майже чверть світового відтоку в 2021 році. Зростання включало значний відтік із Саудівської Аравії (зростання в п'ять разів до 24 мільярдів доларів), Сінгапуру (зростання на 49% до 47 мільярдів доларів) та Об'єднаних Арабських Еміратів (зростання на 19% до 23 мільярдів доларів). Інвестиції з Китаю та Гонконгу (Китай), двох найбільших інвесторів регіону, впали на 6% до 145 мільярдів доларів. Обидва зросли на 13% до 87 мільярдів доларів. ПІ з Південної Азії (переважно з Індії) зросли на 43% до 16 мільярдів доларів. У Південно–Східній Азії відтік збільшився лише в Сінгапурі та Малайзії.

Незважаючи на збільшення загального обсягу зовнішніх інвестицій із ринків, що розвиваються в Азії, у 2021 році компанії, що базуються в регіоні, помітили менше придбань. Транскордонні угоди М&А впали на 35% до 45 мільярдів доларів. Поглинання транснаціональними компаніями зі Східної Азії, переважно в Китаї, різко впали до 6,3 мільярда доларів у 2020 році з 44 мільярдів доларів у 2020 році. Однак у Південно–Східній Азії транскордонні злиття та поглинання зросли на 19% до 29 мільярдів доларів, а в Західній Азії – з мінус 1,3 мільярда доларів до 7,7 мільярда доларів.

Відтік ПІ з Латинської Америки та Карибського басейну повернувся до рівня 2019 року на рівні 42 мільярдів доларів. Збільшення відбулося в основному через інвестиційну поведінку бразильських транснаціональних компаній, де негативний відтік у розмірі 13 мільярдів доларів перетворився на позитивний відтік у розмірі 23 мільярдів доларів. Іноземні інвестиції чилійських транснаціональних компаній також зросли до 12 мільярдів доларів США.

5.3. Оцінка стану та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України

В останні роки все більш помітним стає вплив процесів глобалізації, інтернаціоналізації та уніфікації у світі та економічних системах різних країн. Одним із напрямів інтеграції вітчизняної економіки в міжнародний економічний простір є залучення прямих іноземних інвестицій, переважно за участю транснаціональних корпорацій.

У сучасному контексті глобалізації та інтеграції зростає увага до потоків капіталу, особливо інвестиційного процесу. Деякі країни прагнуть залучити ПІІ у свою економіку, тому що для країни–реципієнта це являє собою безліч можливостей працевлаштування, потенціал для залучення новітнього досвіду, підвищення рівня життя та підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Економіка України вийшла на рівень ринкової економіки, але наша країна все ще перебуває в перехідному періоді. Прямі іноземні інвестиції – це вихід із «магічного кола бідності», зменшення залежності від імпорту та отримання можливості виробляти самостійно.

Міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції відіграють надзвичайно важливу роль у сучасній світовій економіці. Темпи їх зростання значно перевищують світовий ВВП, що є стійкою тенденцією поглиблення інтернаціоналізації. Крім того, завдяки багатьом факторам міжнародного економічного розвитку темпи зростання прямих іноземних інвестицій за останні десятиліття значно перевищили темпи зростання торгівлі товарами та послугами.

Україна зробила лише перший крок до інтеграції у світову економіку, але є багато об'єктивних причин, які гальмують цей процес. Однією з причин є низький рівень іноземних інвестицій в українську економіку. Успішний розвиток української економіки значною мірою залежить від залучення іноземного капіталу, найефективнішим джерелом зовнішнього фінансування якого є прямі іноземні інвестиції.

Згідно з останнім щорічним рейтингом Світового банку, Україна посідає 64 місце зі 190 економік за зручністю ведення

бізнесу. Україна підвищила свій рейтинг із 71-го місця у 2018 році до 64-го у 2019 році. З 2008 по 2019 рік середній показник легкості ведення бізнесу в Україні становив 108,33, досягнувши найвищого показника 152 у 2011 році та рекордно низького показника 64 у 2019 році.

Неможливо аналізувати український ринок іноземних інвестицій без вивчення його структури та динаміки, які визначають основні показники та напрями економічного розвитку країни-реципієнта. Іноземні інвестиції відіграють особливо фундаментальну та важливу роль в економіці України, дозволяючи економіці країни розвиватися більш позитивними темпами та в правильному напрямку економічного розвитку.

По-перше, потрібно звернути увагу на нормативну базу. Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиція — «інвестиції у вартість майна та інтелектуальної власності всіх видів в об'єкт підприємницької та іншої діяльності з метою одержання прибутку (доходу) чи соціального ефекту» — це найбільш повне, вичерпне та завершене визначення «інвестиції» Сіріченко [243, с. 68]. Точне тлумачення трактується як ресурси, які інвестують у себе, запозичують або беруть участь у об'єктах господарювання та інших видах діяльності у вигляді матеріальної, фінансової, інтелектуальної цінності, короткострокової, довгострокової. Вітчизняні та іноземні, фізичні особи чи інституційні інвестори, і на цій основі формують національний транснаціональний капітал для отримання прибутку (доходів) і досягнення позитивного соціального ефекту.

За даними Національного банку України, станом на 31 грудня 2021 року обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку, склав 54 млн доларів США. та в розрахунку на одну особу (постійного населення) становить 53,0 долара США (рис. 5.10).

У третьому кварталі 2021 року прямі іноземні інвестиції досягли нового максимуму за останні роки з залишком прямих іноземних інвестицій у розмірі 4,8 мільярда доларів США. Для порівняння це 3,7 мільярда доларів за весь 2017 рік і 4,5 мільярда доларів за весь 2018 рік.

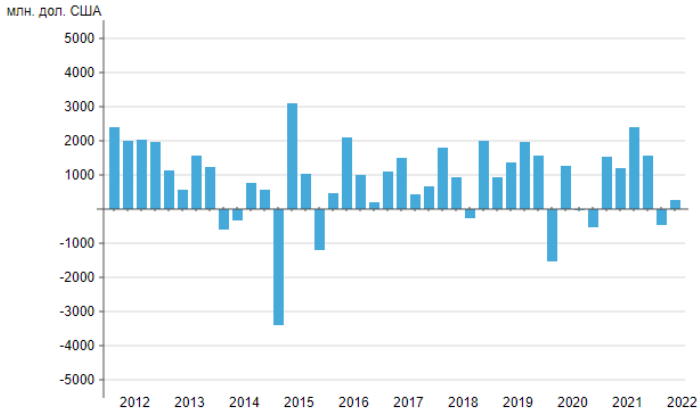


Рис. 5.10. Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні 10 років
Джерело: Міністерство економіки України [253]

Велика частина інвестицій, які здійснюються зараз, — це реінвестиції. Тобто різниця між інвестиціями нерезидентів в Україну (майже \$5,5 млрд) та інвестиціями резидентів України за кордон (\$0,6 млрд) за перші три квартали склала \$4,8 млрд. Саме на таку суму за дев'ять місяців 2021 року іноземні інвестори збільшили свої активи в Україні. Іноземні інвестиції 2021 року перевищили показники прямих іноземних інвестицій у 2018 (\$4,5 млрд) і 2017 (\$3,7 млрд).

Обсяг прямих іноземних інвестицій в українську економіку є надзвичайно низьким, а українська економіка потребує інвестиційних ресурсів у розмірі близько 20 мільярдів доларів США на рік [244, с. 21]. Україна залучає набагато менше інвестиційних ресурсів, ніж інші країни. Наприклад, щоб досягти польського рівня розвитку, Україні необхідно залучати вдвічі більше поточних інвестицій на рік протягом 10 років.

Це видно з табл. 5.9, найбільшими інвесторами в українську економіку є Кіпр та Нідерланди, на які припадає 31% та 20% відповідно, інші важливі інвестори наведені в табл. 3.1. Однак варто зазначити, що Кіпр визнано офшорною зоною згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27 листопада 2017 року, тому ми можемо припустити, і, швидше за

Таблиця 5.9 – Обсяг прямих іноземних інвестицій
в економіку України

ППІ за сферами економічної діяльності у% до загального обсягу		Найбільші країни інвестори у % до загального обсягу	
Промисловість	39,8	Кіпр	31,1
Оптова та роздрібна торгівля	16,3	Нідерланди	20,2
Фінансова та страхова діяльність	9,4	Велика Британія	6,1
Операції з нерухомим майном	9,3	Швейцарія	6,0
Інформація та телекомунікації	5,9	Німеччина	4,6

Джерело: Державна служба статистики України [254].

все, правильно, що 31% прямих іноземних інвестицій є «відмитих» коштів громадян України, які таким чином ухиляються від сплати податків та легалізують кошти, часто отримані незаконним шляхом [251]. Статус інвестицій з Нідерландів, Великої Британії та Швейцарії також є суперечливим – ці країни є хорошими прикладами респектабельних офшорних юрисдикцій (офшорних зон). Так, наприклад, у Нідерландах прийнято реєструвати фінансові та брокерські фірми, а також інвестиційні та трастові компанії зі спрощеними режимами звітності та оподаткування [252]. Через таку природу поширеності компаній, які можуть бути зареєстровані в Нідерландах (велика кількість зареєстрованих інвестиційних компаній), є підстави сумніватися в справжньому відповідності часток ПІІ за країнами походження капіталу тим, що представлені у табл. 5.9.

Загалом найбільше інвестицій було спрямовано в найбільш розвинені сектори економіки, а саме 10688,8 млн дол. у промислову діяльність, на яку припадає 39% усіх інвестицій, або 16% інвестицій в оптову та роздрібну торгівлю (\$4970,4 млн) (Auchan, Billa, METRO, Novus).

Зростання напруженості між Росією та Україною мало значний вплив на фінансові ринки, ціни на газ і нафту та обмінні курси з початку 2022 року. А саме, після екстреного засідання НАТО 4 січня 2022 року російський рубль хаотично коливався на кожній геополітичній новині, оскільки російські війська скупчувалися біля українського кордону.

Деякі багатообіцяючі події час від часу допомагали російській національній валюті зміцнювати свої позиції, наприклад оголошення про переговори між Росією та Сполученими Штатами та оголошення Міноборони Росії про виведення військ до місць постійної дислокації. Однак несприятлива політична ситуація неодноразово перешкоджала стабільності фінансових ринків. Нарешті, напруга загострилася 21 лютого 2022 року, після того як Росія офіційно визнала незалежність сепаратистських Донецької та Луганської народних республік (ДНР і ЛНР) і почала наступ на Україну 24 лютого 2022 року. Вторгнення спричинило потрясіння у фінансовій системі країни і врешті–решт завдав великих втрат її економіці. 26 лютого 2022 року США, Велика Британія, Європейський Союз, Канада та Японія оголосили, що багатьом російським банкам буде заборонено використовувати систему повідомлень SWIFT, а міжнародні резерви центробанку будуть заморожені.

Новим фактором впливу на рівень ділової активності та інвестиційний клімат в Україні стала повномасштабна війна. У результаті зведений показник Індексу інвестиційної привабливості України за перше півріччя 2022 року впав на пів пункту до 2,17 балів з 5–ти можливих. Це найнижче значення з 2013 року.

Такими є результати нової хвилі експертного дослідження, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією. Нагадаємо, пів року тому показник індексу становив 2,73 балів. Натомість індекс впав до 2,4 балів під час активної фази пандемії Covid–19 та 1,8 балів під час Євромайдану, що залишається найнижчим показником за весь досліджуваний період. Варто зазначити, що одразу після Революції Гідності спостерігається явний стрибок і подальше зростання індексу, тож можна очікувати подібної динаміки після війни [246].

Оцінка генеральних директорів інвестиційного клімату України поки що прогнозовано погіршилася. За останні півроку відсоток CEO, які вважають його вкрай несприятливим, зріс у десять разів — з 5% до 53%. Ще 34% вважають це досить несприятливим. Дев'ять відсотків директорів нейтрально оцінюють поточне інвестиційне середовище, ще 4% вважають

його сприятливим. Найбільш позитивно оцінили цю хвилю умов ведення бізнесу представники юридичної та консалтингової індустрії, а також компаній FMCG.

Також помітно погіршилася оцінка динаміки інвестиційного клімату за півроку. Негативну динаміку спостерігають 79% інвесторів, а ще 17% не помітили серйозних змін у бізнес-середовищі. Прогнози на наступні півроку трохи кращі. Лише 38% очікують подальшого погіршення ситуації, 36% не бачать серйозних змін в інвестиційному кліматі, а 26% очікують покращення до кінця року.

Незважаючи на воєнний стан, 91% компаній асоціації планують продовжувати бізнес на українському ринку, а 55% інвестуватимуть в Україну навіть у воєнний час. Зокрема, керівники компаній розповіли про інвестиційні плани в сільське господарство, енергетику, ІТ та телекомунікації, будівництво, фармацевтику, FMCG, нерухомість тощо. Крім того, 12% вважають, що новим інвесторам буде вигідно заходити в Україну цього року, хоча ще 57% респондентів з цим не згодні.

Сьогодні головним пріоритетом є адаптація до нової реальності. Економічне відновлення також залежить від швидкості економічного відновлення. Уряд очікує, що до кінця року ВВП України впаде щонайменше на 35%. Першочерговим завданням країни має стати вирішення проблеми страхування інвестицій. Адже без безпеки важко розраховувати на значний приплив приватних інвестицій до закінчення бойових дій. Тим часом нові інвестиції є ключовими для відновлення України. Наразі нашій країні бракує ресурсів, необхідних для надання гарантій та самостійного страхування потенційних інвесторів від їхніх ризиків.

Враховуючи таку ситуацію через наслідки війни, приплив ПІ скоротився. У результаті надходження ПІ за січень-червень 2022 року становлять \$236 млн. США. У більшості випадків ці надходження були забезпечені за рахунок \$688 млн реінвестованого доходу від іноземних інвесторів та нових прямих інвестицій в українські компанії склали 156 млн дол. США (табл. 5.10, табл. 5.11). В результаті такої тенденції заборгованість українських компаній перед прямими інвесторами-нерезидентами скоротилася на 608 млн дол. США.

Таблиця 5.10 – Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій (2021 р.), млн. дол. США

Прямі інвестиції	2021 рік								
	січ.	лют.	берез.	I квартал	квіт.	трав.	черв.	II квартал	січ–черв.
Прямі інвестиції (сальдо)	-634	-153	-730	-1517	-626	-240	-327	-1193	-2710
Прямі інвестиції: активи	61	64	82	207	122	117	121	360	567
Прямі інвестиції: пасиви	695	217	812	1724	748	357	448	1553	3277
реінвестування доходів	682	216	897	1795	756	560	419	1735	3530
боргові інструменти	-46	-65	-197	-308	-82	-248	-70	-400	-708

Таблиця 5.11 – Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій (2022 р.), млн. дол. США

Прямі інвестиції	2022 рік								
	січ.	лют.	берез.	I квартал	квіт.	трав.	черв.	II квартал	січ–черв.
Прямі інвестиції (сальдо)	-216	669	-33	-420	-85	-131	-224	-440	-20
Прямі інвестиції: активи	68	90	59	217	-2	1	0	-1	216
Прямі інвестиції: пасиви	284	-579	92	-203	83	132	224	439	236
реінвестування доходів	490	-23	-71	396	83	90	119	292	688
боргові інструменти	-253	-598	-39	-712	-12	36	80	104	-608

Джерело: сформовано на основі [247]

Водночас обсяг торгових кредитів, виданих резидентами України нерезидентам, у січні–червні 2022 року склав \$7,7 млрд США, хоча показник становить близько 1 мільярда доларів у 2021 році. США [247].

Країна зосередилась на важливості запуску механізмів державної підтримки та підтримки інвесторів відповідно до Закону «Про державну підтримку великих інвестиційних проектів в Україні». Його реалізація сприятиме посиленню загальної інвестиційної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності української економіки на міжнародних ринках. На період воєнного стану у Верховній Раді зареєстровано законопроект №7456 про внесення змін до закону України «Інвестиційна діяльність щодо підтримки товаровиробників та залучення іноземних інвестицій на період воєнного стану». Документом передбачено підтримку економіки держави в умовах воєнного стану з урахуванням основних експортних блоків які підтримують виробників і дозволяють їм максимізувати українські валютні надходження, що дає іноземним інвесторам певний пріоритет при інвестуванні в український бізнес, незважаючи на ризик війни.

Враховуючи великий споживчий ринок, високоосвічену та конкурентоспроможну робочу силу та багаті природні ресурси, Україна має великий інвестиційний потенціал. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом надає Україні пільгові умови доступу до ринку та прискорює процес економічної інтеграції між Україною та Європейським Союзом. Американські компанії досягли успіху в Україні, особливо в сільському господарстві, споживчих товарах і технологіях. Україна є аграрним центром і третім у світі експортером зерна. Сектори ІТ–послуг і програмного забезпечення в Україні демонструють великий потенціал завдяки великій кількості кваліфікованої робочої сили в країні [248].

Україна не є членом ЄС, але вона працює над наближенням до багатьох його стандартів, щоб відповідати вимогам ЄС і полегшити доступ до ринків ЄС. Коли Україна розробляє проекти законів, вона часто включає норми та стандарти ЄС або посилається на них. Україна є членом СОТ та підписантом Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства відповідає за звітування про всі проекти технічних регламентів до Комітету СОТ з технічних бар'єрів у торгівлі. Подання Україною проектів текстів до СОТ для отримання коментарів значно покращилося за останні кілька років, але також були випадки подання проектів текстів відносно пізно в законодавчому процесі, після того, як Верховна Рада вже прийняла їх у першому читанні. Україна зобов'язалася продовжувати вдосконалювати свої процедури повідомлення СОТ про всі запропоновані регуляторні зміни, а також процедури розгляду та відповіді на коментарі щодо цих повідомлень.

Багато українських інвестиційних угод України визнають зобов'язання брати участь у міжнародному арбітражі щодо інвестиційних спорів. Позови американських інвесторів за двосторонньою інвестиційною угодою між США та Україною трапляються рідко. Посольство США відстежує спори лише за запитами американських компаній або осіб, які беруть участь у справі, і не може повністю підрахувати всі інвестиційні спори за участю американських чи інших іноземних інвесторів в Україні. Однак подібні суперечності є значною проблемою як фактично, так і з точки зору суспільного сприйняття [248].

Повномасштабна війна Росії проти України практично зупинила ринок М&А у 2022 році. Багато угод, за якими велася підготовка у 2021 році, скасувалися або відклалися. Пріоритети інвесторів та власників бізнесу змістилися у бік виведення капіталу з України, збереження активів, адаптації до нових реалій та виживання більшої частини великого, середнього та малого бізнесу.

Насамперед свій інвестиційний потенціал для нових угод М&А втратили представники великого бізнесу України в секторі металургії, агросекторі, ритейлі, будівництві, переробній та добувній галузях. У той же час сектор нерухомості, ІТ і в цілому сектор торгівлі та послуг є більш стійкими.

Цілком закономірно, що іноземні інвестори ще більшою мірою порівняно з внутрішніми інвесторами відсторонилися від планів щодо здійснення угод М&А у воєнний час в Україні. Проте багато інвесторів, які мали плани з інвестування в

економіку України, зберігають оптимізм і перебувають в очікуванні закінчення війни [258].

Деякі українські інвестори в умовах війни змістили свій інвестиційний фокус на інші країни. У 2022 році можна виділити такі угоди українського бізнесу за кордоном:

– Фармак інвестує понад €20 млн у новий фармза завод в Іспанії.

– Український виробник товарів для дому Біосфера придбає ТМ Alufix та завод у Європі.

– Нова пошта виходить до Європи: перші країни – Польща, Словаччина, Румунія.

– Кернел придбав 40% швейцарського зернотрейдера Avere Commodities SA за \$32 млн.

– Незважаючи на відсутність великих угод М&А у 2022 році, деякі компанії анонсували підготовку до реалізації нових масштабних проєктів в Україні, серед них слід виділити:

– Ірландська Kingspan збирається освоїти €200 млн у створення кампуса будівельних технологій в Україні.

– Нова пошта вирішила не заморожувати інвестиції та направить \$100 млн в авіакомпанію та інноваційний термінал в Одесі.

– Nestlé вкладе \$40 млн у виробництво вермішелі у Волинській області.

– ДТЕК інвестує близько \$30 млн у два родовища газу на Полтавщині.

За оцінками InVenture, відродження ринку М&А у 2023 році мало ймовірно. У будь-якому разі, воно повною мірою буде залежати від ситуації на фронті і матиме як мінімум річний часовий лаг після закінчення війни. З зрозумілих причин найбільш реалістичні угоди М&А щодо компаній, розташованих у Західній та Центральній частині України. Найменш перспективними є угоди М&А на територіях, прилеглих до зони ведення бойових дій, та на підприємствах, які розташовані поблизу кордону РФ і Білорусії. Також у зоні високого ризику залишається бізнес, що має тісні зв'язки з країнами-агресорами (починаючи від доступу до сировини до кінцевих споживачів продукції) [258].

Оцінка стану іноземного інвестування в економіку України свідчить про можливість діагностики основних проблем її інвестиційної привабливості, особливо з огляду на реалії воєнного часу країни.

До недавнього часу основні проблеми створення сприятливого інвестиційного клімату (зниження інвестиційної привабливості всього регіону) включали: недосконалу законодавчу базу, суперечливість в захисті інтересів інвестора, високий рівень корупції, геополітичні загрози, економічний спад в світі, що спричинений пандемією Covid-19 та багато інших факторів, пов'язаних з інфраструктурою, логістикою, соціальними чинниками тощо. Проте після російського вторгнення та всіх геополітичних та економічних подій, що відбулися з того часу, очікується різке погіршення умов інвестиційного клімату і, як наслідок, різке зниження показників інвестиційної привабливості для України. Сьогодні для відбудови та економічного розвитку країни власних фінансових ресурсів України недостатньо, і необхідно терміново залучати кошти іноземних інвесторів. Лише за прогнозними даними, для відшкодування збитків Україні знадобиться близько \$1,1 трлн. США [249].

Аналіз основних проблем інвестиційної привабливості української економіки, особливо з огляду на реалії воєнного часу країни, свідчить про необхідність перегляду основних векторів монетарної та фіскальної політики з метою забезпечення стратегічного сприяння іноземним інвесторам доступ до прямих інвестицій в Україні, особливо в контексті нерозвинутих фондових ринків, військових втрат і загроз, недосконалої нормативно-правової бази, високих монетарних обмежень на вільний рух капіталу та фінансового нагляду, а також спрощених умов оподаткування виведення капіталу.

Для підвищення інвестиційної привабливості під час воєнного стану та в післявоєнний період можна було б прийняти приватизацію найбільшого державного банку іноземними банківськими групами, що поглибило б участь України на міжнародних ринках капіталу та залучити інвестиції за умови дотримання стандартів безпеки та надійності.

Крім того, оскільки інвестори не впевнені, чи безпечні їхні інвестиції в Україну, вони можуть потребувати більших інвестиційних стимулів. Наприклад, уряди та міжнародні інституції, які будуть задіяні у відбудові України, можуть надавати субсидії (податкові пільги, субсидовані кредити, доступ до імпорتنих та експортних кредитів) компаніям, які інвестують в Україну. Для подальшого зниження ризику для інвесторів можна запровадити субсидовані програми страхування. Також, Україна може сприяти надходженню інвестицій, надаючи легший доступ до майданчиків (приміщень) та інфраструктури (землі, легшого доступу до електроенергії, комунальних послуг).

Окрім інвестицій, також важливо загалом заохочувати повернення та розвиток ринкових механізмів розподілу ресурсів. Поступова лібералізація цін допоможе уникнути дефіциту та стимулюватиме підприємців до збільшення виробництва. Дозвіл гнучких трудових контрактів забезпечить високий ступінь мобільності трудових ресурсів туди, де вони потрібні. Також варто мінімізувати вплив дистриб'юторської бюрократії та працювати над зняттям експортних обмежень для підприємців (між ЄС та Україною тощо).

Важливою частиною успішного бізнесу є стабільний ланцюг поставок і каналів збуту. Блокада Росією українських портів показала вразливість українських торговельних шляхів. Щоб мінімізувати ризик наступної блокади, Україна повинна мати більш стабільне транспортне сполучення (залізничне, автомобільне, трубопровідне, мостове) з ЄС, щоб український експорт міг поставлятися безпосередньо до Європи або європейських транспортних вузлів.

Використання концесій і спільних підприємств з європейськими транспортними компаніями могло б прискорити прогрес у цій сфері. Початок бізнесу часто покладається на кредитне фінансування для розвитку бізнесу. Оскільки кредитування може бути обмеженим, може виникнути потреба визначити пріоритетність кредитування (наприклад, спочатку кредитувати капіталомісткі галузі та кластерні проекти). Компанії, які можуть генерувати значне зростання та доходи від експорту з мінімальними інвестиціями, такі як агробізнес, ІТ,

металургія/гірничодобувна галузь, можуть переважно займатися кредитуванням [250].

Крім того, одним із можливих шляхів підвищення інвестиційної привабливості України є покращення функціонування фінансових ринків, у тому числі їх фондового складу (як було зазначено вище), оскільки це не лише впливає на інвестиційну привабливість, а й загалом активізує внутрішню підприємницьку діяльність, як ми вже знаємо, сприятиме росту реального ВВП, що в свою чергу додатково стимулюватиме зростання ПІІ в Україні.

Можливим є також і використання СЕЗ та ВЕЗ як окремих пільгових регіонів для ведення бізнесу, проте для цього у таких регіонах вже мають бути наявні розвинута інфраструктура для майбутніх підприємств різного роду діяльності, високим рівнем професійної кваліфікації працівників, населення та загальну реформу судової системи. Оскільки СЕЗ та ВЕЗ не мають справедливих судів і належного нагляду, створюючи величезний плацдарм для корупції.

Іншим можливим шляхом досягнення економічного зростання через інвестиції є забезпечення відповідної суспільної довіри до держави для подальшого переходу до можливості внутрішнього інвестування, можливу необхідність чого демонструє випадок із залученням ПІІ в Польщі 2000-х років та теперішня структура інвестицій у цій країні разом із відповідними економічними наслідками, коли постійний економічний розвиток встановлюється прогресивними темпами, ще більше стимулює прямі іноземні інвестиції та рівні реальної середньої заробітної плати, а також рівень добробуту населення та загальну продуктивність, що в свою чергу стимулює економічний розвиток у наступних періодах.

На мою думку, ми повинні вчитися на досвіді інших країн, особливо країн, які швидко оновилися після війни, наприклад Хорватії. Розглянемо докладніше досвід розвитку інвестицій в Хорватії. Хорватія стала членом Європейського Союзу в 2013 році, що підвищило її економічну стабільність і відкрило нові можливості для торгівлі та інвестицій. Хорватія отримує багато доступного фінансування від ЄС, але багато безпосередніх переваг членства в ЄС ще попереду. Уряд Хорватії взяв на себе

зобов'язання вжити законодавчих та адміністративних заходів для зменшення бар'єрів для інвестицій, оптимізації бюрократії та державного управління та більш ефективного планування коштів ЄС, але прогрес у реалізації обіцяних реформ був повільним [248].

Хоча економіка Хорватії була стабільною до глобальної епідемії COVID-19, наприкінці квітня уряд оцінив, що ВВП впаде щонайменше на 9,4% у 2020 році. Туризм становить 12% ВВП Хорватії безпосередньо та до 20%, якщо врахувати непрямі сектори; очікується, що через кризу COVID-19 туризм зазнає величезних втрат. Вплив COVID-19 не був цілком негативним. Уряд прискорив цифровізацію багатьох послуг державного управління та має потенціал розширити ці зусилля. Економічний тягар великої державної бюрократії, неефективних державних підприємств і недостатньої прозорості регулювання призводять до неефективності та відносно низького рівня іноземних інвестицій. Після десятиліття зростання після закінчення війни в 1995 році інвестиційна активність у Хорватії помітно сповільнилася в 2008 році і залишилася на історичному рівні, хоча економіка вийшла з рецесії в кінці 2015 року, зростаючи відносно стабільно в 2016 році і продовження помірному зростанню до 2019 р. За останні три роки уряд запровадив низку фінансових стимулів, спрямованих на залучення інвестицій та підтримку підприємництва. Однак ці стимули не усувають серйозних недоліків інвестиційного клімату, здебільшого через неефективну та непередбачувану судову систему, яка повільно вирішує юридичні спори. Інвестори продовжують стикатися з високими «парафіскальними» зборами, суворим трудовим законодавством, а також повільним і складним процесом ліцензування для більшості інвестицій [248].

Хорватія загалом відкрита для іноземних інвестицій, і хорватський уряд продовжує залучати іноземні інвестиції за допомогою фінансових стимулів. З урахуванням певних винятків, описаних нижче, усі інвестори, як іноземні, так і місцеві, мають однакове ставлення згідно із законом. Однак бюрократичні та політичні перешкоди залишаються. Інвестори погоджуються, що непередбачувана нормативно-правова база,

відсутність прозорості, неефективна судова система, тривалі адміністративні процедури, відсутність структурних реформ і не вирішені питання власності на нерухомість мали значний вплив на інвестиційний клімат. У 2019 році уряд ухвалив закон, який звільняє сферу послуг від різноманітних зборів, ліцензійних вимог і заборон у сферах юридичних послуг, енергетичної сертифікації, будівництва, бухгалтерського обліку, туризму, фармацевтики та фізіотерапії. Хорватський механізм сприяння підприємницькій діяльності забезпечує рівне ставлення до всіх тих, хто зацікавлений у реєстрації бізнесу, незалежно від статі чи етнічного походження.

Закон про сприяння інвестиціям, прийнятий у 2020 році, передбачає стимули для інвестиційних проєктів у сферах виробництва та переробки, розвитку та інноваційної діяльності, діяльності з підтримки бізнесу та послуг з високою доданою вартістю. Стимули – це податкові знижки або грошова допомога. Після схвалення для впровадження вони не будуть розповсюджені одразу. Одержувачі грошової субсидії повинні щороку надавати документи, що підтверджують відповідність критеріям відповідності, після затвердження гранти.

Податкові відшкодування надаються корпораціям щорічно на основі інформації, наданої в податковій декларації. Стимулюючі заходи можуть застосовуватися в комплексі або окремо. Закон про залучення інвестицій передбачає такі стимули: відшкодування податків для мікропідприємств; податкові пільги для малих і середніх підприємств і великих підприємств; грошові дотації на прийнятні витрати на створення нових робочих місць, пов'язаних з інвестиційним проєктом; грошові дотації на капітальні витрати інвестиційних проєктів; грошові дотації для трудомістких інвестиційних проєктів; стимулювання інвестицій, які використовують недіюче державне майно; стимулювання модернізації бізнес процесів шляхом автоматизації та цифровізації виробничих і виробничих процесів.

Для підприємців доступні всі стимули. Підприємець – це особа, яка підлягає оподаткуванню хорватським податком на прибуток, або компанія, зареєстрована в Хорватії, з інвестицією щонайменше суму 54 тис. дол. США в основні засоби та

створюють щонайменше три нових робочих місця для мікропідприємств або щонайменше 10 нових робочих місць для компаній, які інвестують у системи інформаційних та комп'ютерних технологій (ІКТ) і центри розробки програмного забезпечення, або 162 тис. дол. США в основні фонди та створення не менше п'яти нових робочих місць і 540 тис. дол. США в основних фондах для модернізації основні фонди та підвищують продуктивність бізнес-процесів.

Залежно від розміру інвестицій і кількості нових робочих місць податки на прибуток можуть бути значно нижчими. Для компаній, які інвестують до 1,1 млн дол. США і створити принаймні 5 нових робочих місць (3 робочих місця для мікропідприємств або 10 робочих місць для компаній, які інвестують у системи ІКТ і центри розробки програмного забезпечення), 50% знижка застосовується до 10 років. Це скорочення зросло до 75% для компаній, які інвестують 1,1–3,2 млн дол. США та створити принаймні 10 нових робочих місць, до 100% для компаній, які інвестують понад 3,2 мільйона доларів. США та створити принаймні 15 нових робочих місць.

Зниження податку на прибуток також доступне для інвестицій, що модернізують обробну промисловість. Ці проекти повинні включати мінімальні інвестиції в розмірі не менше 560 тис. дол. США, всі працівники мають бути збережені протягом проекту, а продуктивність на одного працівника через 33 роки має зрости щонайменше на 10 відсотків у порівнянні з 34-річним періодом до проекту. Компанії, які інвестують до 1,1 мільйона доларів США, мають право на 50% зниження ставки податку на прибуток, 75% компаній інвестують від 1,1 до 3,2 млн дол. США, і до 100% для компаній, які інвестують понад 3,2 млн дол. США. Фінансова підтримка у розмірі 10% витрат, які не підлягають відшкодуванню, або до 3250 доларів США на кожну нову посаду може бути використана для створення робочих місць у країнах з рівнем безробіття до 10%. Ця підтримка збільшується до 20% або 6 500 доларів США на робоче місце в округах з безробіттям від 10% до 20% і до 30% або 10 000 доларів США на нове робоче місце в округах з безробіттям вище 30%.

Існує також схема відшкодування витрат на навчання та навчання для працівників, пов'язаних з інвестиційними проектами, при цьому великі компанії відшкодовують до 50% витрат на освіту та навчання, а компанії середнього розміру відшкодовують до 60% або забезпечують навчання для працівників з інвалідністю, або до 70% для малого та мікропідприємств. Освітні стимули не можуть перевищувати 70% відповідних витрат на освіту та навчання [248].

В Україні розробили ресурс Advantage Ukraine – це інвестиційна ініціатива уряду України, для підтримки інвестиційної діяльності бізнесу і залучення інвестицій. Президент України Володимир Зеленський на відкритті Нью-Йоркської біржі презентував платформу для потенційних іноземних інвесторів. На ній зібрано понад 500 інвестпроектів та можливостей у 10-ти галузях економіки. Це є частиною великої кампанії Advantage Ukraine, яка була розроблена компанією WPP за підтримки Президента України.

Платформу представив Володимир Зеленський, який взяв участь у події онлайн, а також Перший віцепрем'єр-міністр – Міністр економіки України Юлія Свириденко. Круглий стіл, в рамках якого відбулася презентація, зібрав керівників провідних світових компаній, чиї акції знаходяться у лістингу біржі Нью-Йорка. Зокрема, Pfizer Inc, S&P Global Inc, American International Group, Bank of New York Mellon, Wells Farg&Company та інших.

В рамках кампанії Advantage Ukraine створена спеціальна платформа, де зібрані інвестиційні проекти та можливості у 10 галузях:

- Оборонно–промисловий комплекс;
- металургія та металообробка;
- енергетика;
- агропромисловий комплекс;
- деревообробка та виготовлення меблів;
- інноваційні технології;
- логістика та інфраструктура;
- фармацевтика;
- природні ресурси;
- промислове виробництво [256].

З початку запуску інвестиційної платформи Advantage Ukraine надійшло понад 500 запитів щодо можливостей інвестування в Україні.

Заступник міністра економіки Олександр Грибан зазначив, що спостерігається чималий інтерес до проєктів в Україні зі сторони потенційних інвесторів з таких країн як США, Велика Британія, Німеччина, Данія, Бельгія.

У межах ініціативи Advantage Ukraine інвестори традиційно цікавляться можливостями у таких сферах як інновації та технології, агропромисловий комплекс, інфраструктура та логістика, а також сектор енергетики й оборонна промисловість [257].

Прогнозування напрямків розвитку привабливості української економіки для іноземного інвестування вказує на необхідність стабілізації нормативно–правової бази щодо інвестиційних операцій, оподаткування та виведення іноземного капіталу, стандартизації законодавства для створення інвестиційних крипто центрів з України, що може не лише залучати інвестиції з високими економічними потребами, і їх можна перерозподілити на післявоєнну відбудову країни, я вважаю, що загальна робота державного апарату має бути спрямована на активізацію реального зростання іноземного інвестування в країні на основі існуючих та нових договорів про економічне партнерство та інвестиційну співпрацю з іншими державами світу.

Отже, ПІІ мають значний вплив на економіку країни, до якої вони спрямовані. Основними позитивними аспектами залучення ПІІ в країну є стимулювання економічного зростання, покращення платіжного балансу, створення нових робочих місць, обмін новими технологіями та наповнення внутрішнього ринку капіталу. На відміну від позитивних ефектів, іноземні інвестиції також можуть мати негативний вплив на приймаючу країну, переміщуючи частину прибутку за кордон, витісняючи компанії приймаючої країни з ринку через гостру конкуренцію та жорстку експлуатацію природних ресурсів тощо.

Для оцінки впливу іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни актуальним стає вивчення правового регулювання інвестиційної діяльності.

У світі існує багато багатосторонніх договорів, що регулюють правові відносини у сфері іноземного інвестування, але не всі вони досконалі. Метою запровадження регуляторних умов для інвестиційної діяльності є захист національної безпеки країн та окремих галузей економіки, які володіють новітніми технологіями чи певними важливими національними активами.

Загалом існували перспективи подальшого зростання обсягів іноземних інвестицій у всьому світі до 2019 року, але ця позитивна тенденція була похитнута поширенням коронавірусної інфекції по всьому світу, що, у свою чергу, спровокувало нову кризу.

Динаміка ПІІ також суттєво залежить від економічних і політичних потрясінь у різних країнах світу. У структурі інструментів іноземного інвестування країн–інвесторів боргові інструменти домінують і відіграють провідну роль. У галузевій структурі інвестування основним сектором є вторинний сектор, а саме сектор товарного виробництва. Галузева структура глобальних ПІІ у 2021 році сильно відрізняється від відповідної структури у 2020 році. Однак із початком активної фази війни в Україні у 2022 році глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій різко змінилося, що підтверджує висновок про залежність ПІІ від світових тенденцій.

Найпривабливішими країнами для інвесторів у 2021 році були США, Китай і Гонконг. Аналізуючи галузеву структуру ПІІ, ми можемо побачити, що вони чітко зосереджені в сфері послуг – тенденція, яка залишається незмінною з 2016 року.

Під час дослідження встановлено, що індекс інвестиційної привабливості України в першому півріччі 2022 року знизився. У результаті зведений показник Індексу інвестиційної привабливості України за перше півріччя 2022 року впав до 2,17 пункту з 5-ти можливих. Це найнижче значення з 2013 року.

Основні країни іноземного інвестування в Україну включають типові офшори або країни з низьким рівнем податкового навантаження (Кіпр, Нідерланди, Швейцарія, території Великобританії), що свідчить про те, що використання даних цих територій може мінімізувати оподаткування

українського бізнесу. Основними векторами іноземних інвестицій в економіку України в довоєнний період були аграрний сектор, металургійна, хімічна, машинобудівна та харчова промисловість.

Діагностика ефективності іноземного інвестування в українську економіку показує помірно сприятливий інвестиційний клімат, існуючі умови, що сприяють веденню бізнесу, очікуваний стан податкової, бюджетної та монетарної політики, відносне зростання внутрішнього ринку товарів і послуг, великий потенціал для інфраструктурні проекти та технологічний розвиток. Проте, згідно з певними аспектами ділових очікувань бізнесу та іноземних інвесторів, негативними сторонами іноземних інвестицій в Україні є їх офшорний характер, відносно високе корпоративне податкове навантаження, несприятливі тенденції монетарної політики (інфляційні процеси та коливання курсу валют), що обмежує структурний розвиток інвестиційного процесу в країні.

Аналіз основних питань інвестиційної привабливості української економіки, особливо з огляду на реалії воєнного часу країни, свідчить про необхідність перегляду основних векторів монетарної та фіскальної політики з метою забезпечення стратегічного сприяння іноземним інвесторам доступ до прямих інвестицій в Україні, особливо в контексті нерозвинутих фондових ринків, військових втрат і загроз, недосконалої нормативної бази, високих монетарних обмежень на вільний рух капіталу та фінансового нагляду, а також спрощених умов оподаткування для виведення капіталу.

На нашу думку, метою національних інституцій має бути діяльність, направлена на активізацію реального зростання іноземного інвестування в країні на основі існуючих та нових договорів про економічне партнерство та інвестиційне співробітництво з іншими державами світу. Наведені висновки та рекомендації дозволять реально стратегічно переформатувати методи, інструменти та механізми зростання іноземних інвестицій в країні у стратегічній перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Working towards sustainable development: opportunities for decent work and social inclusion in a green economy / International Labour Office. Geneva: ILO, 2012, xxi, 185 p.
2. Rockstrom, J. et al. 2009. «A safe operating space for humanity», in Nature. Vol. 461, pp. 472 475 (24 September).
3. Needham, M. T. (2011). A Psychological Approach to a Thriving Resilient Community. International Journal of Business, Humanities and Technology, vol. 1 no. 3. NY, USA.: CPI. 3.
4. Перерва П. Г.; Маслак М. В.. Особливості та ознаки економіки знань. 2021. PhD Thesis..
5. Маслов А. О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення: монографія / К. : Аграр Медіа Груп, 2012. 432 с.
6. Тоффлер Э. Третья волна / М. : ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. 784 с.
7. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. Інституціонально–інформаційна економіка: підручник / за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. К. : Знання, 2010. 687 с.
8. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / М. : ИЛ, 1963. 827 с.
9. МакЛюэн М. Галактика Гутенберга; Сотворение человека печатной культуры / К: НикаЦентр, 2004. 432 с..
10. Сазонець О. М. Розвиток світового господарства та глобальні інформаційні системи / Донецьк : Юго–Восток, 2010. 289 с.
11. Wiener. The Human Use of Human Being // Wiener. Boston: Da Capo Press, 1988. 199 pp.
12. Борисенко А. А. К теории самоорганизующихся систем // Вісник СумДУ. 2000. № 16. С. 38
13. Реймерс Н. Ф. Природопользование: Словарь-справочник. М. : Мысль, 1990. 637 с.
14. Hartley. R. V. L. Transmission of Information / R. V/ L/ Hartley // Bell Technical Journal. July. 1928. P. 535563. // http://www.dotrose.com/etext/90_Miscellaneous/transmission_of_information_1928b.pdf

15. Сазонець О. М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів: Монографія. Донецьк: «ЮгоВосток, Лтд», 2007. 360 с.
16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. Под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
17. Захарова О. В.; Подлужна Н. О. Систематизація підходів до оцінки ступеня досягнення економікою країни стану економіки знань. Соціально-трудові відносини: теорія і практика, 2016, 2 (12): 9099.
18. Бажал Ю. М. Знання економіка: теорія і державна політика / *Економіка і прогнозування*. 2003. № 3. С. 71-76.
19. Македон В. В. Інформаційний супровід та визначення методів спротиву процесам М&А у діяльності міжнародних компаній / *Вісник Дніпропетровського університету. Серія Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2013. № 10(2). С. 61-69
20. Запорожченко Р. О. Структури сучасної гегемонії: CASESTUDY США. *Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія "Питання політології"*, 2020, 37: 96-104.
21. Хаустова В. Є.; Решетняк О. І. Основні тенденції та проблеми розвитку науки в Україні. *Проблеми економіки*, 2019, 2 (40): 62-72.
22. Rong K. Research agenda for the digital economy. *Journal of Digital Economy*. 2022. Vol. 1, Iss. 1. P.2031. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jdec.2022.08.004>.
23. Білозубенко В.С., Городницький Р.О. Цифрова економіка як середовище розвитку інноваційної діяльності малих підприємств. *Проблеми економіки*. 2021. № 2 (48). С. 103-110.
24. Краус Н.М., Голобородько О.П., Краус К.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf.
25. Chen X., Teng L., Chen W. How does FinTech affect the development of the digital economy? Evidence from China. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2022. Vol. 61. Article 101697. URL: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2022.101-697>.

26. Zhao J., Li X., Yu C.H., Chen S., Lee C.C. Riding the FinTech innovation wave: FinTech, patents and bank performance. *Journal of International Money and Finance*. 2022. Vol. 122. Article 102552. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102-552>.

27. Bollaert H., LopezdeSilanes F., Schwiendbacher A. Fintech and access to finance. *Journal of Corporate Finance*. 2021. Vol. 68. Article 101-941. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101941>.

28. Jiao Z., Shahid M. S., Mirza N., Tan Z. Should the fourth industrial revolution be widespread or confined geographically? A countrylevel analysis of fintech economies. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021. Article 120442. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120-442>.

29. Harris J.L. Bridging the gap between ‘Fin’ and ‘Tech’: The role of accelerator networks in emerging FinTech entrepreneurial ecosystems. *Geoforum*. 2021. Vol. 122. P. 174182. URL: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2021.04.010>.

30. Daud S.N.M., Ahmad A.H., Khalid A., AzmanSaini W.N.W. FinTech and financial stability: Threat or opportunity? *Finance Research Letters*. 2022. Vol. 47, Part B. Article 102667. URL: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102-667>.

31. Kowalewsky O., Pisany P. The rise of fintech: A crosscountry perspective. *Technovation*. 2022. Article 102642. URL: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2022.102-642>.

32. Erel I., Liebersohn J. Can FinTech reduce disparities in access to finance? Evidence from the Paycheck Protection Program. *Journal of Financial Economics*. 2022. Vol. 146, Iss. 1. P. 90118. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.05.004>.

33. Murinde V., Rizopoulos E., Zachariadis M. The impact of the FinTech revolution on the future of banking: Opportunities and risks. *International Review of Financial Analysis*. 2022. Vol. 81. Article 102103. URL: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102-103>.

34. Błach J., Klimontowicz M. The Determinants of PayTech’s Success in the Mobile Payment Market The Case of BLIK. *Journal of Risk and Financial Management*. 2021. Vol. 14. Article 422. <https://doi.org/10.3390/jrfm14090422>.

35. León C. The adoption of a mobile payment system: the user perspective. *Latin American Journal of Central Banking*. 2021. Vol.

2(4). Article 100042. URL: <https://doi.org/10.1016/j.latcb.2021.100042>.

36. Nasr M., Farrag M. EPayment Systems Risks, Opportunities, and Challenges for Improved Results in EBusiness. *International Journal of Intelligent Computing and Information Sciences*. 2020. Vol. 20(1). P. 1627. URL: <https://doi.org/10.21608/ijicis.2020.31514.1018>.

37. Annual All Countries Financial Development Index. DB Nomics, 2019. URL: https://db.nomics.world/IMF/FDI/A.1C_ALLC.FD_FD_IX

38. Bhatt C. Key Fintech Statistics 2022: Market Share & Data Analysis. Techtic Solutions, 2020. URL: <https://www.techtic.com/blog/fintechstatistics2020/>

39. Howarth J. 57+ Incredible Fintech Stats (20222024). Exploding topics, 2022. URL: <https://explodingtopics.com/blog/fintechstats>

40. Total value of investments into fintech companies worldwide from 2010 to 2021 (in billion U.S. dollars). Statista, 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/719385/investmentsinto-fintechcompaniesglobally/>

41. Micu I., Micu A. Financial Technology (Fintech) And Its Implementation On The Romanian NonBanking Capital Market. *SEAPractical Application of Science*, 2016. Vol. 11. P. 379384

42. Kim Y., Park Y.J., Choi J. The Adoption of Mobile Payment Services for “Fintech”. *International Journal of Applied Engineering Research*. 2016. Vol. 11(2). P. 10581061.

43. Tyagi N. What is Fintech? Examples and Applications. Analytics Steps Infomedia LLP, 2021. URL: <https://www.analyticssteps.com/blogs/whatfintechexamplesandapplications>

44. Knewton H., Rosenbaum Z. A. Toward understanding FinTech and its industry. *Managerial Finance*. 2020. Vol. 46(8). URL: <http://doi.org/10.1108/MF0120200024>

45. Plaitakis A., Staschen S. Open Banking: How to Design for Financial Inclusion. CGAP, 2020. 46p. URL: https://www.cgap.org/sites/default/files/publications/2020_10_Working_Paper_Open_Banking.pdf

46. Бірюк С. О. Біржова компонента інформаційного середовища вітчизняного фондового ринку. *Економіка та держава*. 2016. № 8. С. 44–47.

47. Козаченко К. В. Перспективи розвитку підприємств шляхом первинного публічного розміщення акцій. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: збірник тез доповідей учасників I Міжнародної науково–практичної конференції (м. Київ, 23 квітня 2020 р.). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. С. 120–121.

48. Мошенський С. З. Київська товарно–фондова біржа: операції з цінними паперами в XIX – на початку XX ст. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Сер. : Економічні науки. 2013. № 4. С. 199–207.

49. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>

50. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 19 листопада 2022 р. № 3480IV / Офіційний вісник України. 2006. № 31.

51. Редько О. В. Вплив пандемії COVID19 на стан та перспективи розвитку міжнародного фондового ринку. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»* : збірник наукових праць. 2020. № 17. С. 164–174.

52. Танклевська Н.С., Кальченко М.М. Стан та проблеми формування фондового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. № 9. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2319>

53. Шинкарук Л. В., Бевз І. А., Барановська І. В. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь. Інститут економіки та прогнозування НАН України. 2015. Київ. 304 с.

54. Огляд ринку первинного публічного розміщення акцій та перспективи виходу українських компаній на IPO. URL: <https://cutt.ly/D0JHcwg>

55. U.S. Warns Europe That Russia May Be Planning Ukraine Invasion. URL: <https://cutt.ly/o0JHlU6>

56. Август Вильгельм Шеер. «Бізнес–процессы. Основные понятия. Теория. Методы». Издание 2е,

переработанное и дополненное. Пер. с англ. Михайлова Н.А. Весть МетаТехнология. 1999., С. 28;

57. Андерсен Бьёрн. Бизнес–процессы. Инструменты совершенствования. Пер. с англ. С. В. Ариничева. М. РИА «Стандарты и качество». 2003, с. 26

58. Балабанова Л. В., Кривенко Г. В., Балабанова І. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. К. : Видавничий дім «Професіонал», 2009. 256 с.

59. Биннер Х. Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному. Альпина Бизнес Букс (Альпина Паблицерз). 2009(2010), С. 98.

60. ГОСТ Р ИСО 90012008 Системы менеджмента качества. Требования. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200068732>.

61. Зиндер Е. З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнесреинжиниринг. *Системы управления базами данных*. 1996. № 1, С. 59.

62. Матющенко С. Е. Оценка эффективности бизнеспроцессов сельскохозяйственной организации. *Вестник ВГУИТ*. 2013. № 8, С. 235.

63. Нетепчук В.В. Управління бізнеспроцесами. Навчальний посібник. Рівне. НУВГП. 2014, С. 16.

64. Ойхман Е. Г., Попов Э. М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций, информационные технологии. Финансы и статистика. 1997, С. 167.

65. Прядко В. В., Скляр Є. В. Парадигма продовольчої безпеки в контексті інтеграції України до ЄС. Вісник Чернівецького торговельно&економічного інституту. Економічні науки. 2012. Вип. 4. С. 97–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_18

66. Скляр Є. В. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованості в контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Держава та регіони*. Випуск 2 (107) Серія: Економіка та підприємництво». 2019. С. 126–132.

67. Скляр Є. В. Теоретичні аспекти функціонування біржової діяльності на ринку України. Фінансово–економічна

політика в контексті інноваційного розвитку: монографія. Част. 2. Рівне: НУВГП, 2021, С. 35–49 <https://drive.google.com/file/d/1vs6OnyN5HzEJGG7evciq173ybWff88H/view?usp=sharing>

68. Склад Є. В. Теоретичні дослідження змісту, складу та оцінки фінансової безпеки. Фінансово–економічна політика в контексті інноваційного розвитку України. Частина 1: монографія. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 248 с. URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/19653/1/%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%202020%20%281%29zak.pdf>

69. Харрингтон Дж., Эсселинг К. С. Оптимизация бизнеспроцессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб. Азбука. БМикро. 2003, С. 56.

70. Циліорик Г.І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/innovaciynadiyalnistvumovahekonomichnoikonkurencii.html>.

71. Чернобай Л. І., Дума О. І. Бізнес–процеси підприємства: класифікація та структурно–ієрархічна модель. Тернопіль. *Видавничо–поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»*. 2015. Том 22. № 2, С. 180.

72. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology. Boston. Mass. Harvard Business School Press. 1993. 337 p.

73. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. Cambridge. MA. Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study. 1982. 373 p.

74. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg. Sweden. 1993.

75. IDEF0. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/IDEF0>.

76. Porter M. E., Millar V. E. How Information Gives You Competitive Advantage. Harvard Business Review. 1985. 85, (July August). P. 149–160.

77. Tele Management Forum. Telecom Operations Map. Evaluation Version 2.1. Morristown. NJ. TMForum. 2000. 82 p.

78. Куценко Т., Сіренко Я. Забезпечення фінансової спроможності територіальних громад як пріоритет децентралізації управління. Аналіт. доповідь, 2019. 28 с.

79. Фінанси об'єднаних територіальних громад: навчальний посібник / Ситник Н. С., Стасишин А. В., Західна О. Р. та ін.; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 536 с.

80. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки. Постанова КМУ від 5 серпня 2020 р. № 659. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/6952020%D0%BF#Text>

81. Пелехатий А. О., Сторонянська І. З. Напрямки модернізації фінансового забезпечення розвитку територіальних громад в контексті завдань адміністративно–територіальної реформи. Фінанси України. 2014. №12. С. 97–108.

82. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456VI. Відомості Верховної ради України. 2010. № 50–51. 572 с.

83. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм економіки. Фінанси України. 2001. № 9. С. 22–29.

84. Крайник О., Федорчак О. Фінансування розвитку територіальних громад в умовах децентралізації. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Том 2 (43), 2022. С. 118–125

85. Куценко Т., Сіренко Я. Забезпечення фінансової спроможності територіальних громад як пріоритет децентралізації управління. Аналіт. доповідь, 2019. 28 с.

86. Лазебник Л. Щодо теорії фінансової політики: дослідження в координатах організаційно–економічних відносин. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 9(63). С. 51–64.

87. Ресурсне забезпечення ОТГ та її маркетинг. Навч. посібн. / Г. А. Борщ, В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук, Ю. Ф. Дехтяренко, О. С. Ігнатенко, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук, В.В. Юзифович. Київ. 2017. 107 с.

88. Джерела та механізми фінансування місцевого економічного розвитку. Навчальний посібник. / Авт. кол. : В. Мамонова, Н. Балдич, Н. Гринчук, Л. Чорній,

К. Рубановський, М. Борода. К. : Центр громадської експертизи. Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2013. 176 с.

189. Джурик Х. Б. Формування стратегії управління фінансами об'єднаних територіальних громад. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні*: IV Міжнародна науково-практична конференція. Вінниця, Україна, 12 березня 2021 р. Вінниця: ВНТУ.

90. Барановський О. Безпека банківської сфери. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 6. С. 20–27.

91. Марченко О. М., Пушак Я. Я., Ревак І. О. Фінансова безпека держави: навч. посібник. Львів, 2020. 356 с.

92. Костюченко О. Є., Паталах В. І. Забезпечення фінансової безпеки банківської системи як складова фінансової безпеки держави. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. Вип. 7. Ч. 5. С. 24-27.

93. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii>

94. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні, затверджену рішенням Правління Національного банку України від 15 грудня 2017 року № 803рш. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/Method_15122017_803_rsh_economic_ratios

95. Інструкція Про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою НБУ від 28.08.2001 №368 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z084101#Text>

96. Методика розрахунку коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR), затверджена рішенням Правління Національного банку України від 24 грудня 2019 року № 1001рш URL:https://bank.gov.ua/ua/news/all/Method_24122019_1001rsh_NSFR

97. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456 VI.
URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/245617>
98. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: підручник. Київ: Знання, 2006. 677 с.
99. Козинець І. Г. Фінансова самостійність місцевих бюджетів: проблеми забезпечення. *Молодий вчений*. 2014. №34. С. 111–114.
100. Повстяна А. С. Забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування. *Економіка та держава*. 2010, № 6. С. 122–124.
101. Крук О. М. Аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2011, №2. С. 193–197.
102. Коритько Т. Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Економічний простір*. 2008, №12/1. С. 140-145.
103. Міністерство фінансів України: офіційний вебсайт.
URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnijzbirnik>
104. Досвід децентралізації у країнах Європи : зб. док. / заг. ред. В. Б. Гройсмана. Київ: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. 766 с.
105. Про місцеве самоврядування: Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/>
106. Щомісячний макроекономічний та монетарний огляд липень 2022 року / НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MM_202207.pdf?v=4
107. Монетарні операції НБУ з банками: процентні ставки / НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/interestrates>
108. Все більше МСБ повертається до роботи на тлі скорочення фінансових резервів /Європейська Бізнес Асоціація URL: https://eba.com.ua/vsebilshemsbpovertayetsyadorobotynatlis_korochennyafinansovyhzrezerviv/
109. Грошово–кредитна статистика / НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sectorfinancial#1ms>
110. Рівень непрацюючих кредитів (NPL) URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>

111. Гльїна М. В., Шпильова Ю. Б. Теоретичні основи формування імперативів економічного розвитку суспільства. Економіка і суспільство. 2017. №9. С. 221–226.

112. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. 7–ме вид., переробл. та доповн. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

113. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. Москва : ОмегаЛ, ООО «Эльга», 2011. 768 с.

114. Філімонов О. С. Фінанси підприємств: підручник. Київ : Алерта, 2009. 496 с.

115. Крейна М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. Москва : Дело и сервис, 2010. 256 с.

116. Савицька В. М., Загородна О. М., Федорович Р. Ф.. Економічний аналіз: навчальний посібник / Тернопіль : Астон, 2010. 624 с.

117. Финансовый менеджмент: учебник для вузов 2е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити–Дана, 2012. 527 с.

118. Карпенко Г. В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства. Економіка держави. 2010. №. 1. С. 61–62.

119. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник 3тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 483 с.

120. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест, А. В. Лисенко. Запоріжжя : КПУ, 2008. 188 с.

121. Міщенко А. П. Стратегічне управління: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 336 с.

122. Колос Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави. Львів : Ініціатива, 2004. 979 с.

123. Короткова Э. М. Антикризисное управление: учебник. Москва : ИНФРАМ., 2003. 432 с.

124. Ковальчук Т. М. Діагностичний аналіз в системі управління підприємством: методологія та методика. Економіка АПК. 2005. № 2. С. 59–63.

125. Мицак О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник Львів : Магнолія, 2008. 216 с.

126. Ковалев А. П. Диагностика банкротства. Москва : АО «Финстатинформ», 1995. 96 с.
127. Сидоренко–Мельник Г. М. Роль фінансової діагностики в діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2013. №4, Т.1. С. 15–19.
128. Мороз О. В., Сметанюк О. А. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: монографія / Вінниця : УНІВЕРСУМВінниця, 2006. 167 с.
129. Зигрій О. В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності : розрахунковий підхід. *Науково–виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. 2014. №3. С. 243–249.
130. Завгородняя А. В. Диагностика и моделирование среды фирмы. СПб. : Издво СПбГУЭРФ, 1999. 300 с.
131. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : навчальний посібник. Львів: «Магнолія», 2008. 282 с.
132. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга. НикаЦентр. 2004. 784 с.
133. Крупка М. І., Яструбецька Л. С. Фінансова безпека суб'єктів господарювання: підручник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 320 с.
134. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга. НикаЦентр. 2004. 784 с.
135. Burkaltseva, D., Borsch, L., Blazhevich, O., Frolova, E., & Labonin, I. (2017). Financial and economic security of business as a primary element in the economic system. *Revista: Espacios*, 38(33), 3–20.
136. PwC Україна. Оцінка безпеки ведення бізнесу в Україні. Аналітичний огляд 2021. URL: <https://www.pwc.com/ua/en/survey/2022/assessmentofbusinesssecurityinUkraine.pdf>
137. Біловодська О. А., Латунова Д. А. Оцінка логістичного аутсорсингу інноваційно активного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. №3. С. 13–23.
138. Грабчук І. Л., Лайчук С. М., Ляхович Г. І. Аутсорсинг та інсорсинг як інструменти побудови оптимальної структури бухгалтерської служби підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. №11. С. 318–322.

139. Карпенко О. А., Висоцька Д. Ю. Доцільність застосування аутсорсингу в логістиці українських підприємств. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. Технічна серія. 2011. Вип. 8. С. 307–311.

140. Костриченко В. М. Інсорсинг: обґрунтування доцільності його використання як антикризового інструменту підприємства. // *Актуальні проблеми обліковоаналітичного забезпечення управління в умовах цифрової трансформації: Матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції, 7 квітня 2022 року*. Рівне : НУВГП, 2022. С. 25–28.

141. Крупа О. В. Підходи до оцінювання ефективності аутсорсингу. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 243–246.

142. Логвінова О. П. Критерії обґрунтування проектів переходу підприємства на аутсорсинг. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С. 64–67.

143. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 449–455.

144. Прохоренко О. В., Брінь П. В.. *Управління аутсорсингом на промисловому підприємстві: монографія*. Харків, 2018. 236 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/185562739.pdf>

145. Глушков В. Є., Редько Р. М. Економічна безпека підприємства як динамічна категорія. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. №4 (70). Том 2. С. 47–52.

146. Гнилицька Л. В. Обліковоаналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія. К. : КНЕУ, 2012. 305 с.

147. Дикий А. П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» Житомир: ЖДТУ, 2009. 21 с.

148. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. *Фінанси України*. 2008. № 4. С. 88–97.

149. Захаров О. І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вчені записки*

Університету «Крок». Зб. наук. праць. 2008. Вип. 18. Т. 4. С. 50–58.

150. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук. ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. Київ: НАДУ, 2011.

151. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств *Економічний аналіз: зб. наук. праць* Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо–поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 138–145.

152. Міщенко С. Вдосконалення системи роздрібних безготівкових платежів. *Вісник КНЕУ ім. Т.Г. Шевченка. Серія: Економіка*. 2014. № 5. С. 22–27.

153. Іщук Г. Забезпечення безпеки даних карткових платіжних систем при проведенні платіжних операцій / Г. Іщук, А. Пелешенко. *Наукові записки Українського науково–дослідного інституту зв'язку*. 2014. № 2. С. 106–111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzundiz_2014_2_20.

154. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України від 05.04.2001 р. №2346ІІІ. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

155. Мороз Л. В. Перспективи розвитку онлайн–банкінгу в Україні. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/22_13/18_Mor.pdf.

156. Говорушко Т. А., Ситник І. П., Ляховецька В. М. Розвиток інтернет–банкінгу в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Випуск 15. Частина 5. С.146–149.

157. Офіційний вебсайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all>

158. Дідик А. М. Економічна безпека підприємства: підручник. Львів: Львівська політехніка, 2019. 624 с.

159. Варічева Р. В. Методичні підходи до оцінки якості економічної безпеки підприємства: облікове забезпечення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні*

науки. 2016. № 3(1). С. 88–93. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3(1)_20).

160. Сосновська О. О., Житар М. О. Аналіз методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств. *Бізнес Інформ*. 2019. №1. С. 21–26. URL: https://www.businessinform.net/export_pdf/businessinform20191_0pages21_26.pdf.

161. Птащенко Л. О. Стратегічне та інноваційне забезпечення розвитку системи економічної безпеки підприємства: навч. посіб. «Центр учбової літератури», 2018. 320 с.

162. Економічна безпека підприємств: підручник. Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б. та ін. К. : Алерта, 2011. 704 с.

163. Коптева Г. М. Класифікація підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. Випуск 2 (25). 2020. С. 221–229. URL: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.2532>.

164. Кучер Г. В. Ефективність системи управління державним боргом в Україні. *Фінанси України*. 2012. №6. С. 44–57.

165. Селіверстова І. О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2010. №3. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/>.

166. Пілецька С. Т., Коритько Т. Ю., Ткаченко Є. В. Модель інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 3 (65). С. 56–65. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/181846>.

167. Позняк Д. В. Рефлексивні механізми свідомості виборців як суб'єктів політичної взаємодії : Дис. ... канд. псих. наук. К., 2004. 259 с.

168. Економічна енциклопедія : у 3 томах. Т. 1/ Ред. кол.: Мочерний С. В. та ін.. К. : Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.

169. Колодій А. М., Олійник А. Ю. Права людини і громадянина в Україні. К. : Юрінком Інтер, 2003. 332 с.

170. Вдовенко Л. О. Стратегія фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності в аграрній сфері. Університетські наукові записки. №4 (56). 2015. С. 35–43.

171. Гапак Н. М., Дочинець І. В. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства». *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2014. Вип. 2(43). С. 68–73.

172. Глушков В. Є., Редько Р. М. Економічна безпека підприємства як динамічна категорія. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. 2012. №4 (70). Том 2. С. 47-52.

173. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства : підруч. для студентів. ВНЗ. Харків: Інжек, 2013. 660 с.

174. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка*. 2014. Вип. 3. С. 37–42.

175. Користін О. Є., Герасименко Л. В. Економічна безпека : навчальнометодичний комплекс. К. : КНУВС, 2008. 28 с.

176. Оніщенко М. Л., Сюркало Б. І. Особливості механізму управління економічною безпекою підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 16. С. 446–452.

177. Berezovska L. Аналіз державної підтримки фермерських господарств в Україні. *Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*, (284), (2018). С. 17–23.

178. Олійник А. С. Державна фінансова підтримка розвитку фермерських господарств. Інвестиції: практика та досвід, (15), (2018). С. 39–44.

179. Коверко Ю. А. Правові засади державної підтримки сімейних фермерських господарств. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*, (1), (2020). С. 45–49.

180. Григор'єва Х. А. Правові засади надання поворотної фінансової підтримки фермерським господарствам в Україні. *Підприємництво, господарство і право*, 2. 2017. С. 105–109.

181. Риковська О. Розширення каналів збуту сільськогосподарської продукції як напрям державної підтримки фермерства. *Економічний дискурс*, (1), (2019). С. 37–45.

182. <https://udf.gov.ua/index.php/profond/proukrderzhfond>

183. Ковшун Н. Е., Радько А. О. Управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями агрохолдингів України. Вісник Дніпропетровського державного аграрноекономічного університету, 1, 2015. С. 144–150.

184. Principles of optimization of the fuel and energy complex based on minimizing the destructive impact on the environment / N. E. Kovshun, S. Z. Moshchych, L. O. Malanchuk [etc.] // REnergy and resourcesaving technologies of developing the rawmaterial base of mining regions : multiauthored monograph / reviewers: Mihaela TODERAS, Khavalbolot KELGENBAI, Dimitar ANASTASOV. Petroșani, Romania : UNIVERSITAS Publishing, 2021. P. 66–81

185. Innovative model of development of fuel and energy complex of Ukraine / N. E. Kovshun, I. Z. Ignatiuk, S. Z. Moshchych, L. O. Malanchuk // Topical scientific researches into resourcesaving technologies of mineral mining and processing. Multiauthored monograph. Sofia : Publishing House “St. Ivan Rilski”, 2020. P. 279–296.

186. Забезпечення паливноенергетичного комплексу України імпортованими енергетичними ресурсами : проблеми та перспективи / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/PEC9ca56.pdf>. Назва з титул. екрана.

187. Видобуток сланцевого газу в Україні : проблеми та перспективи Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1304/>. Назва з титул. екрана.

188. Стан і перспективи освоєння видобутку газогідратів в українському секторі Чорного моря : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. Режим доступу :<http://www.niss.gov.ua/articles/893>. Назва з титул. екрана.

189. Екологічна безпека територій : колект. монографія / О. М. Адаменко та ін.; Івано–Франків. нац. техн. унт нафти і газу. Івано–Франківськ : Супрун В. П., 2014. 442 с.

190. Довкілля України : 2014 рік / За ред. О. М. Прокопенко / Державна служба статистики України. Київ,

2015. Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnav_ser_u.htm. Назва з титул. екрана.

191. Бойчук Р. П. Державне управління та державне регулювання економічної діяльності в Україні: проблеми правового регулювання. Право та інноваційне суспільство. 2020. № 2(15). С. 86–96.

192. Детальніше про оплату австрійських доріг читайте тут <http://www.asfinag.at/tollstickersandrates>

193. Детальніше про оплату доріг в Угорщині можна дізнатися тут <http://www.motorway.hu/>

194. Детальніше про оплату доріг у Словенії можна прочитати тут <http://www.slovenia.info/?faq=191>

195. Детальніше про оплату доріг у Швейцарії читайте тут: <http://www.autobahnen.ch>

196. Детальніше про проїзд автобанами Італії можна прочитати тут <http://www.autostrade.it/en/>

197. Імайкін Г. А. Автомобільні дороги (Охорона праці у будівництві). Підручник для вишів. М : Транспорт, 1985. 207 с.

198. Распутін А. В. Джерела фінансування інноваційних будівельних проектів із позиції оцінки їх вартості. / Міжнародна науково–практична конференція «Перспективні інновації в науці, освіті, виробництві–2010». Зб. наук. пр. Одеса, 2010.

199. Сайт Укравтодору: <https://ukravtodor.gov.ua/>

200. Славуцький А. К. Сільськогосподарські дороги та майданчики. Підручник для вишів. М : Вища Школа, 1980. 487 с..

201. Шелест Н. Є., Кузнєцова А. І. Проблемно–управлінський зміст інноваційної автодорожньої інфраструктури / *Економіка і право*. XXI століття. 2012. №3.

202. UNCTAD, World Investment Report 2022 URL: <https://unctad.org/webflyer/worldinvestmentreport2022>

203. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. та ін. Міжнародна економіка: навч. посібник. Харків, 2012. С. 80.

204. Солоніко К. С. Міжнародна економіка: навчальний посібник. / К. : Кондор, 2013.

205. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування: навч. посібник / С. К. Реверчук, Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович та ін.. Атіка, 2001. 264 с.

206. Hymer, Stephen H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment / Hymer, Stephen H. (MIT Press), 1976.
207. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: монографія / К. : Лібра, 2002. 472 с.
208. Батура О. В., Комарова К. В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України : монографія. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. 179 с.
209. Joshua Aizenman, Nancy Marion. The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty. Working Paper No. 8631. Cambridge, 2001. URL: <https://www.nber.org/papers/w8631.pdf>
210. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник / К. : Либідь, 2005. 720 с.
211. Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економетричні методи фінансах: навчальний посібник / К. : 2002.
212. Organization for Economic Cooperation and Development URL: <https://www.oecd.org/>.
213. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96вр>
214. Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація / *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010.
215. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду URL: <http://www.imf.org>
216. Верховна Рада України, Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_060#Text.
217. Greenfield Investment Definition, Advantages And Disadvantages. Corporate Finance Institute, 2021, URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/greenfield-investment/>
218. Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами 1965 р.

(Вашингтонська конвенція) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_060.

219. Сеульська конвенція про заснування Багатостороннього агентства по гарантіям інвестицій 1985 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_268

220. Dunning J.H., “Multinational Enterprises and Global Economy”, Addison Wesley Publishing Company, Wokingham, UK

221. Пластун О. Л. Міжнародні інвестиційні рейтинги як засіб усунення інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_3_20

222. World Trade Organization URL: <https://www.wto.org/>.

223. Світлична Ю. О. Види іноземного інвестування / Ю *Право і Безпека*. 2017. №2. С. 114–118.

224. World Bank Group. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

225. Докієнко Л. М., Клименко В. В., Акімова Л. М.. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник / Київ : Академвидав, 2011. 408 с

226. WTO, Doing business URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/doingbusiness>.

227. Економіка підприємства / За ред. О. Ф. Покропивного. К. : «ХвиляПрес», Донецьк : МП «Поиск», 2005. С. 230–245.

228. James Chen. GreenField Investment. Investopedia, 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/g/greenfield.asp>

229. Міжнародне приватне право. Особлива частина: підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. Київ, 2013. 400 с.

230. De Mello Luiz R. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey // *Journal of Development Studies*, 1997.

231. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підручник. Київ, 2009. С. 911.

232. Гриценко В. Інвестиційні інститути на міжнародному ринку фінансових послуг. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2011_1_7

233. Wu. H. Measures for Security Review of Foreign Investment, 2021. URL: <https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2021/01/chinaenactsnewforeigninvestmentsecurity>.

234. Policy Statement on Foreign Investment Review and the Ukraine Crisis. URL: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/icalic.nsf/eng/lk81228.html>

235. Павлова Л. Н. Фінанси підприємств: підручник для вузів. М. : Фінанси, ЮНІТІ, 1998. 639 с.

236. Короткий курс лекцій з дисципліни «Біржова справа». URL: http://studme.com.ua/1314021610664/finansy/klassifikatsiya_investitsiy.htm

237. Communication from the Commission. Guidance to the Member States concerning foreign direct investment from Russia and Belarus in view of the military aggression against Ukraine and the restrictive measures laid down in recent Council Regulation on sanctions. URL: <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2022:151I:FULL&from=EN>

238. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / Т. 1. К. : ЭльгаН ; Ника–Центр, 2001. 536 с.

239. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / СПб. : Изд. «Питер», 2000. 160 с.

240. Матюшенко І. Ю., Божко В. П. Іноземні інвестиції : навч. посібн. / М–во освіти і науки України. К. : Професіонал, 2005. 336 с.

241. Padma Mallampally and Karl P. Sauvant. Foreign Direct Investment in Developing Countries. IMF. 1999. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/03/mallampa.htm>

242. Український інститут майбутнього доповідь «Україна 2022. Як не втратити свій шанс стати сильною державою» URL: https://uifuture.org/publications/ukrayina2022_yaknevtratytysvijshansstatysylnoyuderzhavoyu/

243. Василиця О. Б. Іноземне інвестування: загрози економічній безпеці України. *Економіко–правовий часопис*. 2016. Вип. 1. С. 12–22.

244. Доуртмес П. О. Теоретико–методичне забезпечення оцінювання інвестиційно–інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. Харків, 2018. 21 с.

245. Дропа Я. Б. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну / Молодий вчений. 2015. № 8(2). С. 48–53.

246. Індекс інвестиційної привабливості України показав найнижче значення з 2013 року. URL: <https://eba.com.ua/indeksinvestytsijnoyipryvablyvostiukrayinypokazavnajnyzhcheznachennyaz2013roku/>
247. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sectorexternal#1>
248. U.S. Department of State (2020). Investment Climate StatementsСтан інвестиційної привабливості країн світу. URL: <https://www.state.gov/reports/2020-investmentclimatestatements/>
249. Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says.Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/20220621/ukrainereconstructionmaycost11trillioneibheadys>.
250. Centre for Economic Policy Research, Нарис про відбудову України. URL: https://cepr.org/sites/default/files/news/BlueprintReconstructionUkraine_ukr.pdf
251. Перелік Офшорних Зон Онлайн сервіс перевірки компаній YouControl, URL:<https://youcontrol.com.ua/offshore>
252. Електронний журнал «Ефективна економіка» №6, 2014 / Види офшорних зон та їх вплив на організацію бухгалтерського обліку. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3111>
253. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=ukUA>
254. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
255. Дослідження та аналітика European Business Association URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennyaatanalityka/>
256. Advantage Ukraine URL: <https://advantageukraine.com.ua/>
257. Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ» URL: <https://www.ukrinform.ua/rubriceconomy/3629634naplatformuadvantageukrainenadijsloponad500investicijnihzapitiv.html>
258. Інвестиційний портал InVenture URL: <https://inventure.com.ua/uk>

Наукове видання

**Фінансово-економічна політика
в контексті інноваційного
розвитку України**

Частина 3

Монографія

Керівник видавничих проєктів: А.О. Ястребов
Друкується в авторській редакції

Підписано до друку 20.12.2022 р.
Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. аркушів — 18,83.
Обл.-вид. аркушів — 14,08.
Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавничий дім «КОНДОР»
Свідоцтво серія ДК № 5352 від 23.05.2017 р.
03067, м. Київ, вул. Гарматна, 29/31
тел./факс (044) 408-76-17, 408-76-25
www.condor-books.com.ua