

Agenda Publishing House

EMERGENCY OF PUBLIC DEVELOPMENT: FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS

Monograph

edited by Doctor of Economic, Professor,
Academy of Economic Sciences of Ukraine
Yu. V. Pasichnyk

Agenda Publishing House
United Kingdom
2019

Agenda Publishing House, United Kingdom

EMERGENCE OF PUBLIC DEVELOPMENT: FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS

Recommended for publishing by the Academy of Economic Science of Ukraine

Reviewers:
Doctor of Economics, Professor Korneev V.V.
Doctor of Economics, Doctor of legals, Professor Pokataeva O.V.
Doctor of Economics Sidelnikova L.P.

Science editor: *Doctor of Economic, Professor Yu. Pasichnyk*

Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph /Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.] : Collective monograph. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. – 737 p.

ISBN 978-2-5494-0318-5

The financial aspects of social sphere and banking sector have been analyzed. The assessment of legal framework for the regulation of economic relations in the state has been conducted. The priorities for the European integration of the domestic business entities as well as the problems of accounting standardization have been outlined. The common guidelines to improve accounting policies and support real economy have been suggested.

The publication is targeted at scholars, economists in banking sector, specialists in financial regulatory authorities and business entities, students.

ISBN 978-2-5494-0318-5

© 2019 Agenda Publishing House
© 2019 Authors

Moreover, a successful realization of investment objectives largely depends on the circle of participants in the investment process. Its expansion can be achieved by increasing the investment potential and investment attractiveness of the transportation sector as a whole.

As mechanisms for ensuring effective interaction with private investors there offered: co-financing of particularly significant projects of transport infrastructure (direct financing and issuing guarantees), including participation in the authorized capital of the management company; issuing government-guaranteed bonds or loans; granting the right to lease land plots adjacent to objects of transport infrastructure to investors. For cost-effective projects, it is possible to offer a reduction of risks for private investors, guaranteeing servicing the debt for the period of construction of an object or subsidizing the interest rate (especially socially significant and not cost-effective projects can be compensated to the investor after the construction of the object in full); investment of resources of the pension accumulation system in transport infrastructure facilities; co-financing of transport infrastructure by MTEs and uses of transportation services; extrabudgetary programs ensuring the right to increase the tariff or extend the term of the transaction in the absence of sufficient cash flows to receive return on investments. The practice of implementing projects shows that traditional forms of state support in the framework of national targeted programs, the state targeted investment program (budgetary provisions to state-owned organizations, subsidies and subventions granted by municipal entities, budgetary provisions to open joint stock companies in exchange for their shares) do not facilitate obtaining the maximum effect from investing, and therefore limit the possibilities of interaction with private investors. The current system of budgeted investment does not allow ensuring a flexible schedule of using funds during the year, accumulating unused funds during the year, does not provide prospects for a stable multi-year funding of projects and application of several instruments of state support simultaneously. Therefore, it is necessary to ensure the development of mechanisms of state investment policy, which in turn provides the basis for further recommendations.

5.4 Дослідження інвестиційної привабливості підприємств фармацевтичної галузі

У процесі становлення зовнішнього середовища необхідною умовою виживання й основою стабільного становища і розвитку підприємства є здійснення ним ефективної інвестиційної політики, що передбачає можливість маневрувати фінансовими ресурсами і шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервність процесу виробництва та реалізації продукції на основі його постійного розширення і відновлення. Сучасна інвестиційна діяльність підприємств характеризується значним скороченням обсягів нагромаджень, зменшенням частки прибутку підприємств, яку спрямовують на розширення виробництва. Одним із головних елементів інвестиційного аналізу є оцінка ефективності інвестиційних проектів, що є основним інструментом правильного вибору з декількох інвестиційних

проектів найбільш ефективного, вдосконалення інвестиційних програм і мінімізації ризиків. Чим масштабніший інвестиційний проект і чим більше значних змін він викликає в результатах господарської діяльності підприємства, тим точніше мають бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки ефективності інвестиційного проекту.Одним із ринків, що потребує залучення інвестицій та оцінювання інвестиційної діяльностіє фармацевтичний. Так, фармацевтична галузь є найбільш динамічною та технологічною галуззю у світі.

Теоретичні і практичні особливості розвитку фармацевтичної галузі розглянуто в наукових працях вітчизнянихнауковців Н. Алісова, М. Гетьмана, Н. Мироненко таін. Проте, недостатньо уваги приділено особливостям інноваційно-інвестиційного розвитку ринку та оцінювання інвестиційної привабливості підприємств фармацевтичної галузі України.

Згідно з даними Європейської федерації фармацевтичних компаній та асоціацій підприємства фармацевтичної індустрії оперують найбільшим значенням показника «витрати на дослідження і розробки (R&D) / обсяг продажів»у світі.Приводом для значного обсягу прямих інвестицій у фармакологічні інновації є очікування постійної нагороди у вигляді прибутку. Так, ключовим питання при організації інвестиційних проектів у фармацевтичній галузі є питання щодо витрат на дослідження і розробки (далі ДіР). Згідно даних щодо витрат на ДіРпровідних фармацевтичних компаній в останні 5 років лідерами в галузі є компанії Roche (Швейцарія); Novartis (Швейцарія); Merck US (США); Johnson&Johnson (США); Pfeizer (США)[1]. Зазначені компанії тримають лідерство в галузі протягом багатьох років завдяки диверсифікованій стратегії розвитку бізнесу, що дозволяє спрямовувати левову частку прибутку на ДіР. Нові лікарські засоби (далі ЛЗ), які представлені на ринку є результатом тривалих, витратомістких та ризикових ДіР, проведених фармацевтичними компаніями:до того часу, як лікарський засіб досягне ринку, мине приблизно 12-13 років з дня першого досліду щодо синтезу нової субстанції;інвестиції, що спрямовуються на дослідження і розробки хімічної або біологічної речовини були оцінені в € 1,172 млн. у 2012 р.;у середньому 1-2 субстанції з кожних 10000 синтезованих у лабораторіях успішно проходять усі етапи розвитку, щоб увійти на ринок.Таким чином, компанія має розуміти, що прибуток від вкладених коштів, буде отримано лише через 12-13 років у випадку позитивного прогнозу.[2]Фармацевтичні компанії, що функціонують на ринку ЄСзазвичай інвестують власні кошти у розвиток ДіР. Згідно вимог Європейської федерації фармацевтичних компаній та асоціацій перш ніж випустити товар на ринок, необхідно здійснити ряд клінічних досліджень, на які і направлена основна частина інвестицій фармацевтичних компаній.Дія потенційного лікарського засобу часто порівнюється з дією неактивної

---

[1] *Лін А. Фармацевтичний ринок: фундаментальні особливості та проблеми сучасної економіки. 2016. № 2 (42). URL:http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118;*

[2] *Pharmaceutical sand Life Sciences Industry Trends // PWC. 2017. URL: https://www.strategyand.pwc.com/trend/2017-life-sciences-trends*

речовини, яка готується так, щоб мала вигляд як лікарський засіб та щоб уникнути упередженості під час випробування. Досліджуваний засіб також може порівнюватися з лікарськими засобами, які вже існують на ринку.

Розглянемо особливості організації інвестиційної діяльності на підприємствах у країнах, що розвивається. Так, наприклад фармацевтичні компанії Індії спрямовують свою діяльність у напрямку не імітаційного, а інноваційного типу ДіР. Навіть ті компанії, які віддали перевагу імітаційному типу, намагаються удосконалити процес ДіР, інвестуючи в проекти, що відповідають їх можливостям та довгостроковій перспективі.Жодна фармацевтична компанія Індії не відтворює повний процес ДіР на відміну від компаній європейського ринку. Це пояснюється тим, що відсутніспеціальні навички для виконання всіх фаз, навіть при достатніх обсягах інвестицій. Більшість підприємств має базу для виробництва та просування лікарських засобів, але не здатна до винайдення нових препаратів. Тому індійські фармацевтичні компанії забезпечують розвиток процесу інвестування шляхом створення спільних підприємств та ліцензування. У випадку створення спільного підприємства із транснаціональною фармацевтичною корпорацією підприємство розподіляє ризики з партнером, у разі укладання ліцензійної угоди підприємство Індії отримує процент від прибутку ТНК. Модель проведення ДіР досить диверсифікована в Індії, що пов'язано з наявністю неповного циклу процесу винайдення нового лікарського засобу.

Підприємства Індії спрямовують основний потік інвестицій на створення генериків, що є фармакологічними аналогами оригіналів, крім того мають ідентичний як біологічний так і терапевтичний ефект. По суті, немає ніякої різниці між впливом оригіналу на організм людини та його копії. В обох випадках використовується одна активна речовина. Індійський уряд надає величезні податкові знижки фармацевтичним компаніям, які активно впроваджують у своїй діяльності сучасні інноваційні технології. Це дає змогу індійським виробникам підтверджувати якість власних препаратів, їх дієвість.Процес ДіР, що направлений на забезпечення виробництва генериків є простішим, ніж для інноваційного лікарського засобу. Особливостями випуску препарату-генерикає: процес інвестиційної діяльності, направлений на випуск генерика, коротший, ніж для нового лікарського засобу (3-5 років), залежно від складності синтезації препарату та тривалості державної реєстрації;генеричний препарат не проходить до клінічні та клінічні дослідження, а відбувається перевірка на біоеквівалентність; маркетингова діяльність, що здійснюється для просування генеричного продукту на ринок значно простіша для сприйняття покупця завдяки існуванню на ринку препарату-оригіналу.Головний покупець генериків є ринок США, де більше ста федеральних законів захищають права споживачів. Не дивлячись на це, індійські виробники ЛЗ міцно тримаються на другому місці по товарообігу в Північній Америці. До США та Канади неможливо ввести продукцію яка не пройшла сертифікації відповідних служб. Якість фармпрепаратівзавжди задовольняє найвищі американські стандарти якості, що свідчить про значні інвестиції, спрямовані на розвиток даного напряму. Генерики є ефективними, істотно більш доступними за ціною, на відміну від оригіналів.

Вітчизняна фармація є однією з небагатьох галузей економіки, де немає монополіста: 115 компаній в Україні мають ліцензії на виробництво лікарських засобів. Навіть найбільший виробник займає частку ринку менше 7%. У галузі зайнято близько 400 тис. працівників, з них 23 тис. – у виробництві. І це не тільки виробництво, продаж, послуги, а й науково-дослідницькі роботи, що надають платформу для розвитку дослідницьких і інноваційних центрів, медицини і науки. Відзначимо, що за останні 10 років обсяг ринку вітчизняних фармацевтичних виробників зріс у 9 разів (з 3,3 до 26 млрд. грн.). Галузь стає все більше інвестиційно привабливою. За даними довідника «Фармацевтика України» капітальні інвестиції у виробництво фармацевтичної галузі в 2017 р склали 1,8 млрд. грн.)[1]. Вітчизняна фармацевтична галузь випускає препарати-генерики переважно для внутрішньої реалізації, експортується продукція переважно до країн СНД. До ТОП-5 українських виробників у 2018 р. увійшли:Фармак, Дарниця, Артеріум, GSK, Novartis та Sanof[2]. Оцінювання параметрів конкурентоспроможності продукції компаній-лідерів представлено у табл. 1.

Таблиця 1- Оцінка параметрів конкурентоспроможності продукції*

Показники конкуренто-спроможності	**Вага**	**"Артеріум"**		**ПАТ "Фармак"**		**ЗАО "Дарниця"**		**GSK**		**Novartis**		**Sanofi**	
1.Якість продукції	0,2	9	1,8	8	1,6	9	1,8	7	1,4	6	1,2	7	1,4
2. Обсяги продажів продукції	0,25	8	2	7	1,7	7	1,75	6	1,5	5	1,25	6	1,5
3.Прихильність споживачів до продукції компанії	0,25	7	1,75	8	2	8	2	6	1,5	6	1,5	5	1,25
4. Ціна	0,1	8	0,8	8	0,8	6	0,6	5	0,5	6	0,6	5	0,5
5.Диферсифікація продукції	0,2	6	1,2	7	1,4	7	1,4	6	1,2	8	1,6	7	1,4
Середньозважена оцінка	1	7,55		7,55		7,55		6,1		6,15		6,05	

Джерело: Створено авторами

Позицію лідера на ринку серед 6 конкурентів займає ПАТ «Фармак»з найбільшим значенням КСП (6,86). На другому місці знаходиться корпорація «Артеріум» (6,84). Далі йдуть ЗАО «Дарниця» (6,31), Novartis (5,94), GSK (5,68) та найнижче значення КСП має Sanofi– 4,51.

Не менш важливим є аналіз стратегічних одиниць бізнесу, та виявлення найбільших пріоритетних їх напрямів. Так, на фармацевтичному ринку України виділено 15 СЗГ на основі галузевого принципу сегментації за групами хвороб (Анатомо-терапевтично-хімічна класифікація). СОБ корпорації «Артеріум» функціонують на 8 СЗГ: Протимікробні ЛЗ (J);

[1]*Конкуренція на світовому фармацевтичному ринку краще долати спільно. URL.: http://www.tianxia.link/uk/article/7141-konkurientsiiu-na-svitovomu-farmatsievtichnomu-rinku-krashchie-dolati-spil-no*

[2]*Фармацевтичний ринок України 2018 р. URL.:http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/14474/*

ПротипухлиннЛЗ (L); Урологічні захворювання (G); Дерматологічні ЛЗ (D); Центральна нервова система (N); Респіраторна система (R); Серцево-судинні ЛЗ (C); Гематологічні ЛЗ (B). Базою для оцінки інвестиційної привабливості підприємства є системний підхід до оцінювання кількісних і якісних показників. Оцінювання інвестиційної привабливості СОБ корпорації «Артеріум» доцільно здійснити у п'ять етапів.

Етап І. Визначено критерії для оцінювання інвестиційної привабливості СЗГ: рівень захворюваності по СЗГ; частка СЗГ у структурі продажів;динаміка продажів у СЗГ; темпи зростання ринку; критерії для оцінювання конкурентних переваг СОБ:відносна частка ринку (ВЧР);частка підприємства у сегменті;місце СОБ у структурі продажів компанії;рейтинг СОБ за кількістю інноваційних ЛЗ.

Етап ІІ. Оцінювання інвестиційної привабливості СЗГта конкурентних позицій СОБ (табл. 2), що здійснюється за допомогою експертних оцінок.

Таблиця 2 – Аналіз інвестиційної привабливості СЗГ та конкурентні позиції СОБ корпорації «Артеріум»

	Інвестиційна привабливість СЗГ				**Конкурентні позиції СОБ**			
	Рівень захворюваності по СЗГ	**Темпи зростання ринку**	**Частка СЗГ у структурі продажів**	**Динаміка продажів у СЗГ**	**Відносна частка ринку**	**Частка підприємства у сегменті**	**Місце СОБ у структурі продажів компанії**	**Рейтинг СОБ за кількістю інноваційних ЛЗ**
	P	**Q**	**Y**	**D**	**P**	**Q**	**Y**	**D**
W	0,39	0,08	0,14	0,39	0,29	0,18	0,18	0,35
F(x)	max	max	max	max	max	max	max	max
J	8	9	9	6	9	9	7	9
L	9	8	8	8	8	7	8	8
G	6	7	9	7	9	6	7	7
D	4	5	7	5	7	8	6	5
N	8	9	4	8	4	5	8	9
R	7	6	8	7	8	6	7	6
C	5	4	7	5	7	7	8	4
B	7	8	5	9	5	4	5	8

Джерело: Створено авторами

Етап ІІІ. Для отримання результатів оцінки за методом TOPSIS здійснено нормалізацію матриць інвестиційної привабливості СЗГ та конкурентних позицій СОБ (табл. 3).

На основі методу TOPSIS визначено, що найкращою СОБ корпорації «Атеріум» (за параметами «інноваційна привабливість СЗГ» та «конкурентні позиції СОБ») буде та, що функціонує у межах сегменту фармацевтичного ринку, який є найближчим до «ідеальної позитивної оцінки» – найвищої оцінки інвестиційної привабливості СЗГ (конкурентних позицій СОБ) фармацевтичного підприємства і має найбільшу відстань від «ідеальної негативної оцінки» за аналогічним показником.

Таблиця 3 – Зважена нормалізована матриця інвестиційної привабливості СЗГ та конкурентних позицій СОБ корпорації «Артеріум»*

	Інвестиційна привабливість СЗГ				Конкурентні позиції СОБ			
	Рівень захворюваності по СЗГ	Темпи зростання ринку	Частка СЗГ у структурі продажів	Динаміка продажів у СЗГ	Відносна частка ринку	Частка підприємства у сегменті	Місце СОБ у структурі продажів компанії	Рейтинг СОБ за кількістю інноваційних ЛЗ
	P	Q	Y	D	P	Q	Y	D
W	0,39	0,08	0,14	0,39	0,29	0,18	0,18	0,35
F(x)	max	max	max	max	max	max	max	max
J	0,96	0,18	0,32	1,29	0,68	0,38	0,51	0,92
L	0,85	0,20	0,36	0,97	0,76	0,49	0,45	0,92
G	1,27	0,23	0,32	1,10	0,68	0,57	0,51	0,82
D	1,91	0,33	0,41	1,55	0,87	0,42	0,60	1,47
N	0,96	0,18	0,72	0,97	1,02	0,68	0,45	0,82
R	1,09	0,27	0,36	1,10	1,22	0,57	0,51	1,22
C	1,53	0,41	0,41	1,55	0,68	0,49	0,45	1,47
B	1,09	0,20	0,58	0,86	1,22	0,85	0,72	0,92
A+	1,91	0,41	0,72	1,55	1,22	0,85	0,72	1,47
A-	0,85	0,18	0,32	0,86	0,68	0,38	0,45	0,82

Джерело: Створено авторами

Етап IV. За показниками відносної відстані до «ідеально позитивного рішення» параметрів матриці оцінювання інноваційної привабливості СЗГ і конкурентної позиції СОБ корпорації «Артеріум»побудовано матрицю оцінювання інвестиційної привабливості СОБ на основі матриці GE-McKinsey.

Таблиця 4 – Зведена таблиця результатів інвестиційної привабливості СЗГ та конкурентних переваг корпорації «Артеріум»*

	Інвестиційна привабливість СЗГ				Конкурентні позиції СОБ			
	S^+	S^-	Сі	Ранг	S^+	S^-	Сі	Ранг
J	0,32	1,28	0,80	4	0,55	1,01	0,65	1
L	1,28	0,12	0,08	8	0,85	0,20	0,19	7
G	0,89	0,49	0,36	3	0,92	0,70	0,43	6
D	1,09	0,44	0,29	1	0,56	0,45	0,45	5
N	1,14	0,43	0,27	5	0,75	0,71	0,48	4
R	1,01	0,36	0,26	6	0,43	0,66	0,61	2
C	0,49	1,00	0,67	2	0,71	0,77	0,52	3
B	1,10	0,35	0,24	7	0,93	0,17	0,16	8

Джерело: Створено авторами

Найбільш перспективні СОБ для інвестиційного розвитку розташовано у межах поля (1;1); СОБ, що потрапили до поля (3;3) мають найнижчу перспективу отримання інвестиційного фінансування (рис.1).

На етапі V виникає необхідність обґрунтування рекомендацій щодо розробки стратегій інвестиційного розвитку корпорації «Артеріум» на основі

матриці GE McKinsey.Параметри, з допомогою яких оцінюється позиція певного бізнесу по осі Y – інвестиційна привабливість СЗГ практично не можуть регулюватися на підприємстві. Їх значення можна лише зафіксувати, але впливати на них практично неможливо. Позиціонування СОБ підприємства по осі X контролює саме підприємство і при бажанні може його змінити.Класичні рекомендації матриці GE McKinsey обумовлені характерними особливостями розвитку кожної СОБ компанії (рис. 2.).

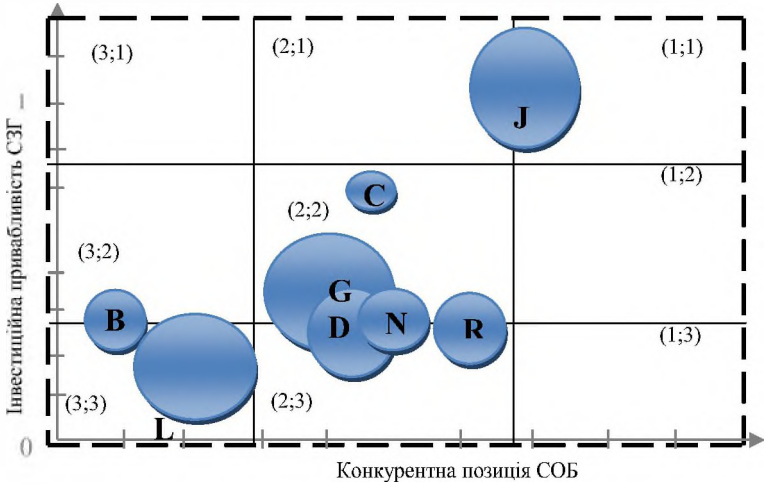


Рисунок 1 – Матриця аналізу інвестиційної привабливості СОБ корпорації «Артеріум»

Джерело: Розроблено авторами

Проаналізуємо інвестиційні стратегії СОБ корпорації «Артеріум» за моделлю GE McKinsey, запропоновані Нейлором, Деєм і Моніесоном відповідно.

Для різних позицій матриці GE McKinsey згідно з пропозиціями Х. Нейлора рекомендовано такі стратегії: Переможець 1: Протимікробні ЛЗ – інвестування; Переможець 2: Протимікробні ЛЗ, Серцево-судинні ЛЗ – зростання; Переможець 3 – зростання; Сумнівний бізнес – отримання доходів; Середній бізнес: Урологічні ЛЗ, Дерматологічні ЛЗ – отримання доходів; Генератор прибутку – отримання доходів; Переможений 1: Гематологічні ЛЗ – отримання доходів, скорочення діяльності; Переможений 2: Центральна нервова система, респіраторна система – отримання доходів, скорочення діяльності; Переможений 3: Протипухлинні ЛЗ – вихід з бізнесу. Пропозиції Нейлора представляють чіткі орієнтири для пріоритизації напрямів інвестиційної діяльності корпорації «Артеріум», але вони є загальними.Дж.СДейзапропонував вибрати зі списку факторів аналізу СЗГ/СОБ тільки ті, які є детермінантами прибутковості галузі або відносної прибутковості, а саме:привабливість бізнесу: фактори ринку; економічні та технологічні фактори; конкурентні фактори;сильні сторони конкурентної

позиції: позиція на ринку; економічна і технологічна позиція; здібності (рис. 3).



Рисунок 2 – Структура та класичні рекомендації матриці GE McKinsey для СОБ корпорації «Артеріум»

Джерело: Створено авторами

Згідно із класифікацією Д.Д. Моніесонафактори впливу поділяються за двома напрямами аналізу:Конкурентні позиції: індекс частки ринку; частка ринку; відносна частка ринку; відносна якість продукту; відносна ціна; відносні прямі витрати; патенти на технологію чи вироби; відносний діапазон розмірів споживачів; продуктивність праці; відносний середній рівень оплати праці службовців; обладнання, що використовується на пайових засадах. Привабливість галузі: темпи зростання реального сектору; частка виробничих об'єднань;частка продажу нових продуктів в загальному обсязі продажів;відношення витрат на дослідження і дослідні розробки до обсягу продажів;темпи зростання роздрібних цін; відношення витрат на маркетинг до обсягу продажів;купівельна спроможність середнього споживача;відношення доходів до обсягу інвестицій; відношення вартості сировини та незавершеного виробництва до доданої вартості;чи випускаються товари за індивідуальними замовленнями; рівень концентрації виробництва; відношення загальної балансової вартості організації до обсягу інвестицій; рівень вертикальної інтеграції;частка інвестицій у розрахунку на одного працівника.



Рисунок 3 -Інвестиційні рекомендації за Дж.СДеєм
Джерело: Створено авторами

На рис. 4 представлено інвестиційний аналіз моделі GE McKinsey за Д. Д. Моніесоном.

Для фармацевтичної компанії «Артеріум» є доцільним розвивати та активно інвестувати в розвиток таких СЗГ як Протимікробні та серцево-судинні ЛЗ. Корпорація має інвестувати кошти у СЗГ/СОБ, які знаходяться у квадранті середнього бізнесу, а саме Урологічні та Дерматологічні ЛЗ. Але вкладання коштів має бути вибірковим: тільки в генеричні та інноваційні ЛЗ, які мають найбільший потенціал до генерування прибутків корпорації.Захищати позицію на ринку необхідно у сегменті Центральна нервова система та респіраторна система. Корпорації «Артеріум» необхідно прийняти альтернативне рішення щодо інвестиційної стратегії в даному бізнесі: або надалі інвестувати, або припиняти будь-які підтримуючі СОБ капіталовкладення. Дещо іншої стратегії слід дотримуватися СЗГ/СОБ Гематолоогічні ЛЗ, так як при достатньо високій інвестиційній привабливості, вона має низьку конкурентну позицію. Відносно даної СЗГ/СОБ необхідно шукати шляхи посилення слабких сторін або способи мінімізувати інвестиційні надходження.У випадку сегменту бізнесу Протипухлинних ЛЗ слід враховувати і низький рівень інвестиційній

привабливості, і неміцну конкурентну позицію. Компанії в найближчий час необхідно буде прийняти рішення щодо скорочення асортименту даного СОБ або припинення діяльності в даній СЗГ.



Рисунок 4 – Інвестиційні рекомендації за Д. Д. Монієсоном
Джерело: Створено авторами

Таким чином, підприємства фармацевтичної галузі відрізняються від інших галузей промисловості наявністю повного або неповного довгострокового процесу ДіР, які передують випуску новітнього або генеричного лікарського засобу. Компанії, що представляють ринок з ровиненою економікою займаються винайденням революційних лікарських засобів, аналогам яким ще немає у світі. Натомість компанії ринку, що розвивається, спрямовують усі інвестиційні ресурси на виробництво аналогів, що вже представлені на ринку, значно зменшуючи їх вартість зовсім не знизивши їх якість. Запропоновано алгоритм оцінювання інвестиційної привабливості фармацевтичних підприємств, що містить у собі п'ять етапів, у результаті чого розроблено подальшу стратегію розвиткукорпарції «Артеріум»

Попова Любов Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва факультету фінансів, підприємництва та обліку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, *(підрозділ 1.3)*.

Поснова Тетяна Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Університету державної фіскальної служби України, *(підрозділ 5.4)*.

Посохов Ігор Михайлович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри «Організація виробництва і управління персоналом» Національного технічного університету "ХПІ", м. Харків, *(підрозділ 3.7)*.

Пугаченко Ольга Борисівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту та оподаткування Центральноукраїнського національного технічного університету, *(підрозділ 5.12)*.

Пшик-Ковальська Орися Остапівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету "Львівська політехніка", *(підрозділ 5.1)*.

Рева Олексій, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки Донецького національного технічного університету, *(підрозділ 2.2)*.

Ривак Наталія Орестівна, кандидат економічних наук Фінансовий аналітик Viva Vox School, *(підрозділ 2.1)*.

Римкевич Валерій Валентинович, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Установа освіти "Білоруський державний економічний університет " (м. Мінськ), *(підрозділ 3.3)*.

Ринкевич Наталя Сергіївна, асистент кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», *(підрозділ 6.3)*.

Рущишин Надія Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу Львівського торговельно-економічного університету, *(підрозділ 1.11)*.

Савицька Анна Юріївна, аспірант кафедри педагогіки Житомирського державного університету імені Івана Франка, *(підрозділ 7.2)*.

Сай Леся Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету "Львівська політехніка", *(підрозділ 5.2)*.

Сарана Леся Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, *(підрозділ 5.5)*.

Сатушева Карина Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та бізнес-консалтингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, *(підрозділ 5.10)*.

Скорик Марина Олегівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Університету державної фіскальної служби України, *(підрозділ 1.1)*.

ЗМІСТ

ВСТУП ***3***
РОЗДІЛ 1. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СУСПІЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ ***5***
1.1 Tax Activity as a Complex Component of Economic Policy of the State *5*
1.2 Fiscal Role of Non-tax Revenues in the System of Government Revenues of Ukraine *19*
1.3 Role of Local Taxes and Dues in the Revenues of Local Budgets of Ukraine *29*
1.4 Соціальна відповідальність громадських організацій *39*
1.5 Соціальна сфера в умовах економіки знань (методологічні передумови розвитку) *47*
1.6 Regulation of the Insurance Market of Ukraine in the Context of European Integration *62*
1.7 Ринок страхових послуг України: стан та перспективи розвитку *70*
1.8 Українські реалії розвитку недержавного пенсійного страхування *78*
1.9 Дослідження динаміки розвитку ринку медичного страхування в Україні *85*
1.10 Bank's Credit Risk Management in Modern Conditions *93*
1.11 Modern Priorities of Activities of Domestic Banks to Promote Development of Economy of Ukraine *102*

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВА БЕЗБЕКА ТРАНСФОРМАЦІЙ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ***112***
2.1 Methodological Support of Institutional Basis of Economic Security *112*
2.2 Analysis of the Level of Economic Crime in Ukraine in the Context of Providing Economic Safety of the Country *126*
2.3 Боргова безпека України: теоретичні засади, індикатори оцінювання, сучасний стан *134*
2.4 Peculiarities of the use of the Method of Expert Evaluation in the Process of Risk Management of the Industrial Enterprise and in the Process of Evaluation Economic Security level of Financial Institution *146*
2.5 Modern Trends of Emergency of the Financial System – FinTech and Financial Security *161*
2.6 Synergetic System Transformations of the Global Financial System *174*
2.7 Креативні індустрії та кластерні формування – шлях до розв'язання економічних проблем інноваційної економіки *181*
2.8 Corruption as a Phenomenon of an Endangered Degradation of the Economic System *192*

РОЗДІЛ 3. НОВІТНІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ***205***
3.1 Суспільний та індустріальний розвиток: проблеми взаємозв'язку у контексті модернізації країни *205*

3.2 ARIMA-Model of Ukrainian Macroeconomic Indicators Forecasting..... 213
3.3 Поведенческая экономика и теория рисков..... 221
3.4 System and Cyclical Approach to the Functional Features of Human Capital in Emerging Economies..... 229
3.5 Производство и потребление в контексте четвертой промышленной революции..... 237
3.6 Integrated Evaluation of Economic Potential of «Naftogaz Ukraine»..... 250
3.7 Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine..... 257
3.8 Development of the Land Market in Ukraine..... 272
3.9 Formation of Livestock Products Price Chain in terms of the Modern Social and Economic Development of Ukraine..... 280
3.10 Problems of Ensuring the Safety and Quality of Livestock Products in Ukraine..... 286
3.11 Research of the Modern Hotel Industry Market of Ukraine..... 300
3.12 Розвиток екскурсійної діяльності у Волинській області..... 307

РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ..... 314
4.1 The European Union's Energy Policies on Smart Grids..... 314
4.2 Financial-legal Aspect of the Prevention of Natural-technogenic Treats from Temporarily Occupied Territories of Ukraine..... 321
4.3 Роль держави у підвищенні енергетичного потенціалу сільського господарства..... 329
4.4 Проблемы изучения системных (эмерджентных и синергетических) эффектов в управлении экологизацией экономики..... 339
4.5 The Emergence of Socio-Ecological and Economic Development on the Example of the Application of the Financial Mechanism of Natural Resource Management..... 354
4.6 Emergence of Economic&Ecological Systems in the Context of the Introduction of an Innovation Paradigm of "Green Growth"..... 363
4.7 Methodology of Formation of Economic and Socio-Ecological Indicators of Economic Activity in The Context of National Security..... 373
4.8 Органічне виробництво – інноваційна активність аграрних виробників..... 383
4.9 Державно-приватне партнерства в царині природно-заповідного фонду: економічні аспекти..... 392
4.10 Stimulation of The Use of Energy from Renewable Sources with Cryptocurrency..... 400

РОЗДІЛ 5. ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНІСТЬ СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ..... 409
5.1 Problems of Formation of the Financial Mechanism of Managementinnovative Enterprises..... 409
5.2 Емерджентність управління інноваційно-інвестиційними проектамив умовах інноваційного розвитку підприємства..... 422

5.3 Organizational Support for Ensuring Investment Attractiveness of Motor Transport Enterprises 430
5.4 Дослідження інвестиційної привабливості підприємств фармацевтичної галузі 439
5.5 Порівняльна характеристика підтримки та розвитку малого й середнього бізнесу в Європейських країнах 449
5.6 Емерджéнтність систем лояльності: управління дебіторською заборгованістю та розрахунки з покупцями 456
5.7 Вдосконалення методичного підходу до оцінки та аналізу зовнішньої оборонної стратегічної гнучкості АТП 473
5.8 Defining Borders of Crisis State Steps for Separate types of Enterprise's Business 484
5.9 Financial Statements: Accounting System Theories And Reality Today 491
5.10 Organizational Principles of Internal Reporting for Innovation Activity Management 498
5.11 Драйвера внутрішнього аудиту в реалізації емерджентності групи підприємств 506
5.12 Внутрішній контроль капіталу у дооцінках 520

РОЗДІЛ 6. УПРАВЛІНСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА **530**
6.1 Theoretical and Applied Aspects of Business Entities Financial Management 530
6.2 Theoretical Aspects of Economic Security Management of an Enterprise 537
6.3 Современные тенденции развития организационной культуры предприятий 545
6.4 Социально-психологические технологии управления карьерой руководителя организации 554
6.5 Ефективність і конкуренція: взаємозв'язок і взаємозумовленість 567
6.6 Теоретичні аспекти трактування понять "ризик" та "ризик інвестиційного проекту" 579
6.7 Послуга і проблеми її виробництва суспільним сектором 588
6.8 Financial and Legal Aspects of Content and Marketing Innovation Instruments for Foreign Economic Activity Development 595
6.9 Маркетинговий аудит в системі емерджентного підходу щодо дослідження ринкового середовища 602
6.10 Україна в інформаційно-технологічному трейдингу 612
6.11 Формування інтегрованої транспортно-логістичної системи в Україні: фінансово-правовий аспект 619
6.12 Релятивистская (экономико-соционическая) концепция дальнейшего развития поведенческой экономики и ее влияние на изучение потребительского выбора в современном обществе 630

РОЗДІЛ 7. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ СОЦІО-ПРАВОВОГО РОЗВИТКУ СІСПІЛЬСТВА 644
7.1 Legal Self-Education of youth as an Element of Civil Society Creation 644
7.2 Суспільні ознаки соціально виключеної молоді 651
7.3 The Impact of Educational Content on the Gender Socialization of Preschoolers and Junior Children 659
7.4 Formation of the Outlook of Senior Preschoolers and Junior Pupils: Aesthetic Components 668
7.5 Methodological Aspects of Creation and Implementation of Information and Communication Technologies in Education 675
7.6 Формування англомовної професійно орієнтованої комунікативної компетентності студентів-фінансистів за допомогою інтерактивних методів навчання 685
7.7 The System of Methods for Forming Students' Civic Responsibility in Technological Education 693
7.8 Innovative Pedagogical Technologies for Forming Civic Responsibility for 7-8 Grade Students 705
7.9 Шляхи формування мовнокомунікативної компетентності працівників державної кримінально-виконавчої служби 714

БІБЛІОГРАФІЯ 724

SCIENTIFIC PUBLICATION

EMERGENCY OF PUBLIC DEVELOPMENT: FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS

monograph

Copyright © 2019 by the author
All rights reserved.

WARNING
Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored,
or
introduced in any manner into any system either by mechanical,
electronic,
handwritten, or other means, without the prior permission of the author
Edited by the author.

ISBN 978-2-5494-0318-5

Good for printing d.d. 12.04.2019 year.
Format 60x84 1/8. Offset paper.
Convent. prin. sheet 26,61. Printing run 300 copies

Printed by Agenda Publishing House ®
Coventry, West Midlands, CV1 2FL