

УДК 658

**ФОРМУВАННЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА****Кузьменко О.К., аспірант**

Полтавський університет економіки і торгівлі

*В статье рассматриваются характеристики и составляющие потенциала развития предприятия. Понятия и идеи анализируются при оценке потенциала развития предприятия.*

*Ключевые слова: потенциал, развитие, предприятие, потенциал развития предприятия, оценка.*

*Descriptions and constituents of the enterprise potential development are examined in the article. Concepts and ideas are analyzed by the estimation of an enterprise potential development.*

*Key words: potential, development, enterprise, potential of the enterprise development, estimation.*

**Вступ.** Діяльність вітчизняних підприємств супроводжується постійними змінами зовнішнього середовища, що зумовлює відповідні зміни в середині підприємства. А стан та результати діяльності підприємства залежать від його здатності до оптимального використання наявних ресурсів у процесі виробничих відносин, тобто від вміння правильно використовувати наявні можливості залежить ефективне функціонування підприємства, темпи та якість його розвитку. В зв'язку з цим, великого значення набуває визначення основних методик оцінки потенціалу підприємства і оцінок рівня розвитку підприємства, та формування на цій основі вимог до оцінки потенціалу розвитку підприємства.

**Постановка проблеми.** Питанням розвитку підприємства його потенціалу приділяється досить багато уваги в сучасній науковій літературі. Тим не менш, досі не визначено уніфікованого підходу щодо оцінки як самого потенціалу підприємства так і потенціалу розвитку підприємства.

Метою статті є дослідження взаємозв'язків понять "потенціал підприємства" і "розвиток підприємства" та їх оцінок, визначення на цій основі основних характеристик для формування методики оцінки потенціалу розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття "потенціал" у літературі визначається як засоби, наявні джерела та ті, які можуть бути мобілізовані, введені в дію та використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якої задачі, а також можливості певних осіб, суспільства, держави у певній галузі.

Поняття "потенціал" використовується як до оцінки окремих властивостей об'єкту, так і до оцінки сукупності властивостей об'єкту. При цьому особливістю поняття "потенціал" є те, що його вимір може складатися із ряду як чисельних (досить точних) оцінок, так і порівняльних (прогнозних) вербальних оцінок.

Поняття "економічний потенціал" визначає сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, вантажні перевезення, надавати послуги населенню в певний історичний момент. Базою для визначення потенціалу є кількість трудових ресурсів та якість їхньої професійної підготовки, об'єм виробничих потужностей промислових та будівельних організацій, виробнича можливість сільського господарства, довжина транспортних магістралей та наявність транспортних засобів, розвиток галузей невиробничої сфери, досягнення науки та техніки, ресурси розвіданих корисних копалин, тобто елементи, які складають сукупність виробничих сил суспільства [1, с. 3]. Таким чином, економічний потенціал залежить (на макрорівні) від сукупного потенціалу населення та окремих економічних одиниць – підприємств. Категорія економічного потенціалу на мікрорівні визначає потенціал окремої економічної одиниці – "потенціал підприємства", тобто сукупності наявних у нього ресурсів та можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення поставлених цілей.

Потенціал підприємства, згідно функціональних напрямків, складається з: 1) виробничого потенціалу (засоби виробництва, їхній стан, кількість, оптимальне використання); 2) маркетингового потенціалу (визнання торгівельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища); 3) інформаційного потенціалу (доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень); 4) техніко-технологічного потенціалу (здатність до технологічної оптимізації всього циклу виробництва); 5) організаційного потенціалу (здатність до прийняття ефективних управлінських рішень); 6) соціального потенціалу (здатність до оптимізації кількісного та якісного складу персоналу й побудови відповідних відносин "персонал – керівництво – власник"); 7) фінансового потенціалу (здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів).

Більшість підходів до розгляду поняття "потенціал" базується на ресурсній теорії. Згідно загальної теорії виробництва при ефективному використанні ресурсів існує абсолютна та відносна обмеженість. Абсолютна обмеженість притаманна для природних та трудових ресурсів, відносна – для матеріальних, фінансових, інформаційних. Для ресурсів підприємств властива лише жорстка обмеженість. Тому, підприємства отримують ресурси в чітко продиктованих умовах і змушені замінювати одні види ресурсів іншими, змінювати їхню структуру використання. Таким чином, процес перерозподілу ресурсів вимагає чіткого управління ними.

В загальноживаному значенні під "розвитком" розуміють процес удосконалення тих чи інших відносин або матеріально-речових складових суспільства чи соціально-економічних і матеріальних систем у цілому та перехід до принципово нових якісних характеристик [6]. Категорія "розвиток" визначається як незворотна, направлена, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність зазначених трьох властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін.

Результатом розвитку є виникнення нового, якісного стану об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури, тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів та зв'язків.

В економічному аспекті розвиток – це сукупність прогресивних та регресивних, керованих та некерованих процесів, які відбуваються в економіці на мікро- та макрорівнях і результатом яких є якісні зміни, що відбуваються в економічних системах та серед учасників таких систем.

Процес розвитку передбачає здійснення радикальних змін в інституціональній, соціальній та адміністративній сферах і відбувається циклічно. Така циклічність притаманна як макроекономічним об'єктам – національним та світовій економікам, так і мікроекономічним об'єктам – підприємствам. Для макроекономічних одиниць розглядають довгі та короткі хвилі або цикли розвитку, а для мікроекономічних об'єктів розглядають життєвий цикл підприємства, який за стадіями розвитку є подібним до стадій розвитку макроекономічних одиниць. Сучасна наука і практичні користувачі розглядають поняття "життєвого циклу бізнес-ідеї або бізнес-проекту", тобто стадій розвитку, які мають визначені короткострокові або середньострокові перспективи з огляду на ряд факторів, таких як норма прибутковості, тимчасовий попит або поштовх для його створення, час, за який рівень конкуренції на ринку досить низький. Головною проблемою, при цьому, є структуризація чинників, що обумовлюють тривалість циклів та їх перебіг. Структура циклів, незалежно від їхньої тривалості, є періодом господарської динаміки від однієї, низької мітки економічної активності, до іншої. Серед факторів та чинників, які впливають на перебіг циклів, виділяють такі: фактори пропозиції – технологічні нововведення, кліматичні зміни, природні стихії, коливання світових цін на природні ресурси, доступ до нових джерел сировини та ресурсів; політичні фактори – дії урядів, міжнародних організацій щодо макроекономічних змін шляхом регулювання грошової маси, обмінного курсу, фіскальної політики; фактори, що керуються приватним сектором – інвестиційні зміни, коливання споживчого попиту, інфляційні очікування [6].

Як і кожна економічна категорія, "розвиток" має ряд індикаторів, які використовуються для його якісного та кількісного вимірювання. Серед індикаторів, які визначають розвиток, виділяють такі групи кількісних та якісних індикаторів за їхніми складовими [2, с. 125]:

- науково-технологічні знання (рівень витрат на одиницю результатів, швидкість оновлення товарів та послуг, наукова місткість продукції);
- основний капітал (ціна одиниці виробничої потужності, фондовіддача, якість продукції);
- підприємницькі здібності (освіта, здібність, працелюбність, максимізація прибутку);
- природні ресурси (різноманітні для кожного виду, матеріаломісткість продукції);
- сукупний попит (обсяг у вартісному вимірі, соціально орієнтований розподіл факторів);
- трудові ресурси (кількість працездатного населення та його кваліфікація, продуктивність праці);
- фінансові ресурси (кількісні індикатори різновиду фінансових ресурсів, показники, які характеризують якість та ефективність залучення та використання різновиду фінансових ресурсів).

Склад та кількість індивідуальних показників, за якою із складових, досить динамічно змінюється.

Поняття "потенціал розвитку" в сучасній літературі зустрічається досить рідко, крім того немає спільної думки щодо чіткого його визначення.

В.О. Кунцевич в роботі [2, с. 128] дає слідує визначення: потенціал розвитку – це сукупність наявних ресурсів та управлінських здібностей щодо їхнього оптимального використання, які в поєднанні з умовами зовнішнього середовища та залежно від об'єкту застосування, протягом певного часу, призводять до якісних змін у результатах господарської діяльності або економічної системи в цілому чи окремої економічної одиниці (підприємства). При цьому оцінка досягнення якісних змін повинна базуватись на ступені досягнення встановлених раніше стратегічних і тактичних цілей економічної системи або підприємства.

Математичне визначення потенціалу розвитку підприємства (ПРП) має такий вигляд [2, с. 129]:

$$ПРП = f(П_1, П_2, П_3), \quad (1)$$

де ПРП – потенціал розвитку підприємства є певною функцією від аргументів  $П_1, П_2, П_3$ ;

$П_1$  – наявні ресурси, їх обсяг, структура та динаміка, відповідність їх стратегічним цілям;

$П_2$  – можливість щодо використання ресурсів у майбутньому;

$П_3$  – ефективність використання ресурсів (поточна та прогнозована, яка визначає динаміку освоєння потенціалу та досягнення стратегічної мети підприємством), у тому числі прогнозовані та фактичні показники результатів діяльності.

Факторами, які впливають на потенціал розвитку і, відповідно, на ступінь його освоєння, є фактори впливу на кожний із аргументів  $П_i$ . Серед цих факторів – динаміка ринку, надходження інвестицій, політичні ризики тощо, та внутрішні – ефективність управлінської системи, наявні власні управлінські ресурси, накопичена позитивна або негативна динаміка розвитку.

Розвиток потенціалу – це "нарощування" потенціалу за рахунок виявлених резервів і конкурентних переваг. Нарощування потенціалу можливе як на етапі формування, так і в процесі його використання [3, с. 137].

Таким чином, використання наявного потенціалу, його нарощування (за рахунок резервів) є основним завданням підприємства.

Але слід враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – резервом потенціалу.

Іншим завданням підприємства є використання сильних позицій за одночасною умовою усунення слабких позицій [3, с. 137].

Існує багато методик оцінювання потенціалу підприємства та оцінювання рівня розвитку підприємств.

Кожен із підходів, методів чи моделей оцінювання потенціалу підприємства має свої недоліки та переваги, які наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

### Порівняння методів оцінювання потенціалу підприємства [5, с. 277–281]

Автори	Характеристика методу	Переваги і недоліки
1	2	3
Г.І. Башнянін	Формується матриця для визначення абсолютного і відносного виробничого потенціалів	Відображає якість розвитку виробничих систем. Не наведено конкретних прикладів розрахунків. Необхідно будувати систему показників для побудови моделі
А.І. Ковальов	Експрес-аналіз за сформованою сукупністю показників	Відображає не лише стан, але і результати використання економічного потенціалу. Вимагає системності та комплексності для аналізу потенціалу
Е.В. Ляпін	Економічний потенціал підприємства визначається переважно на базі величини економічних ресурсів, якими воно володіє, та економічного результату їх ефективного використання	Простий в розрахунках: величину сумарного економічного потенціалу визначає як суму локальних потенціалів. Малодостовірне правильне визначення економічного потенціалу
О.І. Олексюк	Порівняльний (ринковий) метод визначає вартість на основі зіставлення з аналогами, які були об'єктами ринкових угод	Орієнтація на поточні фактичні ціни дає змогу уникнути розбіжностей між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом. Значні витрати часу та ресурсів на збирання та опрацювання значного обсягу інформації
І.П. Отенко	Модель оцінки потенціалу економічного росту та розвитку підприємства, яка розглядається у двох аспектах – статички і динаміки	Містить методи для оптимізації структури потенціалу. Не висвітлено, які категорії параметрів слід включати для оцінювання
І.Н. Репіна	Графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства, де використовується порівняльна комплексна рейтингова оцінка підприємства	Простота збору показників і достатня наочність. Досить складно побудувати та підтвердити за цим методом потенціал підприємства-еталону

Продовження табл. 1

1	2	3
О.С. Федонін	Витратний метод оцінює вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Результатний метод оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання	Аналіз найефективнішого використання земельної ділянки. Ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища. Можливість урахування специфіки ринкових умов. В аналітиці використовується прогнозна, а не фактична інформація
Р.В. Фещур, О.Є. Кузьмін, М.Р. Тимошук	Пропонують ПМ-метод ("показники-мета") та МП-метод ("мета-показники") оцінювання потенціалу розвитку підприємства в умовах повної або часткової інформаційної визначеності	Враховано умови оцінювання потенціалу та можливі концептуальні підходи. Чітко та поетапно розписані кроки при оцінюванні, залежно від кінцевої мети дослідження. Виникають труднощі під час розрахунків вагових коефіцієнтів
Х.Й. Фольмут	Визначає фактично використовуваний потенціал та необхідний для підприємства потенціал, щоб стати лідером	Легко та доступно проводиться оцінка параметрів економічної системи, наочно відображає результати оцінювання. Не охоплює багатьох параметрів під час оцінювання

До основних вимог під час розроблення методу оцінювання потенціалу підприємства слід віднести наступні: витрати на збір та опрацювання інформації повинні бути незначними; метод повинен бути простим, доступним та зрозумілим для персоналу; оцінка потенціалу повинна відповідати його реальному значенню (бути вірогідною і надійною).

Отже, далі порівняємо переваги та недоліки методів оцінювання рівня розвитку підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

#### Порівняння методів оцінювання рівня розвитку підприємств [4]

Методи (особливості)	Переваги	Недоліки
1	2	3
1. Оцінювання рівня розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності (Особливість цього методу полягає у тому, що під час визначення рівня конкурентоспроможності підприємства можна стверджувати про рівень його розвитку. Тобто вони є прямо пропорційні)	Існує можливість виявити переваги підприємства та невикористаний потенціал; дає змогу якісно оцінити та порівняти отриманий результат із середніми показниками або лідером. Глибоко аналізує внутрішній стан підприємства. Можна оцінювати розвиток у динаміці та значну кількість показників. Є наочним та комплексним під час порівняння	Не існує однозначних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Для більшості методів, за винятком матричних, характерною є статичність оцінки конкурентних позицій підприємства під час порівняння з іншими суб'єктами господарської діяльності та те, що отримані результати можуть залишатися актуальними лише на порівняно короткому проміжку часу
2. Оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою розвитку підприємства (Під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться)	Дає змогу визначити напрям розвитку підприємств у визначений період за допомогою якісних та кількісних критеріїв. Надає можливість графічно інтерпретувати динаміку розвитку підприємства відповідно до фази життєвого циклу підприємства	Надає лише загальні результати стану розвитку підприємства (зростання, спад, тощо)
3. Оцінювання рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника (Розраховується інтегральний показник кількісної оцінки стану розвитку підприємства за допомогою методу таксономії, оскільки цей метод враховує вплив багатьох чинників, які мають різну розмірність та способи описання)	Цей метод враховує вплив багатьох чинників, які є різноманітними та мають різні способи описання. Оцінки інтегрального показника формуються здебільшого в межах інтервалу від 0 до 1. Надає можливість визначити фазу життєвого циклу підприємства. Уможливує побудувати траєкторію якісної та кількісної оцінок зміни розвитку	Динаміка якісних характеристик показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не завжди може дати об'єктивну оцінку його зміни, оскільки не показує спрямованості плину процесу в бік погіршення або поліпшення розвитку підприємства. Є доволі громіздким методом.

Продовження табл. 1

1	2	3
4. Оцінювання рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу) (Полягає у визначенні рівня потенціалу, яким володіє підприємство. Рівень розвитку підприємства дорівнюватиме ступеню реалізації певної складової потенціалу підприємства, а саме його найнижчому показнику)	Визначає фактично використаний потенціал підприємства, тобто міру розвитку та необхідний потенціал, щоб стати лідером. Не є громіздким у розрахунках. Оцінює рівень можливостей розвитку підприємства. Дає змогу встановити міру відповідності між складовими потенціалу. Визначає інтегральну оцінку потенціалу та ступінь можливості збалансованого розвитку підприємства	Не охоплює усіх параметрів під час оцінювання рівня розвитку. В аналітиці часто використовується прогнозна, а не фактична інформація. Характерними є значні витрати часу та ресурсів на збирання і опрацювання великого обсягу інформації

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, підходи до оцінки потенціалу розвитку підприємства пропонуємо будувати, зважаючи на такі властивості поняття "потенціал":

- потенціал є категорією дещо абстрактною, оскільки його межі нечіткі, кількість чинників не зовсім визначені, водночас конкретика поняття проявляється в тому, що будь-яке управлінське рішення має конкретний вплив на подальшу зміну потенціалу;
- елементи потенціалу слід розглядати як такі види ресурсів, обсяги та структура яких може суттєво змінюватись лише в результаті прийняття відповідних стратегічних рішень;
- для обґрунтованої оцінки рівня потенціалу необхідно ідентифікувати умови, в яких проходить діяльність підприємства;
- загальний рівень потенціалу не визначається як арифметична сума його складових, тому важливо, щоб зміна усіх елементів потенціалу була узгодженою. Ефективна діяльність потребує збалансованості темпів розвитку всіх елементів потенціалу;
- потенціал підприємства є не постійною величиною, він змінюється щоденно, тому потенціал у середньостроковому та довгостроковому періоді визначається із певною похибкою;
- найважливішим чинником дестабілізації потенціалу є зовнішнє середовище, тому рівень потенціалу залежить не лише від наявності ресурсів, а й умов доступу до них;
- максимальне зростання потенціалу підприємства обумовлюється такими чинниками, як наявність ресурсів, ефективність системи управління та умовами зовнішнього середовища.

При оцінюванні (побудові оцінки) потенціалу розвитку підприємства слід враховувати такі пропозиції:

1. Потенціал розвитку вимірюється кількісно та якісно, тому пропонуємо формувати оцінку потенціалу розвитку на основі комплексного застосування теорії ризиків та ймовірності, теорії нечітких множин.
2. Створювати адекватний комплекс математичних та вербальних оцінок, які охоплюватимуть увесь спектр складових та їхніх факторів. При цьому, вербальні оцінки повинні базуватись на чисельних доказах.
3. Застосовувати принципи максимізації можливого результату та/або мінімізації витрат.
4. Оцінка повинна враховувати ступінь освоєння потенціалу розвитку із метою розробки подальших управлінських рішень.
5. При оцінці потенціалу розвитку підприємства використовувати системний підхід: з позиції механізмів і джерел досягнення підприємством необхідного корисного результату.
6. Метод оцінки потенціалу розвитку підприємства повинен бути простим, доступним та зрозумілим.
7. Оцінка потенціалу розвитку підприємства повинна бути надійною та вірогідною.

Результати наукового пошуку, викладені в даній статті, є основою для розробки методики оцінки складових потенціалу розвитку підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Белоусов Р.А. Рост экономического потенциала / Р.А. Белоусов. – М.: Экономика, 1971. – 143 с.
2. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123–130.
3. Мягких І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації [Текст] / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 136–142.

4. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств / В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур // Вісн. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2009. – № 633: Логістика. – С. 627–637. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/90.pdf>.
5. Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу підприємства / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – Вип. 3 (24). – С. 277–281.
6. Філіпченко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: [навч. посіб.] / А.С. Філіпченко. – К.: Знання, 2000. – 174 с.

УДК 336.01 : 336.7 : 334

## **"ДИЛЕМА В'ЯЗНЯ" У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ 2008-2009 рр.**

**Пересєдов К.А., аспірант**

Національний Університет "Києво-Могилянська Академія"

*У статті досліджуються практичні аспекти теорії ігор загалом і дилеми в'язня, зокрема, на прикладі кризової ситуації в українській фінансовій системі у 2008-2009 рр. Проводиться аналіз можливих шляхів розв'язання дилеми, на основі якого пропонується нова архітектура фінансової системи, ключовим елементом якої є посилення значення регулятора й надання йому ролі гаранта фінансових зобов'язань на ринку.*

**Ключові слова:** теорія ігор, дилема в'язня, фінансова криза, фінансові агенти, рівновага Неша, банківська система України.

*The article is devoted to the research of the practical aspects of the game theory and prisoner's dilemma, especially, on the example of a crisis situation of the Ukrainian financial system during 2008-2009. The analysis of possible solutions of this dilemma is conducted, on the basis of which a new architecture of the financial system with the key element of intensifying the importance of regulator and giving it the functions of the financial obligations guarantee on the market is proposed.*

**Key words:** game theory, prisoner's dilemma, financial crisis, financial agents, Nash equilibrium, banking system of Ukraine.

**Вступ.** Ситуація, яка склалася на фінансовому ринку України під час глобальної економічної кризи 2008–2009 рр., засвідчила, наскільки важливо мати можливість спрогнозувати поведінку економічних агентів за умов різкого та неочікуваного погіршення макроекономічної стабільності. Процеси, які відбувалися у зазначений період у фінансовій системі, найкраще можна описати та проаналізувати за допомогою інструментів теорії ігор.

Як математична дисципліна, теорія ігор зародилась одночасно з теорією ймовірностей в 17-ому столітті, але упродовж близько 300 років майже не розвивалась. Першою істотною роботою по теорії ігор слід вважати статтю Дж. фон Ноймана "До теорії стратегічних ігор" (1928) [1], а з виходом в світ монографії американських математиків Дж. фон Ноймана та О. Моргенштерна "Теорія ігор і економічна поведінка" (1944) [2], теорія ігор сформувалась як самостійна математична дисципліна. На відміну від інших галузей математики, які мають переважно фізичне або фізико-технологічне походження, теорія ігор із самого початку свого розвитку була направлена на розв'язання задач, які виникають в економіці (а саме в конкурентній економіці). Остаточне визнання теорія ігор отримала у 1994 та 2005 роках, коли Нобелівськими лауреатами стали Дж. Неш "за фундаментальний аналіз рівноваги в теорії некооперативних ігор" та Р. Ауманн і Т. Шеллінг "за поглиблення нашого розуміння суті конфлікту і співпраці шляхом аналізу теорії ігор".

**Мета.** Метою даної статті є аналіз одного з практичних аспектів теорії ігор в умовах глобальної економічної кризи 2008-2009рр. на прикладі ситуації в фінансовому секторі України, а точніше на його домінуючому сегменті – банківському ринку. На відміну від досліджень вищенаведених фахівців, у фокусі цієї статті передусім локальний фінансовий ринок України. Другою важливою особливістю статті є спроба запропонувати одне з можливих вирішень "дилеми в'язня" в українському фінансовому