

ISSN 2313-8246

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Випуск 13

Том 2

Івано-Франківськ
2017

ISSN 2313-8246

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Випуск 13

Том 2



811391

Івано-Франківськ
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника”
2017

УДК 332.14: 336
ББК 65.049 (4 Укр): 65.9(4 Укр)26
А43

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ КВ №20937-10737 НР
Засновник і видавець ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

Журнал видається з 2005 року 1 раз на рік у 2-х томах.
Видається змішаними мовами: українською, польською, англійською.

ISSN (Print) 2313-8246, ISSN (Online) 2518-7589

Науковий журнал включено до переліку фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (постанови Президії Вищої Атестаційної комісії України № 1-05/1 від 18.01.2007 р. і № 1-05/2 від 10.03.2010 р., наказ Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241)

Журнал входить до таких вітчизняних та міжнародних бібліотечних та баз даних: Національна бібліотека України ім. В.Вернадського, Google Scholar, Ulrich's Periodicals Directory, Directory of Research Journals Indexing, ResearchBib, Index Copernicus (<http://journals.indexcopernicus.com/++++,p24788850,3.html>)

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ: Грещук В.В. (голова ради) – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; Кононенко В.І. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника" завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; Васильєва В.А. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", доктор юридичних наук, професор; Хороб С.І. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", доктор філологічних наук, професор; Кугутяк М.В. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; Карпенко З.С. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; Загороднюк А.В. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри математичного і функціонального аналізу, доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник; Петришин Л.Б. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри інформатики, доктор технічних наук, професор; Остафійчук Б.К. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; Ларіонова В.К. – ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: Ткачук І.Г. (головний редактор) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", заслужений діяч науки і техніки України; Криховецька З.М. (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"; Янтонь-Дроздовська Е. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічних наук Університету ім. Адама Міцкевича в Познані (Польща); Вавак Т. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки Ягеллонського університету в Кракові (Польща); Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"; Ткач О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"; Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"; Мельник В.М. – доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Європейського університету; Мельник А.Ф. – доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; Крпельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника"; Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

Адреса редакційної колегії: 76018, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", тел. (0342) 752391, e-mail: kfin@pu.if.ua

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий журнал. – Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", 2017. – Вип. 13. – Т. 2. – 211 с.

До наукового журналу "Актуальні проблеми розвитку економіки регіону" увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; фінансово-кредитні проблеми формування виробничих відносин регіонального рівня, проблеми економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів

© ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", 2017

811391

ЗМІСТ

Дослідження процесу розвитку вітчизняного підприємництва Опанасюк В.В., Зборовський А.В. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ВИЩОГО ПОРЯДКУ В АФІЛІЙОВАНІЙ КОМПАНІЇ ПРИ М&А	8
Кляпків Ю. М. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ ІНСТИТУТ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ НЕОКЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ...	16
Псюк Р.М. ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	21
Сус Т.Й. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ	28
Мендела І.Я. РОЗВИТОК ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ КУРОРТНОЇ СФЕРИ	38
Ярошенко О.Л. МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ З ПІДЗЕМНОГО ЗБЕРІГАННЯ ГАЗУ.	45
Король В.С. ПРАКТИКА І ШЛЯХИ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	53
Климчук М.М. НАУКОВА ПРЕДИКАЦІЯ ПОСТУЛАТИВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	60
Левандівський О.Т. ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	64
Дорошенко В.М. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕТЕРМІНАЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО КЛАСТЕРУ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	69
Дмитровська В.С. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	75
Мединська Т. В., Боднарюк І. Л., Крпельницька С. О. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ТЕРИТОРІАЛЬНА СТРУКТУРА ТА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	80
Проблеми обліку і аудиту	
Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д. СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ	90
Пилипів Н.І., Мотиль В.М. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..	101
Кушнір В.О. ЗВЕДЕНИЙ ОБЛІК ВИТРАТ М'ЯСО-ЖИРОВОГО ВИРОБНИЦТВА: МЕТОДИКА І ПРАКТИКА	110
Мельник Н. Б. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	122

Маркетинг

Ткач О.В., Волощук І.А. РЕГІОНАЛЬНИЙ ЛОГІСТИЧНИЙ ЦЕНТР: ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ	127
Перевозова І.В., Даляк Н.А. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХОСТЕЛІВ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ІВАНО-ФРАНКІВСЬК	134
Гречаник Н.Ю.І, Сарабин Т.М. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РИНКУ ПЛАТНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	151

Управління державними фінансами

Савчук Л.М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ	171
Білявська А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ СУЧАСНИХ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ	178
Кропельницька С.О., Солоджук Т.В., Штефурак Г.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ВИМУШЕНО ПЕРЕ- МІЩЕНИХ ОСІБ З ВРАХУВАННЯМ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ.....	184
Вербовська Л. С., Лугова М.І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	195
Щур Р.І., Зварич Т.Я. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	201
Дані про авторів	210

Certificate of State Registration of printed mass media: KB No. 20937-10737 from 24.06.2014.

Founder and publisher of the journal: Vasyl Stefanyk Precarpathian National University (Ivano-Frankivsk, Ukraine)

The journal has been published from 2005 once a year in 2 volumes.

The journal is published in Ukrainian, English and Polish.
ISSN (Print) 2313-8246, ISSN (Online) 2518-7589.

Scientific journal is recognized as the professional edition, in which the results of dissertation research on receiving of scientific degrees of the doctor or candidate of sciences can be published according to Resolutions of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine on Jan.18,2007 № 1-05/1 and on Mar.10, 2010 № 1-05/2, the Order by Ministry of Education and Science of Ukraine on Mar. 09, 2016 № 241.

The journal is included in *Index Copernicus* (<http://journals.indexcopernicus.com/++++,p24788850,3.html>), Ulrich's Periodicals Directory, *Google Scholar*, *Directory of Research Journals Indexing*, *ResearchBib*, *Vernadsky national library*.

Editorial Council

Hreshchuk V.V. (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Kononenko V.I.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Vesylieva V.A.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Khorob S.I.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Kuhytiak M.V.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Karpenko Z.S.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Zahorodniuk A.V.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Petryshyn L.B.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Ostafiichuk B.K.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University); **Larionova V.K.** (D. Sc., Professor, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University).

Editorial Board EDITOR-IN-CHIEF

Iryna Tkachuk (D. Sc. (Econ.), Professor, Head of Department of Finance, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Honored Worker of Science and Technique of Ukraine), Ivano-Frankivsk, Ukraine

EDITORIAL BOARD MEMBERS

Z. Krykhovetska (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine (EXECUTIVE SECRETARY); **E. Jantoni-Drozdowska** (D. Sc. (Econ.)) Poznan, Poland; **T.Vavak** (D. Sc. (Econ.)), Krakov, Poland; **I. Balaniuk** (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine ; **O.Tkach** (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine ; **I. Hutsal** (D. Sc. (Econ.)), Ternopil, Ukraine ; **M. Romaniuk** (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine ; **A. Melnyk** (D. Sc. (Econ.)), Ternopil, Ukraine ; **V. Melnyk** (D. Sc. (Econ.)), Kyiv, Ukraine ; **S. Kropelnytska** (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine; **T. Sus** (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine.

Editorial address: Department of Finance, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Shevchenko str.,57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine, tel.: (0342) 75-23-91, e-mail: kfin@pu.if.ua

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific journal. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, 2017. – Issue 13. – V. 2. – 211 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific journal "The actual problems of regional economy development"

Scientific journal is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

CONTENTS

Research development of domestic business

<i>Opanasyuk V.V., Zborovsky A.V.</i> PROBLEMS OF INTEGRATION OF THE HIGH ORDER STRATEGY AT THE AFFILIATED COMPANY AT M&A.....	8
<i>Klapkiv Yu. M.</i> CONCEPTUALIZATION OF THE CONCEPT INSTITUTE OF THE MARKET OF INSURANCE SERVICES BASED ON THE NEO-CLASSIC ECONOMY.....	16
<i>Psiuk R.M.</i> PRIORITIES FOR FORMATION OF EXPORT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	21
<i>Sus T.Yo.</i> FEATURES OF INVESTMENT TO THE AGRARIAN SECTOR OF THE CARPATHIAN MACROREGION.....	28
<i>Mendela I.Ya.</i> DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AT THE RESORT BUSINESS ENTERPRISES.....	38
<i>Yaroshenko O.L.</i> MODEL OF EVALUATION OF THE LEVEL OF COSTS OF UNDERGROUND STORAGE OF GAS.....	45
<i>Korol V.S.</i> PRACTICE AND WAYS OF COMBATING SHADOW ECONOMIC ACTIVITY.....	53
<i>Klimchuk M.M.</i> SCIENTIFIC PRECEDING OF STEERING MOTIVATION PERSONNEL TO ENERGY SAVINGS FOR BUILDING ENTERPRISES.....	60
<i>Levandivskyi O.T.</i> FEATURES OF AGRICULTURAL ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS.....	64
<i>Doroshenko V.M.</i> SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CONDITIONS OF DETERMINATION OF BUILD CLUSTER IN THE SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVIDING ENERGY SAVINGS OF THE ENTERPRISE.....	69
<i>Dmytrovska V.S.</i> FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY.....	75
<i>Medynska T.V., Bodnaryuk I.L., Kropelnytska S.O.</i> BANKING SYSTEM OF UKRAINE: TERRITORIAL STRUCTURE AND CHALLENGES OF THE PRESENTATION.....	80

Problems of accounting and audit

<i>Pylypiv N.I.I., Piatnychuk I.D.</i> STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING: DEFINITION AND TOOLS.....	90
<i>Pylypiv N.I.I., Motyl V.M.</i> CONCEPTUAL APPROACH TO IDENTIFICATION OF THE PROTECTION OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNT FOR BUILDING ENTERPRISES.....	101
<i>Kushnir V.O.</i> CONSOLIDATED COST ACCOUNTING AT MEAT AND FAT PRODUCTION: METHODOLOGY AND PRACTICE.....	110
<i>Melnyk N. B.</i> ACCOUNTING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	122

Marketing

<i>Tkach O.V., Voloshchuk I.A.</i> REGIONAL LOGISTICS CENTER: FORMATION AND FUNCTIONING SPESIFIC.....	127
<i>Perevozova I.V., Daliak N.A.</i> MARKETING INVESTIGATION OF THE LIVE-STOCK MARKET BY THE EXAMPLE OF IVANO-FRANKIVSK CITY....	134
<i>Hrechanyk N.Yu.1, Sarabyn T.M.</i> MARKETING RESEARCHES OF THE POPULATIONS HEALTH STATE AS A FACTOR OF DEMAND FORMATION IN THE MARKET OF PAID MEDICAL SERVICES.....	151

State finance management

<i>Savchuk L.M.</i> THEORETICAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE HEALTH SECTOR OF UKRAINE.....	171
<i>Biliavska A.Yu.</i> FEATURES OF GENERAL ECONOMIC BREAKS OF MODERN DOMESTIC PROPERTY.....	178
<i>Kropelnytska S., Solodzhuk T., Shtefurak H.</i> CONCEPTUAL BASES OF FORMING THE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC PROVIDING SOCIAL PROTECTION INVOLUNTARILY DISPLACED PERSONS WITH CLUSTER APPROACH.....	184
<i>Verbovska L. S., Lugova M.I.</i> ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF TRANSBOUNDARY COOPERATION.....	195
<i>Shchur R.I., Zvarych T.Ya.</i> FEATURES OF FORMATION OF LOCAL BUDGET INCOME IN THE CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION.....	201

Information about authors	210
--	-----

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 332.1

ББК 65.9 (4 УКР)

Опанасюк В.В.¹, Зборовський А.В.²

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ВИЩОГО ПОРЯДКУ В АФІЛІЙОВАНІЙ КОМПАНІЇ ПРИ М&А

¹Київський міжнародний університет,
кафедра економіки,
вул. Львівська, 49, м. Київ,
03179, Україна,
тел.: 38 0674040070
e-mail: v.opanasiuk@griffin.ua

²Міжнародний університет фінансів,
Кафедра менеджменту та інновацій,
проспект Перемоги, 37, м. Київ,
03056, Україна,
тел.: 38 0933494455,
e-mail: zborovski.a@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на дослідження проблем інтеграції стратегій вищого порядку і афілійованій компанії при угодах злиття та поглинання. Розглянуто елементи стратегії компанії при експансії на зарубіжний ринок. Визначено основні цілі при укладанні угод М&А, зазначений їх розподіл, окремо розглянуті цілі покупця. Досліджено переваги і результати укладання різних горизонтальних та вертикальних угод М&А, ефективність угод в довгостроковому і короткостроковому періодах. Виявлені показники ефективності міжнародних М&А. Згруповані ризики при укладанні угод М&А, обґрунтовані стратегії, методи та інструменти управління фінансовими ризиками. Подані рекомендації з перевірки та забезпечення чистоти угоди М&А. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку заходів і механізмів імплементації стратегії вищого порядку в афілійованій компанії при здійсненні М&А.

Ключові слова: злиття, поглинання, стратегія, М&А, інтеграція, угода, ризик.

Опанасюк В.В.¹, Зборовський А.В.²

PROBLEMS OF INTEGRATION OF THE HIGH ORDER STRATEGY AT THE AFFILIATED COMPANY AT M&A

¹Kyiv International University
Department of Economy
Lvivska str., 49, Kiev,
03179, Ukraine,
tel.: 38 (067) 404-00-70,
e-mail: v.opanasiuk@griffin.ua

²International University of Finance
Department of management and innovation,
Peremogy Ave., 37, Kiev,
03056, Ukraine,
tel.: 38 (093) 349-44-55,
e-mail: zborovski.a@gmail.com

Abstract. The article is dedicated to studying the problems of integration of higher-ranking strategies and to affiliated company for merger and acquisition transactions. The elements of the company's strategy with expansion into the foreign market are considered. The main goals of the conclusion of M & A transactions are determined, their distribution is indicated, the buyer's goals are considered separately. The advantages and results of conclusions of various horizontal and vertical M & A transactions, the efficiency of transactions in the long-term and short-term periods are investigated. The performance indicators of international M & A are detected. Risks in concluding M & A transactions are grouped, the strategies, methods and tools of financial risks' managing are well-grounded. The recommendations of checking and ensuring the purity of the M & A agreement are given. Further research should be directed at developing measures and mechanisms of implementing the higher-ranking strategy in the affiliated company when implementation M & A.

Key words: mergers, acquisitions, strategy, M & A, integration, contract, risk.

Вступ. Світові інтеграційні процеси, процес глобалізації сучасної світової економіки вимагає нового рівня бізнесу. Консолідація бізнесу здійснюється всупереч світовим закономірностям розвитку процесів злиття та поглинання (в пер. з англ. - mergers and acquisitions, M&A). В умовах гострої конкуренції та в жорстких зовнішніх умовах компанії використовують стратегії поглинання або злиття з метою зростання, зниження витрат, збільшення конкурентних переваг або регіональної експансії.

Постановка завдання. Міжнародні М&А стали одним з основних способів здійснення стратегії розвитку компаній у сучасних умовах. Для багатьох компаній М&А є єдиним можливим способом за найбільш короткий строк збільшити капіталізацію. Зростання популярності операцій злиття зумовлює підвищення конкуренції, через що компанії шукають шляхи підвищення інвестиційних можливостей своїх підприємств. Злиття може бути однією з можливих стратегій протидії конкурентам. Внаслідок цього змінюються характер конкуренції і структура економіки, що сприяє підвищенню ступеня відкритості економічної системи країни для міжнародної конкуренції [8, с.122]. Отже, необхідність збільшення конкурентоспроможності бізнесу підштовхує до корпоративної консолідації, в тому числі й на міжнародному рівні, особливо на фоні укрупнення компаній-конкурентів. Тому інтеграції стратегії вищого порядку в афілійованій компанії при злитті або поглинанні варто приділити все більше уваги.

Результати. Компанії за допомогою М&А прагнуть до досягнення істотного зростання своїх операцій і мінімізації витрат. Іншим важливим стимулом є той факт, що при подібних угодах знижується конкуренція, оскільки цей процес передбачає усунення однієї компанії з галузі чи індустрії [1].

Таким чином, стратегія будь-якої іноземної компанії при експансії на зарубіжний ринок може включати такі елементи (рис. 1.)

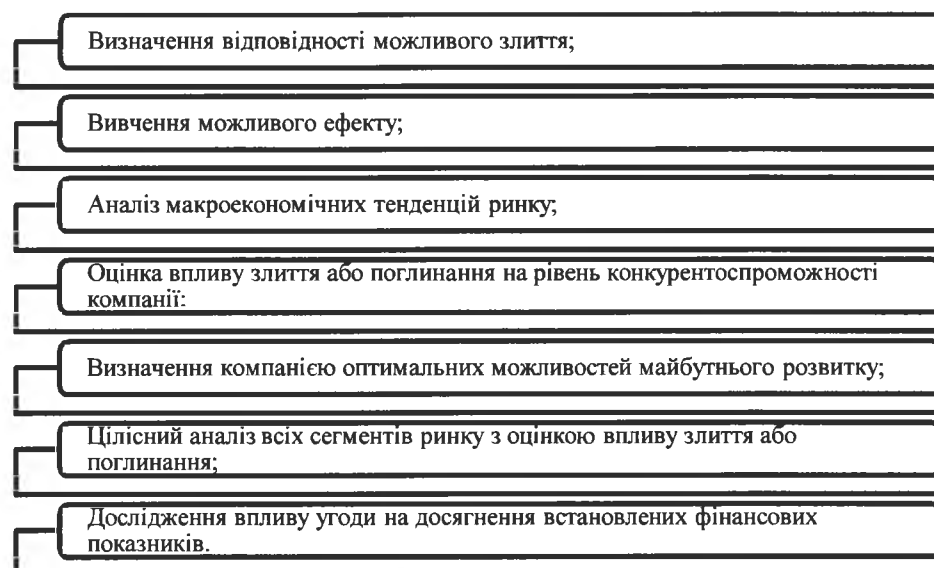


Рис. 1. Елементи стратегії [1]

Fig. 1. Elements of strategy

Цілі злиття й поглинання можна розбити на кілька складових, які згруповані на рис. 2.

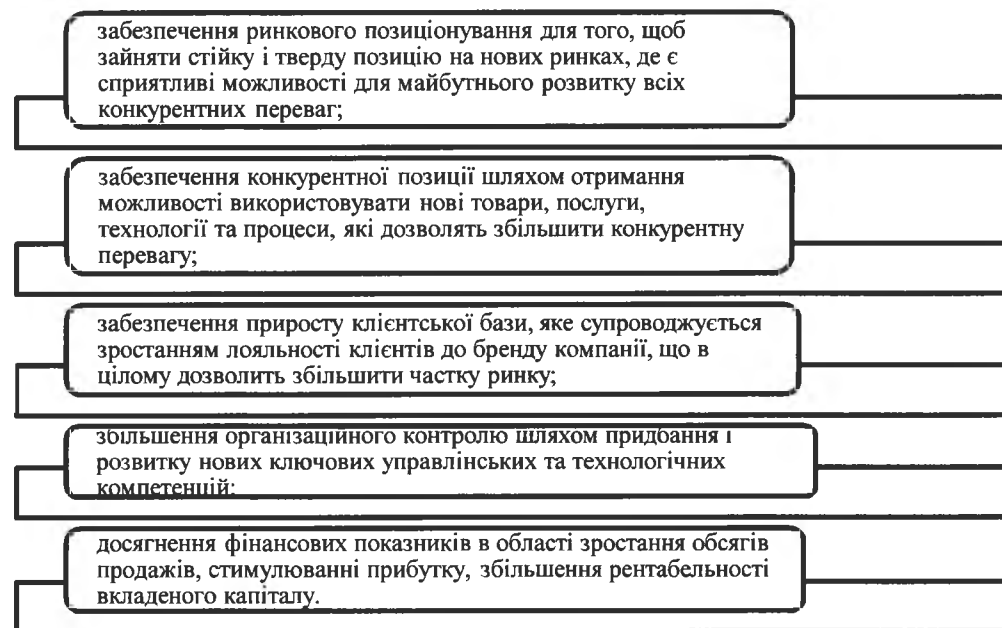


Рис. 2. Цілі стратегії [3]

Fig. 2. Objectives of strategy [3]

Розподіл цілей угод М&А згідно з даними аналітичного видання “Корпоративний менеджмент” наведено на рис. 3.

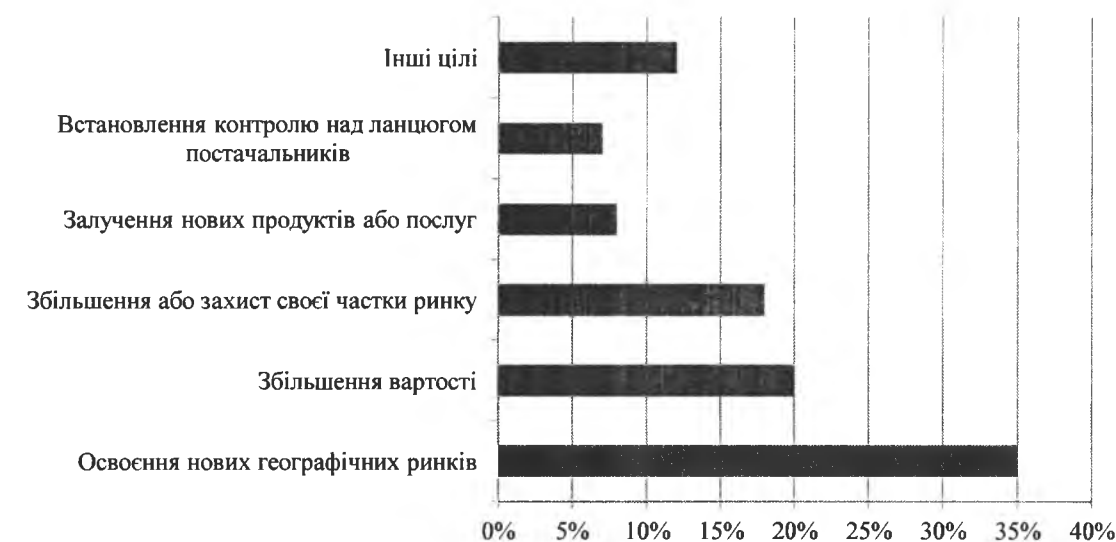


Рис. 3. Розподіл цілей угод М&А [9]

Fig. 3. Objectives' distribution of M&A transactions [9]

У більшості випадків покупець при угодах М&А переслідує такі основні цілі:

1. Вихід на нові географічні ринки – екстенсивне зростання;
2. Вихід на ринок нових послуг з метою отримання синергії;
3. Придбання постачальників з метою зниження собівартості;
4. Придбання компліментарної компанії з метою поліпшення репутації;
5. Купівля заради отримання доступу до ноу-хау;
6. Купівля “позитивної історії”;
7. Особисті амбіції власників або менеджменту;
8. Купівля з метою перевірки ідей, які неможливо перевірити на своїй території (наприклад експерименти з клонуванням, генні експерименти);
9. Перенесення активів в більш сприятливі умови;
10. Купівля з метою блокування подальшої конкуренції;
11. Інші причини.

Як показує практика, навіть в разі невдачі при злитті й поглинанні, об’єднана компанія продовжує свою діяльність, оскільки зворотний процес дезінтеграції тепер уже загальної системи може бути ще більш неефективним, що вимагає значних додаткових витрат.

Гетманська А.С. стверджує, що в результаті горизонтальних угод за видом інтеграції між компаніями однієї галузі відбувається збільшення ринкової частки, збільшення конкурентоспроможності, зокрема за рахунок ефекту масштабу, і зменшення конкуренції. Окрім того, схожість компаній спрощує процеси інтеграції та консолідації. У випадку укладання вертикальних угод як об’єднання компаній, які працюють на різних стадіях виробництва певної продукції чи надання послуг, виникає можливість знизити собівартість продукції та ризики, пов’язані з перебоями в постачанні сировини та стрибками цін на неї, а також підвищити її якість, а також контроль над каналами збуту сприятиме покращенню цінової політики та збільшення території покриття [2, с. 418].

У дослідженні Григор’євої С. А. і Грінченка А. Ю. розглядалися внутрішні угоди злиття і поглинань, ініційовані компаніями з фінансового сектора економіки з різних ринків капіталу, що розвиваються, в період з 2000 по 2012 роки. Використовуючи методологію аналізу подій, автори провели розрахунки для 231 угоди й прийшли до

висновку, що локальні угоди злиття й поглинань ефективні для ринків капіталу, що розвиваються, оскільки значення накопиченої надлишкової прибутковості варіюється від 0,07% до 1,11%. Крім того автори виявили детермінанту “спосіб оплати угоди”, яка позитивно впливає на ефективність угод M&A і є статистично значущою [4, с. 73].

Аналогічні висновки були отримані російськими дослідниками, які аналізували ефективність локальних угод злиття і поглинань компаній-покупців з ринків капіталу, що розвиваються, в різних часових проміжках сектора. Дослідниками проводився аналіз ефективності угод в довгостроковому і короткостроковому періодах. Використавши методологію аналізу подій й вибірку з 247 угод, автори Григор’єва С.А. і Морковин Р.О. прийшли до висновку, що внутрішні угоди в короткостроковому періоді ефективні, оскільки всі значення накопиченої надлишкової прибутковості позитивні у всіх розглянутих вікнах, а в довгостроковому – неефективні, оскільки немає жодного позитивного значення CAR. За цими результатами впливає, що локальні угоди M&A ефективніше в короткостроковому періоді [5, с. 50].

Для кожної угоди M&A був зібраний ряд показників, надалі використовуються в якості незалежних змінних:

Date – дата оголошення про угоду злиття або поглинання;

Value – оголошена вартість угоди, яка вимірюється в мільйонах доларів США;

Ac_Industry, Tar_Industry – галузі, в яких функціонують підприємства-покупці і компанії-мети.

Same_Industry – дамми-змінна, що приймає значення “1”, якщо індустрія поглиначка й цілі збігаються;

Payment – спосіб оплати угоди. Дамми-змінна, що приймає значення “1”, якщо операція була оплачена коштами, “0”, якщо спосіб оплати включав не грошові кошти;

Ln_TA – змінна, що демонструє розмір компанії-покупця. Розраховується, як натуральний логарифм всіх активів компанії.

Developed – змінна, що відповідає за тип ринку капіталу, в якому знаходиться компанія-ціль. Дамми-змінна приймає значення “1”, якщо економіка розвинена, “0” – розвивається (відноситься тільки до міжнародних угод M&A).

ROA – прибутковість активів. Вимірюється, як відношення чистого прибутку до балансової вартість активів компанії-покупця.

У більшості випадків завдання і проблеми з їх реалізацією при угодах M&A в сегменті сервісів і послуг можна розділити на кілька блоків:

1. Блок задач культурної і металевих інтеграцій;
2. Блок задач нівелювання ризиків;
3. Блок задач пошуку і реалізації можливостей на нових ринках;
4. Блок фінансових, інвестиційних завдань;
5. Блок задач вибору локацій і бізнес-інфраструктури;
6. Блок задач комунікацій.

Очевидно, що кожна задача має терміни, параметри виконання, ризики невиконання. В транснаціональних, міжнародних угодах ризики багаторазово збільшуються і, що особливо важливо, можуть резонувати один з іншим і створювати перешкоди, розміри яких не були навіть на рівні припущень.

Як і будь-який вид комерційної діяльності, операції по злиттю-поглинанню пов’язані з потенційними і реальними ризиками. Можна виділити наступні основні групи можливих ризиків при здійсненні M & A угод:

1. Ризики, пов’язані з титулом продавця на продаж активів.
2. Ризики, пов’язані з виконанням внутрішніх корпоративних процедур.
3. Ризики, пов’язані з узгодженням угоди з антимонопольними та іншими органами.

4. Ризики, пов’язані з наявністю додаткових обмежень або зобов’язань щодо придбаних активів.

Ризик-менеджмент ТНК являє собою діяльність, спрямовану на запобігання, мінімізацію або компенсацію ризиків, що виявляються в процесі проведення операцій в сфері світових фінансів. Алгоритм управління ризиками ТНК включає:

- виявлення ризиків;
- оцінку ризиків;
- вибір стратегії управління ризиками;
- визначення в рамках обраної стратегії методів та інструментів управління ризиками;

– ліквідація наслідків ризиків, які реалізувалися.

При цьому ефективним є використання матриці вірогідності впливу ризику (рис. 4).

Збільшення витрат →		Збільшення витрат/термінів				
		>25%	10%-25%	3%-10%	1%-3%	< 1%
Збільшення термінів →		Більше 52 тижнів	16-52 тижні	4-16 тижнів	1-4 тижнів	менше 1 тижня
Шкала		5	4	3	2	1
Вірогідність	70% - 90%	Дуже висока	Висока	Висока	Середня	Низька
	40%-70%	Висока	Висока	Середня	Середня	Низька
	20%-40%	Висока	Середня	Середня	Низька	Низька
	5%-20%	Середня	Середня	Низька	Низька	Низька
	< 5%	Низька	Низька	Низька	Низька	Дуже низька

Рис.4. Матриця ймовірностей впливу ризику [6, с. 12]
Fig. 4. Matrix of probabilities of the risk’s impact [6, p. 12]

Управління ризиками вимагає конкретних стратегій, тобто цільових установок ризик-менеджменту. Основні стратегії, методи та інструменти управління фінансовими ризиками ТНК згруповані на рис. 5.

Слід виділяти три основні стратегії управління ризиками: неприйняття, мінімізація, прийняття ризику. Перша з них полягає у відмові від діяльності або операцій, при здійсненні яких ТНК може зіткнутися з тим чи іншим ризиком. Так, конкретного ризику можна уникнути за рахунок альтернативного вибору напрямків господарської та фінансової діяльності. Від ризику неплатежу за угодою з ненадійним контрагентом можна ухилитися, допустивши істотне зниження обсягу реалізації.

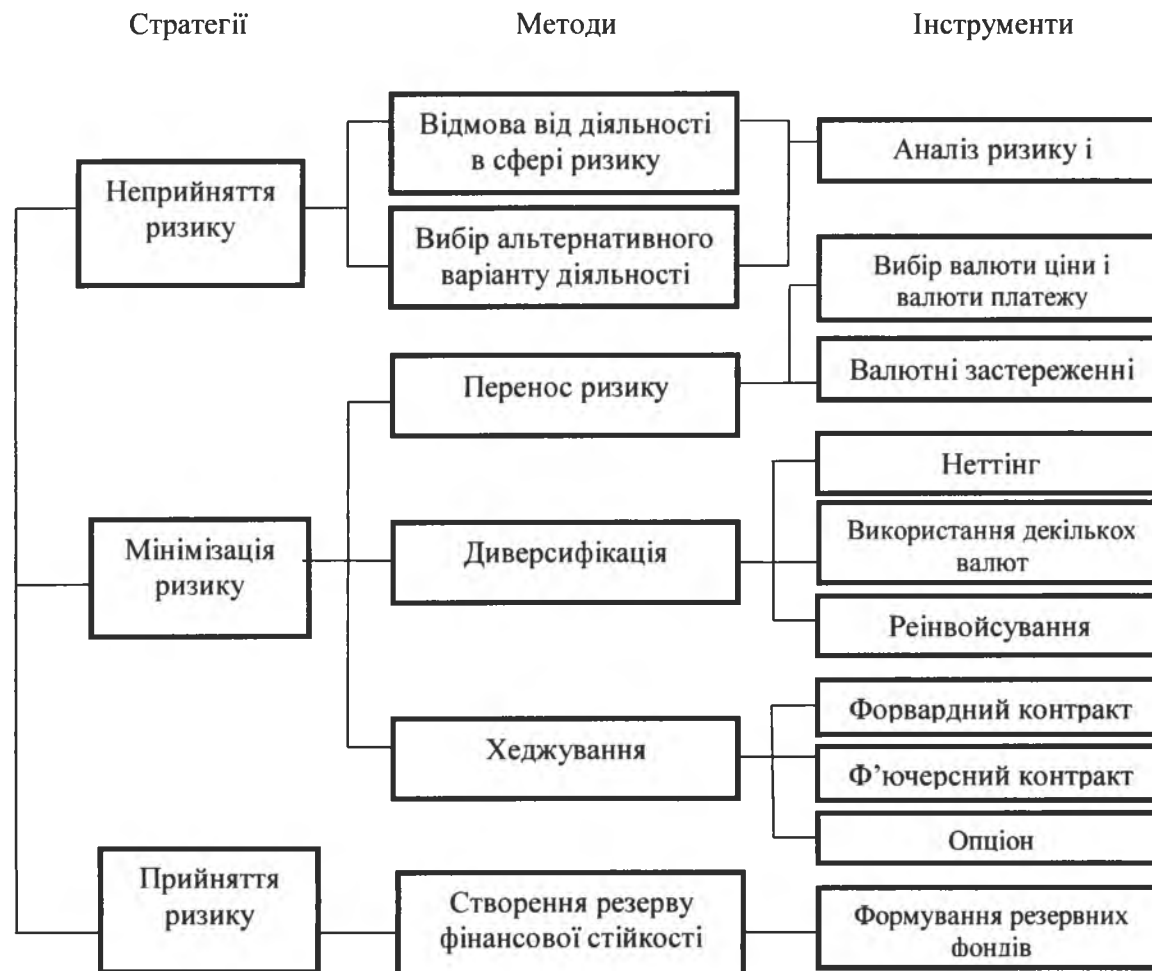


Рис. 5. Основні стратегії, методи та інструменти управління фінансовими ризиками ТНК [7, с. 43]

Fig. 5. The main strategies, methods and tools of managing of the financial risks of TNCs [7, c. 43]

При стратегії мінімізації ризиків забезпечується їх зниження до прийнятого рівня. Іншими словами, вибирається такий рівень захисту і, відповідно, витрат на її здійснення, при якому можливі втрати в разі реалізації ризику не є критичними, тобто не здатні привести до незворотних наслідків.

Стратегія прийняття ризику полягає у відмові від заходів по його мінімізації, наприклад, через високі витрати на її здійснення в порівнянні з меншою важливістю наслідків реалізації ризику для фінансової стійкості ТНК. Корпорація, наприклад, може відмовитися від страхування комерційних кредитів, що надаються певній групі позичальників, чиє фінансове становище в цілому вважається стійким, або інвестувати кошти в країні зі стабільним політичним режимом.

Варто, також, враховувати, що при здійсненні М&А угод необхідно враховувати встановлені законодавством обмеження і вимоги щодо окремих активів.

Висновки. Інтеграція стратегії вищого порядку в афілійованій компанії на основі стратегій злиття-поглинання пояснюється бажанням отримати доступ до стратегічних активів інших компаній, розширення асортименту надаваних послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу, забезпечити диверсифікацію діяльності для мінімізації ризику. Прагнення компаній до зниження ризиків при М&А буде сприяти просуванню до визнаних у міжнародній економічній

спільноті нормам корпоративного управління й поведінки. М&А є перспективним джерелом іноземних інвестицій та дає можливість побачити подальше зростання транснаціоналізації економіки країн, що надає ще більшої ролі інтеграції стратегії вищого порядку в компанії в цілому.

1. Гвардин С.В. Создание добавленной стоимости компании при сделках слияний и поглощений. Российский опыт. – М. : Эксмо, 2008. – 224 с.
2. Гетманська А. С. Процеси злиття та поглинання компаній: теоретичні та прикладні аспекти / А. С. Гетманська, А. В. Ліпенцев // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 417–426.
3. Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес / Гранди Т. – М. : Эксмо, 2008. – 240 с.
4. Григорьева С.А. Влияние сделок слияний и поглощений в финансовом секторе на стоимость компаний-покупателей на развивающихся рынках капитала / Григорьева С.А., Гринченко А.Ю. // Корпоративные финансы. – 2013 – №4(28). – С. 63–81.
5. Григорьева С.А. The Effect of Cross-Border and Domestic Acquisitions on Shareholder Wealth: Evidence from BRICS Acquirers / Григорьева С.А., Морковин Р.О. // Корпоративные финансы. – 2014. – №4. (32). – С. 38–54.
6. Левківський В. М. Злиття та поглинання в стратегії зарубіжної експансії ТНК / В. М. Левківський // Науковий вісник Полісся. – 2016. – Вип. 2. – С. 9–15.
7. Мамедов А.О. Финансовые риски транснациональных корпораций / А.О. Мамедов // Корпоративный менеджмент – 2006 – № 4. – С. 41–45.
8. Родь Ю.В. Злиття та поглинання компаній як засіб корпоративної консолідації українського бізнесу / Ю.В. Родь, А.І. Савушик // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16). – С. 122–125.
9. Сединин А.И. Некоторые практические аспекты слияний и поглощений банков / Седин Андрей Иванович // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/investor/mabanks-0.shtml>.

References

1. Gvardin, S.V. *Creation of the company's added value in mergers and acquisitions transactions. Russian experience*, Eksmo, 2008.
2. Hetmans'ka, A. S. "Mergers and acquisitions transactions: theoretical and applied" *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnya*, issue 32, 2012, pp. 417-426.
3. Grandi, T. *Mergers and acquisitions. How to prevent the destruction of corporate value by acquiring a new business*, Eksmo, 2008.
4. Grigoreva, S.A., and A.Yu. Grinchenko. "The impact of M&A transactions in the financial sector on the value of companies-buyer in emerging capital markets." *Korporativnyie Finansy*, no. 4(28), 2013, pp. 63–81.
5. Grigoreva S.A., and R.O. Morkovin. "The Effect of Cross-Border and Domestic Acquisitions on Shareholder Wealth: Evidence from BRICS Acquirers." *Korporativnyie finansy*, no.4. (32), 2014, pp. 38–54.
6. Levkivs'kyi, V. M. "Mergers and acquisitions in the strategy of foreign expansion of TNCs." *Naukovyy visnyk Polissya*, issue 2, 2016, pp. 9-15.
7. Mamedov, A.O. "Financial risks of transnational corporations." *Korporativnyi menedzhment*, no.4, 2006, pp.41-45.
8. Rod, Yu.V. "Mergers and acquisitions of companies as a means of corporate consolidation of Ukrainian business." *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy*, no.2 (16), 2009, pp. 122-125.
9. "Some practical aspects of banks' mergers and acquisitions." *Korporativnyi menedzhment*, www.cfin.ru/investor/mabanks-0.shtml. Accessed 25 Apr. 2017.

Рецензент:

Гончаров Ю.В. – д.е.н., професор, зав.кафедри економіки, підприємництва, менеджменту Київського міжнародного університету.

УДК 334.01
ББК 65.27

Клапків Ю. М.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ ІНСТИТУТ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ НЕОКЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тернопільський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів ім.С.І.Юрія,
вул.Львівська 11, м.Тернопіль,
46000,Україна,
e-mail: uklapkiv@ukr.net

Анотація. У статті досліджуються питання, пов'язані з інституціоналізацією фінансової інфраструктури на основі наукових надбань представників неокласичної економіки. Обґрунтовано особливості поняття “інституціоналізація”. Розкрито вихідну інтерпретацію трактування інституцій. Визначено концептуальні підходи до дослідження поняття “інституціоналізації” та “інститут” на ринку страхових послуг. Акцентовано увагу на плеяді значень, що надаються поняттям інституція чи організація.

Ключові слова: інституціоналізація, інституція, організація, ринок страхових послуг, страхова культура.

Клапків Ю. М.

CONCEPTUALIZATION OF THE CONCEPT INSTITUTE OF THE MARKET OF INSURANCE SERVICES BASED ON THE NEO-CLASSIC ECONOMY

Ternopil National Economic University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance named after S.I.Yurii,
Lvivska str., 11, Ternopil,
46000, Ukraine,
e-mail: uklapkiv@ukr.net

Abstract. The article explores the issues related to the institutional and financial infrastructure based on the scientific achievements of the neoclassical economy. The specific features of the concept of “institutionalization” are substantiated. The initial interpretation of the interpretation of institutions is revealed. Conceptual approaches to the study of the concept of “institutionalization” and “institute” in the insurance services market are defined. The attention to the galaxy values provided by the notion of an institution or organization.

Key words: institutionalization, institute, organization, market of insurance services, insurance culture.

Вступ. Розвиток економіки будь-якої держави значною мірою залежить від існування ефективного фінансового сектору в тому числі від інституційних його складових чи взаємозв'язків між ними. В основі теоретичних напрацювань вчених економістів власне і зароджувались окремі елементи понять та взаємозв'язків між ними, щоб лежать в основі сучасних більш виокремлених та конкретизованих досліджень.

Інституціональний підхід надає дослідженням економічного розвитку міждисциплінарного характеру і дозволяє враховувати соціальні, політичні, демографічні, психологічні, культурні, релігійні та інші чинники розвитку. Не можна пояснити розвиток сучасної економіки без урахування традицій народу, характеру та особливостей політичного устрою, етичних норм, загальної та правової культури громадян, системи панівних у суспільстві цінностей та інших інститутів.

Питання розвитку інфраструктури фінансового ринку в Україні досліджувалися в роботах В. Базилевича, Т. Грищенко, О.Залетова, Л. Куделі, О. Ковтуна, В. Коломійця, О. Кнейслер, Д. Леонова, С. Львовичкіна, С. Осадця, В. Опаріна, В.Тринчука, В. Федосова, Т. Яворської та інших вчених. Водночас говорити про завершеність наукової дискусії у вказаному напрямі ще занадто рано, оскільки стрімкі зміни на страховому ринку свідчать про необхідність докорінних змін, основною яких має бути виважений аналіз як сучасних так і більш ранніх напрацювань на основі яких і базується сучасна економічна доктрина.

Постановка проблеми. І все ж проблема розвитку інституційних складових ринку страхових послуг потребує додаткових досліджень. Це зумовлено тривалою традицією формування інституцій, та використанням нових методологічних підходів, які дозволяють включити до аналізу, як економічні так і неекономічні чинники. Вагомості набуває, етика, страхова культура, моралі, довіри, суспільна психологія, страхова свідомість тобто ті рушійні сили, які визначають характер сучасного фінансово розвитку та особливості інституціоналізації економічних неекономічних взаємодій.

Мета статті – розкрити вихідну інтерпретацію трактування інституцій ринку страхових послуг та теоретичну концептуалізацію його інституціоналізації.

Результати. Із поняттям інститутів і інституалізації часто можна зустрітися в літературі та повсякденному житті, але однозначно трактувати їх вкрай складно, що обумовило значну кількість суперечностей в науковому середовищі. Це пов'язано з тим, що ці поняття по-різному відображаються на представниках окремих дисциплін, а також через прийняття до уваги різних наукових шкіл, парадигм або точок зору.

Економічна доктрина, з часом окреслена як неокласична економіка, розвивалася в ХІХ столітті. Основні області інтересів в цей період – це аналіз поняття корисності та маржинальний аналіз. Запровадження в той період теорії відсотка Е. Бем – Баверка не привело, однак, до вивчення інституційних складових та фінансових установ, хоч саме на цей час припадає створення, наприклад інвестиційних фондів[1]. Так, у 1822 році Король Нідерландів Вільям І створив перший фонд взаємного інвестування, чи формування перших пенсійних фондів, участь у яких у Німеччині з 1891 стала фактично обов'язковою [2, 62]. Незважаючи на те, що а основі праць А. Маршалла насамперед взаємозв'язки між попитом і пропозицією без інституціонального контексту, в одній зі своїх робіт, він акцентує увагу на ролі центрального банку в якості організатора банківської системи, а також зайнявся розвитком фондового ринку цінних паперів [3,131-135].

Неортодоксальність в традиційній економічній думці поповнилась поглядами Т. Веблена [4], щодо інституціоналізму, теорією економічних циклів У. Мітчелла [5] та інституційною економікою Т. Веблена і Дж.Коммонса та американським протекціонізмом. Саме цей період на нашу думку демонструє початки інтересу до економічної думки з позиції інституцій. Вони з'являються у Т. Веблена на рівні відокремлення особистої активності людини, від активності інституцій, окреслених формою організацій.

З позиції тематики нашого дослідження безсумнівною заслугою Т. Веблена можна вважати поділ між промисловими і фінансовим бізнесом, а також виокремлення цілого елементу суспільства зацікавленого в розвитку фінансових інститутів і заробляння грошових коштів на їх обороті.

Дж. Кейнс і М. Фрідман є одними із найвагоміших в економічній теорії постатями, що формують основи сучасної макроекономіки та мікроекономіки. Та в активі наукової роботи Дж. Кейнса важко знайти прямий інтерес фінансовими установами, хоча в ретроспективі макроекономічної діяльності він увів міркування про

грошову реформу і керував британською делегацією на Бретон – Вудській конференції, яка і закладає основу міжнародних фінансових відносин після Другої світової війни [6]. Водночас М. Фрідман у одній із наукових робіт опублікованій у співавторстві з А. Швартц піддає ретельному аналізу зміни у відношенні США до власної банківської системи [7].

Проведений вище аналіз напрацювань класиків економіки дозволяє прийти до висновку, що сфера фінансових установ є предметом інтересу класиків економічної науки. Однак, в процесі розвитку економічної думки страхові компанії рідко були об'єктом захоплення дослідників. Найчастіше науковці присвячували дослідження проблематиці центральних банків та банківської системи. Тому важко очікувати деонтологічних напрацювань вчених, щодо інституціоналізму страхового ринку, а зокрема, в аспекті організації інституцій представлених на ринку страхових послуг. Власне, страхові компанії, особливо в Україні, розглядаються як пріоритет соціальної політики, а не ринкової економіки.

В більшості наукових робіт розглядаються різноманітні проблеми розвитку страхування, нами зосереджено увагу на аналізі сучасного стану інституціонального розвитку ринку страхових послуг, який потребує більш детального аналізу, особливо з урахуванням економічних та соціальних змін, що мають місце в суспільстві.

Найпоширенішим є трактування, що інституціоналізм – це набір правил, за якими проводяться різного роду взаємини соціального впливу. Правила приймаються учасниками даного співтовариства і визначають, яка поведінка є правильною, а яка-ні; в свою чергу, процедури визначають спосіб встановлення правил. Правила між собою можуть відрізнятися наступними характеристиками:

– точність формулювання – виникають, як правило, точно визначають поведінку, як і ті, які визначають лише напрямок правильної поведінки в даній ситуації;

– офіційного оформлення – формальні інститути – це офіційні обмеження, правила, правила встановлені людьми (наприклад, конституція, різного роду правові акти); неформальні інститути – це різного роду умовності і правила поведінки;

– авторитативність – диференціація правил за наслідками недотримання цього правила. Діапазон авторитативності установ дуже широкий – від правил, порушення яких не тягне за собою ніяких штрафів, до правил, порушення яких загрожує серйозними суспільними наслідками.

Інститути є правилами функціонування в суспільстві, з'явившись зменшують невизначеність у повсякденному житті одиниці. Вони надають інформацію, як “повинні” виглядати поведінки людей у ситуаціях повсякденного життя, незалежно від того, чи це стосується сфери життя, його особисті, а також пов'язаних професійною діяльністю[8].

Фактично, перший раз із поняттям інститут ми зустрічаємось, ще в Стародавньому Римі де так називають посібник, що використовується для систематичності передачі основних новин з галузі приватного права.

Наступне визначення обумовлено переконаннями щодо існуючої реальності. Так, релігійні інститути у вузькому розумінні, це релігійні організації, такі як: церкви, релігії, товариства, братства, ордени, секти або місцевої громади віруючих. В більше широкому розумінні – це всі елементи стабілізації певної релігійної традиції, що відносяться до символічної, ритуальної та соціологічної сфер.

Звідси, інститути – це тип повторюваних дій і загальних переконань щодо реальності. Інститутами можуть бути такі дії, як, наприклад, голосування, а також інші дії звичаю, який повторюється і який підходить аналогічний зміст. Інститути мають пізнавальний елемент і елемент нормативний. Елемент пізнавального призводить до того, що ситуації, явища стають більш зрозумілими для людини, а елемент

нормативний визначає можливі межі поведінки, унормовуючи таким чином, поведінку індивідуума.

В англійській мові, поняття “інститут” (англ. Institution) згідно з британським словником має п'ять значень:

1) велика важлива організація, створена із певною метою, наприклад, університет або банк, страхова компанія;

2) будівля, в якій знаходяться люди з особливими потребами, як, наприклад, літні люди, психічно хворі або ув'язнені;

3) звичка або система, яка давно існує в певній групі людей;

4) установчий договір або вводить якась система або закон;

5) (неофіційно чи жартома) персону яка добре відома, так як давно буває в певному місці або виконує певне заняття [9].

Як стверджував Джон Роджерс Коммонс, один із трьох засновників американського інституціоналізму разом із Т.Веблен, У. Митчелл, [10], що інститути мають свою волю, на яку не впливають окремі особи [11].

Економічний словник трактує поняття організація (англ. organization) – форма об'єднання людей для їх спільної діяльності в рамках структури; установа, покликана виконувати задані функції, вирішувати встановлене коло завдань, наприклад, школа, інститут, банк, урядова установа [12, 213].

У свою чергу, в соціології це поняття ввів Г. Спенсер, відносячи їх до тривалих елементів громадського порядку (сім'я, власність, право), виокремлення окремих форм діяльності (наука, освіта, право), відомі способи вирішення проблем, з метою співпраці чи спільного життя (шлюб, розлучення, кредит, арбітраж), деякі формальні товариства [13].

Трактування інституціональної економіки визначає інститути, як формальні та неформальні [14, 18], як правило, до формальних відносять, такі як конституція, закони, постанови й правила, але людина в процесі життєдіяльності доповнила їх неформальними нормами поведінки, що на клялися на осіб що власне працювали в цих установах. На практиці, це перевтілилось у створення різного роду звичаїв, правил поведінки, традицій чи конвенцій. Всі ці елементи можна назвати культурою організації.

Висновки. Загалом, як видно з наведеного огляду, поняттям інституція чи організація надається ціла плеяда значень. Що дозволяє, трактувати інститути як абстрактні з вигаданими людьми обмеженнями, які визначають взаємодію людей. Ці обмеження дають інформацію про те, що заборонено в даній ситуації, а також які умови необхідно виконати, щоб мати можливість робити якісь дії, які права та обов'язки пов'язані з певними діями. Та більш загальноприйнятим є трактування, як установи, покликана виконувати означені завдання, функції.

Тобто, до поняття інститут ринку страхових послуг відносимо – усі задіяні в процесі надання страхового захисту установи: страхові компанії, страхові посередники, брокери, агенти, банківські установи, органи нагляду та інші юридичні і фізичні особи, а також усталені звичаї та норми: страхова культура, страхова свідомість, етика ведення бізнесу, етика поведінки працівників, призначення до страхування.

Виходячи з цього, інституціоналізація ринку страхових послуг – це процес організації та регулювання суспільного життя з приводу страхової діяльності, формалізація і стандартизація суспільних відносин щодо, майнового, накопичувального та особистого страхування, культура споживання страхових продуктів.

1. Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал // Е. Бем-Баверк. – Санкт-Петербург: типография А.Г. Розена, 1909. – 644 с.

2. Дибань О.Л. Економічні основи банків і страхових організацій / О.Л. Дибань // Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації. – Київ: КНЕУ, 2012. – С. 61–63.
3. Marshall A. Money, Credit and Commerce / Alfred, Marshall. – Prometheus Books, 2003. – р. 506.
4. Веблен Т. Теорія делового підприємства // Торстейн Веблен. – М.: Дело, 2007. – 287 с.
5. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. / У.К. Митчелл. – М., Л.: Госиздат, 1930. – 387 с.
6. Кейнс, Д. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Д. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007.
7. Friedman, M. The failure of the bank of United States: A reappraisal: A reply.// Friedman, M., & Schwartz, A. J.// Explorations in Economic History, 1986. – vol. 23. – no.2. – pp.199–204.
8. Клапків, Ю. Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні [Текст] / Юрій Клапків // Світ фінансів. – 2016. – Вип. 1. – С. 206–214.
9. Oxford Advanced Learners Dictionary of Current English. – 2000. – 674 p.
10. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / М. Блауг. – СПб.: Экономикс, 2008. – С. 145–147.
11. Коммонс Дж.Р. Институциональная экономика / Дж.Р. Коммонс. // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т.10. – №3. – С.69–76.
12. Осовська, Г.В.. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
13. Spencer H. The Principles of Sociology, in Three Volumes. Vol. 1. / Herbert Spencer. – New York: D. Appleton and Company, 1898. – Режим доступу: <http://oll.libertyfund.org/titles/2642>.
14. Амосов О. Симбіоз інституційних засад та архетипіки публічного управління // Олег Юрійович Амосов, Наталія Леонідівна Гавкалова // Публічне урядування. – 2016. – №2 (3). – С.15–22.

References

1. Bohm-Bawerk, Eugen. *Capital and Interest*, Typography of Rosen, 1909.
2. Dyban, O. “Economic fundamentals banks and insurance organizations.” *Insurance market of Ukraine in the conditions of financial globalization*, KNEU, 2012, pp.61-63.
3. Marshall, Alfred. *Money, Credit and Commerce*, Prometheus Books, 2003.
4. Thorstein, Veblen. *The theory of a business enterprise*, Dielo, 2007.
5. Mitchell, W. *Economic Cycles: The Problem and Its Formulation*, Gosizdat, 1930.
6. Keynes, John. *The general theory of employment, interest and money*, Eksmo, 2007.
7. Friedman, M. & Schwartz, A. J. “The failure of the bank of United States: A reappraisal: A reply.” *Explorations in Economic History*, vol. 23, no.2, 1986, pp.199-204.
8. Klapkiv, Yuri. “Referrals institutional development of life insurance market in Ukraine.” *Svit finansiv*, issue 1, 2016, pp. 206-214.
9. Hornby, Albert Sydney. *Oxford advanced learner's dictionary of current English*. Edited by Sally Wehmeier, Cornelsen & Oxford, 2000.
10. Blaug, Mark, and R. Cantillon. *100 great economists before Keynes*, Economicus, 2008.
11. Commons, J. R. “Institutional Economics.” *TERRA ECONOMICUS*, vol.10, no.3, 2012, pp.69-76.
12. Osovska, Halyna, Yushkevich, A., and J. Zavadsky. *Economic Dictionary*, Condor, 2007.
13. Spencer, Herbert. *The principles of sociology*, vol. 1, D. Appleton and company, 1898.
14. Amosov, Oleg, and Natalia Havkalova. “Symbiosis institutional framework and public administration archetype.” *Public Governance*, no.2 (3), 2016, pp. 15-22.

Рецензенти:

Демяншин В.Г. – д.е.н, професор кафедри фінансів ім. С.Юрія Тернопільського національного економічного університету,

Кириленко О.П. – д.е.н, професор кафедри фінансів ім. С.Юрія Тернопільського національного економічного університету.

УДК: 339.664

ББК 65.050.9(4Укр)

Псюк Р.М.

ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТзОВ “Карпатнафтохім”,
вул. Промислова, 1, м. Калуш,
77306, Україна,
тел.: 0506773756,
e-mail: psuk@ukr.net

Анотація. Розглянуто особливості формування експортного потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах. Визначено ключові елементи формування експортного потенціалу промислового підприємства. Здійснено бліц-аналіз ринку полімерної продукції в Україні. Запропоновано напрями зміцнення експортного потенціалу промислового підприємства із врахуванням особливостей середовища його функціонування.

Ключові слова: експорт, потенціал, підприємство, менеджмент, конкурентоспроможність.

Psiuk R.M.

PRIORITIES FOR FORMATION OF EXPORT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Karpatnaftohim LTD,
Industrial str., 1, Kalush,
77306, Ukraine,
tel.: 0506773756,
e-mail: psuk@ukr.net

Abstract. The peculiarities of export potential formation at domestic industrial enterprises are considered. The key elements of the export potential formation of the industrial enterprise are determined. A blitz analysis of the polymer market in Ukraine was carried out. The directions of the export potential strengthening at the industrial enterprise due to the peculiarities of its environment functioning are offered.

Key words: export, potential, enterprise, management, competitiveness

Вступ. В умовах глобалізації та загострення конкурентних відносин як на національному, так і міжнародному рівнях перед вітчизняними підприємствами виникає необхідність пошуку способів зміцнення своїх ринкових позицій та шляхів досягнення конкурентних переваг. Експортну діяльність слід розглядати як один із способів забезпечення поступу підприємства відповідно до сучасних вимог розвитку. Серед переваг діяльності експортерів товарів і послуг доцільно звернути увагу на можливості виходу і завоювання нових ринків збуту, зростання іміджу, дотримання міжнародних стандартів якості, організація діяльності відповідно до міжнародних юридичних норм і правил, можливість зміцнення валютних позицій, доступ до реальних інвестицій, підтримка інноваційного розвитку, отримання цінного досвіду співпраці.

Про актуальність питання формування та ефективного використання експортного потенціалу засвідчує той факт, що воно широко висвітлюється вітчизняними науковцями, зокрема Мельник О. Г. [1], Князем С. В. [2], Байдалою Н. М. [3], Піддубною Л. І. [4], Стахорським О. О. [5] та іншими. Значну увагу у їх працях приділено передумовам та чинникам формування експортного потенціалу, а також узагальненню його значення для розвитку вітчизняних підприємств.

Зарубіжні дослідники також приділяють значну увагу дослідженню експортної діяльності підприємств. Зокрема, Й. Гессель та А. ван Стель (J. Hessels, A. van Stel) зазначають, що експортна діяльність дозволяє отримати новий досвід, знання та технології та забезпечує економічне зростання в країні [6]. Ю. А. Гілс та С. Л. Вілямс (Judith A. Giles and Cara L. Williams) стверджують, що експортна діяльність забезпечує зростання у продажах та працевлаштуванні, а також інноваційних можливостей фірми [7, 8].

Постановка завдання. У працях зарубіжних науковців зазначається, що визначений емпіричний зв'язок між економічним зростанням і експортною діяльністю фірм є складним і вимагає додаткових досліджень, специфічних для кожної країни. У вітчизняній науковій літературі досліджено експортний потенціал окремих галузей в Україні, зокрема, сільськогосподарської, машинобудівної, деревообробної, нафтогазової тощо. Попри те, що базові складові експортного потенціалу у певній мірі уже узагальнено, доцільним є пошук, виявлення і дослідження тих його робочих елементів, які є і можуть бути визначальними в специфічних умовах існуючої економічної ситуації в Україні та стану розвитку вітчизняних підприємств.

Метою даної статті є виділення основних елементів формування експортного потенціалу підприємств на ринку промислової продукції із урахуванням можливостей середовища функціонування підприємства та виявлення ключових чинників підвищення конкурентоспроможності не тільки окремих підприємств, але і економіки країни загалом.

Результати. Під експортним потенціалом підприємства розглядають системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства [1]. На нашу думку ці можливості формуються як на рівні підприємства, так і за його межами.

М. Портер визначив п'ять конкурентних сил, що впливають на прибутковість галузі [10]: постачальники, покупці, товари-замінники, потенційні та діючі конкуренти. Ці сили діють у зовнішньому середовищі підприємства і тільки завдяки внутрішньому середовищу, а саме існуючій системі управління воно може скерувати ці сили на формування конкурентних переваг і як наслідок – отримання прибутку. В умовах міжнародної діяльності, зокрема експорту, менеджмент підприємства, використовуючи сучасні управлінські технології, формує попит на продукцію, визначає ціни, контролює якість, орієнтує на дотримання національного та міжнародного законодавства, забезпечує виконання регуляторних вимог, активізує співпрацю з вітчизняними та зарубіжними інституціями, та в підсумку, досягаючи ефективності, забезпечує конкурентний розвиток підприємства (рис. 1).

Оцінюючи протягом останніх років основні позиції українського експорту, у 2016 році у структурі товарного експорту продовжували переважати чорні метали – 19,9 % від загального обсягу експорту, зернові культури – 16,7 %, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,9 %, електричні машини – 5,7 %, руди, шлак і зола – 5,4 %, механічні машини – 4,3 % та насіння і плоди олійних рослин – 4,2 % [11]. Натомість експорт у розвинутих країнах орієнтується на продукцію машинобудування, комп'ютерні технології, програмне забезпечення.



Рис. 1. Складові формування експортного потенціалу підприємства

Джерело: сформовано автором

Fig. 1. Components of the formation of the export potential of the enterprise

Відтак сьогодні на особливу увагу заслуговує питання формування та підтримання пріоритетів експортної діяльності вітчизняних підприємств, що відповідають зростанню частки товарів із створеною високою доданою вартістю.

В Івано-Франківському регіоні значним експортним потенціалом володіє компанія “Карпатнафтохім” – виробничий комплекс, у структурі виробництва якого біля 60 відсотків продукції експортується. Слід зазначити, що попит на продукцію є визначальним індикатором експортного потенціалу. Його значення характеризує здатність підприємства задовольняти платоспроможний попит на власну продукцію на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. В сучасних умовах формування попиту на продукцію необхідно здійснювати із урахуванням створеної доданої вартості. Це формує конкурентні переваги, збільшує валютні надходження, сприяє якісним структурним змінам. Серед асортименту продукції зазначеної компанії до продуктів із високим рівнем доданої вартості відноситься полімерна продукція.

Ринок полімерів – це ринок напівфабрикатів, призначених для виробництва товарів широкого вжитку, які широко використовуються у різних галузях народного господарства, зокрема виробництві труб, кабельно-провідникової продукції, плівки, упаковки, штучних замінників шкіри та інших товарів, сировиною для отримання яких є вуглеводнева сировина. До полімерної продукції відносять поліетилен та полівінілхлорид різних видів та марок. ТзОВ “Карпатнафтохім” має проектні потужності з випуску ПВХ-С в обсязі 300 тис. тонн на рік. В даний час компанія є єдиним вітчизняним виробником цієї полімерної сировини. Попри сприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство у зв'язку із низкою політичних та економічних загроз призупинило свою діяльність протягом 2013-2017 років. Разом з тим, за статистичними даними в Україну в 2016 році було імпортовано 110,52 тис. тонн даного продукту, що складає біля 37 відсотків потужностей підприємства. Таким чином, продукція користується попитом на внутрішньому ринку. Окрім цього, досвід експортної діяльності засвідчує, що підприємство має значний потенціал експорту в країни СНД, на азійський ринок (рис. 2).

Зазначене вище дозволяє підсумувати, що формування експортного потенціалу залежить від виробничих потужностей підприємства та спроможності продукції задовольняти попит, а також наявності потенційних ринків збуту, готових розподіляти експортовану продукцію. В умовах жорсткої конкуренції визначальною конкурентною перевагою на ринку промислової продукції є якість продукції.

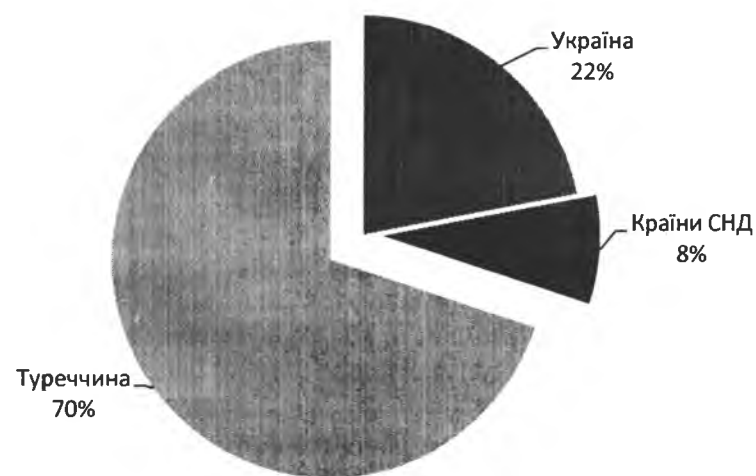


Рис. 2. Структура ринків реалізації ПВХ-С ТзОВ “Карпатнафтохім”
Джерело: [12]

Fig. 2. Structure of PVC-C implementation markets for Karpatnaftokhim Ltd.

Відтак створення в Україні нових, високоякісних, високотехнологічних виробництв є визначальним чинником формування експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

Слід зазначити, що організація експортної діяльності є складним процесом, який охоплює не тільки процедури виробництва та реалізації продукції, але і процеси постачання необхідної для виробництва експортоорієнтованої продукції сировини. Посилаючись на досвід згаданого підприємства можна узагальнити, що у питаннях підтримання експортоорієнтованих підприємств вагома роль відводиться макроекономічному регулюванню. Зокрема, Кабінет міністрів Постановою № 299 від 26 квітня 2017 року встановив для “Карпатнафтохім” щорічні квоти на безакцизне ввезення і закупівлю сировини для виробництва: зріджений газ – 1070 млн л, прямогонний бензин – 1170 млн, дизельне паливо – 985 млн літрів. Переробка кожного із зазначених обсягів може забезпечити випуск 250 тис. тонн етилену на рік [14]. Це створює сприятливі умови для виробництва нафтопереробної продукції на експорт.

Врахування діючих і потенційних конкурентів має вагомим значенням на формування експортного потенціалу підприємства, зміцнюючи чи послаблюючи його. Особливо складною є ситуація, коли ринок певної продукції в країні є імпортозаміщеним, тобто формується головним чином за рахунок імпорту, а не виробництва на вітчизняних підприємствах. На рис. 3 представлено співвідношення попиту на продукцію ПВХ-С в Україні та основного джерела його заміщення – імпорту.

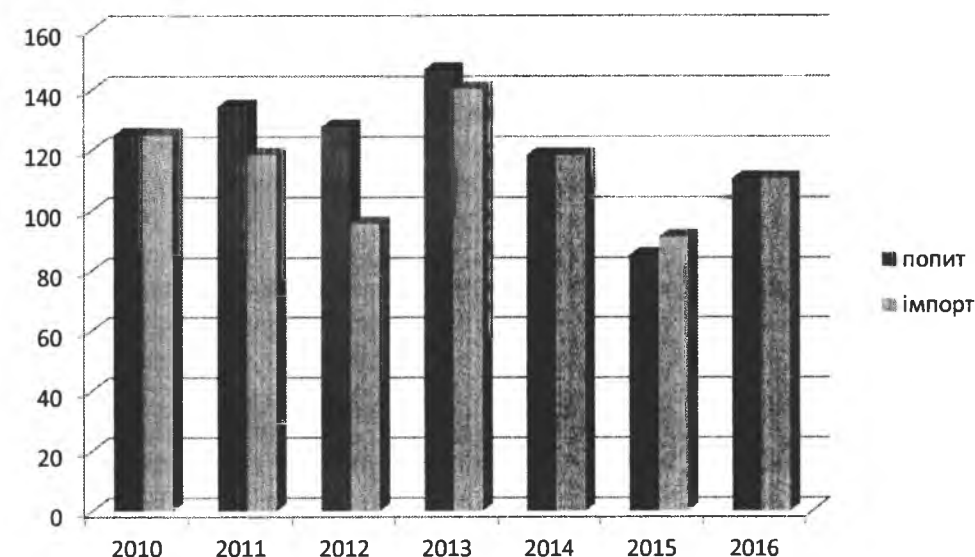


Рис. 3. Співвідношення попиту та імпорту на ПВХ-С в Україні, тис. тон
Джерело: [13]

Fig. 3. Supply and import of PVC-S in Ukraine, ths. tons

Потужності на ТОВ “Карпатнафтохім” з виробництва ПВХ-С дозволяють не тільки сформувати національний ринок полімерної продукції, але і створити конкурентоспроможне виробництво, здатне займати ніші на зовнішніх ринках збуту. На рис. 4 представлено структуру імпорту ПВХ-С у розрізі ключових гравців ринку полімерної продукції.

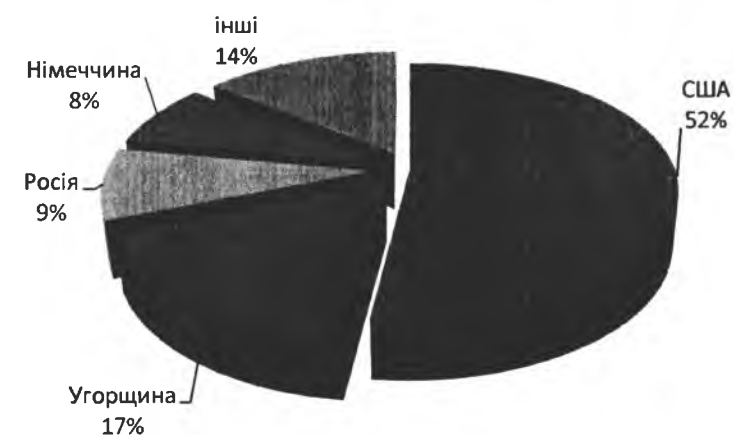


Рис. 4. Структура імпорту ПВХ – С у 2016 році
Джерело: [13]

Fig. 4. Structure of imports of PVC - C in 2016

Отже, формування конкурентоздатного виробництва в Україні дозволить не тільки активізувати ділову активність на внутрішньому ринку, але і дасть змогу потіснити на українському ринку зарубіжних конкурентів й значно послабити їх позиції. Це сприятиме формуванню експортного потенціалу підприємства та просуванню його продукції на зовнішні ринки збуту. Дієвими критеріями

конкурентних переваг є привабливість ціни на продукцію, ємність і преміальність ринку.

Слід зазначити, що важливою складовою експортного потенціалу підприємства є його менеджмент як система технологій та інструментів управління діяльністю, що дозволяє вірно формувати пріоритети розвитку та вибирати шляхи їх досягнення з врахуванням ситуацій, які постійно виникають в умовах турбулентності середовища його функціонування. Ефективність управлінської діяльності у значній мірі залежить від результативності роботи менеджерів різних рівнів управління, що беруть на себе відповідальність приймати якісні рішення та докладають максимум зусиль для їх ефективного виконання. Власне розвиток людських ресурсів на підприємстві, як свідчить світова практика, дозволяє досягати ефективності управління. А в умовах глобалізації та активізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної, людські ресурси та управління ними формує ту конкурентну перевагу, що дозволяє підприємствам займати та утримувати стійкі позиції на зовнішніх ринках збуту продукції.

Висновки. Таким чином, формування експортного потенціалу підприємства є необхідною умовою його розвитку, особливо коли підприємство орієнтовано на виробництво продукції, що потенційно має ринки збуту за кордоном. Здійснення експортної діяльності має ряд переваг, зокрема: нові ринки збуту, надходження валюти, необхідність дотримання технічних та якісних параметрів продукції, що робить її конкурентоспроможною, досвід роботи з дійсними та потенційними іноземними партнерами, зміцнення іміджу підприємства. Можливість їх досягнення залежить від того, наскільки активно підприємство працює над формуванням експортного потенціалу та знає і вміє його ефективно використовувати. Важливим інструментом у цьому випадку виступає менеджмент підприємства, який базується на людських ресурсах. Саме людські ресурси є запорукою реалізації тих змін, які необхідні для формування та зміцнення експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

1. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О. Г. Мельник // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 226–231.
2. Князь С. В. Експортний потенціал підприємства в системі менеджменту природоохоронної діяльності / С. В. Князь, Н. М. Байдала, Р. Б. Вільгуцька // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Байдала Н. М. Експортний потенціал: сутнісна характеристика, фактори формування та механізми стимулювання / Н. М. Байдала // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів: Вид-во Львівської політехніки. – 2011. – С. 153–154.
4. Піддубна Л. І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 223–229.
5. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Херсон. – 2010. – 20 с.
6. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J. Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. – № 37 (2). – р. 255–268.
7. Giles J. A. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 1. / J. A. Giles, C. L. Williams // Journal of International Trade and Economic Development. – 2000. – 9 (3). – р. 261–337.
8. Giles J. A. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 2. / J. A. Giles, C. L. Williams // Journal of International Trade and Economic Development. – 2000. – 9 (4). – р. 445–470.
9. Полянська А. С. Пріоритети розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств нафтогазового комплексу на шляху до інтеграції вітчизняного ПЕК у європейський економічний простір / А. С. Полянська // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2013. – № 2. – С. 13–20.

10. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2005. – 715 с.
11. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році: Статистичний збірник; відп. за випуск А. О. Фризоренко, 2017. – 152 с.
12. Ринки збуту та використання продукції ТОВ “Карпатнафтохім”. Офіційний сайт компанії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.knh.com.ua/product.shtml#hik>.
13. Маркет Репорт. Україна. ПВХ. Ежемесячный обзор. Февраль 02, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mrcplast.com/>
14. Про отримання вироблених в Україні, ввезення в Україну легких та важких дистилатів, скрапленого газу і бутану для використання як сировини для виробництва етилену // Постанова Кабінету міністрів № 299 від 26 квітня 2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>

References

1. Mel'nyk, O. “The export potential of the enterprise: the essence and methodological bases of analysis.” *Problems of economics*, no. 1, 2017, pp. 226-231.
2. Knyaz, S., Bayda, N., and R. Vil'guts'ka. “Export potential of the enterprise in the system of environmental management system.” *Effective Economics*, no. 8, 2013, www.economy.nayka.com.ua. Accessed 10 May 2017.
3. Baidala, N. “Export potential: essential characteristic, formation factors and mechanisms of stimulation.” *Modern problems of economics and management: thesis of International Scientific Practical Conference*, Polytechnic, 2011, pp. 153-154.
4. Poddubna, L., and O. Shestakov. “Export potential of the enterprise: the essence and system imperatives of formation and development.” *Bulletin of economy of transport and industry*, no. 37, 2012, pp. 223-229.
5. Stakhorsky, O. *Influence of innovations on formation of export potential of agrarian enterprises: author's abstract*. Dissertation, 2010.
6. Hessels, J., and A. van Stel. “Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth.” *Small Business Economics*, no. 37 (2), 2011, pp. 255-268.
7. Giles, J. A., and C. L. Williams. “Export-led Growth: A Survey of Empirical Literature and Some Non-causal Results. Part 1.” *Journal of International Trade and Economic Development*, no. 9 (3), 2000, pp. 261-337.
8. Giles, J. A., and C. L. Williams. “Export-led Growth: A Survey of Empirical Literature and Some Non-causal Results. Part 2.” *Journal of International Trade and Economic Development*, no. 9 (4), 2000, pp. 445-470.
9. Polyanska, A. “Priorities of development of foreign economic activity of enterprises of oil and gas complex on the way to integration of domestic fuel and energy in the European economic space.” *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*, no. 2, 2013, pp. 13-20.
10. Porter, M. *Competitive Advantage: How to achieve a high score and ensure its sustainability*, Alpina Biznes Buks, 2005.
11. *Foreign trade of Ukraine in goods and services in 2016. Statistical collection*, 2017.
12. “Markets of sales and use of products of Karpatnaftokhim LTD”. Official site of the company “Karpatnaftokhim”, www.knh.com.ua/product.shtml#hik. Accessed 10 May 2017.
13. “Ukraine PVC Monthly review. February 02, 2017.” Market Report Company, www.mrcplast.com. Accessed 10 May 2017.
14. “About reception of made in Ukraine, Import of light and heavy distillates, liquefied gas and butane, for use as raw materials for ethylene production. Cabinet of Ministers Decree on Apr. 26, 2017 № 299.” Official site of the Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua. Accessed 10 May 2017.

Рецензенти:

Петренко В. – д.е.н., професор кафедри публічного управління і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;
Сус Т.Й. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім.В.Стефаника”.

УДК 332.1:338.341.1
ББК 65.30

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Сус Т.Й.

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0342752351,
e-mail: inst@pu.if.ua

Анотація. У статті здійснено аналіз сучасної стратегії розвитку аграрної сфери Карпатського макрорегіону. Зазначено, що орієнтація інвестицій на нарощування виробництва зернових та олійних культур, створення транспортної інфраструктури для експорту продукції з низькою доданою вартістю не буде створювати пріоритетів для інвестування в екологічно чисте агровиробництво та виробництво продукції з високою доданою вартістю, зокрема в переробну та харчову галузь.

В сучасних умовах головне завдання місцевих органів влади в плані підвищення конкурентних переваг сільгоспвиробництва полягає в тому, щоб найбільш ефективно використовувати земельні угіддя, унікальні можливості макрорегіону і забезпечити населення достатньою кількістю високоякісних продуктів харчування, а промисловий сектор-сировиною. Розглянуто чинники, які обумовлюють інвестиційну привабливість аграрної сфери. Упродовж багатьох років інвестиційні пріоритети надавалися рослинництву, зокрема вирощуванню високорентабельних культур: ріпаку, соняшнику, зернових та сої. Проаналізовано залучення прямих іноземних інвестицій в аграрну сферу макрорегіону. Окреслено основні проблеми, що перешкоджають широкомасштабному залученню інвестицій в аграрну сферу макрорегіону та потребують вирішення.

Ключові слова: інвестиції, аграрна сфера, інвестиційні пріоритети, стратегія, екологічне виробництво.

Sus T.Yo.

FEATURES OF INVESTMENT TO THE AGRARIAN SECTOR OF THE CARPATHIAN MACROREGION

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of finance,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0342752391,
e-mail: inst@pu.if.ua

Abstract. The article analyzes the modern strategy of agrarian sphere development in the Carpathian macro region. It was noted that the orientation of investments to increase the production of grain and oilseeds, the creation of a transport infrastructure for the export of low value added products will not create priorities for investing in environmentally friendly agricultural production and production of products with high added value, in particular in the processing and food industry.

In modern conditions, the main task of local authorities in terms of increasing the competitive advantages of agricultural production is to use the land more effectively, the unique opportunities of the macro-region and provide the population with a sufficient quantity of high-quality food products, and the industrial sector-raw materials. The factors that determine the investment attractiveness of the

agrarian sphere are considered. For many years, investment priorities have been given to crop production, in particular the cultivation of highly profitable crops: canola, sunflower, cereals and soya. The analysis of attraction of direct foreign investments into the agrarian sphere of the macro-region. The main problems, which hinder large-scale attraction of investments in agrarian sphere of macro-region and need to be solved, are outlined.

Key words: investment, agrarian sphere, investment priorities, strategy, ecological production.

Вступ. Реформування аграрної сфери в Україні здійснюється безсистемно, зі зміною пріоритетів та стратегії розвитку. Каменем спотикання залишається ключове питання аграрної реформи – місце аграрної сфери в економічному розвитку України та її роль в світовому виробництві сільгосппродукції. В Україні так і за її межами ведуться дискусії стосовно вибору стратегії розвитку аграрної сфери в умовах загрози світової продовольчої кризи та зменшення площ придатних для ведення сільгоспвиробництва. Сумний досвід приватизації та залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор країн, що розвиваються, зокрема Аргентини, показав хибність надання пріоритетного розвитку аграрному сектору, що базується на експорті сировини. Дана політика в кінцевому результаті окреслила суттєві загрози навколишньому природному середовищу, деградації основного фактора виробництва-землі, зменшення зайнятості на селі, загрози біобезпеці в результаті вирощування ГМО, інтенсивного використання хімічних засобів та подальшого зростання сировинної складової в експорті сільгосппродукції в таких країнах. Результат економічних реформ в Аргентині – оголошення технічного дефолту.

Постановка проблеми. Стан аграрної економіки, зокрема Карпатського макрорегіону, характеризується відсутністю чіткої стратегії інноваційного розвитку та залучення інвестицій для її реалізації. Зростання обсягів аграрного ВВП здійснюється за рахунок нарощування виробництва сировинної продукції з низькою доданою вартістю.

Інвестиції створюють підґрунтя для реалізації стратегії розвитку аграрної сфери та сільських територій, визначаючи процес економічного росту загалом та забезпечення продовольчої безпеки держави, регіону. Стабільний розвиток економіки держави і якісне продовольче забезпечення – це запорука стабільності, добробуту та здоров'я суспільства загалом в сучасних умовах та на перспективу для прийдешніх поколінь. Нині від стратегії та ефективності інвестиційної політики в аграрній сфері залежать стан сільгоспвиробництва, рівень технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств, можливості структурної перебудови аграрної сфери, розв'язання економічних, соціальних і екологічних проблем на селі.

Інвестиції є основою для розвитку аграрних підприємств усіх форм власності, переробних підприємств і економіки країни загалом. Сучасну аграрну сферу неможливо уявити без інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються. Інвестиційна діяльність в аграрній сфері – вирішальний чинник усієї економічної політики держави на селі в плані розвитку сільських територій та забезпечення продовольчої безпеки.

Економічна природа інвестицій зумовлена процесом розширеного відтворення як всередині країни так і за її межами, шляхом використання частини національного доходу та залучення коштів нерезидентів для збільшення внутрішнього валового продукту та впровадження нових технологій.

Теоретичні та практичні аспекти інвестиційних процесів широко досліджуються у наукових працях вітчизняних вчених економістів: І.О. Бланка [1], Н.К. Васильєвої [2], М.Я. Дем'яненка [3], , Н.В. Покотильської [4], І.С. Рогаченка [5], Н.О. Татаренка [6], зарубіжних – П. Массе [7], Дж. Бейлі, У. Шарпа [8] та інших.

Світовий досвід свідчить, що аграрна сфера не в змозі розвиватися та бути конкурентоздатною без залучення та ефективного використання інвестицій, як зовнішніх так і внутрішніх. Акумуляючи приватний, державний або іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних агротехнологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню секторальних інвестиційних ринків, забезпечують перетік капіталу в найбільш привабливі та важливі для національної економіки сектори. Крім того, інвестиції, зазвичай, сприяють заходам макроекономічної стабілізації в аграрній сфері та дозволяють вирішувати соціальні проблеми на селі, сприяти розвитку сільських територій.

Мета статті – розглянути особливості інвестицій в аграрний сектор Карпатського макрорегіону та окреслити основні напрями стратегії інвестиційної політики в умовах децентралізації влади.

Результати. Питання сучасного сільського економічного розвитку нероздільно пов'язані з підвищенням інвестиційної привабливості аграрної сфери, зумовленої стійким зростанням сільгоспвиробництва та необхідністю розвитку несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості. Міжрегіональний перерозподіл інвестиційних ресурсів і залучення іноземних інвестицій в розвиток аграрного сектору зумовлений привабливістю та високим потенціалом сільгоспвиробництва.

В сучасних умовах головне завдання місцевих органів влади в плані підвищення конкурентних переваг сільгоспвиробництва полягає в тому, щоб найбільш ефективно використовувати земельні угіддя, унікальні можливості макрорегіону і забезпечити населення достатньою кількістю високоякісних продуктів харчування, а промисловий сектор-сировиною.

Погоджуємося з думкою відомого норвезького економіста Еріка Рейнарта, який стверджував, що жодна держава ще ніколи не ставала заможною завдяки сільському господарству. Навпаки, його розвиток завжди консервував відсталість.

Виробники сільськогосподарської продукції, як і інших сировинних матеріалів, залежні від попиту тих, хто має сильну переробну промисловість, і від темпів їхнього зростання. Якщо останні потерпають від кризи, стагнації чи просто вповільнення, то перші стають заручниками низьких цін, доходів та темпів розвитку [9, с.171].

Таким чином орієнтація інвестицій на нарощування виробництва зернових та олійних культур, створення транспортної інфраструктури для експорту продукції з низькою доданою вартістю не буде створювати пріоритетів для інвестування в екологічно чисте агровиробництво та виробництво продукції з високою доданою вартістю, зокрема в переробну та харчову галузь. Переробна галузь дозволяє зменшити залежність від часової кон'юнктури на міжнародних ринках продовольства, падіння цін та сприятиме збільшенню валютної виручки від експорту продукції з високою доданою вартістю. Саме переробна галузь дозволяє подовжити терміни реалізації продукції та забезпечити її зберігання, уникнувши загрози втрат та псування. Крім цього, розвиток переробної промисловості дозволяє створити додаткові робочі місця та забезпечити фінансування розвитку сільських територій.

Інвестиційна привабливість аграрної сфери в Україні залежить від екологічного стану території, природно-кліматичних умов та перспектив їх зміни в процесі кліматичних змін, родючості сільськогосподарських земель та забезпеченості їх вологою. Розглядаючи питання екологічних ризиків від інвестиційної діяльності в аграрній сфері, необхідно приймати до уваги той факт, що потенційні інвестори зацікавлені в одержанні максимального доходу від розміщення інвестицій при мінімальному ризику втрати своїх вкладень та зацікавленості розвинутих країн в закупівлі сільськогосподарської сировини і сільгоспкультур з низькою доданою

вартістю та високим антропогенним впливом на навколишнє середовище при їх вирощуванні.

Інвестиційна привабливість аграрної сфери України обумовлена наступними чинниками:

1. Високою родючістю сільськогосподарських земель;
2. Низькою вартістю оренди сільгоспугідь порівняно з країнами ЄС;
3. Ліберальним законодавством в сфері охорони родючості ґрунтів, забруднення навколишнього природного середовища;
4. Незначними штрафними санкціями за порушення природоохоронного законодавства і доволі рідкісними випадками його використання до порушників;
5. Сприятливими природно-кліматичними умовами для вирощування основних сільгоспкультур в умовах зміни клімату;
6. Порівняно низькою нормативною грошовою оцінкою сільгоспугідь;
7. Достатньо дешевою робочою силою та її надлишком на селі в Карпатському макрорегіоні;
8. Пільговою системою оподаткування сільгоспвиробників (до 2016 року прим.автора);
9. Значним експортним потенціалом аграрної сфери;
10. Невизначеністю з ринком землі і сподіваннями інвесторів (в першу чергу вітчизняних) прийняти участь в її купівлі.
11. Вимогами МВФ стосовно скасування мораторію на продаж землі, які пов'язують з наданням чергового траншу.
12. Посиленням вимог стосовно охорони навколишнього природного середовища та збереження родючості ґрунтів в розвинутих країнах, зокрема Європейського Союзу, та обмеження на вирощування сільгоспкультур з високим антропогенним навантаженням (наприкл. соняшник) в цих країнах.

В структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер, переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі. На початок 2014 року їхня частка складала 32,7%, а в 2016 році дорівнює 24,4%. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три “класичні” офшори разом відповідають за 29,6% обсягу прямих іноземних інвестицій (38,8% на початок 2014 року) [10].

Залучення інвестицій в аграрний сектор Карпатського макрорегіону в сучасних умовах також базується на максимізації доходів, що в свою чергу призвело до різкого скорочення числа робочих місць на селі, занепаду трудомістких і низькорентабельних видів діяльності, зокрема тваринництва. Характерною особливістю для Карпатського макрорегіону є катастрофічне скорочення поголів'я овець в гірських районах та молочного стада як в сільгосп підприємствах так і в особистих селянських господарствах рівнинних і гірських районів. В рівнинних районах інвестиції в основному спрямовуються на розвиток високорентабельних видів діяльності, зокрема свинарство та вирощування експортноорієнтованих культур – соняшнику, ріпаку, сої та кукурудзи. В зв'язку з нестабільною соціально-економічною ситуацією та військовим конфліктом на Сході України спостерігається зниження темпів залучення прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор макрорегіону, які в свою чергу спрямовувались на будівництво елеваторів для зберігання зерна та покращення логістики з доставки вирощеної продукції на експорт (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій залучених в аграрний сектор Карпатського макрорегіону у 2010-2015 рр. (млн. дол. США)

Table 1

Dynamics of direct foreign investments attracted to the agrarian sector of the Carpathian macro region in 2010-2015 (mln. USD)

Області	Роки						2015р у % до заг. по Україні
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Закарпатська	2,653	2,00	2,692	5,144	2,618	2,76	0,44
Львівська	121,51	116,71	121,70	39,163	41,74	40,77	6,6
Івано-Франківська	57,2	80,87	91,73	95,64	94,57	78,47	12,72
Чернівецька	2,49	3,16	6,3	9,17	10,51	10,34	1,68
Всього по макрорегіону	183,853	202,74	222,422	149,117	149,438	132,34	21,45
Україна	680,4	730,7	736,3	728,8	776,9	617,0	100

*Розраховано автором на основі [11-18].

Серед областей Карпатського макрорегіону найбільш успішною по залученню прямих іноземних інвестицій є Івано-Франківська область, яка попри скорочення інвестицій, залучила більше половини коштів вкладених в аграрну сферу. Позитивна динаміка із незначним скороченням інвестиційних коштів в 2015 році спостерігається в Чернівецькій області. Поряд з цим відбулося 3-х кратне скорочення інвестицій станом на 2015 рік в порівнянні з 2012 р. у Львівській області. Попри тенденції скорочення прямих іноземних інвестицій, Карпатський макрорегіон є привабливим для інвесторів, його частка в залученні інвестицій складає 21,45%.

Регіональні особливості залучення інвестицій в аграрну сферу України впливають не тільки на спеціалізацію та матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва, а й на результати господарської діяльності та інвестиційну привабливість. Кращі природно-кліматичні умови, зокрема вологозабезпечення, сприяють вищому рівню інвестиційного забезпечення. Інвестиції сприяють формуванню потужного виробничого потенціалу та підвищують конкурентоздатність виробленої продукції. Тому пошук можливостей залучення інвестицій для розвитку аграрної сфери, створення сприятливих умов для вітчизняних та іноземних інвесторів є ключовими у вирішенні проблеми подолання наслідків фінансової кризи, прискорення темпів інвестування сільського господарства [19].

Формування сировинної структури аграрної сфери обумовили особливості інвестування сільського господарства регіонів України та вплив на галузеву структуру освоєних коштів. Упродовж багатьох років інвестиційні пріоритети надавалися рослинництву, зокрема вирощуванню високорентабельних культур: ріпаку, соняшнику, зернових та сої. Частка рослинництва в загальному обсязі інвестицій у розвиток аграрного сектору економіки досягала 70–75% (табл. 2).

Таблиця 2

Капітальні інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство Карпатського макрорегіону у 2010–2015 рр.

Table 2

Capital investment in the rural, forestry and fishery sector of the Carpathian macro-region in 2010–2015 years.

Область	Роки						У % 2015р до загального обсягу по Україні
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
	млн. грн						
Закарпатська	51	72	56	80	57	97	0.32
Івано-Франківська	202	305	361	439	410	989	3.28
Львівська	295	422	372	432	472	696	2.31
Чернівецька	175	185	195	255	292	288	0.96
Всього по макрорегіону	723	984	984	1206	1231	2070	6.86
Україна	11063	16466	18884	18587	18796	30155	100

*Розраховано автором на основі [11-18].

Серед областей Карпатського макрорегіону питома вага інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство є найвищими в Івано-Франківській та Чернівецькій, проте слід відмітити, що даний показник є дещо нижчим ніж в середньому по Україні (табл. 3).

Таблиця 3

Капітальні інвестиції в сільське, лісове та рибне господарство Карпатського макрорегіону у % до загального обсягу в регіоні

Table 3

Capital investment in agriculture, forestry and fisheries of Carpathian Macroregion in % to the total volume in the region

Область	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Закарпатська	2.3	2.4	2.1	3.0	2.2	2.6
Івано-Франківська	4.6	7.2	7.0	9.2	6.0	10.3
Львівська	3.3	3.5	3.3	4.4	4.9	5.2
Чернівецька	10.2	10.3	8.7	11.3	17.3	10.3
Україна	6.1	6.8	6.9	7.4	8.6	11.0

*Розраховано автором на основі [11-18].

Інвестиції в аграрний сектор є менш привабливими в макрорегіоні, що пов'язано з низькою землезабезпеченістю та високою лісистістю. Зростання попиту на ліс та розвиток деревообробки зумовлює притік інвестицій в лісове господарство. Як і загалом по Україні інвестиції спрямовувались в розбудову інфраструктури для зберігання та експорту зернових та завершення розпочатих проектів з будівництва свинокомплексів та переробних підприємств.

Івано-Франківщина за економічними можливостями займає друге місце серед областей Карпатського макрорегіону, що потенційно забезпечує притік інвестицій в розвиток аграрної сфери.

В області є позитивні приклади результативного застосування як вітчизняного, так і іноземного капіталу. Станом на 1 січня 2015 року обсяги прямих іноземних інвестицій у підприємства сільського, лісового та рибного господарства та підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв з початку інвестування склали 438,8 млн. дол. США, з них у підприємства сільського, лісового та рибного господарства – 78,5 млн. дол. США, у підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв – 360,3 млн. дол. США [20].

У 2014 році інвестовано 157,4 млн. дол. США, з них у сільське господарство – 1,3 млн. дол. США та виробництво харчових продуктів – 156,1 млн. дол. США.

Інвесторами підприємств сільського, лісового та рибного господарства є 16 країн світу. Основна частина капіталу вкладена нерезидентами Данії, Польщі, Німеччини та Кіпру.

В той же час незначна частина коштів інвестується в основний фактор сільськогосподарського виробництва-землю (табл. 4).

Таблиця 4

Освоєно (використано) капітальних інвестицій у землю, млн. грн

Table 4

Mastered (used) capital investments in land, UAH million

Область	Роки							Всього протягом 2010-2015рр.	В розрахунку на 1 га с/г угідь протягом 2010-2015 рр. грн. /га
	2010	2011	2012	2013	2014	2015			
Закарпатська	12	14	12	33	44	55	170	423	
Івано-Франківська	11	6	55	8	10	37	127	257	
Львівська	96	66	49	37	60	239	547	540	
Чернівецька	2	3	2	7	4	10	28	62	
Всього по макрорегіону	121	89	118	85	118	341	872	371	
Україна*	1182	2270	1756	1019	999	1442	8668	238	

*без врахування тимчасово окупованих територій.

*Розраховано автором на основі [11-18, 21].

Капітальні інвестиції у землю в Карпатському макрорегіоні за аналізований період були вищими ніж в середньому по Україні, крім Чернівецької області. В розрахунку на 1 га сільгоспугідь капітальні інвестиції у землю були найвищими у Львівській області і протягом 2010-2017 років склали 547 млн. грн. Проте вказані кошти є мізерними в порівнянні з потребами та нормативною грошовою оцінкою землі. Так у Львівській області капітальні інвестиції в 1 гектар сільськогосподарських земель за аналізований період склали 2% нормативної грошової оцінки земель, а у Чернівецькій області – 0,2%.

На нашу думку дана тенденція є наслідком недостатнього контролю з боку держави за станом сільськогосподарських земель. При відсутності агроекологічних паспортів та нормативно-правової бази стосовно збереження родючості землі та

штрафних санкцій при її зниженні або забрудненні не стимулює землекористувачів здійснювати інвестиції в покращення стану сільськогосподарських угідь, проводити протиерозійні заходи, знижувати кислотність ґрунту, що особливо актуально для Карпатського макрорегіону.

Важливим аспектом розвитку аграрної сфери Карпатського макрорегіону є інвестиції у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва, які забезпечують конкурентоздатність та продовольчу безпеку макрорегіону (табл. 5.).

Таблиця 5

Освоєно (використано) капітальних інвестицій у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва, млн. грн

Table 5

Mastered (used) capital investments in long-term biological assets of crops – growing and stock – breeding, UAH million

Область	Роки							Всього протягом 2010-2015рр.	У % до загального обсягу по Україні
	2010	2011	2012	2013	2014	2015			
Закарпатська	27	36	19	11	7	12	112	0,82	
Івано-Франківська	15	17	9	23	54	34	152	1,12	
Львівська	34	68	24	101	93	67	387	2,84	
Чернівецька	68	44	59	56	60	70	357	2,62	
Всього по макрорегіону	144	165	111	191	214	183	1008	7,4	
Україна*	1797	2890	1780	2358	2034	2762	13621	100	

*без врахування тимчасово окупованих територій.

*Розраховано автором на основі [21]

Капітальні інвестиції у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва в Карпатському макрорегіоні в 1,16 раза перевищують капітальні інвестиції у землю. Лідером по інвестуванню в обох випадках є Львівська область. Характерною особливістю є високий рівень інвестування у довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва в Чернівецькій області, що пов'язано з інтенсивним розвитком садівництва.

Основні проблеми, що перешкоджають широкомасштабному залученню інвестицій в аграрну сферу макрорегіону та потребують вирішення нині є:

- нестабільність законодавчої бази;
- непрогнозованість інвестиційної діяльності в умовах погіршення фінансової ситуації країни;
- низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів;
- корупція та негативний інвестиційний імідж країни в цілому;
- низький рівень капіталізації прибутків аграрних підприємств;
- різке коливання цін на міжнародному ринку сільгосппродукції;
- недостатня кількість підготовленого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності в аграрному секторі;
- відсутність реально діючих механізмів страхування інвестиційних ризиків;
- проблеми з поверненням одержаних валютних кредитів в результаті девальвації гривні та банкрутство окремих агрохолдингів;

– відсутність довгострокової інвестиційної стратегії в аграрній сфері.

Нестабільність соціально-економічної ситуації в державі та військовий конфлікт на Сході України негативно позначився на залученні іноземних інвестицій в аграрну сферу макрорегіону.

Висновки. Виходячи з потужного рекреаційного потенціалу Карпатського макрорегіону та його унікальності, при розробці стратегії інвестиційного розвитку аграрної сфери необхідно враховувати ту небезпеку для навколишнього природного середовища, яку несе в собі інтенсифікація сільгоспвиробництва базована на використанні хімічних засобів та врахувати переваги, які має екологічне сільгоспвиробництво. На нашу думку, при реалізації інвестиційних проектів в сільському господарстві необхідно при розрахунку економічного ефекту враховувати шкоду навколишньому природному середовищу, зниження родючості та деградації сільгоспугідь, вартість страхування ризиків деструктивного впливу від господарської діяльності.

В умовах децентралізації влади, органи місцевого самоврядування повинні всебічно надавати інвестиційну підтримку екологічному сільгоспвиробництву, розглядаючи його як важливий фактор в охороні навколишнього природного середовища, розвитку сільських територій і забезпечення населення якісними, здоровими продуктами харчування.

Залучення інвестицій в аграрну сферу саме за таким підходом дозволить припинити гігантманію в вигляді агрохолдингів, розвивати фермерство та забезпечити ефективне використання сільськогосподарського та рекреаційного потенціалів макрорегіону і одержати значно вищий еколого-економічний ефект в довгостроковій перспективі. В умовах кризових явищ в економіці та дефіциту інвестиційних ресурсів не потрібно ігнорувати досвід розвинутих країн і надавати пріоритети екологічним аспектам діяльності аграрної сфери перед сумнівними економічними вигодами.

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І.О. Бланк, Н.М. Гуляєва. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2003. – 398 с.
2. Васильєва Н. К. Галузеві й регіональні аспекти інноваційно-інвестиційної моделі розвитку аграрних підприємств / Н. К. Васильєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2011. – № 3. – 264–268.
3. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2013. – №6. – С. 3–9.
4. Покотильська, Н. В. Інвестиційний клімат регіону та його вплив на розвиток аграрного виробництва / Н. В. Покотильська, В. П. Заборовський, О. М. Деренко // Економіка та управління АПК. – 2010. – Вип. 4 (81). – С. 106–108.
5. Рогаченко, І. С. Інвестиційна діяльність в аграрному секторі Черкащини / І. С. Рогаченко // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 80–84.
6. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М.Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
7. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложений / П. Массе. – М., 1971. – 242 с.
8. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1997. – 1042 с.
9. Ерік Райнерт. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними. – К. : Темпора, 2015. – 444 с.
10. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир / Р. Аверчук // VoxUkraine. – Режим доступу : <https://www.voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>
11. Розвиток села Івано-Франківщини. Статистичний збірник. м. Івано-Франківськ, 2015. – 325 с. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua>
12. Головне управління статистики у Закарпатській області. – Режим доступу : www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index.html.
13. Експрес випуск Головного управління статистики у Закарпатській області : Прямі інвестиції Закарпатської області у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2015/expr_v038.pdf.

14. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : Статистичний збірник Головного управління статистики у Закарпатській області ; за ред. Г.Д. Гриник. – Ужгород, 2013. – 115 с.
15. Сільське господарство Львівської області: Статистичний збірник Головного управління статистики у Львівській області ; за ред. Л.Р. Шалай. – Львів, 2014. – 165 с.
16. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Чернівецької області у 2015р. Статистичний бюлетень Головного управління статистики у Чернівецькій області ; за ред. Н.І. Шарової. – Чернівці, 2015. – 24 с.
17. Регіони України 2016. Статистичний збірник ; за ред. І.М.Жук. – К., 2016. – Ч.ІІ. – 692 с.
18. Сільське господарство Івано-Франківської області: Статистичний збірник Головного управління статистики у Івано-Франківській області ; за ред. Ю.О. Макар. – Івано-Франківськ, 2014. – 145 с.
19. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.
20. Сільське господарство Івано-Франківської області: Статистичний збірник Головного управління статистики у Івано-Франківській області ; за ред. Ю.О. Макар. – Івано-Франківськ, 2015. – 125 с.
21. Капітальні інвестиції в Україні у 2010-2015 роках. Статистичний збірник ; за ред. І.С. Петренко. – К., 2016. – 116 с.

References

1. Blank, I.O., and N.M. Guliaiev. *Investment Management*, Kiev. nat. trade.- econ. un-ty, 2003.
2. Vasilieva, N.K. "Branch and regional aspects of innovation and investment model of agrarian enterprises development." *State and regions. Series: Economics and Business*, no. 3, 2011, pp. 264-268.
3. Demianenko, M.Ya. "State support as a support factor." *Economy of agroindustrial complex*, no. 6, 2013, pp. 3-9.
4. Pokotils'ka, N.V., Zaborovskiy, V.P., and A. M. Derenko. "Investment climate of the region and its influence on the development of agrarian production." *Economy and management of agrarian and industrial complex*, issue 4 (81), 2010, pp.106-108.
5. Rogachenko, I.S. Investment activity in the agrarian sector of Cherkasy region." *Economy of agroindustrial complex*, no. 10, 2011, pp. 80-84.
6. Tatarenko, N.O., and A.M. Poruchnyk. *Investment Theories: teach. manual*, KNEU, 2000.
7. Masse, P. *Criteria and Methods for Optimal Definition of Investment*, 1971.
8. Sharp, W.F., and G. J. Bailey. *Investments*, Infra-M, 1997.
9. Rainert, Erik. *How rich countries have been enriched ... and why poor countries remain poor*, Tempora, 2015.
10. Averbchuk, R. "Direct Foreign Investments in Ukraine: War and Peace." VoxUkraine, www.voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/ Accessed 25 Apr. 2017.
11. *Development of the village of Ivano-Frankivsk region. Statistical Collection*, 2015. The Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk Region, www.ifstat.gov.ua. Accessed 25 Apr. 2017.
12. The Main Department of Statistics in the Transcarpathian Region, www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index.html. Accessed 26 Apr. 2017.
13. "Express release of the Main Directorate of Statistics in the Transcarpathian Region: Direct Investments of the Transcarpathian Region in 2014." State Statistics Service of Ukraine, www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2015/expr_v038.pdf. Accessed 20 Apr. 2017.
14. *Investments in foreign economic activity: Statistical collection of the Main Department of Statistics in the Transcarpathian region*, edited by G.D., 2013.
15. *Agriculture of the Lviv region: Statistical collection of the Main Department of Statistics in the Lviv region*, edited by L.R. Chalay, 2014.
16. *Investments of foreign economic activity of Chernivtsi region in 2015. Statistical bulletin of the Main Department of Statistics in Chernivtsi region*, edited by N.I. Sharova, 2015.
17. *Regions of Ukraine 2016. Statistical collection*, edited by I.M. Zhuk, 2016.
18. *Agriculture in Ivano-Frankivsk Region: Statistical Collection of the Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk Region*, edited by Yu.O. Makar, 2014.
19. Shevchuk, V.Ya., and P.S. Rogozhin. *Fundamentals of investment activity*, Genesis, 1997.
20. *Agriculture in Ivano-Frankivsk Region: Statistical Collection of the Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk Region*, edited by Yu.O. Makar, 2015.
21. *Capital investment in Ukraine in 2010-2015. Statistical collection*, edited by I.S. Petrenko, 2016.

Рецензенти:

Баланок І.Ф. – д.е.н, проф, зав кафедри обліку і аудиту ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника";

Щур Р.І. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

УДК 338.48

ББК 65.9 (4 УКР)

РОЗВИТОК ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ КУРОРТНОЇ СФЕРИ

Мендела І.Я.

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім.В.Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
факультет туризму,
кафедра готельно-ресторанної та курортної справи,
вул. Галицька, 201б, м. Івано-Франківськ,
76008, Україна,
тел.: 0342778801,
e-mail: mendela__i@ukr.net

Анотація. Поняття “інтрапренерства” надзвичайно поширене у західному менеджменті. Сутність його полягає в наданні працівнику, який має перспективну ідею, можливості використати ресурси підприємства для її здійснення, реалізуючи тим самим свої підприємницькі можливості. Партнерство в інноваційній діяльності має визначальне значення для результативності її здійснення. Партнерство зовсім не припускає повної рівності: для професійного партнерства характерно те, що старші за посадою партнери отримують більшу винагороду і менше займаються поточною роботою, ніж молодші партнери. На основі чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємницької діяльності, відмінностях, які характеризують підприємництво в туристично-рекреаційній сфері, тенденцій розвитку, здобутків економічної науки виявлено, що розвитку підприємств курортної сфери сприятиме стимулювання інтрапренерства всередині підприємства. Система менеджменту, економічні показники ефективності діяльності та ділової активності, якості послуг, інтеграція, кластеризація, співпідприємництво та інтрапренерство забезпечують реалізацію підприємницької концепції.

Ключові слова. Інтрапренерство, інтелектуальний продукт, інноваційна ідея, інтракапітал, соціальне партнерство, свобода підприємництва, санаторно-курортні і оздоровчі заклади, курортний потенціал, курортна сфера.

Mendela I. Ya.

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AT THE RESORT BUSINESS ENTERPRISES

Vasyl Stefanyk Precarpathian national university,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Faculty of Tourism,
Chair of Hotel, Restaurant and Resort Business,
Galycka Str., 201 b, Ivano-Frankivsk,
76008, Ukraine,
tel.: 778801,
e-mail: mendela__i@ukr.net

Abstract. The term “entrepreneurship” is exceedingly widespread in the western management. Its essence is to provide the employee, who has a perspective idea with the possibility to use the company's resources for its implementation, thereby realizing one's business opportunities. It can be viewed as an activity of the enterprise to achieve goals on the basis of the use of business opportunities. The partnership in the innovative activity is crucial for the effectiveness of its implementation. The partnership does not imply complete equality: professional partnership is characterized by the fact that senior ex official partners receive greater rewards and are less involved in the current work than younger counterparts. The scientific approaches concerned in developing and

realization of business conception are particularly relevant in terms of overcoming the economic crisis, effective development and specialization of regional tourist and recreational complexes. The advantages of the entrepreneurship over traditional ways of tourism and recreational activities' organization are singled out. The principles of behavior of market participants on the market of resort services are defined. The peculiarities of service enterprises are distinguished. The process of stimulating development of company entrepreneurship at resort business enterprise is considered. Based on factors of external and internal environment of business activity, differences that characterize entrepreneurship in tourism and recreation industry, trends of development, achievements of economics it was found that resort business development will stimulate entrepreneurship within the enterprise. Management system, economic indicators of business activity effectiveness, quality of service, integration, clustering, coenterprising and entrepreneurship provide realization of enterprising conception.

Key words: Entrepreneurship, intellectual product, innovative idea, intracapital, social partnership, free enterprising, sanatorium, spa and rehabilitation institutions, resort industry.

Вступ. Стратегія підприємств курортної сфери передбачає розвиток їх інноваційної діяльності. Виникнення інтрапренерства зумовлене тенденціями соціально-економічного розвитку суспільства.

Питанням дослідження розвитку підприємництва, оцінки ефективності підприємницької діяльності присвячені праці таких провідних учених, як: І.В. Бережної, О.О. Гетьмана, О.М. Ілюшиної, В.М. Кислого, С.Ф. Покропівного, В.М. Шаповала. Однак у дослідженнях вітчизняних учених існує низка невирішених питань, що потребують подальших поглиблених досліджень. Зокрема, не розглядаються питання інноваційної діяльності підприємств курортної сфери, зокрема втілення системи інтрапренерства для розвитку існуючого підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення суті та аналіз використання інтрапренерства в діяльності підприємств курортної сфери. Інтрапренерство беззаперечно є елементом інноваційної діяльності та являє собою внутрішнє підприємництво.

Результати. Створення та використання інтелектуального продукту, реалізація інноваційних ідей у вигляді готового товару (послуги) на ринку – напрями інноваційної діяльності, який є важливим фактором економічного розвитку.

Сучасні тенденції розвитку економіки України зумовили зміни в підході до інноваційної діяльності в сфері послуг, зокрема в курортній галузі.

Підприємство, яке реалізовує курортні послуги, створює умови для інноваційних ідей та виділяє ресурси на їх втілення є інноваційно-активним. Завдяки реалізації таких ідей підприємство активізує творчий потенціал працівників та може втілювати в життя різноманітні нововведення, спрямовані на розвиток самого підприємства. Співробітники, які мають високий освітньо-кваліфікаційний рівень для створення інноваційних продуктів, не зацікавлені у підвищенні продуктивності, пошуку нових можливостей, скільки остерігаються ризиків, пов'язаних з новаторськими ідеями.

В таких випадках керівництву слід звертати увагу на інтрапренерство, яке розуміється як розвиток духу підприємництва усередині підприємства, створення умов для розвитку інноваційних продуктів, особливо в курортній галузі. Створення сприятливого виробничого клімату на підприємстві стимулює до творчості працівників, розвитку новаторських ідей.

Інтрапренерство – розвиток духу підприємництва усередині існуючого підприємства, яке полягає в створенні відповідних передумов для розвитку новаторських підприємницьких ідей [1, с. 70].

Для того, щоб розвивати інтрапренерство на підприємстві, необхідно виділяти ресурси (інтракапітал) для створення інноваційних ідей та для їх практичної реалізації.

Стимулювання інтрапренерства сприятиме створенню нових інноваційних продуктів, які можуть бути реалізовані на існуючій матеріальній та ресурсній базі курортного підприємства, що в свою чергу, сприятиме підвищенню чистої рентабельності активів.

Метою інтрапренерства в курортній галузі загалом є підвищення ефективності підприємства за рахунок:

- стимулювання творчих ідей працівників підприємства;
- раціонального використання ресурсів підприємства;
- негайної реакції на зміни, які відбуваються в курортній сфері;
- використання творчого потенціалу працівників;
- виявлення нових потреб споживачів на ринку курортних послуг;
- реалізації наявних виробничих потужностей;
- можливості реалізації новаторських ідей;
- створення бази для подальшої реалізації інноваційних ідей.

Розвиток інтрапренерства повинен забезпечити ефективну діяльність підприємства, стимулюватиме творчість працівників та створюватиме умови для творчої праці. Необхідне виділення інтракапіталу (підприємство повинне володіти необхідними ресурсами) для розвитку інтрапренерства.

Підприємства сфери послуг мають такі особливості [4; 6; 7]:

- необхідність стандартизації технологічного процесу, оскільки висока (належна) якість послуги досягається в результаті чіткого виконання необхідних операцій (технологічних дій);
- для організації виробництва необхідно порівняно менший обсяг інвестицій, що пояснюється меншою вартістю основних фондів та невеликими обсягами оборотних активів, що задіяні в процесі виробництва;
- висока швидкість обороту оборотного капіталу підприємств (закладів);
- обмежена сфера діяльності, що обумовлено локальним характером послуги як економічного блага;
- наявність підрозділу (служби) клієнтської взаємодії, оскільки послуга надається лише в результаті контакту надавача та споживача;
- невеликі розміри підприємств (малі, середні), що обумовлено локальним характером ринкової пропозиції та необхідністю динамічного реагування на зміни кон'юнктури.

В зв'язку з такими особливостями підприємств курортної сфери, можна сказати, що розвиток інтрапренерства на підприємстві сприятиме дух та механізм підприємництва при використанні принципів поведінки суб'єктів господарювання на ринку курортних послуг. Такими є принципи соціального партнерства, самостійного формування програм діяльності, залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене чинним законодавством, вільного розпорядження прибутком, що залишився після внесення платежів, встановлених чинним законодавством та свободи підприємництва (рис. 1).

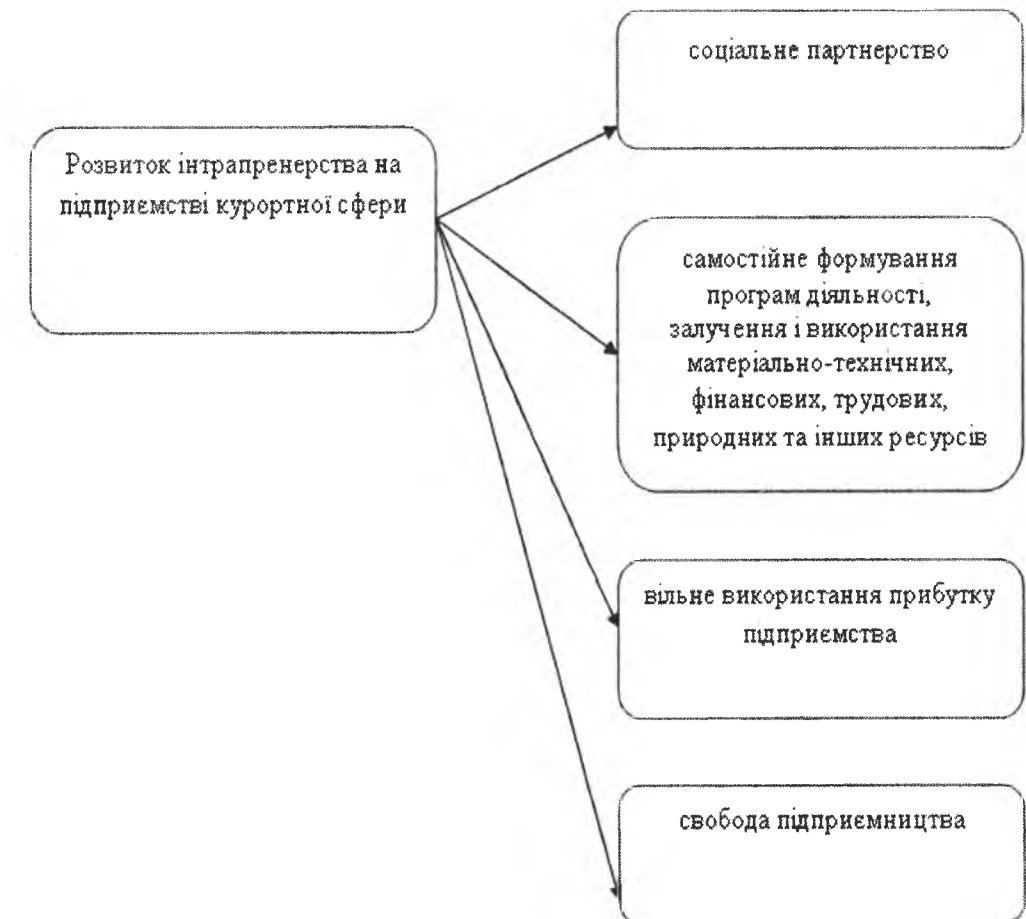


Рис. 1. Принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку курортних послуг
Fig.1. Principles of behavior of undertakings on the market of resort services

Принцип соціального партнерства, виходячи із широти охоплення поведінкових аспектів і напрямів їхньої реалізації, визначає будь-яку розвинуту ринкову економіку як соціально орієнтовану [2, с. 34].

Поняття «свободи підприємництва» є відносним, тому що визначається умовами здійснення підприємницької діяльності.

Ці принципи конкретизуються через певні локальні засади саморегуляції господарської поведінки [2, с. 35–36]:

- спільність комерційних інтересів і постійний пошук засобів максимального задоволення потреб споживачів;
- взаємовигідність ділових стосунків, що передбачає забезпечення достатнього прибутку партнерам за господарськими угодами;
- рівноправність у взаємовідносинах, що означає однакову відповідальність за порушення умов угоди, альтернативу у виборі контрагентів господарських зв'язків;
- відповідальність перед кінцевим споживачем продукції всіх суб'єктів господарювання (виробників, продавців, торгових посередників), що беруть участь у виробництві та обігу товарів;
- самообмеження особистого споживання, добровільне прагнення постійного виробничого інвестування, якісного задоволення нових суспільних потреб, створення додаткових робочих місць;

– підпорядкування виробничої та комерційної діяльності не досягненню короточасних успіхів, а забезпеченню стійкого економічного стану підприємства в тривалій перспективі;

– досягнення комерційної переваги тільки завдяки інноваційним перетворенням в усіх сферах діяльності.

Запровадження плати за користування рекреаційним ресурсом спрямовано не лише на отримання позитивних економічних результатів (податкові надходження), а в першу чергу, на дбайливе та заощадливе користування цим ресурсом. Вважається, що висока ціна на певний рекреаційний ресурс змушує користувачів (споживачів) використовувати лише мінімально необхідний (економічно доцільний) обсяг цього ресурсу [3, с. 140].

Стимулювання розвитку інтрапренерства на підприємстві курортної сфери сприятиме ефективній діяльності підприємства і сприятиме в здоланні економічних бар'єрів. Керівництву підприємства необхідно створити всі умови для пошуку та заохочення висунутих ідей чи нових рішень.

Внаслідок використання інтрапренерства на підприємстві відбудеться розвиток власних технологічних можливостей, реалізація можливості комерціалізації ресурсів чи отримання кредиту, розвиток інтелектуального потенціалу, підвищення професіоналізму. Також є можливим перетворення власника ідеї на партнера чи співвласника, утворення нових підприємницьких одиниць.

Однак, на сьогодні проблемним залишається неефективне та недостатньо раціональне використання ресурсів, невідповідність рівня розвитку туристичної індустрії наявному потенціалу. Недостатньо використовується потенціал для розвитку туризму в сільській місцевості як основного напрямку зменшення безробіття та подолання бідності в регіоні.

В останній час через значне скорочення об'ємів фінансування за рахунок бюджетів та коштів фондів соціального страхування, послаблення координації діяльності з боку держави, відсутність капіталовкладень та інновацій, відбулось значне скорочення чисельності санаторних закладів, їх перепрофілювання, а також погіршення їх матеріально-технічної бази (табл.1) [9].

Таблиця 1

Кількість санаторно-курортних і оздоровчих закладів в Україні*, од.

Table 1

Number of sanatorium, spa and rehabilitation institutions in Ukraine*, units

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади	Роки				Відношення 2014 до 2012 р. (+,-)
	2005	2010	2012	2014	
Усього	3245	3011	3012	1928	-1084
У тому числі: Санаторії	465	456	453	187	-266
Пансіонати з лікуванням	59	54	55	16	-39
Санаторії-профілакторії	291	234	224	118	-106
Будинки відпочинку, пансіонати	321	290	280	228	-52
Бази відпочинку	2052	1948	1979	1367	-612
Заклади 1-2 денного перебування	57	29	21	12	-9

* Дані за 2014 р. наведено без врахування закладів, розміщених у Автономній Республіці Крим.

Складено автором на основі [9].

Зменшення кількості санаторно-курортних закладів пов'язано з тим, що вказані заклади створювалися у радянський період, як правило, при підприємствах, установах, організаціях, і фінансувалися за рахунок прибутку засновників, а в роки незалежності підприємства відчули погіршення фінансового стану і були схильні позбавлятися так званих «непрофільних активів», у тому числі й об'єктів соціальної інфраструктури, куди входять і оздоровчі заклади.

Нині ринки курортних послуг в багатьох країнах розвиваються швидкими темпами, оскільки уряди та регіональні органи влади надають курортній діяльності певну підтримку, оскільки така діяльність:

– збільшує доходи до місцевих бюджетів (окремі регіони отримують основні надходження саме завдяки курортній діяльності);

– сприяє створенню робочих місць з достатнім рівнем доходу;

– максимізує рентні платежі;

– сприяє розвитку соціальної інфраструктури;

– каталізує зростання рівня життя місцевого населення.

Розвитку таких підприємств сприятиме використання інтрапренерства, оскільки підприємства курортних послуг на сьогодні все-ж-таки обирають традиційні напрямки розвитку.

Традиційними напрями розвитку туристично-рекреаційної сфери є:

– розвиток нових туристичних продуктів та послуг;

– збереження заповідних територій та екосистем;

– розвиток рекреаційних зон та курортно-лікувальних продуктів;

– розвиток спортивно-туристичної інфраструктури;

– просування туристичних продуктів та послуг на туристичні ринки.

В Україні першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дають змогу стверджувати, що державна політика щодо активізації підприємницької діяльності має передбачати [2, с. 44]:

– створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);

– практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізація системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; максимально можлива активізація малого підприємництва).

Активізація інноваційних процесів у санаторно-оздоровчих та курортних закладах передбачає реалізацію нововведень не тільки у вузькому напрямку (наприклад, удосконалення методики надання медичних процедур), а охоплює всі напрями діяльності, що впливають на ефективність показників діяльності, зокрема, система управління (в т.ч. менеджмент персоналу), маркетинг, фінанси, постачання тощо.

Висновки. Отже, інтрапренерство полягає в наданні працівникові, який має перспективну ідею, можливості використати ресурси підприємства для її здійснення, реалізуючи тим самим свої підприємницькі можливості. Розвиток курортного потенціалу стримується через невирішеність низки питань організаційно-економічного забезпечення курортних територій. Натомість розвиток курортів та курортних

територій в Україні відбувається в умовах впливу деструктивних тенденцій, що пов'язано з об'єктивними (економічна криза, недостатність інвестицій) та суб'єктивними (корупція, недосконалість законодавства) причинами [5; 8; 10]. У сучасних соціально-економічних умовах виникає необхідність використання інтрапренерства із метою розвитку курортів. Таке стимулювання має базуватися на застосуванні інноваційних підходів до розробки та впровадження відповідних рішень.

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О.Гетьман, В.М.Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
2. Економіка підприємства : підручник ; за заг.ред.С.Ф.Покропивного. – [Вид.3-тє, без змін.] – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
3. Зорин І.В. Энциклопедия туризма / И.В.Зорин, В.А.Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 610 с.
4. Люшина О.М. Результати фінансово-економічної діяльності курортно-туристичних підприємств як індикатор ефективності використання кадрового забезпечення курортно-туристичного регіону / О.М.Люшина // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №4 (14). – С.135-140.
5. Кислий В.М. Аналіз передумов формування ринку рекреаційних послуг в Україні / В.М.Кислий, Г.М.Шевченко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – №2. – С.27-36.
6. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / С.Ф.Покропивний, В.М.Колот. – К. : Вища школа, 1998. – 288 с.
7. Ткаченко Т. Особливості управління закладами санаторно-курортної сфери / Т.Ткаченко, С.Костін // Вісник Львівського університету. – 2008. – Вип.24. – С.121-127.
8. Бережна І.В. Проблеми оцінки рекреаційного потенціалу [Електронний ресурс] / І.В.Бережна. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/berezhna.htm.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / І.В.Бережна. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Захарченко П.В. Динамические модели управления предложением курортно-рекреационных услуг [Электронный ресурс] / П.В.Захарченко. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_tourism/zaharchenko.htm.

References

1. Getman, O.O., and V.M.Shapoval. *Enterprise Economics: A Manual for Students of Higher Educational Institutions*, Center of Educational Literature, 2006.
2. *Economics of the enterprise: Textbook*. Edited by S.F.Pokropivnyi. 3rd, KNEU, 2006.
3. Zorin, I.V., and V.A. Kvartal'nov. *Encyclopedia of Tourism, Finances and Statistics*, 2000.
4. Pliushyna, O.M. "Results of financial and economic activity of resort and tourist enterprises that are an indicator of efficiency of using of resort and tourist region staffing." *Sustainable development of the economy*, no. 4 (14), 2012, pp. 135-140.
5. Kyslyi, V.M., and G.M. Shevchenko. "Analysis of the preconditions of forming of recreation services market in Ukraine." *Mechanism of regulation of the economy*, no.2, 2007, pp. 27-36.
6. Pokropivnyi, S.F., and V.M. Kolot. *Entrepreneurship: Strategy, Organization, Effectiveness*, High school, 1998.
7. Tkachenko, T., and S. Kostin "Peculiarities of management of institutions of sanatorium and resort area." *Visnyk of Lviv National University*, no. 24, 2008, pp.121-127.
8. Berezhnaia, I.V. "Problems of estimation of recreational potential." All about tourism, tourlib.net
9. State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 20 Apr. 2017.
10. Zakharchenko P.V. "Dynamic models of management of the offer of resort and recreational services." All about tourism, tourlib.net. Accessed 19 Apr. 2017.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, заслужений діяч науки і техніки України ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника";

Ємець О.І. – к.е.н., доц. кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника".

УДК 657.6.012.16 [658.2+005.585]

ББК 65.290-2

Ярошенко О.Л.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ З ПІДЗЕМНОГО ЗБЕРІГАННЯ ГАЗУ

ВРТП "Укргазэнергосервіс",
ПАТ "Укртрансгаз",
вул. Маяковського, 49, м. Боярка,
08150, Україна,
e-mail: leg73@yandex.ru

Анотація. У статті проведено дослідження та наведений розрахунок часткових інтегральних показників рівня витрат підземного сховища газу, що дозволяють розглядати сукупність його витрат по окремому блоці як один показник та розрахований загальний інтегральний показник рівня витрат підприємства в річному розрізі. Побудована економетрична модель, на підставі якої можливе прогнозування загального рівня витрат підземного сховища газу, а також визначення ступеня впливу окремих факторів з урахуванням впливу інших факторів на загальний рівень витрат.

Ключові слова: витрати, економетрична модель, інтегральний показник, підземне сховище газу, управління.

Yaroshenko O.L.

MODEL OF EVALUATION OF THE LEVEL OF COSTS OF UNDERGROUND STORAGE OF GAS

Ukrigasenergoserwis,
PJSC "Ukrtransgas"
Mayakovsky str., 49, Boyarka,
08150, Ukraine,
e-mail: leg73@yandex.ru

Abstract. In the article the research was carried out and the calculation of partial integral indicators of the level of costs of underground storage of gas was considered, allowing to consider the totality of its expenses on a separate block as one indicator and calculated the general integral indicator of the level of expenses of the enterprise in annual cut. An econometric model based on which it is possible to predict the general level of costs of an underground storage of gas, as well as to determine the degree of influence of individual factors, taking into account the influence of other factors on the general level of expenses, is constructed.

Key words: costs, econometric model, integral index, underground storage of gas, management.

Вступ. Для надійного безперебійного і раціонального забезпечення споживачів природним газом, забезпечення надійного транзиту газу через територію України до країн Європи, створення довгострокових резервів газу на випадок виникнення екстремальних ситуацій в газотранспортній системі України діють підземних газових сховищ (ПГС), 12 з яких є на балансі ПАТ "Укртрансгаз", два з яких створені на базі водоносних структур, а решта – на базі виснажених газових родовищ. Загальна активна місткість підземних газових сховищ становить 31 млрд. куб.м. 7 підземних газосховищ (тобто більше половини існуючих) мають проектний активний об'єм, кожний з яких дорівнює 2 млрд. куб. м.

Підземне зберігання газу (ПЗГ) відіграє виключно важливу роль в забезпеченні нормального функціонування системи газопостачання, являючи собою найбільш

ефективний засіб регулювання сезонної і добової нерівномірності газоспоживання, особливо в надзвичайно залежному від довколишньої температури і соціально-значущому комунально-побутовому секторі. Необхідність ефективного управління підприємствами з підземного зберігання газу обумовлена, перш за все, природою такої економічної системи як нафтогазова галузь, яку навіть у разі наявності найглибшої кризи не можна вивести з економічного простору країни шляхом ліквідації.

Актуальність проведених цілеспрямованих досліджень у сфері транспорту газу зумовлена необхідністю пошуку шляхів суттєвого підвищення ефективності роботи ГТС України за рахунок зменшення виробничо-технологічних втрат шляхом оптимізації режимів роботи та формування оптимальних параметрів керування газопотоками, використання потенціалу підземних сховищ зберігання газу (ПСГ), підвищення ефективності роботи системи у пікових режимах, а також керування нештатними ситуаціями, моделювання та оптимізації проектних рішень її реконструкції та розвитку.

Протягом тривалого часу високий потенціал вітчизняного комплексу підземного зберігання газу використовується не на повну потужність. Існує нагальна потреба розроблення оновленої концепції підземного зберігання газу з посиленням обґрунтуванням її привабливості як для імпортерів, так і експортерів газу. Тому в сучасних умовах господарювання особливої актуальності набувають питання, пов'язані зі зменшенням рівня витрат та виявленням резервів збільшення прибутковості та підвищення ефективності подальшої діяльності таких підприємств.

Постановка завдання. Метою проведених досліджень, окремі результати яких наводяться в даній статті, є визначення та розрахунок часткових інтегральних показників рівня витрат підприємства та загального інтегрального показника рівня витрат підприємства в річному розрізі; побудова економетричної моделі, на підставі якої можливе прогнозування загального рівня витрат, а також визначення ступеня впливу окремих факторів з урахуванням впливу інших факторів на загальний рівень витрат.

Результати. Для співставлення та порівняння впливу окремих елементів витрат на їх загальну величину необхідно на основі найбільш репрезентативних показників кожного блоку розрахувати певні узагальнюючі індекси з кожної із складових. Зокрема, всі витрати типового виробничого управління з підземного зберігання природного газу (ВУПЗГ) пропонується розділити на шість блоків: матеріальні витрати, витрати на заробітну плату і персонал, витрати на амортизацію, податки і збори, витрати на забезпечення і сервісне обслуговування та інші операційні витрати. Крім того, вважаємо доцільним, розрахувати відносний комплексний інтегральний показник, – який кількісно та якісно відображатиме досягнутий рівень витрат підприємства і буде давати найбільш агреговану характеристику стабільності діяльності. Оскільки витрати, як і саме підприємство, – це багатомірна економічна система, то такий показник, як і рівні відповідних складових пропонуємо розрахувати застосувавши один із методів таксономічного аналізу, що дозволяє впорядкувати елементи даної сукупності за відстанню до певної визначеної у просторі точки, що є еталоном розвитку [1]. Тобто, на основі даного методу ми розрахуємо синтетичні величини – таксономічний показник рівня витрат ВУПЗГ, та таксономічні індекси кожного блоку витрат.

Вибір саме такого методу формування інтегрального показника обумовлений наступним рядом причин:

1. Таксономічний показник рівня витрат пристосований як для проведення комплексних досліджень окремих підрозділів, так і для оцінки стану підприємства в цілому.

2. Дозволяє використовувати досить широкий набір показників, та доповнювати

їх у міру появи додаткових даних.

3. Рівень витрат підприємства, обчислений на основі порівняння відповідних показників з еталонними, з поділом ознак на стимулятори та дестимулятори, на нашу думку, дає зважену та найбільш об'єктивну інтегральну оцінку, в порівнянні з іншими методами зведення часткових показників до інтегрального.

4. Універсальність даної методики створює широкі можливості для обчислення додаткових модифікованих показників рівня витрат. А тому, ми пропонуємо розрахувати такі модифіковані інтегральні показники, які дозволять ідентифікувати стан підприємства, а відповідно визначити межі зростання, сталості, спадання, ризику та загрозового стану.

Основним поняттям, яке використовується в таксономічних методах, є так звана таксономічна відстань. Ця відстань між точками багатомірного простору обчислюється найчастіше за правилами аналітичної геометрії. Розмірність простору визначається кількістю ознак, які характеризують одиницю досліджуваної сукупності. В двійковій же задачі, в якій ознаки виступають як об'єкти дослідження, розмірність простору визначається кількістю структурних одиниць. Таким чином, таксономічна відстань обчислюється між точками-одиницями або точками-показниками, розташованими в багатомірному просторі. Обчислені відстані дозволяють визначити положення точки відносно інших точок і, отже, визначити місце точки у всій сукупності, що дає можливість впорядкувати та класифікувати.

Отже, перш ніж вдатися до допомоги методів порівняльного аналізу, необхідно виконати певні перетворення, які в принципі однакові незалежно від того, будуть використовуватися таксономічні процедури чи методи факторного аналізу. Процес побудови таксономічних показників починається із визначення елементів матриці спостереження X , елементами якої є значення показників, виражених в специфічних для кожного показника одиницях виміру. Тому необхідно провести стандартизацію. Процедура стандартизації показників приводить як до елімінування одиниць виміру, так і до вирівнювання значень показників.

Маючи множину елементів w , описаних n -ознаками, кожен одиницю можемо інтерпретувати, як точку n -мірного простору з координатами, що дорівнюють значенню n ознак для розглянутої нами одиниці. Зобразимо матрицю наступним чином:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & x_{w2} & \dots & x_{wk} & \dots & x_{wn} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де w – кількість років, n – кількість показників кожного блоку витрат, x_{ik} – значення показника k кожної конкретної групи для року i ($k = 1 \div n$, $i = 1 \div w$).

Стандартизація ознак відбувається відповідно до формули:

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (2)$$

причому

$$\bar{x}_k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ik}, \quad (3)$$

$$s_k = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де \bar{x}_k – середньоарифметичне значення показника k ; s_k – стандартне відхилення показника k ; z_{ik} – стандартизоване значення показника k для року i .

Наступним кроком у розгляді є питання диференціації показників матриці спостереження. Всі змінні діляться на стимулятори і дестимулятори. Основою поділу показників витрат на дві групи є характер впливу кожного із них на рівень розвитку підприємства. Елементи витрат, які є позитивними - негативно впливають, “гальмують” розвиток підприємства, тому їх називають дестимуляторами, на відміну від витрат, що зменшуються – стимуляторів – і, тим самим, стимулюють вплив на рівень розвитку об’єктів.

Розподіл показників на стимулятори і дестимулятори служить основою для побудови так званого еталона розвитку, який являє собою точку P_0 з координатами:

$z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n}$,

$$z_{0s} = \max_r z_{rs}, \text{ якщо } s \in I, \quad (5)$$

$$z_{0s} = \min_r z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I (s=1, \dots, n), \quad (6)$$

де I – множина стимуляторів, z_{rs} – стандартизоване значення показника s конкретного блоку витрат для року r .

Відстань між окремими точками-одинацями і точкою P_0 , яка представляє еталон рівня витрат, позначасмо c_{i0} і розраховуємо наступним чином:

$$c_{i0} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{0s})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (i=1, \dots, w), (s=1, \dots, n). \quad (7)$$

Отримані відстані служать вихідними величинами, які ми використаємо для розрахунку модифікованого показника рівня витрат:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}, \quad (8)$$

$$c_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w c_{i0}, \quad (9)$$

$$S_0 = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (c_{i0} - \bar{c}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (10)$$

Інтерпретація даного показника наступна: він приймає високе значення при більших значеннях стимуляторів та низьке значення – при малих значеннях стимуляторів. Чим більше показник наближається до одиниці, тим вищий рівень витрат. Показник рівня витрат може служити для статистичної характеристики безлічі елементів. З його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній» рівень значення показників, які характеризують досліджувану проблему [2].

Модифікований рівень витрат відображає комплексний вплив груп чинників, що характеризують або окремі елементи витрат підприємства, або його витрати у цілому, і дозволяє отримати однозначну кількісну оцінку рівня становища організації на певний момент часу. Провівши аналіз основних блоків витрат підприємства, пропонується виділити часткові інтегральні показники по наступних групах: матеріальні витрати – I^{Bm} , витрати на заробітну плату і персонал – I^{Bzn} , витрати на амортизацію – I^{Ba} , податки і

збори – I^{Bnz} , витрати на забезпечення і сервісне обслуговування – I^{Bzc} , інші операційні витрати – I^{Bio} .

Для побудови моделі передбачається використання методів економетричного аналізу. Метою моделі є знаходження параметрів, що дозволяють оцінити вплив стану кожної групи витрат підприємства на загальні витрати:

$$I^{Zaz} = f(I^{Bm}, I^{Bzn}, I^{Ba}, I^{Bnz}, I^{Bzc}, I^{Bio})$$

Сформовано групи часткових показників, які мають вплив на рівень витрат підприємства.

Група показників “Матеріальні витрати”: $Bm1$ – витрати сировини та матеріалів; $Bm2$ – сировина та матеріали; $Bm3$ – реагенти; $Bm4$ – витрати палива й енергії; $Bm5$ – витрати на електроенергію, $Bm6$ – паливно-мастильні матеріали, $Bm7$ – витрати запчастин, $Bm8$ – інші матеріальні витрати, $Bm9$ – канцтовари, $Bm10$ – МШП та інші матеріальні витрати.

Група показників “Витрати на заробітну плату і персонал”: $Bzn1$ – основна заробітна плата; $Bzn2$ – додаткова заробітна плата; $Bzn3$ – інші заохочувальні та компенсаційні виплати; $Bzn4$ – відрахування на соціальні заходи; $Bzn5$ – витрати на охорону праці; $Bzn6$ – витрати на медичний огляд працівників; $Bzn7$ – санітарні послуги, дератизація; $Bzn8$ – інші витрати на охорону праці, $Bzn9$ – добові витрати на відрядження, $Bzn10$ – інші витрати на відрядження, $Bzn11$ – витрати на страхування, $Bzn12$ – витрати, пов’язані з професійною підготовкою або перепідготовкою фізичних осіб підприємства.

Група показників “Витрати на амортизацію”: $Ba1$ – амортизація основних засобів; $Ba2$ – знос інших необоротних матеріальних активів; $Ba3$ – амортизація нематеріальних активів.

Група показників “Податки і збори”: $Bnz1$ – екологічний податок; $Bnz2$ – плата за користування надрами в цілях, не пов’язаних з видобуванням корисних копалин; $Bnz3$ – плата за землю; $Bnz4$ – збір за спеціальне використання води; $Bnz5$ – інші платежі до місцевого бюджету.

Група показників “Витрати на забезпечення і сервісне обслуговування”: $Bzc1$ – витрати на транспортне обслуговування; $Bzc2$ – витрати на охорону об’єктів; $Bzc3$ – витрати на ремонт; $Bzc4$ – виконані роботи за господарськими договорами; $Bzc5$ – обстеження та технічне обслуговування магістральних газопроводів, ГРС та КС, ПСГ та інше (в т.ч. пусконаладжувальні роботи), $Bzc6$ – діагностика та дефектоскопія, антикорозійне обстеження; $Bzc7$ – автоматизація виробництва і метрологія, атестація газ. сумішей та витрати пов’язані з випробуванням якості виробів, деталей, вузлів; $Bzc8$ – інформаційно-технологічне забезпечення та сервісне обслуговування оргтехніки, супровід систем інформаційно-правового забезпечення; $Bzc9$ – послуги по пожежній охороні; $Bzc10$ – витрати по контролю за експлуатацією ПСГ; $Bzc11$ – газогеохімічні та гідрогеологічні дослідження; $Bzc12$ – роботи з попередження і ліквідації флюїдопроявлень та газових фонтанів.

Група показників “Інші операційні витрати”: $Bio1$ – витрати на мобільний зв’язок; $Bio2$ – витрати на інші види зв’язку; $Bio3$ – консультаційно-інформаційні послуги; $Bio4$ – послуги по обслуговуванню будинків та інші комунальні послуги; $Bio5$ – послуги по охороні навколишнього середовища; $Bio6$ – інші послуги; $Bio7$ – витрати, пов’язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ; $Bio8$ – інші витрати.

Комплекс моделей оцінки стану окремих блоків витрат підприємства: по групі “Матеріальні витрати”:

$$I^{Bm} = f(Bm1^+; Bm2^+; Bm3^+; Bm4^+; Bm5^+; Bm6^+; Bm7^+; Bm8^+; Bm9^+; Bm10^+)$$

по групі «Витрати на заробітну плату і персонал»:

$$I^{Bzn} = f(Vzn1^-; Vzn2^-; Vzn3^+; Vzn4^+; Vzn5^+; Vzn6^+; Vzn7^-; Vzn8^+; Vzn9^+; Vzn10^+; Vzn11^-; Vzn12^-)$$

по групі «Витрати на амортизацію»:

$$I^{Ba} = f(Ba1^+; Ba2^-; Ba3^+)$$

по групі «Податки і збори»:

$$I^{Bnz} = f(Bnz1^+; Bnz2^-; Bnz3^-; Bnz4^+; Bnz5^-)$$

по групі «Витрати на забезпечення і сервісне обслуговування»:

$$I^{Bzc} = f(Bzc1^+; Bzc2^-; Bzc3^-; Bzc4^+; Bzc5^+; Bzc6^+; Bzc7^-; Bzc8^+; Bzc9^-; Bzc10^-; Bzc11^+; Bzc12^-)$$

по групі «Інші операційні витрати»:

$$I^{Bio} = f(Bio1^-; Bio2^-; Bio3^+; Bio4^-; Bio5^-; Bio6^+; Bio7^+; Bio8^-)$$

Комплексна модель оцінки загального рівня витрат підприємства:

$$I^{Zaz} = f(Vm1; Vm2; Vm3; Vm4; Vm5; Vm6; Vm7; Vm8; Vm9; Vm10; Vzn1; Vzn2; Vzn3; Vzn4; Vzn5; Vzn6; Vzn7; Vzn8; Vzn9; Vzn10; Vzn11; Vzn12; Va1; Va2; Va3; Bnz1; Bnz2; Bnz3; Bnz4; Bnz5; Bzc1; Bzc2; Bzc3; Bzc4; Bzc5; Bzc6; Bzc7; Bzc8; Bzc9; Bzc10; Bzc11; Bzc12; Bio1; Bio2; Bio3; Bio4; Bio5; Bio6; Bio7; Bio8)$$

Примітки:

1. „+” – фактори-стимулятори;
2. „-” – фактори-дестимулятори.

Факторами, за якими проведена побудова, є відповідні річні значення груп витрат БВУПЗГ.

Рівень розвитку окремих груп витрат та загального рівня витрат одного з ВУПЗГ ПАТ «Укртрансгаз» за 2014-2016 роки наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень розвитку окремих груп витрат та загального рівня витрат ВУПЗГ

Table 1

Level of development of separate groups of expenses and expenditures general level of НАССР

	I^{Zaz}	I^{Vm}	I^{Bzn}	I^{Ba}	I^{Bnz}	I^{Bzc}	I^{Bio}
2014	0,533	0,417	0,918	0,414	0,765	0,295	0,700
2015	0,381	0,474	0,491	0,604	0,317	0,466	0,354
2016	0,117	0,099	0,249	0,136	0,265	0,110	0,200

Інтерпретуємо наступним чином: дана група витрат тим більш розвинена, чим ближче значення показника рівня витрат до одиниці.

Візуальне представлення динаміки змін допомагає швидко виявити проблемні області і полегшує порівняння досліджуваних блоків витрат у часовому відрізку. Графічна інтерпретація отриманих значень наведена на рисунку 1.

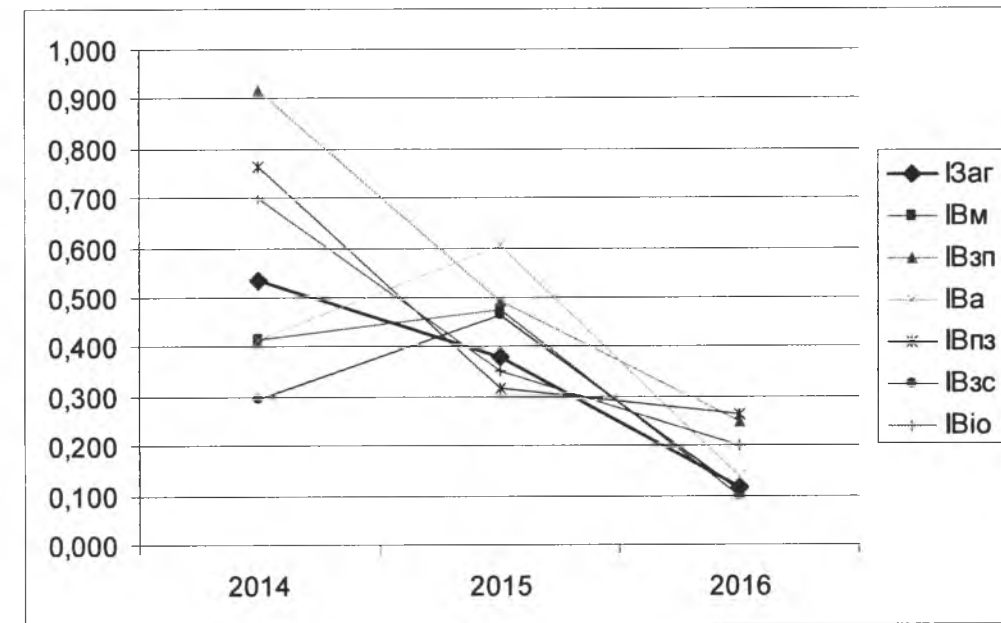


Рис. 1. Динаміка загального та часткових інтегральних показників рівня витрат ВУПЗГ
Fig.1. Dynamics of general and partial integral indicators of the level of expenditures of НАССР

З рисунка видно, що всі інтегральні показники витрат мають тенденцію до спадання, що позитивно відбиватиметься в подальшому на діяльності підприємства.

Проведемо аналіз тісноти зв'язку між окремими частковими показниками і загальним рівнем витрат, для чого використаємо коефіцієнт парної кореляції (табл. 2).

Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що найбільша тіснота зв'язку спостерігається між загальним рівнем витрат підприємства та рівнями витрат на заробітну плату і персонал, іншими операційними витратами. Саме здійснюючи вплив на ці блоки витрат, отримаємо найбільш позитивний результат.

Таблиця 2

Щільність зв'язку між рівнем витрат певної групи і загальним рівнем витрат без урахування інших факторів

Table 2

The density of the relationship between the level of expenditure of a certain group and the general level of expenditure without taking into account other factors

Групи витрат	Значення коефіцієнта парної кореляції
матеріальні витрати	0,871177
витрати на заробітну плату і персонал	0,952049
витрати на амортизацію	0,706375
податки і збори	0,835965
витрати на забезпечення і сервісне обслуговування	0,643738
інші операційні витрати	0,931773

Для опису моделі впливу часткових показників витрат підприємства на загальні витрати пропонується використовувати множинну лінійну економетричну модель [3]. Даний вид моделі був обраний на підставі того, що інтегральний показник являє собою

лінійну комбінацію перерахованих вище блоків витрат.

Таким чином, дана модель буде мати наступний вид:

$$I^{заз} = a_0 + a_1 * I^{Вм} + a_2 * I^{Взн} + a_3 * I^{Ва} + a_4 * I^{Внз} + a_5 * I^{Взс} + a_6 * I^{Віа}$$

де $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_0$ – параметри моделі.

Дані параметри моделі розраховуються за допомогою методу найменших квадратів (МНК) [4]. У результаті розрахунків у Excel були отримані наступні значення параметрів моделі (табл. 3).

Значення параметрів моделі

Таблиця 3

Value of model parameters

Table 3

Параметр моделі	Значення
a_0	-0,25
a_1	-3
a_2	0,9375
a_3	3,5
a_4	-0,25
a_5	-1
a_6	-0,25

Таким чином, побудована модель у часовому розрізі буде мати наступний вигляд:

$$I^{заз} = -0,25 - 3 * I^{Вм} + 0,935 * I^{Взн} + 3,5 * I^{Ва} - 0,25 * I^{Внз} - 1 * I^{Взс} - 0,25 * I^{Віа}$$

Для оцінки адекватності побудованої моделі розрахуємо коефіцієнт множинної кореляції [4]. Даний коефіцієнт дорівнює 0,8843, що говорить про високий ступінь адекватності побудованої моделі. Таким чином, можна зробити висновок, що обрані часткові показники досить повно відображають загальний рівень витрат підприємства.

Висновки. Таким чином, результатом даного дослідження стало :

- розраховані часткові інтегральні показники рівня витрат підприємства, що дозволяють розглядати сукупність витрат по окремому блоці як один показник;
- розрахований загальний інтегральний показник рівня витрат підприємства в річному розрізі;
- побудована економетрична модель, на підставі якої можливе прогнозування загального рівня витрат, а також визначення ступеня впливу окремих факторів з урахуванням впливу інших факторів на загальний рівень витрат.

1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
2. Скурихин В.И., Забродский В.А., Копейченко Ю.В. Проектирование систем адаптивного управления производством. – Х. : “Вища школа”, 1984. – 172 с.
3. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика : начальный курс. – М. : Дело, 1997. – 236 с.
4. Эконометрия на персональном компьютере : учебное пособие / Клебанова Т.С., Дубровина Н.А., Милов А.В. и др. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2002. – 208 с.

References

1. Pliuta, V. *Comparative multidimensional analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis*, Statistics, 1980.
2. Skurikhin, V.I., Zabrodsky, V.A., and Yu.V. Kopeychenko. *Design of adaptive production management systems*, Vysbcha shkola, 1984.
3. Magnus, Ya.R., Katyshev, P.K., and A.A. Peresetsky *Econometrics. The initial course*, Delo, 1997.
4. Klebanova, T.S., Dubrovina, N.A., Milov, A.V. et al. *Econometrics on a personal computer. Tutorial*, Izdatelstvo KhGEU, 2002.

Рецензенти:

Перезовова І.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу і контролінгу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 338.2
ББК 65.239.7

Король В.С.

ПРАКТИКА І ШЛЯХИ БОРЬБЫ З ТИЬОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Тернопільський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
вул. Галицька, 7, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0342 773090,
e-mail: king_stat@mail.ru

Анотація. Слабкий контроль над органами влади та структурами сприяє розмежуванню економічного простору на офіційний та тіньовий сегменти. Розподіл держави економічного простору на офіційний (соціально-позитивний) та неформальний (соціально-негативний) сегмент базується на якості управління економікою з боку державної влади та контролю: чим вище якість управління, тим нижче нижчий рівень тіньова економіка і навпаки.

Головна мета статті – проаналізувати фактори, що складають тіньову економіку з сучасним станом економічних інтересів України щодо легалізації національної економіки. Одна з найважливіших проблем сучасного часу України відображена в статті – тіньова економіка, яка паралізувала майже весь спектр національної економіки та є головною перешкодою для подальшого розвитку нашої держави. В статті проводиться аналіз тенденцій, особливостей та стану цього негативного явища в економіці України. Особлива увага звертається на провідну роль держави у подоланні цієї проблеми. Пропозиції та методи захисту – це міграція від подальшого тінізації житлової економіки, а також шляхи виходу з кризи.

Ключові слова: тіньова економіка, тінізація, тіньові економічні відносини, ринкове господарство, соціально-економічна система.

Korol V.S.

PRACTICE AND WAYS OF COMBATING SHADOW ECONOMIC ACTIVITY

Ternopil National Economic University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Marketing,
Halaytska str., 7, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0342 773090,
e-mail: king_stat@mail.ru

Abstract. Weak governance and entities control causes separation of economic space to the official and shadow segment. Separation of economic area state to the official (socio-positive) and informal (social-negative) segment is based on the quality of economic management on the part of state power and control. The main purpose of the article is to analyze the factors that make up the shadow economy with current state of economic interests of Ukraine regarding national economy legalization. One of major problems of present time in Ukraine is reflected in the article – shadow economy which paralysed almost all spectrum of national economy and is a main barrier for further development of our state. Analysis of tendencies, features and state of this negative phenomenon in the economy of Ukraine are conducted. The special attention is turned on the leading role of the state in overcoming of this problem. Suggestions and methods of protecting are mine-out from further tinization of home economy, and also finding of ways of exit from a crisis.

Key words: shadow economy, shadow, shadow economic relations, market economy, social and economic system.

Вступ. У сучасному світі глобальних трансформаційних перетворень усвідомлення Україною себе невід'ємною частиною Європи та складовою євроінтеграційних процесів офіційно підтверджено урядом. Завдання інтеграції України в європейський простір вимагає втілення в Україні на практиці стандартів демократичної держави та соціально орієнтованої економіки. У зв'язку з цим перед державою стоять деякі завдання, які потребують негайного вирішення. Однією з цих проблем є детінізація економіки, бо одним з наслідків ринкової трансформації української економіки є значні масштаби та різноманітні форми прояву тіньової економіки, що суттєво впливає на економічну динаміку. Тіньова економіка відвертає значну масу ресурсів з легального сектору, посилює криміналізацію суспільства, призводить до перерозподілу валового внутрішнього продукту на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон.

Аналіз останніх досліджень показує, що тіньова економіка є предметом широкого обговорення та вивчення багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема Е. Фейгом, А. Шлефером, Т. Фрейем, Г. Гросманом, а також В. Поповичем, З. Варналієм, В. Мандибурою, О. Турчиновим [1-6]. Поняття “тіньова економіка” найбільш повно визначене західним вченим Е. Фейгом. Він вважає, що тіньова економіка включає всю економічну діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту.

Постановка завдання. З'ясувати причини стрімкої тінізації української економіки та окреслити основні способи виходу з цієї системної кризи.

Результати. Для України пошук шляхів зниження тіньової економічної діяльності та розроблення механізмів їх реалізації набувають не тільки особливої актуальності, а й входять до складу першочергових завдань урядових структур. Практичне розв'язання проблеми гальмується тим, що питання, пов'язані із визначенням обсягів тіньової економічної діяльності та виявленням форм її впливу на розвиток економіки і суспільства, залишаються складними і недостатньою мірою вивченими навіть у теоретичних аспектах. Тому в практиці використовуються різні методи кількісної оцінки рівня тінізації економічної діяльності, більшість з яких є опосередкованими та неточними. Більш того, і термінологія, що визначає сутність тіньової економічної діяльності, є різною, що також ускладнює забезпечення достовірності результатів дослідження. Не вдаючись до полеміки щодо теоретичної сутності тіньової економічної діяльності, оскільки такі питання висвітлені у фундаментальних працях українських та зарубіжних вчених [4], слід звернути увагу на її прикладні аспекти, форми впливу на розвиток національної економіки та причини виникнення.

Значний внесок у розроблення сучасних наукових підходів до з'ясування механізмів тіньової економічної діяльності зробив О.Турчинов, який сформулював таке

визначення тіньової економіки: “... це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства”. Проте це визначення може стосуватися всіх загально кримінальних злочинів (крадіжка, розбій, вимагання), що може призвести до неприпустимого розширення сфери тіньової економіки [9, с. 46–47].

З.Варналій стверджує, що досліджувати поняття тіньової економіки варто на основі міждисциплінарного підходу. Напрямок міждисциплінарного дослідження багато в чому визначається вибором основного критерію зарахування економічних відносин до цієї сфери. З огляду на це розрізняють такі підходи щодо віднесення тих чи інших видів діяльності до розряду тіньових: обліково-статистичний (основним критерієм виокремлення тіньових економічних відносин є їх неврахованість та відсутність фіксації офіційною статистикою), формально-правовий (ключовим критерієм тіньових економічних явищ є відношення до нормативної системи регулювання), кримінологічний (як ключовий використовують критерій суспільної шкідливості (небезпеки) економічної діяльності) і комплексний підходи [1, с. 56].

Саме під цим кутом зору слід формувати державну стратегію протистояння процесам наростання тіньової економічної діяльності та розробляти механізми детінізації вітчизняної економіки. Важливо при цьому враховувати, що тіньова економічна діяльність може бути ізольованою, замкненою економічною системою, а є супутником офіційної економічної діяльності в будь-якій державі світ. Результати тіньової економіки проявляються через специфічні механізми та фінансово-грошові відносини, дія яких має протилежну (повністю або частково) спрямованість прийнятій суспільством стратегії розвитку. Високий рівень тінізації економіки свідчить про недосконалість системи державного управління економічними процесами в країні. Структурна схема дослідження взаємодії офіційної тіньової економіки через формування фінансово-грошових відносин представлена на рис. 1.

Аналізувати рівень тіньової економіки та причини її виникнення слід як на макроекономічному рівні, так і через взаємодію фінансово-господарських відносин, що виникають між основними суб'єктами господарювання.

Основними суб'єктами господарювання, між якими відбуваються фінансово-господарські відносини, у ринковій економіці можна виділити такі: 1) держава як інституційна структура суспільства та державний апарат управління економічними процесами; підприємницький сектор як основний суб'єкт ринкової економіки, який має розгалужену мережу взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання, а отже, тіньові операції можуть проявлятися у підприємницькому середовищі в різних формах і видах; 2) домашні господарства, які в реальній економічній ситуації є основними споживачами продукції і послуг, що виробляються в реальній економіці, будучи одночасно основним постачальником робочої сили в різні сектори економіки через ринки праці; 3) державний (бюджетний) сектор економіки, який утримується за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, виконуючи важливі соціально-економічні функції у сфері забезпечення потреб населення в освіті, охороні здоров'я, культурі, науці тощо; 4) фінансові посередники, що забезпечують потреби державного і недержавного секторів економіки, домашніх господарств у фінансово-кредитних ресурсах і через які відбуваються різні форми фінансово-господарських відносин між суб'єктами господарювання.



Рис.1. Структурна схема формування офіційної і тіньової економіки через взаємодію фінансово-грошових відносин суб'єктів господарювання
 Fig.1 The block diagram of the formation of the official and shadow economy through the interaction of financial and monetary relations of economic entities

Слід констатувати, що Уряд України в останні роки приділяє значну увагу як питанням оцінки рівня тіньової економічної діяльності в країні, так і методам боротьби з тіньовою економічною діяльністю, корупцією та відмиванням брудних грошей через офіційно функціонуючих фінансових посередників.

Одним із слабких місць в системі державного управління економікою слід визнати низький рівень структурованості і повноти обліку результатів підприємницької діяльності домашніх господарств та дрібних підприємницьких структур. Практика та численні дослідження показують, що саме в цій сфері тіньова економічна діяльність має сприятливі умови для розвитку, оскільки офіційна статистика не враховує багатьох напрямів її прояву.

Розв'язання проблеми потребує вдосконалення державної політики в напрямках: 1) розроблення більш повної системи обліку результатів підприємницької діяльності не тільки на державному, а, в першу чергу, на регіональному та місцевому рівнях; 2) створення сприятливих умов для детінізації підприємницької діяльності в сфері малого бізнесу; 3) розроблення нових механізмів обліку і управління зайнятістю населення, адекватних реальному стану зайнятості в країні, враховуючи інтенсивність міграційних процесів населення. На теперішній час тіньова зайнятість населення, за деякими оцінками, становить від 10 до 50% загальної чисельності зайнятих в цій сфері [5]. До цього слід додати, що система обліку міграційних процесів населення України не відповідає реальній ситуації, що також ускладнює визначення тіньової діяльності за рівнем зайнятості населення.

Більшість досліджень, пов'язаних із визначенням рівня зайнятості в сфері тіньової економічної діяльності, побудовані на використанні методів соціологічного опитування респондентів, що має суб'єктивний характер. Однак проведення таких досліджень в різних регіонах України дало можливість вивчити ситуацію зайнятості населення на місцях та виявити найбільш гострі проблеми, розв'язання яких може забезпечити зниження рівня тіньової економічної діяльності. Дослідження показали, що найпоширенішими видами неформальної діяльності на рівні домашніх господарств в Україні є такі як: "продаж та перепродаж домашньої сільгосппродукції", "випадкові заробітки у приватних осіб", "продаж та перепродаж різних товарів", "будівельні та ремонтні роботи", "перевезення власним автомобілем". До цих видів діяльності найбільше залучені самі учасники опитування, а також інші члени їхніх сімей.

Під час дослідження з'ясовано, що міра поширеності різних видів неформальної (тіньової) діяльності залежить від міста, в якому мешкає респондент. Наприклад, у Житомирі найпоширенішою неформальною діяльністю виявилось "перевезення власним автомобілем" (16%). Цей і різновид діяльності властивий також Києву (21%), Херсону (19%), тобто переважно обласним центрам.

Місто Бердичів характеризується поширеністю "різних домашніх ремесел" (12%). Цей вид діяльності притаманний також мешканцям Каховки (16%) та Львова (11%). У Львові найпоширеніші «здавання житла в оренду» (16%), «рукоділля та продаж» (15%) та «репетиторство» (13%). У м. Стрию першість належить «ремонту побутової і техніки» (12%), натомість у Полтаві – «обмін валюти» (13%) та «здавання житла в оренду» (13%).

Серед мешканців села найпоширенішими видами неформальної діяльності виявилися "продаж та перепродаж домашньої сільгосппродукції" (59% респондентів), "випадкові заробітки у приватних осіб" (16%), "продаж та перепродаж різних товарів" (10%), "будівельні та ремонтні роботи" (18%).

Згідно із дослідженнями 50% зайнятих у неформальному секторі витрачають на таку діяльність від двох до чотирьох годин на день, 24% – до двох годин на день, 17% респондентів – від п'яти до восьми годин на день. Понад 8 годин на день витрачають 9% опитуваних.

Загалом на діяльність в неформальному секторі переважна більшість і (74%) респондентів витрачає до чотирьох годин на день. Це пояснюється тим, що 46% респондентів, зайнятих у неформальному секторі, мають основне місце роботи у державному або приватному секторі економіки, де необхідно перебувати повний (зрідка неповний) і робочий день. Головною причиною уникнення респондентами та членами їхніх сімей реєстрації своєї діяльності у неформальному секторі економіки є те, що вони просто не бачать потреби в цьому (таку причину назвали 70% опитаних). Другою причиною є надто високі податки, про що зазначили 19% респондентів; 7% заявили, що офіційно не зареєстрували свою діяльність через надмірну бюрократизованість процедур юридичної реєстрації. Ще 3% опитаних назвали інші причини.

На підставі результатів проведеного дослідження можна зробити такі висновки: 1) у неформальному секторі економіки працюють 45% опитаних, до того ж, у кожній сім'ї неформальною діяльністю займається якщо не сам респондент, то принаймні другий або третій працюючий член родини. Крім того, 46% респондентів, поряд із основним місцем роботи у державному чи приватному секторі, зайняті також у неформальному; 2) у неформальному секторі економіки представлені всі соціальні групи економічно активного населення: наймані працівники державних і приватних підприємств, підприємці, службовці, безробітні, домогосподарки та пенсіонери.

Переважають серед них службовці і робітники з різним віковим цензом, здебільшого із середньою спеціальною, вищою та неповною вищою освітою.

Виходячи із вище висвітленого можна констатувати, що вітчизняна економіка, враховуючи її тіньову складову, функціонує з більшою віддачею, ніж це офіційно облікується, а значна частина населення має більші доходи порівняно з офіційними даними. Однак ці результати не проходять через державний та місцеві бюджети, а осідають на рахунках тіньовиків, що не влаштовує як суспільство в цілому, так і тих суб'єктів, які функціонують в офіційній економіці. Більш того, нагромадження тіньового капіталу в країні сприяє створенню структур, які здійснюють організовану тіньову економічну діяльність, включаючи проникнення тіньових операцій і процесів в офіційну економіку та посилюючи її негативний вплив на органи державного управління. Слід визнати, що структури організованої економічної злочинності (ОЕЗ) досить професійно займаються конвертацією і незаконним переведенням у готівку грошових коштів, здобутих злочинним шляхом, використовуючи при цьому сучасні досягнення в сфері менеджменту та розробляючи складні схеми ухилення від сплати податків, проведення шахрайських фінансових операцій, відмивання брудних грошей тощо. Отже, на теперішній час особливої актуальності набуває боротьба з організованою економічною злочинністю, яка стає дедалі складнішою і вимагає розроблення та впровадження в практику нових форм.

Не слід забувати, що організатори тіньових структур досить оперативно адаптуються до змін чинного законодавства України, використовуючи неузгодженості між окремими законодавчими актами та рішеннями урядових структур, закритість інформації окремих силових структур та фінансово-кредитних установ. Більш того, сьогодні організована економічна діяльність набуває глобального міжнародного характеру, а отже, і боротьба з нею теж повинна мати глобальний характер, об'єднуючи зусилля різних країн і розробляючи відповідну стратегію. Саме за цими напрямками в останні роки відбулись декілька міжнародних конгресів, на яких були обговорені проблеми боротьби з організованою злочинністю економічного характеру, визначені найбільш небезпечні загрози для розвитку національних економік окремих держав. В результаті було ухвалено Конвенцію ООН проти організованої злочинності.

Слід зазначити, що в цих аспектах певні успіхи були досягнуті і у вітчизняній практиці, що позитивно вплинуло на міжнародний імідж держави, і Україна була викреслена з “чорних” списків FATF як країна, що має високий рівень корупції і недостатньою мірою бореться з відмиванням фінансових ресурсів, отриманих протиправними шляхами.

Висновки. Виникнення і функціонування тіньової економіки в Україні зумовлене низкою політичних, економічних і соціальних причин, що витікають з неналежного методологічного, законодавчого та нормативного забезпечення економічної трансформації суспільства, що створило сприятливі умови для отримання окремими групами населення надприбутків, завдання значних економічних збитків державі, призвело до послаблення державних функцій контролю та регулювання у багатьох галузях фінансово-господарської діяльності.

Формування дієвої стратегії детінізації економіки потребує насамперед визначити основні чинники тінізації. Серед них слід відзначити такі, як: відсутність повноцінного ринкового середовища; недостатність інституційного забезпечення економічної політики; неефективність управління державною власністю і захисту прав власників; системні вади податкової системи; незбалансованість державної регуляторної політики; недосконалість бюджетної політики; деформація структури зайнятості; недоліки у діяльності судової влади.

Значна тінізація економічного обороту, недостатність державних зусиль щодо її подолання призводять до викривлення принципів громадянського суспільства, формують негативний імідж України у світі, стримують надходження в країну іноземних інвестицій, не сприяють налагодженню торговельно-економічних стосунків українських підприємств із зарубіжними партнерами, стримують євро інтеграційні зусилля України. Все це об'єктивно зумовлює реалізацію активних дій щодо детінізації економіки.

Детінізація економіки – це цілісна система заходів, спрямована передусім на викорінення причин та передумов виникнення проявів тіньової економіки. Стратегічною метою детінізації економіки є істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов щодо залучення тіньових капіталів до легальної економіки та примноження національного багатства. Виведення на “світло” тіньових капіталів сприятиме суттєвому збільшенню національного інвестиційного потенціалу, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності та зорієнтованості національної економіки на розвиток і зростання, сприятиме забезпеченню економічної безпеки держави загалом.

1. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56.
2. Засанська О. В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О. В. Засанська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76–84.
3. Зверькова Н. Фінансовий моніторинг як захід протидії тіньовій економіці в Україні / Н. Зверькова // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 2. – С. 8–10.
4. Зверькова Н. Деякі питання визначення понять «тіньова економіка», «детінізація економіки» та «протидія тіньовій економіці» / Н. Зверькова // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 1. – С. 92–96.
5. Зянько В. В. Тіньові доходи та шляхи їх зменшення в Україні / В. В. Зянько // Вісн. Вінниц. політех. ін-ту. – 2008. – № 1. – С. 92–93.
6. Лопатін О. К. Макроекономічна модель тіньової економіки України / О. К. Лопатін // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 8–9.
7. Мазур І. Фінансова глобалізація як один з основних чинників тінізації світового господарства / І. Мазур. – Вищ. шк. – 2008. – № 2. – С. 34–46.
8. Мотріков В. Тіньові ціни в економічній теорії / В. Мотріков // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 46–51.
9. Предборський В. Тінізаційний потенціал глобальних відносин наднаціонального рівня та стратегія його обмеження / В. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 5. – С. 46–47.

References

1. Varnalii, Z. “Ways of Shadow Economy of Ukraine and AI features.” *Bankivska sprava*, no.2, 2007, pp. 56.
2. Zasanska, O.V. “The theoretical framework to combat shadow economy.” *Aktualni problemi ekonomiki*, no.5, 2009, pp. 76–84.
3. Zvierkova, N. “Financial monitoring as a measure of combating the shadow economy in Ukraine.” *Pidpriemnistvo, gospodarstvo i pravo*, no.2, 2008, pp. 8–10.
4. Zvierkova, N. “Some questions of definition of “shadow economy”, “legalization of the economy” and “combating the shadow economy”.” *Pidpriemnistvo, gospodarstvo i pravo*, no.1, 2008, pp. 92–96.
5. Zyanko, V.V. “Shadow income and ways to decrease in Ukraine.” *Visnyk Vinnitskogo politekhnichnogo institutu*, no.1, 2008, pp. 92–93.
6. Lopatin, O.K. “Macroeconomic model of Ukraine's shadow economy.” *Aktualni problemi ekonomiki*, no. 10, 2008, pp. 8–9.
7. Mazur, I. “Financial globalization as one of the main factors of shadow world economy.” *Vyshcha shkola*, no. 2, 2008, pp. 34–46.
8. Motrikov, V. “Shadow prices in economic theory.” *Ekonomika Ukrainy*, no. 8, 2007, pp. 46–51.
9. Predborskiy, V. “Tinizatsiynny potential global relations strategy supranational level and its limitations.” *Pidpriemnistvo, gospodarstvo i pravo*, no.5, 2007, pp. 46–47.

Рецензенти:

Ткач О.В. – д.е.н., професор ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Стефінін В.В. – к.е.н., доцент ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

УДК 330.101:620.91-027.236

ББК 65.28 (4 УКР)

Климчук М.М.

НАУКОВА ПРЕДИКАЦІЯ ПОСТУЛАТІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Київський національний університет
будівництва і архітектури,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра організації та управління будівництвом,
пр-т Повітрофлотський, 31, м. Київ,
03680, Україна,
тел.: 0663398973,
e-mail: klimarinchuk@gmail.com

Анотація. В статті зроблена спроба теоретичної реконструкції мотивації персоналу як структурної компоненти економічного процесу управління енергозбереженням на будівельному підприємстві. Інтерпретація мотивації як багатоаспектного, багатовимірного цілого передбачає синергію розвитку одних економічних граней по відношенню до інших, з урахуванням характеристик суб'єкта та об'єкта мотивації. Симбіоз психологічного та економічного підходів в процесі дослідження мотивації персоналу до енергозбереження надає можливість запропонувати постулати: ситуаційний, мнемічний, просторово-часовий, імажитивний, репрезентаційний.

Ключові слова: мотивація, енергозбереження, енергоресурси, економічний процес, управління, підприємство.

Klimchuk M.M.

SCIENTIFIC PRECEDING OF STEERING MOTIVATION PERSONNEL TO ENERGY SAVINGS FOR BUILDING ENTERPRISES

Kyiv National University
Engineering and Architecture,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of organization and construction
management,
Povitroflotsky ave, 31, Kyiv,
03680, Ukraine,
tel.: 0663398973,
e-mail: klimarinchuk@gmail.com

Abstract. The article attempts to theoretical reconstruction of personnel motivation as a structural component of the economic process of energy saving management at the construction company. Interpretation of motivation as a multidimensional, whole involves the synergy of the development of some economic facets in relation to others, taking into account the characteristics of the subject and the object of motivation. The symbiosis of psychological and economic approaches in

the process of studying the motivation of personnel for energy saving has given an opportunity to propose postulates: situational, mnemonic, spatial-temporal, and imaginative, representative.

Key words: motivation, energy saving, energy resources, economic process, management, enterprise.

Вступ. Актуалізація проблематики формування та реалізації економіко-управлінського механізму мотивації до енергозбереження будівельних підприємств пов'язана з сучасними трендами зовнішнього середовища їх функціонування. Одним із стратегічних пріоритетів розвитку, що визначений на державному рівні є зниження рівня енергетичної залежності та інкорпорація відповідно до світових стандартів новітніх енергозберігаючих технологій, з метою заощадження енергоресурсів. Важливою детермінантою підвищення рівня енергоефективності, конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу стає розроблення постулатів мотивації персоналу як структурної компоненти економічного процесу управління енергозбереженням.

Проблематику мотивації персоналу до енергозбереження на будівельних підприємствах у своїх працях розвивали низка провідних учених: О. І. Амоша, В. В. Джеджула, В. М. Лич, О. М. Малихіна, Г. М. Рижакова [1-2; 6-8].

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні категоріального апарату та розробці постулатів мотивації персоналу до енергозбереження на будівельних підприємствах.

Результати. За умов значної конкуренції підприємствам для досягнення поставлених цілей і завдань не достатньо лише впроваджувати сучасні енергозберігаючі технології виробництва і мати висококваліфікований персонал, виникає потреба у мотивації до енергозбереження і достатнього стимулювання.

Враховуючи специфіку енергозбереження на будівельних підприємствах та дослідження дефініції мотивація [1-8] пропонуємо, авторське визначення: “Мотивація до енергозбереження – це інкорпорація новітніх методологій, зокрема фасилітації, рефлексії щодо мотивування працівників до енергозбереження та досягнення конгруентності (погодження) між організаційною структурою, процесами, стратегією, персоналом підприємства; мотивацію до енергозбереження розглядають як процес планування змін, спрямований на підвищення рівня енергоефективності через досягнення конгруентності таких ключових вимірів енергозбереження підприємства, як зовнішнє середовище, місія, стратегія, організаційна структура, системи стимулювання”.

О. М. Малихіна під системною мотивацією людського капіталу будівельних підприємств пропонує розуміти сукупність взаємопов'язаних форм і методів управлінського впливу на економічну поведінку персоналу, які забезпечують переважно інтенсивний розвиток будівельних підприємств на основі відтворення їх людського капіталу з метою стимулювання інноваційної активності і підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств у довгостроковому періоді [7].

Що стосується підвищення рівня енергоефективності будівельних підприємств, натепер, фахівцями виділяються три основні напрями впровадження енергозбереження [5]:

1. Реалізація організаційно-економічних заходів з енергозбереження.
2. Другий напрям передбачає здійснення технологічних заходів.
3. Третій напрям – впровадження енергозберігаючих проектів, які включають в себе заміну технологій і реконструкцію діючих виробництв. Ми погоджуємось з вищезазначеним твердженням авторів, але пропонуємо розширити цей перелік з

врахуванням сучасних трендів “Passive house”, “Green Lease”, які більш детально досліджені у монографії [3]:

- системна модернізація технологічного обладнання;
- упровадження прогресивних технологій на основі альтернативних джерел енергії;
- оптимізація систем нормування та планування витрат енергоресурсів;
- проведення інвентаризації і регламентація статей витрат енергоресурсів;
- з метою стимулювання економії енергоресурсів працівниками підприємства формування дієвого економіко-управлінського механізму мотивації енергозбереження на будівельних підприємствах;
- широке використання «зелених» технологій в будівництві;
- забезпеченні науково-технічного супроводу інкорпорації новітніх технологій.

Враховуючи низку чинників, що впливають на мотивацію персоналу, при інкорпорації новітніх методологій в економічний процес управління енергоефективністю на будівельних підприємствах виникає потреба у науковій предикації постулатів до енергозбереження. Отже, мотивація до енергозбереження проявляється через призму наступних постулатів (табл. 1).

Таблиця 1

Наукова предикація постулатів мотивації персоналу до енергозбереження на підприємстві

Table 1

Scientific prediction of the postulates of motivation of personnel for energy saving at the enterprise

Постулати мотивації до енергозбереження	Наукова предикація
Ситуаційний	взаємодія суб'єкта мотивації енергозбереження з об'єктом, що формує базис моделі реалізації енергозберігаючих заходів на підприємстві;
Мнемічний	система внутрішніх детермінант, на основі яких і відбувається удосконалення процесів мотивації персоналу до енергозбереження;
Просторово-часовий	дослідження новітніх методологій управління (фасилітація, рефлексія) мотивацією персоналу до енергозбереження;
Імажитивний	синтез сучасних методологій щодо мотивації, трансформація яких надасть можливість проводити прогностичні процедури імplementованих заходів енергозбереження, наповнюючи його новим змістом;
Репрезентативний	інтелектуальна обробка інформації з метою її узагальнення та схематизації.

(Запропоновано автором)

Кожен із запропонованих постулатів, актуалізує мотивацію як структурну компоненту економічного процесу управління енергозбереженням: ситуаційний – акцентує увагу на комплексі зовнішніх умов, детермінант виникнення, функціонування і розвитку мотивації персоналу як економічного явища. В даному випадку мотивація

виступає частиною життєдіяльності індивіда, що спричиняє виникненню численних зв'язків та відносин.

Мнемічний – розкриває внутрішні, базові детермінанти економічної природи мотивації, які надають можливість створювати у свідомості суб'єкта мотивації певне бачення щодо вирішення проблематики енергозбереження.

Просторово-часовий – відображає або особливості мотивації змодельованих просторових і часових відносин, або просторові властивості реального середовища у якому реалізують мотивацію персоналу до енергозбереження.

Імажитивний – визначально-активний чинник, що детермінує мотивацію персоналу до енергозбереження. Цей постулат надає можливість реалізувати всі можливості суб'єкта щодо реалізації заходів енергозбереження на підприємстві.

Репрезентативний - виступає як організуючий каркас мотивації персоналу, як активний елемент в процесі конструювання прогностичних моделей. Він розкриває внутрішній інтегруючий механізм, що забезпечує мотивацію: це схема, план, когнітивна карта, еталон. Акцентується зміст мотивації, виконуючи в одних випадках роль ілюстрації, в інших – здійснюючи побудову моделі мотивації персоналу до енергозбереження, яка фіксує найбільш важливі з точки зору суб'єкта мотивації факти, зв'язки та закономірності.

Висновки. Отже, нами зроблена спроба теоретичної реконструкції мотивації як структурної компоненти економічного процесу управління енергозбереженням. Інтерпретація мотивації як багатоаспектного, багатовимірного цілого передбачає симбіоз розвитку одних економічних граней по відношенню до інших, з урахуванням ситуації, психологічних характеристик суб'єкта та об'єкта мотивації. Представлений аналіз специфіки енергозбереження на будівельних підприємствах та дослідження дефініції мотивація надало можливість надати авторське визначення мотивації персоналу до енергозбереження.

Проведене дослідження мотивації персоналу в контексті психологічного та економічного підходів симбіоз яких надав можливість запропонувати постулати мотивації до енергозбереження: ситуаційний, мнемічний, просторово-часовий, імажитивний, репрезентативний. Перспективами подальшого дослідження є розробка новітньої фасилітаційно-рефлексійної методології мотивації персоналу до енергозбереження на будівельних підприємствах.

1. Амоша О. І. Мотивація персоналу підприємства в ринкових умовах / О. І. Амоша, О. Л. Єськов, Н. Д. Дарченко; НАН України, Ін-т економіки пром. – Донецьк, 2011. – 199 с.
2. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : моногр. / В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
3. Куліков П.М. Управління енергозбереженням на будівельних підприємствах: теорія, методологія, практика / П. М. Куліков, М. М. Климчук. – Івано-Франківськ, вид-во “Фоліант”, 2017. – 344 с.
4. Климчук М. М. Категоріально-поняттєвий апарат у сфері енергозбереження: економічний аспект / М. М. Климчук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Вип.11. – Т.2. – 2015. – С.174-178.
5. Жуков Ю. П. Энергоёмкость – критерий эффективности хозяйствования / Ю. П. Жуков, В. Ф. Воронин // Энергосбережение. – 2004 – № 3.– С. 10–13.
6. Лич В. М. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / В. М. Лич (наук. ред.). – К. : КНУБА, 2009. – 224 с.
7. Малихіна О. М. Формування основних елементів системної мотивації людського капіталу будівельних підприємств / О. М. Малихіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 391–396.
8. Рижаківа Г. М. Методологічні аспекти формування інтелектуальної складової трудового потенціалу в процесі генезису соціально-орієнтованої економіки [Електронний ресурс] / Г. М. Рижаківа // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

References

1. Amosha, O. I., Yeskov, O. L., and N. D. Darchenko. *Motivation of the personnel of the enterprise in the market conditions*, NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom, 2011.
2. Dzhedzhula, V. V. *Energy saving of industrial enterprises: methodology of formation, management mechanism*, VNTU, 2014.
3. Kulikov, P.M., and M. M. Klymchuk. *Energy Saving Management at Construction Companies: Theory, Methodology, Practice*, vyd-vo "Foliant", 2017.
4. Klymchuk, M. M. "Categorical-conceptual device in the field of energy saving: the economic aspect." *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 2, issue.11, 2015, pp.174-178.
5. Zhukov, Yu. P. "Energy intensity is the criterion of business effectiveness." *Energy saving*, no. 3, 2004, pp.10 – 13.
6. Lych, V. M. *Human capital of Ukraine: state, problems, prospects of reproduction*, vol.1, KNUBA, 2009. 2 vols.
7. Malykhina, O. M. "Formation of the basic elements of systemic motivation of human capital at construction enterprises." *Biznes Inform*, no.2, 2014, pp. 391-396.
8. Ryzhakova, H. M. "Methodological aspects of the formation of the intellectual component of the labor potential in the process of the genealogy of the socially oriented economy." *Effective economics*, no.6, 2012, www.economy.nayka.com.ua.

Рецензенти:

Рнжакова Г.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури;

Тугай Д.А. – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри організації та управління будівництвом Київського національного університету будівництва і архітектури.

УДК 33:631.1

ББК 65.012.41:20.18

Левандівський О.Т.

ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0342752351,
e-mail: inst@pu.if.ua

Анотація. У статті досліджено підходи економістів до вивчення сільськогосподарської діяльності в сучасних умовах господарювання. У генезі цієї проблеми показано основні підходи. Наголошується, що сучасне ведення сільського господарства тісно пов'язане з інвестиційною діяльністю.

Обґрунтовуються зональні системи ведення агропромислового виробництва що базується на функціональних і організаційних підсистемах сільськогосподарського виробництва. При цьому функціональні підсистеми відображають безпосередньо зміст, як окремих стадій, так і в цілому самого процесу виробництва. У наукових дослідженнях найчастіше виділяють технологічну, екологічну, економічну і соціальну функціональні підсистеми, форма функціонування яких відображається в організаційних підсистемах.

Наголошується, що при організації і веденні сільськогосподарського виробництва, а також при розробці заходів з вдосконалення його організаційно-економічного механізму необхідно враховувати, особливості сільськогосподарської діяльності без яких неможливо досягти високого рівня ефективності виробництва.

Ключові слова: сільськогосподарська діяльність, сільське господарство, інвестування, зональні системи, підсистеми.

Levandivskiy O.T.

FEATURES OF AGRICULTURAL ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of finance,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0342752391,
e-mail: inst@pu.if.ua

Abstract. The article analyzes the approaches of economists to the study of agricultural activity in modern economic conditions. The genesis of this problem shows the main approaches. It is noted that modern agriculture is closely connected with investment activity.

The zonal systems of agricultural production management based on functional and organizational subsystems of agricultural production are grounded. In this case, the functional subsystems reflect directly the content, as separate stages, and in the whole process of production itself. In scientific researches most often distinguish technological, ecological, economic and social functional subsystems, the form of functioning of which is reflected in organizational subsystems.

It is noted that when organizing and conducting agricultural production, as well as developing measures to improve its organizational and economic mechanism, it is necessary to take into account the peculiarities of agricultural activity without which it is impossible to achieve a high level of production efficiency.

Key words: agricultural activity, agriculture, investment, zonal systems, subsystems.

Вступ. Уточнення змісту і процесів формування інвестування сільськогосподарського виробництва доцільно здійснити на основі системного підходу через розгляд специфічних галузевих особливостей сільського господарства як системи.

Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства і є складною багатосторонньою і багатофункціональною системою, яка включає безліч складових елементів. Для того, щоб глибоко зрозуміти зміст і механізм функціонування аграрної економіки слід виділити характерні для сільського господарства ті особливості, які характеризують цю галузь як складну, імовірнісну, динамічну і відкриту соціально-економічну систему.

Постановка завдання. На даному етапі наукової роботи поставлено основне завдання – пізнання сільськогосподарської діяльності в сучасних умовах господарювання. Суть цієї визначальної мети розкривається через виділення специфіки господарювання сільськогосподарських товаровиробників.

Результати. Багато учених розглядають сільське господарство з позиції динамічної системи, у межах якої його структура і функції, відносини між елементами мають постійність розвитку і зміни в часі. Ці процеси супроводжуються змінами кількісних характеристик, як окремих підсистем, так і сільського господарства в цілому. Для оцінки цих явищ пропонують використовувати систему показників аналізу рядів динаміки.

Сільське господарство можна розглядати і у вигляді ієрархічної системи, яка є сукупністю систем управління на різних рівнях (область, район, підприємство і так далі).

При цьому використовується інша система показників, яка відображає наявність безлічі форм власності і методів господарювання, а також їх співвідношення.

Якщо сільське господарство, розглядати як відкриту систему, то вона має свої певні зв'язки з навколишнім або зовнішнім середовищем у вигляді ввезення ресурсів, вивезення продукції, міграційних і інформаційних зв'язків. При характеристиці цих процесів застосовується інша система показників, яка враховує наявність ресурсів, обсяги виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, демографічні і міграційні процеси.

Сільське господарство схильне до впливу значного числа чинників тих, що мають імовірнісний характер, що дозволяє розглядати цю галузь як імовірнісну систему. Нині найбільший вплив чинять погодні і ринкові чинники, які, як правило, є випадковими.

Сільське господарство за своєю суттю є групою сільських соціально-територіальних систем, які об'єднують не лише населення, але і матеріально-речовий, природний потенціал на тій або іншій території. Це знаходить прояв в організаційно-правових формах господарювання. При цьому до складу соціально-територіальної окремо взятої системи входить певна соціально-територіальна спільнота, що є групою сільського населення, котра характеризується єдністю відносин до конкретної господарської освоєної сільської території.

В якості основних системоутворюючих ознак кожної із спільнот є укладені зв'язки і відносини, що виділяють її у вигляді самостійної системи просторової організації життя і діяльності людей.

Зміст науково обґрунтованих зональних систем ведення агропромислового виробництва базується на функціональних і організаційних підсистемах сільськогосподарського виробництва. При цьому функціональні підсистеми відображають безпосередньо зміст, як окремих стадій, так і в цілому самого процесу виробництва. У наукових дослідженнях найчастіше виділяють технологічну, екологічну, економічну і соціальну функціональні підсистеми, форма функціонування яких відображається в організаційних підсистемах.

Технологічна підсистема є сукупністю виробничих ресурсів, використання технології і форми організації виробництва, що при їх взаємодії в цілому забезпечує виробництво продукції.

Соціальна підсистема є певною сукупністю населення, комплекс соціальних елементів і інфраструктури аграрного виробництва разом з наявним кадровим забезпеченням і включає механізм реалізації соціальних інтересів окремо взятої особи, колективу, держави.

Комплекс елементів виробничих відносин, що мають безпосередній вплив на функціонування і розвиток соціальної і технологічної підсистем, визначають економічну підсистему.

Організаційна підсистема виступає у вигляді різних форм господарювання, кожна з яких відображає сукупність усіх перелічених вище функціональних підсистем сільськогосподарського виробництва.

Ефективність сільського господарства формується і відображається в результаті виконання функціональними підсистемами відповідних функцій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Кожній функціональній підсистемі при аналізі сільськогосподарського виробництва виділяють відповідні види ефективності – технологічну, соціальну і економічну.

Технологічна ефективність дозволяє оцінити рівень використання ресурсів виробництва на основі порівняння нормативних і фактичних даних. В якості основних показників для цього виду ефективності пропонується використовувати вихід продукції з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, врожайність і продуктивність

сільськогосподарських культур і тварин, фондівіддачу, фондомісткість, трудомісткість та ін.

Економічна ефективність відображає рівень виробничих відносин, дозволяє охарактеризувати комплексний вплив на рівень виробництва діючого економічного механізму що склався на основі виробничої і технологічної ефективності. Цей вид ефективності вимірюють системою вартісних показників (виробнича собівартість, вартість валової продукції в поточних цінах, прибуток та ін.), які характеризують ефективність виробництва сільськогосподарської продукції.

Соціальна ефективність дозволяє оцінити соціальний розвиток господарюючого суб'єкта, рівень якого визначається залежно від міри досягнення нормативно встановленого рівня життя.

У сучасній економічній літературі все частіше виділяють і пропонують розраховувати ще один вид ефективності сільськогосподарського виробництва – екологічний. Цей вид ефективності дозволяє охарактеризувати процес виробництва сільськогосподарської продукції в сукупності з урахуванням його впливу на довкілля. Екологічна ефективність дозволяє визначити в процесі виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками обсяг витрат, необхідних для ліквідації або попередження забруднень і руйнувань природного середовища, а також розмір втрат сільськогосподарської продукції із-за погіршення екології.

Таким чином, інвестування сільськогосподарського виробництва залежить від чотирьох складових (технологічної, екологічної, соціальної, економічної), які в системі відображають досягнення відповідних цілей і напрямів розвитку агро економіки.

Інвестування в сучасних умовах господарювання створює необхідність ранжування його за мірою значущості. При цьому розв'язати цю проблему однозначно не завжди можливо, оскільки кожне інвестування окремо має важливе значення і в той же час, взаємозв'язане. Очевидно, що в умовах ринкових відносин інвестування для господарюючих суб'єктів усіх сфер економіки, у тому числі і пов'язаних з виробництвом продукції сільського господарства, має пріоритетне значення, оскільки багато в чому його рівень безпосередньо залежить від дії технологічної, соціальної і екологічної підсистеми.

Пріоритетність тієї або іншої підсистеми сільськогосподарського виробництва і виду ефективності її діяльності багато в чому залежить від рівня і механізму управління аграрною економікою і досягнення поставлених цілей. В зв'язку з цим, на нашу думку, основна мета системи управління в сільському господарстві на макрорівні полягає в забезпеченні продовольчої і екологічної безпеки, росту добробуту сільського населення і соціальної стабільності в країні. При цьому, для держави на перший план виходять результати соціально-економічного розвитку і зміни екологічних параметрів сільськогосподарського виробництва.

На мезорівні система управління, що включає регіональні і муніципальні органи влади, займає проміжне становище, але при цьому є провідником державної і регіональної аграрної політики і сприяє підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності різних категорій сільськогосподарських товаровиробників.

Цей рівень націлений, передусім, на комплексне зміцнення регіональної економіки, у тому числі і її аграрного сектора.

В умовах ринкової економіки основною метою управління на рівні окремого господарюючого суб'єкта регіонального АПК і основними результатами його діяльності є забезпечення максимально можливого росту інвестування на основі інтенсивного і раціонального використання матеріальних, трудових, земельних і фінансових ресурсів, забезпечення їх розширеного відтворення.

Таким чином, можна зробити висновок, що інвестування сільськогосподарського виробництва в умовах ринку на різних рівнях управління має визначальне значення і в

сукупності складається з ефективності роботи окремих підприємств. Підприємство є первинним осередком економічної системи держави і при ефективному функціонуванні забезпечує рішення комплексу соціальних, екологічних, технічних і інших проблем суспільства. У зв'язку з цим, зміст і формування інвестування сільськогосподарського виробництва доцільно розглянути на рівні сільськогосподарського підприємства, під яким ми розумітимемо не лише колективні форми господарювання, але і селянські (фермерські) господарства, що є нині важливими сільськогосподарськими товаровиробниками.

На відміну від інших галузей народного господарства, сільськогосподарське виробництво має низку специфічних особливостей, що формують додатковий набір чинників інвестування господарюючих суб'єктів цієї галузі.

Головним і незамінним засобом виробництва в сільському господарстві виступає земля. Більше того, вона одночасно є об'єктом, на який людина впливає одночасно з однієї сторони предметом праці, а з іншого засобом праці. У цьому і полягає саме подвійний характер використання основного засобу виробництва (землі) в сільському господарстві. Крім того, необхідно відмітити, що земельні ресурси виступають єдиним засобом виробництва, який при раціональному використанні не лише не зношується, але і може покращувати свої якості. Оскільки базові умови сільськогосподарського виробництва формуються на основі сукупності земельних угідь з урахуванням таких важливих елементів географічного середовища, як рельєфу місцевості і клімату, тому їх частіше всього розглядають в тісному зв'язку.

Сільськогосподарське виробництво безпосередньо пов'язане з природними чинниками. Специфічні особливості землеробства чітко проявляються в результаті тісного переплетення економічних процесів з природними процесами розвитку на землі рослинних і тваринних організмів. Тому, для того, щоб чинити вплив на виробництво, слід враховувати особливості біологічних закономірностей розвитку природи.

Також, у сільському господарстві має місце не збіг робочих періодів з процесом виробництва. Час виробничого процесу формується з часу безпосередньої дії людини і природних чинників. Неспівпадіння робочого періоду з періодом виробництва обумовлюється сезонністю сільськогосподарського виробництва, яка впливає як на його організацію, так і економіку в цілому. Сезонність безпосередньо впливає на період використання техніки, обіг грошових коштів тощо. Особливо це явно проявляється в рослинництві.

Крім того, особливості використання сільськогосподарської техніки обумовлені сезонним і територіальним чинниками виробництва. Часовий розрив спостерігається в період використання техніки між посівом, доглядом за рослинами, збиранням врожаю, що змушує припинити участь низки наявних технічних засобів у виробничому циклі, але при цьому перебування їх в господарстві не перериває. Це змушує підприємства систематично нарощувати потребу різних типів основних засобів. При вирішенні цієї проблеми значну роль відіграє універсалізація сільськогосподарської техніки, заснована на заміні робочих агрегатів при експлуатації.

Слід зазначити, що майже усі польові роботи виконуються на тракторах, які витрачають велику кількість енергетичних ресурсів на пересування робочих агрегатів. Тому загальна їх потреба тут вища в порівнянні з іншими галузями народного господарства

Ще одна важлива особливість сільського господарства полягає в тому, що створювана в нім продукція продовжує брати безпосередню участь в процесі з виробництва інших видів продукції (наприклад, в якості кормів для тварин, насіння для наступного врожаю). В зв'язку з цим лише частина виробленої продукції може стати товарною.

Раціональне використання ресурсного потенціалу і робочої сили обумовлює необхідність диверсифікації виробництва за рахунок комбінування галузей, розвитку підсобних і переробних виробництв.

Висновок. Таким чином, при організації і веденні сільськогосподарського виробництва, а також при розробці заходів з вдосконалення його організаційно-економічного механізму, на наш погляд, необхідно враховувати, вищеперераховані особливості без яких неможливо досягти високого рівня ефективності виробництва.

1. Гудзинський О. Д. Формування системи інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств / О. Д. Гудзинський // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4. – С. 5–8.
2. Мерзлов А.С. Разработка программ развития сельских территорий хозяйства в Германии / А.С.Мерзлов, Н.А. Леонова // АПК: Экономика и управление. – 2009. – № 1. – С. 87–90.
3. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні (аналітична доповідь). – К. : НІСД, 2014. – 45 с.
4. Харченко Г. А. Роль стратегічного управління в підвищенні агропродовольчого потенціалу сільськогосподарських підприємств / Г. А. Харченко, О. О. Дідківська // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 56–61.

References

1. Hudzynski, O. D. "Formation of investment support strategic development of agricultural enterprises." *Collected Works of Tauride State Agrotechnological University*, no. 4, 2013, pp.5-8.
2. Merzolov, A.S. "Development of programs of development of rural territories of a facilities in Germany." *Agrarian and industrial complex: Economy and management*, no. 1, 2009, pp. 87-90.
3. *Strategic directions of institutional support of the agricultural sector in Ukraine (White Paper)*, NISS, 2014.
4. Kharchenko, G. "The role of strategic management in raising potential agro-food farms." *Sustainable economic development*, no.1, 2014, pp. 56-61.

Рецензенти:

- Баланок І.Ф. – д.е.н, професор кафедри обліку і аудиту ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника";
Сус Т.Й. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника".

УДК 330.101:620.91-027.236

ББК 65.28 (4 УКР)

Дорошенко В.М. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕТЕРМІНАЦІЇ БУДІВЕЛЬНОГО КЛАСТЕРУ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Київський національний університет
будівництва і архітектури,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра організації та управління будівництвом,
проспект Повітрофлотський, 31, м.Київ,
03680, Україна,
тел.: 097- 139-95-04,
e-mail: violetta.doroshenko@gmail.com

Анотація. В статті за результатами проведеного дослідження категоріально - поняттєвого апарату кластерного підходу, враховуючи специфіку та проблематику реалізації заходів енергозбереження в будівництві, запропоновано авторське визначення кластеру. Доповнено існуючі умови ефективного функціонування кластеру інваріантністю. Представлено схему детермінації будівельного кластеру в системі організаційно-економічного забезпечення

енергозбереження, де визначено тенденції інкорпорації заходів енергозбереження в умовах новітнього технологічного укладу.

Ключові слова: будівельний кластер, будівництво, інваріантність, енергозбереження, організаційно-економічне забезпечення.

Doroshenko V.M.

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CONDITIONS OF DETERMINATION OF BUILD CLUSTER IN THE SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVIDING ENERGY SAVINGS OF THE ENTERPRISE

Kyiv National University
Engineering and Architecture,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of organization and construction
management,
Povitroflotsky ave, 31, Kyiv,
03680, Ukraine,
tel.: 097- 139-95-04,
e-mail: violetta.doroshenko@gmail.com

Abstract. In the article, based on the results of the research of the categorical and conceptual apparatus of the cluster approach, taking into account the specifics and problems of implementation of energy saving measures in construction, the author's definition of the cluster is proposed. Existing conditions for the efficient functioning of the cluster by invariance are supplemented. The scheme of determination of the construction cluster in the system of organizational and economic provision of energy saving is presented, where tendencies of incorporation of measures of energy saving in the conditions of the newest technological way are determined.

Key words: construction cluster, construction, invariance, energy saving, organizational and economic support.

Вступ. Будівельні підприємства в умовах технологічних змін потребують значного прискорення організаційно-економічних процесів, що відрізняє їх від трансформацій в системі господарювання не так новим поєднанням факторів виробництва, скільки появою сучасних форматів економічного прогресу (інформатизації, інновацій, енергозберігаючих технологій). Натепер, відбувається не тільки зростання потужностей підприємств будівельного комплексу, але і якісна диверсифікація структури енергоресурсів, що виявляється в розвитку соціально-орієнтованих сфер економіки, заснованому на активному використанні інноваційних, “зелених” технологій з метою підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження.

Особливість розвитку будівельного сектора економіки України в контексті загострення проблематики нераціонального використання енергоресурсів (енергозатратні технології, технічно зношене обладнання), ускладнює перспективи інноваційного розвитку підприємств будівельного комплексу відповідно до сучасних вимог енергозбереження [5].

Маючи значні виробничі потужності будівельні підприємства втрачають конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість, що обумовлено значним рівнем енергомісткості будівельної продукції та використанням застарілих технологій. Детермінантою технологічної модифікації та оновлення виробничо-економічної діяльності будівельного підприємства є інноваційно-інвестиційний розвиток в контексті наявного потенціалу енергозбереження та енергоефективності. Вищезазначена проблематика актуалізує доцільність пошуку варіантів забезпечення

конкурентних переваг. Однією з умов ефективного використання потенціалу енергозбереження і відповідно ефективної модернізації підприємств будівельного комплексу та прискорення темпів соціально-економічного розвитку країни, є інкорпорація нових інтеграційних формувань в будівельний сектор, а саме кластеризації.

Теоретичні та методичні аспекти формування кластерного підходу розвитку підприємств досліджено низкою вчених: А. Асаулом, М. Афанасьєвим, І. Брижань, М. Портером, А. Міграняном, Л. Мясниковим, В. Чевгановою.

Постановка завдання. Отже, стратегічним пріоритетом для України є досягнення високого рівня енергоефективності, енергонезалежності й енергобезпеки національної економіки. Однією зі структурних компонент запропонованих стратегічних орієнтирів енергоресурсозбереження є формування й реалізація енергоефективного будівництва. Вирішення проблематики енергоресурсозбереження потребує скоординованої співпраці між державними органами влади з бізнес-спільнотою, забезпечення інформаційно-аналітичної та освітньої підтримки груп населення і в різних форматах заходів з енергоекономії та підвищення рівня енергоефективності в структурі економічних систем [8].

Метою статті є розробка науково-методичних положень і практично-прикладних рекомендацій щодо формування будівельного кластеру в системі організаційно-економічного забезпечення енергозбереження.

Результати. Енергозбереження – це процес ефективного використання матеріально-технічних, паливно-енергетичних, фінансових та інших ресурсів. На рівні будівельного підприємства метою енергозбереження є реалізація виробничо-комерційної діяльності з кращими якісними показниками при мінімумі сукупних витрат енергетичних ресурсів і підвищення рівня економічної віддачі.

Натепер, у будівельній галузі існує низка організаційно-економічних проблем, вирішення яких є неможливим без імплементації нових форм інтеграцій, а саме, формування будівельних кластерів, які сприятимуть створенню високотехнологічних та наукоємних об'єднань із замкненим циклом виробництва, створенню нових робочих місць та підвищенню рівня енергоефективності, енергозбереження, конкурентоспроможності. Також постає проблематика організаційно-економічного забезпечення енергозбереження з метою координації діяльності державних, галузевих та підприємницьких структур розвитку в будівництві на засадах кластеризації.

Аналіз еволюції кластерної теорії, надав можливість зробити наступні висновки, якщо в XIX ст. історично сформовані промислові комплекси розглядалися в рамках індустріального підходу як осередки розвитку регіональної і національної економіки, то починаючи з XX ст. економічна теорія вивчає кластери з позицій теорії конкуренції, актуалізуючи проблематику зростання конкурентоспроможності та інноваційної активності.

У статті [9] в рамках проведеного дослідження еволюції поглядів на етапи кластероутворення, пропонується виділити наступні етапи у формуванні кластерної теорії:

I. XVIII – початок XIX ст. Зародження кластерних форм організації виробництва, поділ праці і кооперація виробництва (А. Сміт, Д. Рікардо).

II. Кінець XIX – початок XX ст. Розвиток теоретичних основ формування класичних кластерів, що утворилися на базі ресурсних галузей (А. Маршалл і його послідовники);

III. Початок XX – остання чверть XX ст. формування цілісної теорії розміщення промислового виробництва (А. Вебер, В. Кристаллер) і поширення інноваційної економіки (Й. Шумпетер, К. Ерроу, Р. Нельсон, Т. Хегерstrand).

IV. Остання чверть ХХ ст. – сучасний період. Розвиток кластерної теорії (М. Портер і його послідовники), практична реалізація кластерної концепції.

Отже, кластерний підхід актуалізує реалізацію консолідованого потенціалу будівельних підприємств для вирішення соціально-економічних завдань і зосереджуватись на взаємозв'язках між корпоративними структурами, проектними та будівельними підприємствами, промисловістю будівельних матеріалів, інвестиційними, посередницькими, науковими та навчальними організаціями. Формування будівельних кластерів є одним із способів упередження ризиків організаційно-економічного забезпечення енергозбереження підприємства. Як показує практика найбільш конкурентоспроможних країн світу, ефективним механізмом підвищення рівня енергоефективності, енергозбереження є реалізація кластерної політики, яка включає комплекс законодавчих, адміністративних, економічних та інших заходів, направлених на формування та підтримку розвитку кластерів.

Дослідження сучасних поглядів на кластери як засобів підвищення рівня конкурентоспроможності, енергонезалежності та енергоефективності економіки надає можливість констатувати, що засновником кластерної теорії в її нинішньому розумінні став американський економіст, професор Гарвардської школи бізнесу Майкл Портер. Згідно з класичним визначенням М. Портера, кластер – це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники та ін..) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у певній сфері та взаємодоповнюють один одного [7, с. 356].

На думку А. А. Мігранян, кластер – це “зосередження найбільш ефективних і взаємопов'язаних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємопов'язаних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють “золотий перетин” (у західній інтерпретації “diamond – діамант”) всієї економічної системи держави і забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках” [6]. Основним принципом існування кластера автор вважає створення цілісної системи виробництва високоякісного кінцевого товару шляхом включення до неї виробничих, дослідницьких, торгових, посередницьких та інших зв'язків і виробництв, які мають якесь відношення до якості кінцевого виробу [8].

Таким чином, більшість експертів визначають кластер як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози [2]. Будівельний кластер, на думку А. Н. Асаула [1], являє собою особливу форму кластерної моделі, так як, на відміну від інших кластерів, він орієнтований, перш за все, на внутрішній ринок.

Враховуючи проведений контент – аналіз представленої дефініції, можна запропонувати наступне авторське визначення. Кластер – це концентрація потенціалу взаємопов'язаних підприємств та інституцій інтегрованих структур, що об'єднані спільною місією, ресурсами для комплексного вирішення соціально-економічних, енергетичних проблем в розрізі рівнів економічної системи, що в результаті асоційованої виробничо-економічної діяльності учасників інтегрованих структур надасть можливість отримувати синергетичний ефект і розвитку всього відтворювального комплексу регіону.

Кластерний підхід надає підприємствам перевагу над більш ізольованими конкурентами. Він дає доступ до більшої кількості постачальників та послуг підтримки, адаптованих до вимог споживачів, до досвідченої та висококваліфікованої робочої сили, та до невідворотної передачі знань та навичок, що відбувається на зустрічах та при обговоренні бізнесу [2].

На думку М. Войнаренка [3], для створення кластеру як життєздатної, самодостатньої, успішної та ефективної організації необхідна наявність п'яти основних умов: ініціативи, інновації, інформація, інтеграція, інтерес.

Автор погоджується з вищезазначеним твердженням та пропонує доповнити цей перелік умов інваріантністю. Інваріантність характеризується основною властивістю – здатність зберігати стабільний стан, незважаючи на дію різних факторів, внаслідок динамічності зовнішнього середовища. Стан інваріантності може бути досягнуто в разі, коли задіяні ресурси всіх елементів організаційно-економічного забезпечення енергозбереження та залучені всі інститути інноваційного розвитку, або тільки ресурси окремих елементів і інститутів.

Модернізація та інноваційний розвиток будівельних підприємств в рамках кластерного підходу за рахунок використання потенціалу енергозбереження та енергоефективності є актуальною та потребує дослідження детермінації будівельного кластеру в системі організаційно-економічного забезпечення енергозбереження, схему якої представлено на рис. 1.

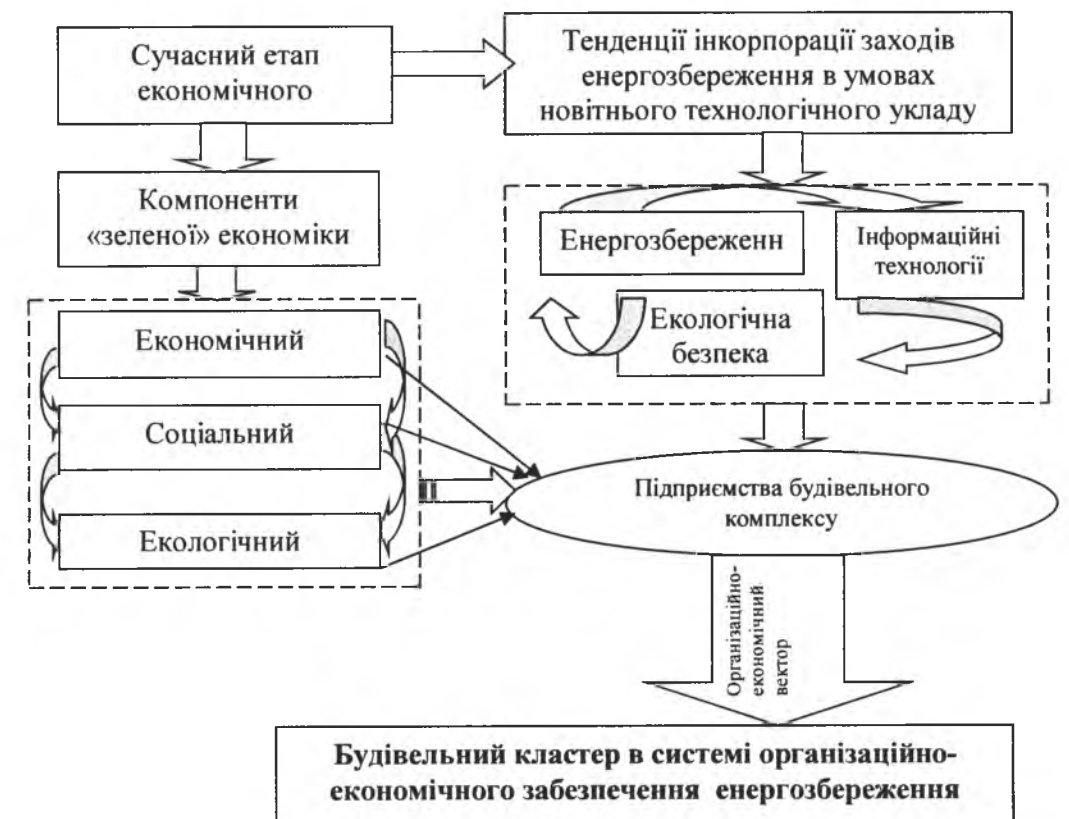


Рис. 1. Схема детермінації будівельного кластеру в системі організаційно-економічного забезпечення енергозбереження (Запропоновано автором)

Fig. 1. The scheme of determination of the construction cluster in the system of organizational and economic provision of energy saving (Suggested by the author)

Висновки. За результатами проведеного дослідження категоріально - поняттєвого апарату кластерного підходу, враховуючи специфіку та проблематику реалізації заходів енергозбереження в будівництві, запропоновано авторське визначення кластеру. Доповнено існуючі умови ефективного функціонування кластеру інваріантністю, що

надасть змогу зберігати стабільний стан будівельного підприємства при реалізації заходів енергозбереження, незважаючи на дію різних факторів, внаслідок динамічності зовнішнього середовища. Представлено схему детермінації будівельного кластеру в системі організаційно-економічного забезпечення енергозбереження, де визначено тенденції інкорпорації заходів енергозбереження в умовах новітнього технологічного укладу.

1. Асаул А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А.Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 6.
2. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. — 2005. — № 4. — С. 75–86.
3. Войнаренко М.П. Кластеры в институційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. — Хмельницький : ХНУ, ТОВ “Триада-М”, 2011.
4. Климчук М. М. Управління фінансуванням енергозбереження на будівельних підприємствах: міжнародний досвід / М. М. Климчук // Бізнес Інформ. — 2016. — №2. — С. 65–70.
5. Куліков П.М. Управління енергозбереженням на будівельних підприємствах: теорія, методологія, практика / П. М. Куліков, М. М. Климчук. — Івано-Франківськ, вид-во “Фоліант”, 2017. — 344 с.
6. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А. А. Мигранян // Вестник КРСУ. — 2002. — № 3. — Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>
7. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран ; пер. с англ. ; под ред. Щетинина В.Д. — М. : Международные отношения, 1993.
8. Чевганова В. Кластеры и их экономическое значение / В. Чевганова, И. Брижалъ // Экономика Украины.— 2002. — №11. — С.35–41.
9. Чернова Ж. Б. Эволюция концепций образования кластеров / Ж. Б. Чернова// Экономический журнал. — 2014. — №3 (35).

References

1. Asaul, A. N. “Construction cluster - a new regional production system.” *Ekonomika stroitelstva*, no.6, 2004.
2. Afanasev, M. “World competition and economic clustering.” *Voprosy ekonomiki*, no.4, 2005, pp. 75-86.
3. Voinarenko, M.P. *Clusters in the institutional economy*, KhNU, TOV “Triada-M”, 2011.
4. Klymchuk, M. M. “Management of energy saving financing at construction enterprises: international experience.” *Biznes Inform*, no.2, 2016, pp. 65–70.
5. Kulikov, P.M., and M. M. Klymchuk. *Energy Saving Management at Construction Companies: Theory, Methodology, Practice*, vyd-vo “Foliant”, 2017.
6. Myhranian, A.A. “ Theoretical aspects of the formation of competitive clusters in countries with economies in transition.” *Vestnyk KRSU*, no. 3, 2002, www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html
7. Porter, M. *International competition: Competitive advantages of countries*, Mezhdunarodniie otnosheniia, 1993.
8. Chevhanova, V., and Y. Bryzhal. “Clusters and their economic importance.” *Ekonomika Ukrainy*, no. 11, 2002, pp. 35-41.
9. Chernova, Zh. B. “Evolution of concepts of cluster formation.” *Ekonomicheskii zhurnal*, no.3 (35), 2014.

Рецензенти:

Рижаківа Г.М. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури;

Тугай О.А. — доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри організації та управління будівництвом Київського національного університету будівництва і архітектури.

УДК 336.6

ББК 65.26

Дмитровська В.С.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0342752351,
e-mail: inst@pu.if.ua

Анотація. Успіх підприємницької діяльності знаходиться в безпосередній залежності від стану фінансових ресурсів суб’єкта господарювання. Пошук необхідних ресурсів для функціонування підприємств вимагає, насамперед, звернення до аналізу складових їх фінансової бази. У статті здійснено уточнення соціально-економічної сутності фінансових ресурсів підприємств, наведена їх класифікація за відповідними ознаками та визначено особливості формування фінансових ресурсів суб’єктів господарювання в умовах мінливої економіки в контексті сталого розвитку економіки держави.

Ключові слова: фінансові ресурси, капітал, грошові фонди, сталий розвиток.

Dmytrovska V.S.

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of finance,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0342752391,
e-mail: inst@pu.if.ua

Abstract. The success of entrepreneurial activity depends on the state of the financial resources of the entity and the choice of the strategy of financial resources forming. In the article the specification of socio-economic nature of the financial resources of enterprises is analyzed and proved, their classification under the relevant characteristics and peculiarities of the financial resources formation of businesses in a rapidly changing economy in the context of sustainable economic state development are given.

Keywords: financial resources, assets, cash funds, sustainable development.

Вступ. Посилення демократичних засад суспільства, закріплення умов вільної конкуренції на ринках збуту, поглиблення диференціації між регіонами щодо фінансових ресурсів, еволюція функцій сучасної держави у бік зменшення централізованого забезпечення створили сталі передумови фінансової децентралізації на всіх рівнях. Фінансова децентралізація пов’язана з розмежуванням функцій і компетенцій щодо надання суспільних послуг, ефективним розподілом фінансових ресурсів між суб’єктами економічних відносин для забезпечення цих послуг. На сучасному етапі в зв’язку з гострим дефіцитом фінансових ресурсів, скороченням

бюджетного фінансування, незначною здатністю підприємств до самофінансування, зниження частки банківських кредитів у джерелах фінансування підприємств проблема вишукування інвестиційних ресурсів та формування джерел фінансування виходить на перший план, тому що їх наявність є визначальним фактором економічного зростання. Виробничо-господарська діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів, які створюють передумови для стабільного процесу виробництва та його постійного зростання, що визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Постановка завдання. Успішний соціально-економічний розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий лише за умови ефективного функціонування підприємств, яке в свою чергу істотно залежить від наявності у підприємства необхідної кількості фінансових ресурсів. Саме завдяки достатньому фінансовому забезпеченню господарської діяльності, вірному вибору способів та джерел мобілізації фінансових ресурсів та визначення найоптимальніших напрямів їх використання досягається зростання доходів підприємства. Отже, можна стверджувати, що успіх підприємницької діяльності знаходиться в безпосередній залежності від стану фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та вибору стратегії їх мобілізації. Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання видом ресурсів. Значущість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлюється здатністю фінансових ресурсів швидко трансформуватися у матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні та інші види ресурсів. На жаль, слід констатувати, що сьогодні вітчизняні підприємства найчастіше обмежені у виборі фінансових ресурсів через їх недоступність, при цьому власних джерел коштів виявляється недостатньо і використовуються вони не завжди ефективно. Отже, слід зазначити, що однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні суб'єкти господарювання в умовах українського сьогодення, є недостатня ефективність організації управління їх фінансовими ресурсами. У свою чергу, окреслена проблема зумовлює наявність в економіці України численної кількості збиткових, малорентабельних або неплатоспроможних господарюючих суб'єктів. Пошук необхідних ресурсів для функціонування підприємств вимагає, насамперед, звернення до аналізу складових їх фінансової бази.

Результати. Вивчення літературних джерел з проблем управління фінансовими ресурсами показало, що вагомий внесок та значні пропозиції теоретико-методичного та практичного характеру у вивчення означеної проблематики внесли такі відомі вчені дослідники, як Т. В. Безбородова [1], М. М. Бердар [2], М. Д. Білик, І. О. Бланк, Л. Д. Буряк, Д. В. Ванькович [3], О. Д. Василик, А. І. Даниленко, С. Д. Джерелейко [4], А. Г. Загородній, В. К. Сенчагов, С. Я. Огородник, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогін, О. Р. Романенко, В. М. Федосов, Н. В. Хрущ [5] та інші. У той же час у різноманітних наукових джерелах, на наш погляд, недостатньо освітленим є розгляд сучасних методів, які можуть ефективно застосовуватися для ефективного управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств.

На думку В. П. Кудряшова, фінансові ресурси – це сукупність фондів, які беруть участь у забезпеченні діяльності суб'єктів і здійснюють обіг у грошовій формі. Фінансові ресурси завжди знаходяться у власності тих чи інших суб'єктів і використовуються для вирішення поставлених задач. На думку О. Д. Данілова та Д. М. Серебрянського, фінансові ресурси – це грошові фонди фінансової системи, які створюються в результаті економічної та фінансової діяльності в процесі створення та розподілу валового національного продукту за певний період і використовуються для забезпечення безперебійного функціонування та розвитку народного господарства

(макрорівень) [1]. Таким чином, до фінансових ресурсів слід відносити сукупність коштів, які знаходяться в розпорядженні держави, муніципальних утворень, окремих суб'єктів господарювання та домогосподарств (населення), що призначені для фінансування розширеного відтворення та виконання різноманітних фінансових зобов'язань. Відзначимо, що фінансові ресурси використовуються на всіх етапах операційного циклу суб'єктів господарювання, а також здійснюють забезпечення та обслуговування інвестиційної та фінансової діяльності. Фінансові ресурси підприємства поділяють на власні, позичені та залучені. Власні фінансові надходження можуть формуватися в результаті внутрішніх грошових потоків у вигляді чистого доходу від звичайної і надзвичайної діяльності та зовнішніх – вкладів засновників (акціонерів), цільових надходжень, безоплатної фінансової допомоги.

Слід зазначити, що загальний розмір чистого доходу суттєво не змінює величину власного капіталу підприємства, оскільки в частині фонду заміщення відтворює його, а в частині чистого прибутку – примножує. Залучені кошти підприємство отримує як відстрочку платежу за окремими видами зобов'язань: перед господарськими партнерами, засновниками, працівниками, бюджетом, державними цільовими фондами тощо. Ці засоби не є реальними грошовими надходженнями, але це конкретна вартість, якою підприємство продовжує користуватись ще протягом певного періоду, вона забезпечує кругообіг і приносить дохід. Такі кошти, зазвичай, не обтяжують підприємство додатковою платою за їх користування, проте, надмірне застосування цього джерела погіршує ділову репутацію підприємства. Позичені кошти підприємство отримує у вигляді позик фінансово-кредитних установ або на фінансовому ринку. Вони надаються на конкретний строк, носять цільовий характер витрачання і за їх користування підприємство зобов'язане здійснювати певну плату кредиторам. Ці кошти обтяжують позичальника величиною нарахованої плати за кредит, але якщо прибутковість від такого фінансування перевищує рівень позичкового процента, їх використання є доцільним.

Ведення господарської діяльності на підприємстві вимагає відповідного фінансового забезпечення, тобто статутного капіталу, що утворюється з внесків засновників підприємства. Конкретні засоби утворення статутного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства. При створенні підприємства статутний капітал використовується на придбання основних фондів і формування оборотних активів у розмірах, необхідних для ведення нормальної виробничо-господарської діяльності. Таким чином, початковий капітал інвестується у виробництво, в процесі якого створюється вартість, що виражається ціною реалізованої продукції. Після реалізації продукції вона приймає грошову форму – форму виручки від реалізації зроблених товарів, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. Виручка – це джерело відшкодування витрачених на виробництво продукції ресурсів та формування грошових фондів і фінансових резервів підприємства. В результаті використання виручки з неї виділяються якісно різні складові частини створеної вартості.

У національній економіці фінансові ресурси обслуговують усі сфери виробництва і розосереджені по відповідних галузях. Майже третина вкладеного в економіку капіталу обслуговує промислове виробництво (30,97–29,85%), біля 45 % його відсотків сконцентровано у торгівлі, побутових послугах і підприємствах, які обслуговують операції з нерухомістю. Наразі, сільське господарство – галузь, яка є центральним елементом продовольчої безпеки держави, її сировинною базою і джерелом багатьох видів експортної продукції, використовує лише близько 4 % фінансових ресурсів, які сформовані підприємствами України.

За даними Державного комітету статистики аналіз тенденцій обсягу та структури фінансових ресурсів підприємств за видами економічної діяльності свідчить про помітне зростання вартості вкладеного капіталу в усі сфери економіки. Водночас, слід відмітити пріоритетність інвестування в напрямі розширення вартості підприємств, які займаються операціями з нерухомістю, оскільки їх частка серед фінансування інших підприємств зросла на 4 п. п. За даними Державного комітету статистики в 2016 році у сільському господарстві України в загальній частині фінансових ресурсів власні фінансові ресурси склали 50,9% або 160657,4 тис. грн., залучені і позичені 49,1% або 155083 тис. грн. Порівнюючи відповідні дані 2015 року слід зазначити, що у 2016 році спостерігається збільшення власних фінансових ресурсів на 12603,2 тис. грн. залучених і позичених на 27888,6 тис. грн. Власний і позиковий капітал підприємства, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні їх активів, з іншого боку, він являє собою зобов'язання (довгострокові і короткострокові) перед конкретними власниками – державою, юридичними і фізичними особами.

На сучасному етапі економіка України перебувають у стані фінансової нестабільності. Структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися в національному господарстві впродовж останнього часу вкрай негативно впливають на розвиток господарства та промисловості України. Нині сільське господарство потребує масштабного й ефективного інвестиційного забезпечення. Проте власні, залучені та позикові інвестиційні джерела товаровиробників недостатні для забезпечення їх потреб. Іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки залучаються в обмежених обсягах, а їх частка в загальних вкладеннях поки що незначна. Протягом 2015 року до агропромислового комплексу України було залучено 2692,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій. З них 1792,1 млн. дол. США (4,7%) вкладено у 769 підприємств харчової та переробної промисловості та 836,3 млн. дол. США (2,2%) у 668 сільськогосподарських підприємств. Приріст іноземного капіталу за 2015 рік становив 71 млн. дол. США, що в 3,4 рази менше, ніж в до кризовий період 2008 року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 1858,7 млн. дол. США, що на 30,3 млн. дол. США більше рівня 2015 року.

Власні кошти товаровиробників у структурі інвестицій в основний капітал сільського господарства становили 70%, кредити – 23%, кошти державного бюджету – 2%, інші джерела – 5% [4, с. 5]. Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал сільськогосподарського виробництва, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 62,4% капіталовкладень. Частка залучених і запозичених коштів, у тому числі кредитів банків та інших позик, коштів іноземних інвесторів, у залучених обсягах капіталовкладень становила 16,1%. За рахунок державного та місцевих бюджетів здійснено 6,8% інвестицій в основний капітал. Обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське, лісове і рибне господарство України станом на кінець першого півріччя 2016 року зменшився на 104,1 млн. дол. США (13,4%) – до 672,5 млн. дол. порівняно з обсягом інвестицій на початок року [6, с. 276]. З 2013 року по 2016 рік спостерігався стрімкий ріст капітальних інвестицій у сільське господарство України. Сума інвестицій становила 189060,6 млрд. грн. у 2016 році та 367728,0 млрд. грн. у 2015 році. Це є наслідком зменшення прибутковості аграрного виробництва і погіршення умов доступу до кредитних ресурсів [3, с. 8]. Це свідчить, що сьогодні інвестиції в розвиток аграрного сектора за рахунок усіх джерел фінансування не забезпечують навіть простого відтворення основних засобів. Сільськогосподарські підприємства відчувають гостру нестачу коштів для оновлення матеріально технічної бази, що уповільнює її розвиток. Сільськогосподарська галузь є не досить привабливою як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів. Цьому сприяє низка факторів, а саме: критичний знос

основних засобів сільськогосподарських підприємств, нестабільна економічна та політична ситуація в країні, високий рівень інфляції тощо. Формування сприятливого інвестиційного клімату, збільшення обсягів інвестицій стане передумовою поступового відновлення економічного зростання країни. Проблема інвестиційного забезпечення розвитку галузі є найбільш гострою серед малих і середніх сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств. Досягнення позитивних зрушень у цьому напрямі найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення. Однак такі можливості в більшості регіонів і територій обмежені. Тому проблема інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства і села набуває масштабності. Разом з очевидним впливом політичної та макроекономічної ситуації на рішення інвестора впливають також перманентні пропозиції Мінфіну щодо перегляду системи оподаткування в АПК, а також випадки продовження тиску силових інстанцій в реальний бізнес. З метою забезпечення ефективного управління формування фінансових ресурсів на підприємстві повинна розроблятися зазвичай спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення власних фінансових ресурсів із різних джерел згідно з потребами його розвитку у майбутньому періоді. Для процвітання сільськогосподарське підприємство повинно правильно визначити основні цілі управління, формування та використання фінансових ресурсів, а саме: виявити основні джерела формування капіталу та визначити наслідки їх змін для фінансової стійкості підприємства, визначити договірні та фінансові обмеження розпорядження поточним (чистим) і нерозподіленим прибутком, оцінити пріоритетність прав на отримання дивідендів;

Висновки. Правильне формування власних фінансових ресурсів та залучення вітчизняних та закордонних інвестицій не можуть миттєво зробити галузь привабливою для інвесторів, але допоможуть стабілізувати нинішнє становище сільськогосподарських та промислових підприємств, поліпшити їх фінансово-виробничі показники та закласти надійний фундамент для ефективної діяльності в сфері інвестування взагалі та капітального інвестування господарства України зокрема.

1. Абрамова І. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств / І. В. Абрамова, Л. В. Никончик // Формування стратегії розвитку аграрного сектора регіону: матеріали дев'ятої міжфакультетської науково-практичної конференції молодих вчених, 22 травня 2013 р. – Житомир: Вид-во “Житомирський національний агроєкологічний університет”, 2013. – С. 246–249.
2. Дем'янюк І. В. Економічна та облікова сутність необоротних активів, їх класифікація / І. В. Дем'янюк // Наукові читання – 2014. – Житомир: Вид-во “Житомирський національний агроєкологічний університет”, 2014. – Т.3 – С. 61–66.
3. Дем'янюк І. В. Управлінський аналіз як функція управління підприємницької діяльності. / І. В. Дем'янюк // Науковий журнал ВФЕУ “Регіональна бізнес-економіка та управління”, 2014. – Вінниця: Вид - во “Вінницький фінансово - економічний університет”, 2014.
4. Дема Д. І. Необхідність посилення контрольної функції бухгалтерського обліку в оподаткуванні суб'єктів малого бізнесу // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (26 лютого 2015 р., м. Київ). – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2015. – С. 491–494.
5. Дорохова Л. М. Стратегічні напрями удосконалення управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств / Л. М. Дорохова, Н. О. Куровська // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2014. – № 25. – С. 8–13.
6. Дорохова Л. М. Сучасні тенденції формування фінансових ресурсів аграрних підприємств // Наукові читання. – 2014. – Житомир: Вид-во “ЖНАЕУ”, 2014. – Т.3. – С. 47–50.
7. Лимар О. Ф. Податкове регулювання діяльності малих підприємств / О. Ф. Лимар // Фінансова політика в аграрному секторі економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Житомир, 14-16 жовтня 2014 р.). – Житомир: Вид-во “Житомирський національний агроєкологічний університет”, 2014. – С. 119–124.
8. Лимар О. Ф. Регіональні програми розвитку малого підприємництва як фактор підвищення ефективності їх діяльності / О. Ф. Лимар // Облік і фінанси. – 2014. – № 2 (64). – С. 160–166.

9. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи : монографія / [І. В. Абрамова, О. М. Віленчук, Д. І. Дема та ін.]; за ред. проф. Д. І. Деми. – Житомир : ЖНАЕУ, 2015. – 364 с.
10. Шевчук І.В. Вплив податкової політики на інвестиційні процеси в Україні // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2015. – № 1. – С. 160–170.

References

1. Abramova, I.V. "Essence and bases of functioning of the system of management of financial resources of enterprises." *Formation of the Strategy for Agrarian Sector Development in the Region: Materials of the Ninth Faculty Scientific-Practical Conference of Young Scientists (22 May 2013)*, Zhytomyr National Agroecological University, 2013, pp. 246-249.
2. Demianiuk, I.V. "The economic and accounting essence of non-current assets, their classification." *Scientific readings – 2014*, vol.3, 2014, pp.61 – 66.
3. Demianiuk, I.V. "Management analysis as a function of management of entrepreneurial activity." *Regional Business Economics and Management*, 2014.
4. Dema, D.I. "The need to strengthen the control function of accounting in the taxation of small business entities." *Development of accounting: theory, profession, interpersonal relations: a collection of materials IX International Scientific and Practical Conference (February 26, 2015)*, NSC "IAE", 2015, pp. 491-494.
5. Dorokhova, L. M., and N. O. Kurovska. "Strategic directions of improvement of management of financial resources of agrarian enterprises." *Productivity of agricultural production*, no. 25, 2014, pp. 8-13.
6. Dorohova, L. M. "Modern Trends in the Formation of Financial Resources of Agrarian Enterprises." *Scientific Readings – 2014*, vol. 3, 2014, pp.47-50.
7. Lyamar, O.F. "Tax regulation of small businesses." *Financial Policy in the Agrarian Sector of Economy: Materials of the All-Ukrainian Scientific and Practical Internet Conference (October 14-16, 2014)*, Zhytomyr National Agroecological University, 2014, pp. 119-124.
8. Lyamar, O.F. "Regional programs for the development of small business as a factor in improving the efficiency of their activities." *Accounting and Finance*, no. 2 (64), 2014, pp. 160-166.
9. *Financial Policy in the Agrarian Sector of Economy: State and Prospects: monograph*. Edited by D.I. Demi, ZNAMEU, 2015.
10. Shevchuk, I.V. "Influence of the tax policy on investment processes in Ukraine." *Bulletin of the Zhytomyr National Agroecological University*, no. 1, 2015, pp. 160-170.

Рецензенти:

Пилипів Н.І. – д.е.н., професор, зав. кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника";

Вербовська Л.С. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування ІФНТУНГ.

УДК 336.71 (477)
ББК 65.26

Мединська Т. В.¹, Боднарюк І. Л.², Кропельницька С. О.³
**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ:
ТЕРИТОРІАЛЬНА СТРУКТУРА ТА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ**

¹Львівський торговельно-економічний університет,
кафедра фінансів, кредиту та страхування,
вул. Туган-Барановського, 10, м. Львів,
79005, Україна,
тел.: (0322)958552,
e-mail: kaf_finansiv@mail.ru

²Рівненська філія, Європейський університет,
кафедра економіки та менеджменту,
вул. Київська 64-б, м. Рівне,

33028, Україна,
тел.: (0362)620475,
e-mail: ira.bodnaryuk@gmail.com

³Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: (0342)752351,
e-mail: s.kropelnytska@ukr.net

Анотація. У статті проаналізовано кількісні показники, що характеризують банківську систему України та її територіальну структуру. Здійснена аналітична оцінка кількості банківських установ в Україні та територіальної структури мережі комерційних банків, зокрема, визначення рівня забезпеченості банківськими установами західного регіону та виокремлення окремих питань національної безпеки країни та стабільності банківської системи пов'язаних із націоналізацією Приватбанку. Новизна полягає у визначенні рівня забезпеченості банківськими установами західного регіону та виокремлення окремих питань національної безпеки країни та стабільності банківської системи. Практична значущість зводиться до надання конкретних пропозицій на шляху вдосконалення даних процесів.

Ключові слова: банківська система, банківська установа, західний регіон, територіальна структура, націоналізація, Приватбанк, класифікація НБУ.

Medynska T.V.¹, Bodnaryuk I.L.², Kropelnytska S.O.³
**BANKING SYSTEM OF UKRAINE: TERRITORIAL STRUCTURE AND
CHALLENGES OF THE PRESENTATION**

¹Lviv Institute of Trade and Economics,
Department of Finance, Credit and Insurance,
Tugan-Baranovsky str., 10, Lviv,
79005, Ukraine,
tel.: (0322)958552,
e-mail: kafedra_fks@lute.lviv.ua

²Rivne branch, European University,
Department of Economics and Management,
Kievskaya str. 64-b, Rivne,
33028, Ukraine,
tel.: (0362)620475,
e-mail: ira.bodnaryuk@gmail.com

³Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance,
Shevchenka str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342)752351,
e-mail: s.kropelnytska@ukr.net

Abstract. The article analyzes the quantitative indicators characterizing the banking system of Ukraine and its territorial structure. The analytical estimation of the number of banking institutions in

Ukraine and the territorial structure of the network of commercial banks, in particular, the definition of the level of provision by the banking institutions of the western region and the identification of certain issues of national security of the country and the stability of the banking system connected with the nationalization of Privatbank, has been carried out. Novelty is to determine the level of security provided by banking institutions in the western region and to identify specific issues of national security of the country and the stability of the banking system. Practical significance is to provide concrete suggestions for improving these processes.

Key words: banking system, banking institution, western region, territorial structure, nationalization, Pryvatbank, NBU classification.

Вступ. Банківська система України почала формуватися із здобуттям незалежності України у 1991 році. Впродовж 25 років дана система перебуває у динамічному процесі, попри те, що періодично розвиток переривається спадами і регресом. Це, у свою чергу, пов'язано із відповідними негативними змінами в економічній системі, адже рівень розвитку банківської системи безпосередньо залежить від рівня економічних відносин у країні. Відтак, обґрунтування теоретичних та науково-методичних засад формування, розвитку та функціонування банківської системи України в умовах сучасних ризиків та викликів притаманних економічній системі держави загалом є актуальним і своєчасним.

Питання, що досліджуються в статті привертали увагу вітчизняних науковців, зокрема Дзюблюка О.В., Івченка К.А., Коваленко В.В., Кузнецової С.А., Ніценка В.С., Руцишин Н.М., Рябіної Л.М. та інших у контексті функціонування та розвитку банківської системи країни.

Сучасну банківську систему варто розглядати як велику динамічну цілеспрямовану відкриту систему, яка характеризується наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; динамічністю поведінки елементів, підсистем і системи в цілому; наявністю складних взаємозв'язків, включаючи зворотні; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища та стохастичністю в поведінці системи, наявністю визначеної процедури прийняття рішень.

Проте, в нинішніх умовах на функціонування банківської системи впливає ряд ризиків та викликів, зокрема, фінансово-економічна криза та військові події на сході країни, а також безпрецедентна фінансова оборудка уряду щодо націоналізації найбільшої приватної банківської установи.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є аналітична оцінка кількості банківських установ в Україні та територіальної структур мережі комерційних банків, зокрема, визначення рівня забезпеченості банківськими установами західного регіону та виокремлення окремих питань національної безпеки країни та стабільності банківської системи пов'язаних із націоналізацією Приватбанку.

Результати. Банківська система України протягом останніх двох років перебуває в стані активної структурної трансформації: кількість банків зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та капіталу банку. Зниження кількості учасників ринку та посилення нерівності між ними призводять до підвищення концентрації, яка, з одного боку, сприяє зростанню ефективності та потужності банківського ринку, а з іншого – може зумовити формування олігополії чи монополії на ринку.

В сучасних умовах функціонування та розвитку національної економіки ставляться підвищені вимоги до банківської системи, яка в свою чергу повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів за умов поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Це вимагає від комерційних банків адекватного нарощування обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази [8, с. 257].

Зміну кількості банківських установ протягом останнього десятиріччя можемо спостерігати за даними діаграми на рис. 1. Так, на початок 2006 року кількість банківських установ складала 165 одиниць. Протягом 2006–2009 років кількість банківських установ мала тенденцію до збільшення і на кінець даного періоду склала 184 одиниці. До початку 2013 року кількість банківських установ зменшилась до 176 одиниць. На початку 2014 року в банківській системі налічувалось 180 банків. Проте, у 2015–2016 рр. тенденція зміни кількості банківських установ пішла на спад і на 1 січня склала 117 банківських установ, а на 1 січня 2017 року – лише 96 банків. Упродовж 2014–2016 років 82 банки були виведені з ринку. 17 банків були виведені з ринку в 2016 році, зокрема чотири банки за непрозору структуру власності, три – за порушення банківського законодавства в сфері фінансового моніторингу (ліквідація). Два банки обрали шлях самоліквідації.

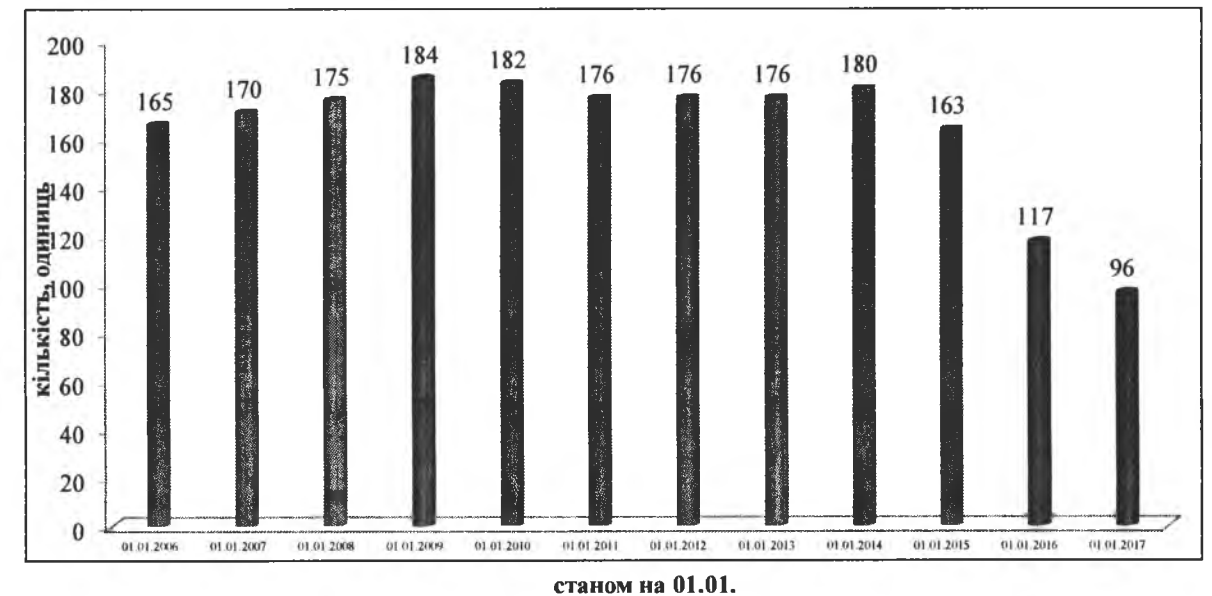


Рис. 1. Кількість банківських установ в Україні у 2006–2017 рр.

Fig. 1. Number of banking institutions in Ukraine for 2006–2017

Побудовано авторами на основі даних джерела: [7]

Національний банк України (НБУ) визначив нові критерії для окремих груп банків на 2016 рік. Про це йдеться у рішенні Комітету з питань нагляду і регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайта) платіжних систем від 31 грудня 2015 року № 657. Інформація про це опублікована на офіційному сайті регулятора. Згідно з документом, для банків передбачені наступні групи:

1. Банки з державною часткою понад 75% ("Ощадбанк", "Укресімбанк", "Укргазбанк", "Родовід Банк", "Розрахунковий центр", "Держзембанк" і "УБРР").

2. Банки іноземних банківських груп (банки, власниками контрольних пакетів акцій у яких є іноземні банківські установи): "Промінвестбанк", "Райффайзен Банк Аваль", "Сбербанк Росії", "Укрсоцбанк", "УкрСиббанк", ВТБ, "Креді Агріколь", ОТП, "Сітібанк", "ІНГ Банк Україна", "Кредобанк", "Правекс-Банк", "ВиЕс Банк", "БМ Банк", "Піреус Банк МКБ", "Марфін Банк", "Кредит Європа", "Дойче Банк ДБУ" і "СЕБ Корпоративний"

3. Група І (банки, частка активів яких більше 0,5% активів банківської системи): "ПриватБанк", "Альфа-Банк", ПУМБ, "Південний", "Хрещатик", "Мегабанк", "Кредит Дніпро", "Прокредит", "Фідобанк", "Універсал Банк", ПТБ, "Схід" і "Діамант".

4. Група II (банки, частка активів яких менше 0,5% активів банківської системи) віднесено 78 фінустанов.

Такий розподіл використовується Національним банком для представлення результатів аналізу діяльності банківської системи України. Так, у 2016 році структура банківських установ за даним критерієм представлено нами на рис. 2.

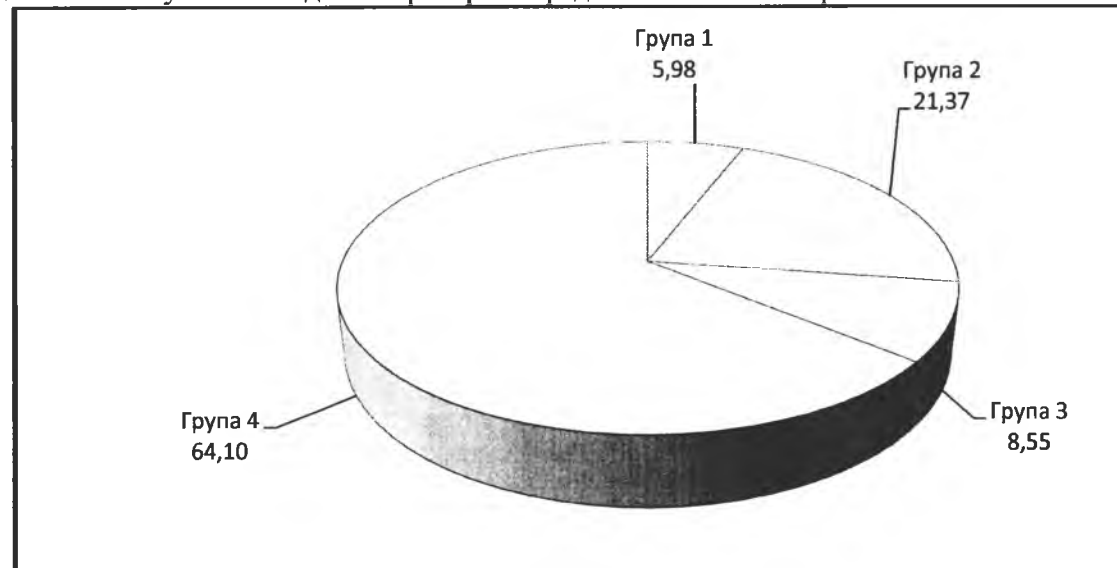


Рис. 2. Структура кількості банківських установ згідно класифікації НБУ Комітету з питань нагляду і регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайта) платіжних систем від 31 грудня 2015 року № 657

Fig. 2. Structure of the number of banking institutions according to the NBU classification of the Committee on Supervision and Regulation of Banking Activities, oversight (overtime) of payment systems from December 31, 2015, No. 657
Побудовано авторами на основі даних джерела: [7]

України, зазначимо, що динаміка є негативною і впродовж 2008–2016 рр. їх кількість зменшилась в два рази (табл. 1).

Найбільша кількість закриття філій, відділень та інших структурних підрозділів банків відбувалося у 2015 році, який поєднав кризу економічну, фінансово-банківську, геополітичну та військову.

Щодо територіальної структури банківської системи, то варто сказати, що вона є неоднорідною. Загалом кількість діючих структурних підрозділів в Україні станом на 01.07.2016 року складає 10822 одиниці, на 01.10.2016 року – 10718, станом на 01.01.2017 року – 10316 одиниць. Кількість, і відповідно, частка діючих структурних підрозділів банків різняться у регіонах країни. Так, 192 структурні банківські одиниці (1,77% загальної кількості) працює у Тернопільській області, 149 одиниць (1,38%) – у Луганській.

Достатня концентрація банківських установ є у більшості областей країни: Вінницькій, Черкаській, Миколаївській, Закарпатській, Івано-Франківській, Чернігівській, Сумській, Хмельницькій, Херсонській, Рівненській, Кіровоградській, Житомирській, Чернівецькій, Волинській областях частка банківських установ коливається в межах 2,01%-4,0% (від 369 одиниць у Вінницькій області до 225 банківських структурних підрозділів у Волинській області).

Таблиця 1

Динаміка кількості діючих структурних підрозділів банків України у 2008-2016 рр.

Table 1

Dynamics of the number of operating structural subdivisions of Ukrainian banks from 2008 to 2016

Станом на дату	Кількість, одиниць	Відхилення	
		у кількості, одиниць	у %
01.01.2008	21089	-	-
01.01.2009	22974	1885	8,94
01.01.2010	20777	-2197	-9,56
01.01.2011	19449	-1328	-6,39
01.01.2012	20257	808	4,15
01.01.2013	19632	-625	-3,09
01.01.2014	19290	-342	-1,74
01.01.2015	15082	-4208	-21,81
01.01.2016	11871	-3211	-21,29
01.04.2016	11327	-544	-4,58
01.07.2016	10822	-505	-4,46
01.10.2016	10718	-104	-0,96
01.01.2017	10316	-402	-3,75

Висока концентрація діючих структурних підрозділів банків присутня у Київській області – 536 одиниць (4,95%), Запорізькій області – 516 одиниць (4,77%), Полтавській області – 462 одиниці (4,27%) та Донецькій області – 440 одиниць (4,07%).

Понад 6,0% діючих структурних підрозділів сконцентровано у м. Києві – 1264 банківські установи (або 11,68%), у Дніпропетровській області – 962 установи (або 8,89%), Харківській області – 805 одиниць (7,44%), Одеській – 784 одиниці (або 7,24%), Львівській – 741 одиниця (або 6,85%). Загалом у 4 областях і м. Києві сконцентровано 3656 банківські одиниці (або 33,78%), тобто третина структурних банківських одиниць всієї країни. Така ситуація обумовлена, звісно, рівнем економічного розвитку того чи іншого регіону, рівнем розвитку туристично-рекреаційної зони та віддаленістю до зони військового конфлікту.

Проаналізуємо більш детально територіальну структуру банківської системи у західному регіоні. Загалом у західному регіоні станом на 01.07.2016 року функціонувало 2527 підрозділів – 23,35% від їх загальної кількості у вказаному періоді. Лідером, звичайно, є Львівська область, що обумовлено вищим рівнем економічного розвитку регіону, високим розвитком туризму та наявністю прикордонних зон і пунктів. Аналогічно і Закарпатська та Івано-Франківська області посідають лідируючі позиції завдяки цим самим факторам впливу (рис. 3).

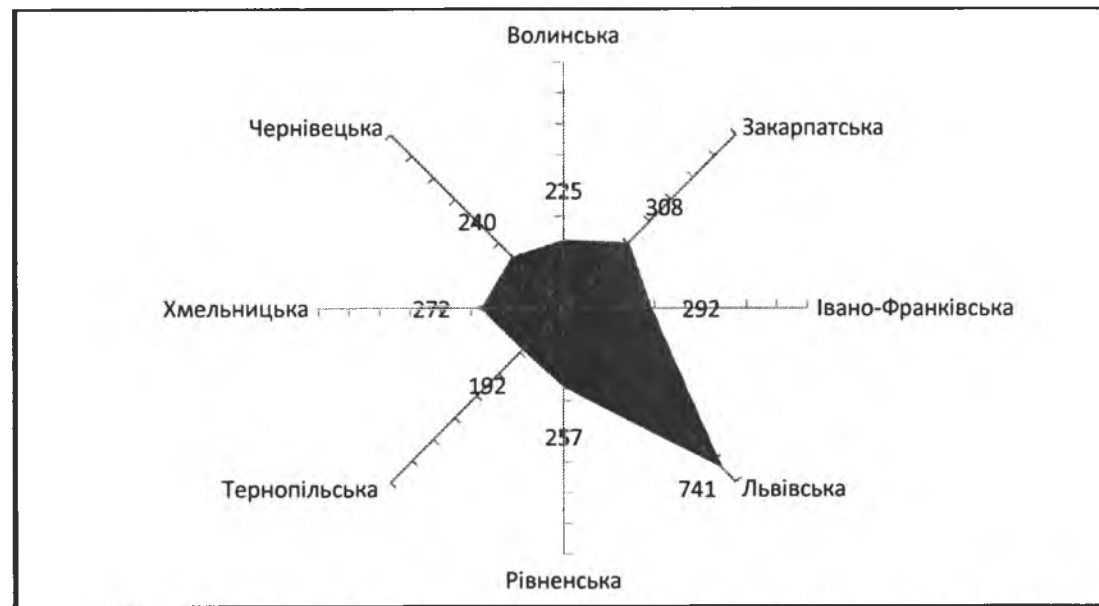


Рис. 3. Кількість діючих структурних підрозділів банків західного регіону України станом на 01.07.2016 року

Fig. 3. The number of operating structural subdivisions of the banks of the western region of Ukraine as of 01.07.2016

Побудовано авторами на основі даних джерела: [7]

Щодо територіальної структури банківських структурних підрозділів, то Львівська область формує 29%, Закарпатська та Івано-Франківська – по 12%, Хмельницька – 11%, Рівненська – 10%, Волинська та Чернівецька – по 9%, Тернопільська – 8% (рис. 4).

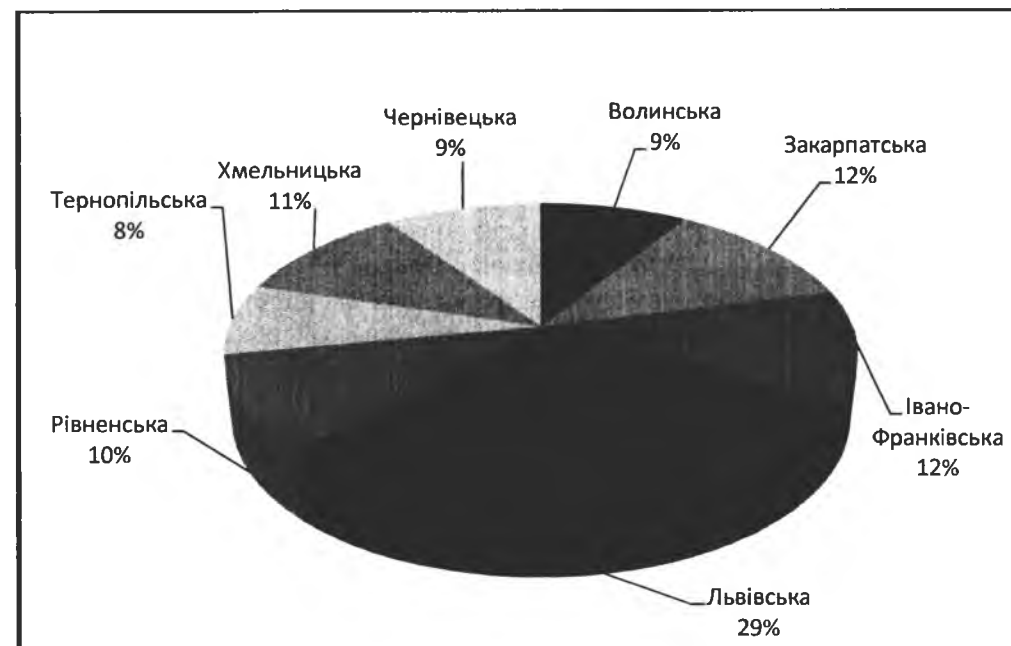


Рис. 4. Структура діючих структурних підрозділів банків західного регіону України станом на 01.07.2016 року

Fig. 4. Structure of operating structural subdivisions of banks of the western region of Ukraine as of 01.07.2016

Побудовано авторами на основі даних джерела: [7]

Загалом по Україні на 1 банківську установу кількість населення складає 3940,3 осіб. Щодо забезпеченості населення, підприємств, організацій та установ банківськими підрозділами, то зазначимо, що на 1 банківську установу у Львівській області – 3417,4 особи, а у Чернівецькій – 3787,4 особи, проте у першому випадку за рахунок великої кількості банківських установ, а у другому – за рахунок відносно невеликої кількості населення (рис. 5).

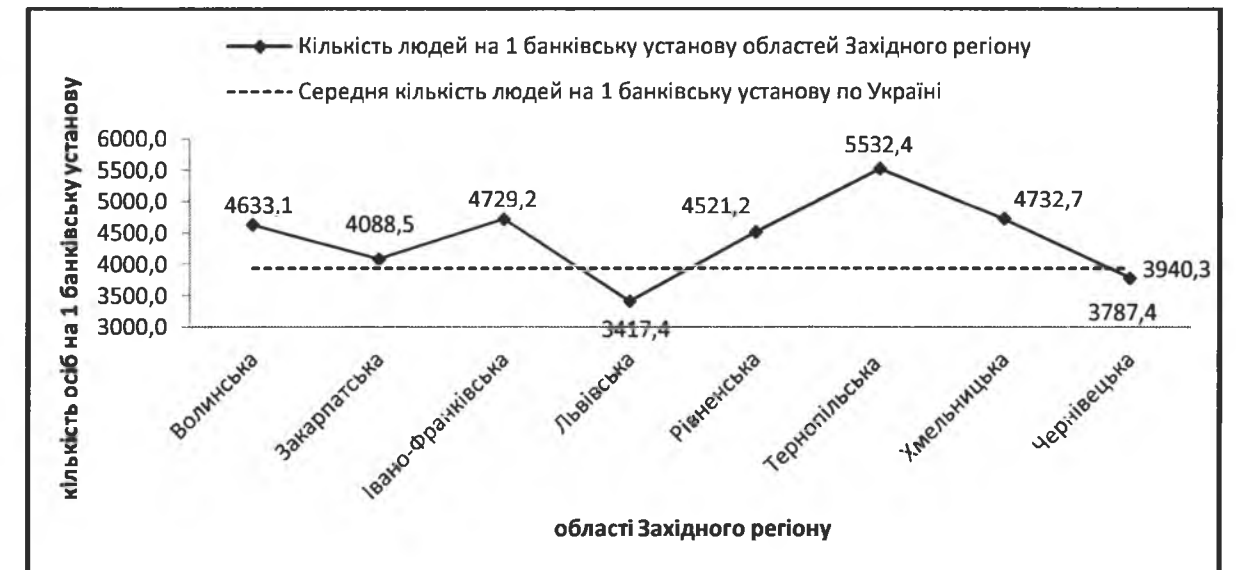


Рис. 5. Кількість людей на 1 банківську установу в Україні та в Західному регіоні станом на 01.07.2016 року

Fig. 5. Number of persons per 1 banking institution in Ukraine and in the Western region as of July 1, 2016

Побудовано авторами на основі даних джерел: [6, 7]

В інших областях західного регіону цей показник є вищим за середній по Україні: у Закарпатській області 1 банківська установа забезпечує обслуговування 4088,5 осіб, у Рівненській – 4521,2 особи, у Волинській – 4633,1 особи, Івано-Франківській – 4729,2 осіб, Хмельницькій – 4732,7 осіб, Тернопільській – 5532,4 осіб.

Кількість суб'єктів господарювання на 1 банківську установу в Україні складає 57,7 одиниць. У чотирьох областях Західного регіону цей показник нижче показника по Україні: у Чернівецькій – 42,5 підприємства, у Закарпатській – 47,5, у Львівській – 48,5, у Рівненській – 51,3 підприємства.

У чотирьох інших областях показник вищий за середній по Україні: Івано-Франківській – 59,1 підприємства, Волинській – 60,8 підприємства, Хмельницькій – 63,2 суб'єкта господарювання, Тернопільській – 71 підприємство (рис. 6).

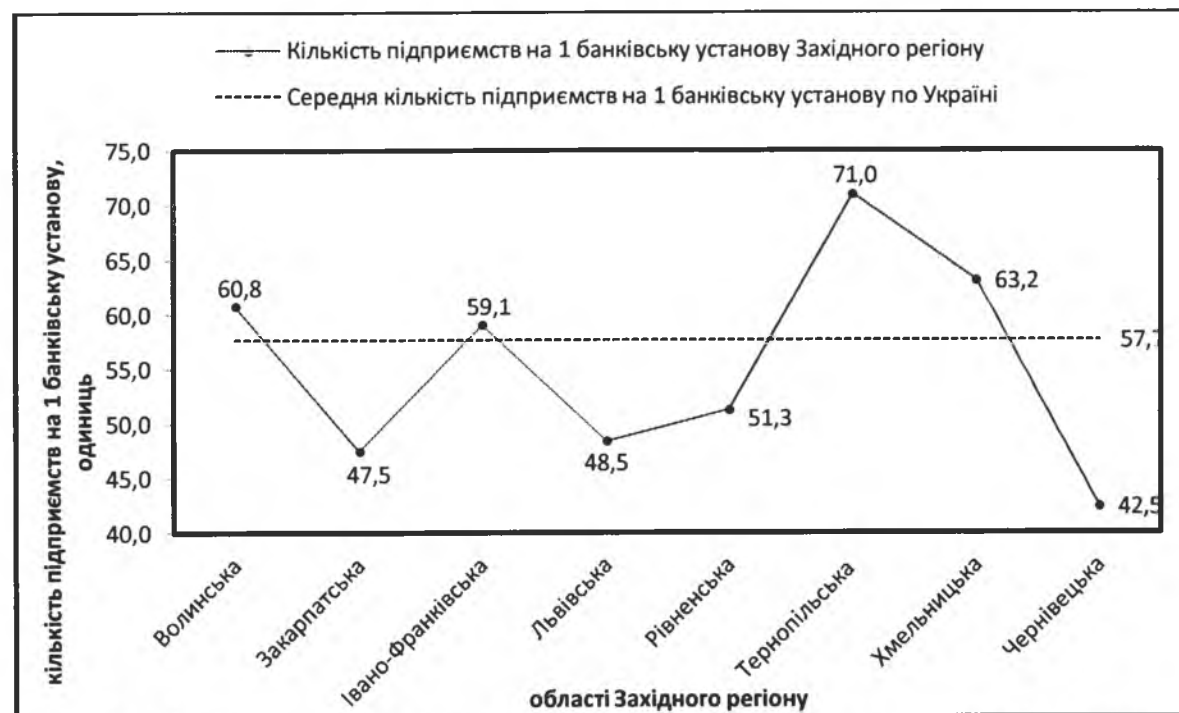


Рис. 6. Кількість суб'єктів господарювання на 1 банківську установу в Україні та в Західному регіоні станом на 01.07.2016 року

Fig. 6. Number of business entities for 1 banking institution in Ukraine and in the Western region as of 01.07.2016

Побудовано авторами на основі даних джерел: [6, 7]

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, зазначимо, що банківська інфраструктура західного регіону України є достатньо розвиненою, на достатньому рівні забезпечує фізичних осіб та юридичних осіб банківськими послугами.

Націоналізація Приватбанку стала найбільш гучною фінансовою операцією 2016 року та, певно, найважливішою фінансовою операцією за всі 25 років існування банківської системи країни. Відтепер фінансовий гігант належить державі. З одного боку, банківська система стала більш стабільною, а робота більшої частини платіжної інфраструктури більше не залежить від акціонерів лише одного приватного банку. З іншого боку, вирішивши проблему “too big to fail” банку (надто великого, щоб збанкрутувати), отримано проблему “too big to sell” (надто великого, щоб бути проданим). Якщо концепція об'єднання Приватбанку та Ощадбанку буде реалізована, новий банк-гігант просто неможливо буде продати приватному інвестору без загрози передати контроль за лівовою часткою кровеносної системи вітчизняної економіки у приватні руки.

Однією із ключових причин, чому Приватбанк націоналізували, а не ліквідували, була виключна важливість банку для платіжної інфраструктури. Адже, близько половини всіх банківських карток торгових терміналів та банкоматів належить Приватбанку. Після націоналізації 74% всіх карток припадає на банки з державною власністю. Якщо говорити про торгові термінали, таких вже 77%, мережа відділень державних банків займає частку в 60%.

Однією із причин успішності та концентрації колосального депозитного ресурсу Приватбанку – це його зручність, технологічність та широка мережа відділень й терміналів самообслуговування. Окрім того, високі відсоткові на декілька процентних пунктів вищі їх середнього рівня на ринку.

Контролюючи вагомий сектор банківської системи, Міністерство фінансів, може ініціювати процес поступове зниження процентних ставок Нацбанком. Звичайно, кожен державний банк керується безпосередньо незалежним правлінням. Але держава, як акціонер, задаватиме тон такому зниженню, адже це допоможе рефінансувати частину державного боргу по нижчій ціні.

Націоналізувавши Приватбанк, держава отримала найбільший портфель карткових кредитів, значні портфелі інших споживчих кредитів, потужний трансакційний бізнес. Від ефективності роботи нового менеджменту банку, який нещодавно призначила держава, залежить наскільки повно та якісно будуть задоволені потреби української економіки в цих послугах.

1. Дзюблюк О. В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в економіці [Текст] / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 3. – С. 30-35.
2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5-6. – ст.30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>
3. Кузнецова С. А. Банківська система [текст] : навч. посіб. / С. А. Кузнецова, Т. М. Болгар, З. С. Пестовська; за ред. С. А. Кузнецової. – К. : “Центр учбової літератури”, 2014. – 400 с.
4. Ніценко В. С. Тенденції розвитку банківської мережі в Україні України / В. С. Ніценко, В. С. Кузьменко // Фінансовий простір. – 2013. – №1 (9). – С. 49-56.
5. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/Statist/index.htm>.
8. Фінансовий механізм забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем [Текст] : монографія ; за заг. ред. Л. І. Антошкіної, С. А. Навроцького. – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2016. – 283 с.
9. Українське інформаційне агентство “Укрінформ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1081144>.

References

1. Dziubliuk, O. V. “Problems of ensuring the effective functioning of the banking system in the economy.” *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy*, no. 3, 2015, pp. 30-35.
2. “On Banks and Banking Activity. Law of Ukraine.” *Vidomosti Verkhovnoii Rady Ukrainy*, no.5-6, 2001, www.rada.gov.ua/ Accessed 25 Apr. 2017.
3. Kuznetsova, S. A. *The banking system*. Edited by S. A. Kuznetsova, Tsentr uchbovooi literatury, 2014.
4. Nitsenko, V. S., and V. S. Kuz'menko. “Trends in the development of the banking network in Ukraine of Ukraine.” *Finansovyi prostir*, no.1 (9), 2013, pp. 49-56.
5. Official website of the Association of Ukrainian Banks, aub.org.ua. Accessed 25 Apr. 2017.
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua/ Accessed 25 Apr. 2017.
7. Official site of the National Bank of Ukraine, bank.gov.ua/Statist/index.htm. Accessed 25 Apr. 2017.
8. *Financial mechanism for ensuring sustainable development of socio-economic systems*. Edited by L. I. Antoshkina, S. A. Navrots'kii, Vydavets' Tkachuk O. V., 2016.
9. Ukrainian News Agency “Ukrinform”, www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1081144. Accessed 25 Apr. 2017.

Рецензенти:

Пилипів Н.І. – д.е.н., професор, зав. кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника”;

Станьковська І.М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування ІФНТУНГ.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ

УДК 657
ББК 65.052

Пилипів Н.І.¹, П'ятничук І.Д.²
СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ВИЗНАЧЕННЯ ТА
ІНСТРУМЕНТАРІЙ

¹ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 82, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

²ПВНЗ “Університет Короля Данила”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Є.Коновальця, 35, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0993217571,
e-mail: irynapy@gmail.com

Анотація. У статті вивчено сутність дефініції “стратегічний управлінський облік” у вітчизняній та зарубіжній літературі. Досліджено інструментарій стратегічного управлінського обліку та визначено обмеження, які впливають на його вибір. За результатами проведеного дослідження сформоване авторське бачення розуміння стратегічного управлінського обліку. Визначено інструментарій, який є спільним як для традиційного управлінського обліку, так і стратегічного, та виокремлено специфічний інструментарій, необхідний для досягнення управлінських цілей щодо майбутніх напрямів розвитку бізнес-партнерства.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, дефініція, інструментарій, стратегічні управлінські рішення.

Plylypiv N.I.¹, Piatnychuk I.D.²

STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING: DEFINITION AND TOOLS

¹ Precarpathian National University named after V. Stefanik,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 82, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

² University of King Danylo,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Audit,
Konovalets str., 35, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0993217571,
e-mail: irynapy@gmail.com

Abstract. The article is dedicated to learning the essence of the definition of “strategic management accounting” in domestic and foreign literature. Strategic management accounting tools has been studied and identified constraints that affect its choice. The result of the study is that the understanding of strategic management accounting was formed by authors. The tools which are common for both traditional managerial accounting and strategic and the specific tools necessary for efficient implementation of strategic management accounting have been defined.

Keywords: strategic management accounting, definition, tools, strategic management decisions.

Вступ. Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах обумовлена посиленням інтеграції бізнес-процесів, інформаційного впливу новітніх технологій, пошуком нових прогресивних інструментів управління. Досягнення їх успішності через реалізацію стратегії розвитку в значній мірі залежить від наявності інформації, яка продукується таким видом управлінського обліку як стратегічний управлінський облік. За цих умов важливого значення набуває формування якісної і повної інформаційної бази, яка потребує вибору такого інструментарію стратегічного управлінського обліку, що характеризується гнучкістю його застосування та високим рівнем підпорядкованості вимогам і запитам користувачів такої інформації для забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на новому якісному рівні.

Питання стратегічного управлінського обліку на підприємстві досліджувалося такими вітчизняними вченими, як: Атамас П. Й. [1], Голов С. Ф. [2], Бруханський Р. Ф. [3], Шевчук В. Р. [4] та ін. Однак більш ґрунтовні дослідження були проведені таким закордонними науковцями, як: Бромвіч М. (Bromwich, 1990) [5], Кадез С., Гілдінг С. (Cadez, Guilding, 2008) [6], Сінкіні Л., Тенучі А. (Cinquini, Tenucci, 2010) [7], Кугенсен С., Данфорд Р., Палмер І. (Cuganesan, Dunford, Palmer, 2012) [8], Лендфілд-Сміт К. (Langfield-Smith, 2008) [9], Ма Й., Тейлз М. (Ma, Tayles, 2009) [10], Рослендер Р., Харт С. (Roslender, Hart, 2003) [11], Шанк Дж. (Shank, 1998) [12], Сіммондс К. (Simmonds, 1981) [13], Уорд К. (Ward, 1992) [14], Друри К. [15], Райан Б. [16] та ін.

Відаючи належне вагомості здобутків науковців, слід визнати, що в сучасних умовах ще не достатньо опрацьованими залишаються питання визначення дефініції стратегічного управлінського обліку та його інструментарію з метою формуванням необхідної інформаційної бази, яка здатна забезпечити прийняття управлінських рішень щодо розвитку інвестиційної діяльності та реалізації стратегії підприємства, чим зумовлено їх подальше вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стратегічного управлінського обліку через визначення його дефініції та інструментарію, який необхідний для одержання інформації з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. За результатами проведеного дослідження необхідно сформувати авторське бачення щодо визначення сутності дефініції стратегічний управлінський облік та запропонувати його інструментарій, необхідний для формуванням ефективною інформаційною бази, яка забезпечить прийняття рішень щодо розвитку бізнес-партнерства з метою успішної реалізації стратегії підприємств.

Результати. Проведене емпіричне дослідження показує, що стратегічний управлінський облік передбачає формування фінансової та нефінансової інформації, доступної менеджерам в залежності від ієрархічних рівнів управління. Це сприяє здійсненню перспективного планування, контролю та аналізу ефективності діяльності підприємств.

В усталеному розумінні відмінність управлінського обліку від фінансового полягає в тому, що перший, на відміну від останнього, зорієнтований на майбутнє, зокрема, зосереджений на прогнозуванні та сприяє задоволенню інформаційних потреб

менеджерів для прийняття ними обґрунтованих рішень щодо вибору найкращої альтернативи із можливих напрямів розвитку бізнес-процесів підприємства, наприклад, чи підприємство повинне відкрити нову ділянку виробництва, чи розширяти вже існуючі тощо.

Доцільно відмітити, що управлінський облік відіграє важливе значення у стратегічному плануванні. Коли керівники вищої ланки управління зосереджуються на прийнятті найважливіших стратегічних рішень, наприклад, щодо доцільності інвестування в нове обладнання чи відновлення діючого, то це зумовлює потребу в підготовці бухгалтерами з управлінського обліку необхідної інформації для формування варіантів рішень. За таких обставин важливого значення набуває використання ряду інструментів, які забезпечать формування масивів обліково-аналітичної інформації для потреб менеджменту.

Слід звернути увагу на те, що у науковій практиці прийнято розподіляти управлінський облік на традиційний та стратегічний в залежності від набору використовуваного інструментарію для формування інформації з метою прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Вважаємо, що перші з них в основному зорієнтовані на управління бізнес-процесами операційної діяльності з урахуванням їх господарського характеру у короткостроковій перспективі, тобто процесів постачання, виробництва і реалізації продукції. Рішення, які мають стратегічний характер, зорієнтовані на бізнес-процеси, які забезпечують успішну реалізацію стратегії підприємства з урахуванням, зокрема, й інвестиційної діяльності у довгостроковій перспективі.

З огляду на вищенаведене вважаємо за необхідне підкреслити, що організація управлінського обліку на підприємстві повинна враховувати різновиди управлінського обліку (традиційного і стратегічного) та можливість застосування інструментарію, який їм є притаманний, з метою формування повного і якісного інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень менеджерами в залежності від ієрархічних рівнів управління. Натомість, у вітчизняній літературі науковці, які досліджують питання можливостей застосування інструментарію управлінського обліку, мають на увазі тільки традиційний, що зумовлює використання його інформаційного потенціалу не в повній мірі, тому і результативність його організації на вітчизняних підприємствах буде нижчою.

Незважаючи на збільшення уваги в науковій літературі як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників до питання стратегічного управлінського обліку, нині не існує єдиного визначення дефініції “стратегічний управлінський облік”, що пояснюється відносно невеликою кількістю емпіричних досліджень, які в основному зорієнтовані на вивчення самого інструментарію стратегічного управлінського обліку (методів, методичних прийомів) та їх використання в обліковій практиці суб’єктів підприємницької діяльності [17, с. 76].

Дослідження спеціальної літератури щодо визначення дефініції “стратегічний управлінський облік” дозволило нам виділити найбільш поширені із них, які наведено у табл. 1.

Аналіз наведених поглядів зарубіжних вчених щодо розуміння сутності стратегічного управлінського обліку, дозволив нам виокремити три напрямки досліджень. Зокрема: 1) є обліком для стратегічного управління (Уорд К. (Ward, 1992) [14], Шанк Дж. (Shank, 1998) [12], Рослендер Р., Харт С. (Roslender, Hart, 2003) [11]); 2) це облікова інформація, яка покликана створювати інформаційну підтримку стратегічному менеджменту (Голов С. Ф. [2], Ма Й., Тейлз М. (Ma, Tayles, 2009) [10], Бромвіч М. (Bromwich, 1990) [5]); 3) це управлінський облік, який включає всі

інструменти, які мають стратегічну перспективу (Атамас П. Й. [1], Лендфілд-Сміт К. (Langfield-Smith, 2008) [9], СІМА [18], Сімондс К. (Simmonds, 1981) [13]).

Таблиця 1

Найбільш поширені визначення дефініції “стратегічний управлінський облік”

Table 1

The most common definition of “strategic management accounting”

Автор 1	Визначення 2
Бромвіч М. (Bromwich, 1990) [5]	надання та аналіз фінансової інформації про ринки збуту продукції підприємства, витрати конкурентів і її структури, а також моніторинг стратегії підприємства і його конкурентів на цих ринках протягом ряду періодів
Лендфілд-Сміт К. (Langfield-Smith, 2008) [9]	приймає стратегічну орієнтацію по відношенню до генерації, інтерпретації та аналізу інформації управлінського обліку і діяльності конкурентів
Ма Й., Тейлз М. (Ma, Tayles, 2009) [10]	частина управлінського обліку, яка пов’язана із стратегічно орієнтованою інформацією для прийняття рішень і контролю
СІМА [18]	форма управлінського обліку, в якій робиться акцент на інформації, яка відноситься до зовнішньої, а також нефінансової інформації та внутрішньо сформованої інформації
Рослендер Р., Харт С. (Roslender, Hart, 2003) [11]	загальний підхід до обліку для стратегічного позиціонування, що визначається спробою інтегрувати ідеї з управлінського обліку та менеджменту маркетингу в рамках стратегічного управління
Шанк Дж. (Shank, 1998) [12]	управлінська ланка використовує інформацію про витрати, спрямовану на етапи циклу стратегічного управління
Сімондс К. (Simmonds, 1981) [13]	надання та аналіз даних управлінського обліку про бізнес і його конкуренцію для використання в розробці і моніторингу бізнес-стратегії, що стосуються, зокрема, рівнів і тенденцій в реальних витратах і ціні, обсягах, частці ринку, грошовому потоці і пропорційності загальних ресурсів підприємства
Уорд К. (Ward, 1992) [14]	1) облік для стратегічного управління; 2) покликаний бути системою обґрунтування управлінських рішень, тобто він повинен забезпечити необхідною інформацією певних менеджерів компанії, відповідальних за прийняття стратегічних управлінських рішень
Атамас П. Й. [1]	повинен зосередитися на зовнішніх факторах (таких як прибутковість конкурентів, частка на ринку і т. ін.), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах
Голов С. Ф. [2]	система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень
Друри К. [15]	повинен, в першу чергу, забезпечувати керівництво підприємства інформацією, яка допомагатиме йому досягнути, а потім підтримувати стратегічну (тобто лідерську) позицію на ринку відносно конкурентів
Райан Б. [16]	це певне поєднання управлінського обліку із системами фінансової звітності, зорієнтоване на прийняття стратегічних рішень

Джерело: складено автором

Вважаємо, що вищеперелічені напрямки припущень не суперечать одне одному, а логічно доповнюють один одного, оскільки стратегічний управлінський облік призначений для отримання корисної для системи управління стратегічної облікової інформації в межах різних ієрархічних рівнів, на основі застосування прогресивних інструментів управлінського обліку.

Однак дискусії, які розвиваються навколо значення терміну “стратегічний управлінський облік” як різновиду (окремого виду) управлінського обліку показали, що не всі економісти, як теоретики так і практики підтримують думку про доцільність виокремлення такої дефініції. Так, проведене дослідження зарубіжними вченими Лендфілд-Сміт К. (Langfield-Smith, 2008) [9] і Ніксон Б. (Nixon, 2011) [19] та ін. дало змогу встановити, що такий термін майже не використовується в лексиконі

бухгалтерів-практиків. В той же час теоретики підійшли до його застосування через поняття “бізнес-партнерство” і розуміють окремих різновид управлінського обліку, який спрямований через застосування виокремленого в його межах інструментарію, на формування ефективної інформаційної бази для прийняття рішень щодо розвитку бізнес-партнерства з метою успішної реалізації стратегії підприємства.

На думку більшості респондентів, бізнес-партнерство є найбільш відповідним терміном для визначення стратегічного управлінського обліку, який описує діяльність бухгалтерів без визначення чіткого набору його інструментів.

Слід відмітити, що успішна реалізація стратегії підприємства справді є неможлива без налагодження бізнес-партнерства, оскільки для розвитку підприємства необхідним фактором є збільшення реалізації продукції, надання якісних послуг та ін., а це уможливується через налагодження комунікативних зв'язків між бізнес-партнерами, якими є різні групи контрагентів підприємства, а саме клієнтів і постачальників, що формують прямий вплив, та конкурентів і інших учасників з непрямим впливом.

В той же час до групи контрагентів у зарубіжній літературі все частіше відносять бухгалтерів з управлінського обліку, оскільки вони формують та подають менеджерам вищих рівнів управління необхідну інформацію, і є залучені до процесу прийняття стратегічних управлінських рішень шляхом:

- виявлення і збору ключової інформації;
- виміру та інтерпретації інформації;
- аналізу отриманої інформації;
- моніторингу, вимірювання та контролю за змінами в бізнес-процесах з метою виявлення відхилень від запланованих показників для складання управлінської звітності;
- формування комунікативних зв'язків з іншими менеджерами, щоб коригувати зміни;
- формування аналітичних висновків.

Вважаємо за доцільне розрізнити бізнес-партнерство двох рівнів:

1) перший рівень – внутрішній – через налагодження співпраці із тією категорією працівників підприємства (у тому числі й бухгалтерами з управлінського обліку), які беруть участь у прийнятті стратегічних управлінських рішень;

2) другий рівень – зовнішній – через налагодження партнерських відносин із контрагентами підприємства.

Виходячи із вище наведеного, під стратегічним управлінським обліком слід розуміти окремих різновид управлінського обліку, що передбачає формування якісної інформації через застосування виокремленого в його межах інструментарію для прийняття рішень менеджерами підприємства на основі налагоджених бізнес-партнерських відносин з метою успішної реалізації стратегії підприємства.

Доцільно відзначити, що для формування необхідної інформації для потреб управлінського обліку як традиційного, так і стратегічного у спеціальній економічній літературі, аргументується доцільність використання бухгалтерами з управлінського обліку як загальнодоступної облікової інформації, так і не облікової, яка одержана на основі розрахунку різних показників для оцінки ефективності діяльності як підприємства у цілому, так і результатів роботи окремих підрозділів.

До таких показників, які наводяться у спеціальній економічній літературі і рекомендуються до використання для відображення в управлінській звітності, відносять [20]:

– ефективність, в тому числі показники ліквідності – показує, чи підприємство в змозі оплатити свої боргові зобов'язання. Вона враховує наявність всіх активів підприємства для покриття своїх зобов'язань;

– левередж – відображає у довгостроковій перспективі фінансовий стан підприємства, показує баланс фінансових ресурсів на підприємстві з урахуванням коштів за кредитами (за якими необхідно сплачувати відсотки), а також коштів акціонерів (за якими необхідно сплачувати дивіденди акціонерам). Чим більша частка коштів від кредитів у загальній структурі фінансових ресурсів підприємства, тим більше витрат воно несе, і тим більшим є фінансовий ризик від здійснення ним господарської діяльності;

– коефіцієнти рентабельності – показують результативність функціонування підприємства. Вони пов'язані з управлінськими цілями, які формуються менеджерами вищої ланки управління з метою отримання бажаного розміру прибутку та своєчасного повернення вкладених інвестицій.

Вирішення такого питання щодо використання зазначених коефіцієнтів ,потребує формування управлінської звітності на якісно новому рівні з метою забезпечення менеджерів різних рівнів управління інформацією для здійснення точного аналізу, обґрунтованих прогнозів, об'єктивної оцінки результатів роботи виокремлених центрів відповідальності та ефективності діяльності підприємства у цілому.

Для досягнення вищезазначеного результату необхідним є використання таких інструментів, які є спільними як для традиційного управлінського обліку, так і стратегічного, які в кінцевому сприятимуть успішної реалізації стратегії підприємства, а саме:

– прогнози, які передбачають формування грошових потоків від діяльності підприємства на основі інформації про ймовірні майбутні витратні та дохідні потоки. Керівники вищої ланки управління можуть використовувати їх, щоб планувати витрати підприємства з урахуванням інформації про наявність фінансових ресурсів з метою забезпечення безперебійного функціонування підприємства та ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі;

– бюджети, які являють собою фінансові плани на майбутнє. Вони дають змогу менеджерам різних рівнів управління побачити план реалізації стратегії розвитку підприємства, прогнозовані розміри понесених витрат та джерела отримання доходів і допомагають скоординувати різні структурні підрозділи підприємства та сприяють ефективній реалізації різних бізнес-процесів;

– звіти про відхилення, які показують різницю між тим, що планувалося (згідно з прогнозами в бюджетах) і тим, що насправді відбулося. Аналіз причин таких відхилень необхідний для здійснення коригування показників, прогнозування можливих варіантів розвитку діяльності підприємства на основі позитивних відхилень, що дозволяють уникнути негативних явищ у майбутньому;

– оцінку інвестицій, яка допомагає вирішити доцільність конкретної інвестиції на основі розрахунку ймовірних фінансових результатів та розміру понесених витрат при інвестуванні [20].

Проте для досягнення управлінських цілей щодо майбутніх напрямів розвитку бізнес-партнерства, визріває необхідність у використанні специфічних інструментів управлінського обліку, які би доповнювали вищенаведені з метою реалізації стратегії розвитку підприємства. Саме їх використання забезпечить можливість прийняття керівництвом обґрунтованих рішень, які дозволять підприємству розвиватися у вибраному напрямку. У протилежній ситуації прийняття керівництвом необґрунтованих рішень може призвести до негативних явищ. Так, наприклад, керівництво підприємства може прийняти рішення щодо здійснення інвестицій у нові технології для підвищення ефективності виробництва. Якщо менеджмент проаналізує

вигоди належним чином, то інвестиції призведуть до зростання прибутку. Проте, якщо він не оцінить всі чинники, які зумовлюють вплив на ефективність реалізації запроваджених технологій, то існує значний ризик неповернення вкладених інвестицій [20].

Для вирішення такої проблеми вважаємо за доцільне застосовувати специфічний інструментарій стратегічного управлінського обліку, що дасть змогу сформувати більш ефективну інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. До нього відносять: калькулювання собівартості продукції за видами діяльності (ABC, activitybased costing); калькулювання життєвого циклу виробу (Life-Cycle Costing, LCC); калькулювання на основі якості; "Таргет-кост" (target costing); калькулювання на основі ланцюга цінності; бенчмаркінг; комплексна оцінка ефективності / Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC); стратегічний облік витрат (стратегічне управління витратами); стратегічне ціноутворення; оцінка бренду (бюджетування та моніторинг); оцінка витрат конкурентів; моніторинг позицій конкурентів; оцінка продуктивності конкурентів; аналіз прибутковості / витрат клієнтів; аналіз прибутковості клієнтів у реальному часі; оцінка клієнтів та ін. [17, с. 79].

Вважаємо справедливою позицію дослідників Кадез С. та Гілдінг С. (Cadez, Guilding, 2008) [6, 838–839] щодо виокремлення п'яти груп інструментарію стратегічного управлінського обліку, які сприятимуть правильному вибору відповідних інструментів у межах кожної з них: 1) облік витрат; 2) планування, контроль і оцінка ефективності; 3) прийняття стратегічних рішень; 4) облік конкурентів; 5) облік клієнтів (табл. 2).

Таблиця 2

Специфічний інструментарій, необхідний для раціональної реалізації стратегічного управлінського обліку

Table 2

The specific tools required for efficient implementation of strategic management accounting

№ п/п	Групи інструментарію стратегічного управлінського обліку	Інструментарій стратегічного управлінського обліку	Гілдінг С. та Кревенс К. (Guilding, Cravens, 2000) [21]	Сінквіні Л. і Тенучі А. (Cinquini Tenucci, 2010) [17]	Кадез С. та Гілдінг С. (Cadez, Guilding, 2008) [6]	Фоузія Р. (Fowzia, 2011) [22]	Шах Г. (Shah, 2011) [23]	Безруков Н.В., Аверіна О.І. [24]	Савенков Д.Л. [25]	Соколов А.Ю. [26]	Шайкан А.В. [27]	Авторська позиція
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Облік витрат	Атрибут калькуляція	✓	✓	✓	✓	✓					
		Калькулювання собівартості продукції за видами діяльності (ABC, activitybased costing) ABC / М	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓
		Калькулювання	✓	✓	✓	✓			✓		✓	✓

		життєвого циклу виробу (Life-Cycle Costing, LCC)											
		Калькулювання на основі якості	✓	✓	✓	✓						✓	
		"Таргет-кост" (target costing)	✓	✓	✓	✓		✓			✓	✓	
		Калькулювання на основі ланцюга цінності	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	
2	Планування, контроль і оцінка ефективності	Бенчмаркінг	✓	✓	✓	✓						✓	
		Комплексна оцінка ефективності / BSC	✓	✓	✓	✓	✓					✓	✓
3	Прийняття стратегічних рішень	Стратегічний облік витрат (стратегічне управління витратами)	✓	✓	✓	✓	✓				✓	✓	
		Стратегічне ціноутворення	✓	✓	✓	✓						✓	
		Оцінка бренду (бюджетування та моніторинг)				✓	✓						✓
4	Облік конкурентів	Оцінка витрат конкурентів	✓	✓	✓	✓	✓					✓	
		Моніторинг позицій конкурентів	✓	✓	✓	✓					✓	✓	
		Оцінка продуктивності конкурентів	✓	✓	✓	✓	✓						✓
5	Облік клієнтів	Аналіз прибутковості / витрат клієнтів	✓	✓	✓	✓						✓	
		Аналіз прибутковості клієнтів у реальному часі				✓							✓
		Оцінка клієнтів як активу				✓	✓						✓
6	Облік постачальників*	Моніторинг позицій постачальників										✓	
		Оцінка продуктивності постачальників											✓
		Оцінка кон'юнктури ринку закупівель і каналів розподілу ресурсів											✓

* примітка: запропоновано автором.

Джерело: складено автором.

Однак дослідження практичної діяльності суб'єктів господарювання дало змогу виявити, що наведений інструментарій стратегічного управлінського обліку при формуванні обліково-аналітичної інформації про конкурентів і клієнтів (споживачів) не дозволяє враховувати інформацію про таких бізнес-партнерів, як постачальники. Тому для вирішення проблеми запропоновано доповнити перелік інструментів, які об'єднані в межах п'яти груп, окремою групою – облік постачальників з віднесенням до неї таких інструментів, як: моніторинг позицій постачальників, оцінка постачальників та оцінка кон'юнктури ринку закупівель і ефективності каналів розподілу ресурсів. Це пояснюється тим, що саме від його застосування буде залежати не тільки якість виготовленої продукції, але і безперервність самого процесу виробництва.

Враховуючи вищенаведене вважаємо, що запропонована група інструментарію стратегічного управлінського обліку для формування більш ефективної інформаційної бази, здатна забезпечити як розробку, так і прийняття управлінських рішень щодо доцільності капітальних вкладень у інвестиційну діяльність підприємства.

На думку окремих науковців Кугенсен С., Данфорд Р., Палмер І. (Cuganesan, Dunford, Palmer, 2012) [8], Сінкіні Л. і Тенучі А. (Cinquini, Tenucci, 2010) [7], наведені в таблиці 2 п'ять груп інструментів характеризують стратегічний управлінський облік як багатовимірну систему, яка орієнтована на управління витратами в межах: 1) конкурентів (оцінка витрат конкурентів, оцінка продуктивності конкурентів на основі опублікованої фінансової звітності, моніторинг позицій конкурентів, стратегічне ціноутворення); 2) протягом тривалого періоду (калькулювання на основі якості, калькулювання життєвого циклу виробу, стратегічний облік витрат); 3) окремих процесів / діяльності (калькулювання собівартості продукції за видами діяльності, калькулювання на основі ланцюга цінностей, "Таргет-кост"); 4) різних клієнтів (облік клієнтів, атрибут калькуляція).

Разом з тим, слід зазначити, що між наведеними класифікаціями інструментів стратегічного управлінського обліку, які пропонуються науковцями є спільні риси, у той час як відмінності існують тільки щодо групи інструментів щодо обліку клієнтів.

Для практичного застосування інструментарію стратегічного управлінського обліку доцільним є врахування закордонного досвіду щодо їх вибору.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дало змогу зробити висновки про те, що під стратегічним управлінським обліком слід розуміти окремий різновид управлінського обліку, який спрямований через застосування виокремленого в його межах інструментарію, на формування ефективної інформаційної бази для прийняття рішень щодо розвитку бізнес-партнерства з метою успішної реалізації стратегії підприємства.

Встановлено також, що не весь виокремлений інструментарій стратегічного управлінського обліку використовується в обліковій практиці через наявність кількох обмежень: інформаційних, часових та професійної підготовленості персоналу. З огляду на це підвищується актуальність вирішення питання щодо побудови стратегічного управлінського обліку як основи інформаційного забезпечення процесу управління підприємством для реалізації його стратегії, що потребує подальшого дослідження.

1. Атамас П. Й. Управлінський облік : [підруч.] / П. Й. Атамас. – К. : ЦНЛ, 2006. – 440 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підруч.] / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Бруханський Р. Ф. Побудова методики стратегічного управлінського обліку на підприємствах / Р. Ф. Бруханський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 9. – С. 27–36.
4. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік як система інформаційної підтримки конкурентної стратегії підприємства / В. Р. Шевчук // Вісн. нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2012. – № 722. – С. 281–284.

5. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets / M. Bromwich // Accounting, Organizations and Society. – 1990. – № 15(1). – pp. 27–46.
6. Cadez S. An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting / S. Cadez, C. Guilding // Accounting, Organizations and Society. – 2008. – № 33(7-8). – pp. 836–863.
7. Cinquini L. Strategic management accounting and business strategy: A loose coupling? / L. Cinquini, A. Tenucci // Journal of Accounting & Organizational Change. – 2010. – № 6, 2. – pp. 228–259.
8. Cuganesan S. Strategic management accounting and strategy practices within public sector agency / S. Cuganesan, R. Dunford, I. Palmer // Management Accounting Research. – 2012. – № 23. – pp. 245–260.
9. Langfield-Smith K. Strategic management accounting: how far have we come in 25 years? / K. Langfield-Smith // Accounting, Auditing and Accountability Journal. – 2008. – № 21(2). – pp. 204–228.
10. Ma Y. On the emergence of strategic management accounting: An institutional perspective / Y. Ma, M. Tayles // Accounting and Business Research. – 2009. – № 39, 5. – pp. 473–495.
11. Roslender R. In search of strategic management accounting: theoretical and field study perspectives / R. Roslender, S. Hart // Management Accounting Research. – 2003. – № 14(3). – pp. 255–279.
12. Shank J. Analysing technology investments – from NPV to strategic cost management (SCM) / J. Shank // Management Accounting Research. – 1996. – № 7(2). – pp. 185–197.
13. Simmonds K. Strategic management accounting / K. Simmonds // Management Accounting. – 1981. – № 59(4). – pp. 26–29.
14. Ward K. Strategic Management Accounting / K. Ward. – Routledge, 1992. – 320 p.
15. Друри К. Управленческий и производственный учет / пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
16. Райан Б. Стратегический учет для руководителей / Пер. с англ. под ред. В. А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ., 1998. – 616 с.
17. Juras A. Strategic Management Accounting – What Is the Current State of the Concept? / A. Juras // Economy Transdisciplinarity Cognition. – 2014. – Vol. 17, Issue 2. – pp. 76–83.
18. Management Accounting in Support of the Strategic Management Process [Електронний ресурс] / Certified Institute for Management Accounting // CIMA Executive Summary Report. – 2005. – Vol. 11. – Issue 1. – Режим доступу: <http://www.cimaglobal.com>.
19. Nixon B. The role of management accounting in new product design and development decisions / B. Nixon, J. Burns, M. Jazayer // CIMA Research Executive Summary. – 2011. – Series 9(1).
20. Management Accounting : Financial information in decision making [Електронний ресурс] / Business Case Studies LLP. – Режим доступу : <http://businesscasestudies.co.uk/cima/financial-information-in-decision-making/management-accounting.html#axzz4Bjzut1rX>.
21. Guilding C. An international comparison of strategic management accounting practices / C. Guilding, K. Cravens, M. Tayles // Management Accounting Research. – 2000. – № 11. – pp. 113–135.
22. Fowzia R. Strategic management accounting techniques: Relationship with business strategy and strategic effectiveness of manufacturing organizations in Bangladesh / R. Fowzia // World Journal of Management. – 2011. – № 3, 2. – pp. 54–69.
23. Shah H. Strategic management accounting – A messiah for management accounting? / H. Shah, A. Malik, M. Malik // Australian Journal of Business and Management Research. – 2011. – № 1, 4. – pp. 1–7.
24. Безруков Н. В. Современный управленческий учет и его технологии [Електронний ресурс] / Н. В. Безруков, О. И. Аверина // Системное Управление. Электронное научное периодическое издание. – 2010. – № 4. – Режим доступу : <http://sisupr.mrsu.ru/>.
25. Савенков Д. Л. Система управленческого учета в стратегическом управлении / Д. Л. Савенков // Управленческий учет. – 2008. – № 6. – С. 29–35.
26. Соколов А. Ю. Современные подходы к организации системы управленческого учета / А. Ю. Соколов // Вестник ОГУ. – 2006. – № 8. – С. 288–294.
27. Шайкан А. В. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень : [моногр.] / А. В. Шайкан. – К. : КНЕУ, 2009. – 303 с.

References

1. Atamas, P. *Management accounting*, CzNL, 2006.
2. Golov, S. *Management accounting*, Libra, 2003.
3. Bruhanskyu, R. "Construction methods of strategic management accounting in enterprises." *Accounting and Auditing*, no. 9, 2014, pp. 27–36.

4. Shevchuk, V. "Strategic management accounting system promoted as a competitive business strategy." *Journal of National University "Lviv Polytechnic". Management and business in Ukraine*, no. 722, 2012, pp. 281-284.
5. Bromwich, M. "The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets." *Accounting, Organizations and Society*, no. 15 (1), 1990, pp. 27-46.
6. Cadez, S., and C. Guilding. "An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting." *Accounting, Organizations and Society*, no. 33(7-8), 2008, pp. 836-863.
7. Cinquini, L., and A.Tenucci. "Strategic management accounting and business strategy: A loose coupling?" *Journal of Accounting & Organizational Change*, no. 6, 2010, pp. 228-259.
8. Cuganesan, S., Dunford, R., and I. Palmer. "Strategic management accounting and strategy practices within public sector agency." *Management Accounting Research*, no. 23, 2012, pp. 245-260.
9. Langfield-Smith, K. "Strategic management accounting: how far have we come in 25 years?" *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, no. 21(2), 2008, pp. 204-228.
10. Ma, Y., and M. Tayles. "On the emergence of strategic management accounting: An institutional perspective." *Accounting and Business Research*, no. 39 (5), 2009, pp. 473-495.
11. Roslender, R., and S. Hart. "In search of strategic management accounting: theoretical and field study perspectives." *Management Accounting Research*, no. 14(3), 2003, pp. 255-279.
12. Shank, J. "Analysing technology investments – from NPV to strategic cost management (SCM)." *Management Accounting Research*, no. 7(2), 1996, pp. 185-197.
13. Simmonds, K. "Strategic management accounting." *Management Accounting*, no. 59(4), 1981, pp. 26-29.
14. Ward, K. *Strategic Management Accounting*, Routledge, 1992.
15. Drury, K. *Management and Cost Accounting*, YuNYTY-DANA, 2005.
16. Ryan, B. *Strategic accounting for managers*, YuNYTY, 1998.
17. Juras, A. "Strategic Management Accounting – What Is the Current State of the Concept?" *Economy Transdisciplinarity Cognition*, vol. 17, issue 2, 2014, pp. 76-83.
18. "Management Accounting in Support of the Strategic Management Proces." *Certified Institute for Management Accounting: CIMA Executive Summary Report*, vol. 11, issue 1, 2005. Cima, www.cimaglobal.com. Accessed 20 May 2017.
19. Nixon, B., Burns, J., and Jazayer, M. "The role of management accounting in new product design and development decisions." *CIMA Research Executive Summary*, series 9 (1), 2011.
20. "Management Accounting: Financial information in decision making." Business Case Studies LLP, businesscasestudies.co.uk/cima/financial-information-in-decision-making/management-accounting.html#axzz4BjzutlrX. Accessed 20 May 2017.
21. Guilding, C., Cravens, K., and Tayles, M. "An international comparison of strategic management accounting practices." *Management Accounting Research*, no. 11, 2000, pp. 113-135.
22. Fowzia, R. "Strategic management accounting techniques: Relationship with business strategy and strategic effectiveness of manufacturing organizations in Bangladesh." *World Journal of Management*, no. 3 (2), 2011, pp. 54-69.
23. Shah, H., Malik, A., and Malik, M. "Strategic management accounting – A messiah for management accounting?" *Australian Journal of Business and Management Research*, no. 1 (4), 2011, pp. 1-7.
24. Bezrukov, N., and Averina, O. "Modern management accounting and its technologies." *System Management. Electronic Scientific Periodical Publicatio*, no. 4, 2010, sisupr.mrsu.ru/. Accessed 20 May 2017.
25. Savenkov, D. "Management accounting system in strategic management." *Management Accounting*, no. 6, 2008, pp. 29-35.
26. Sokolov, A. "Modern approaches to the organization of the management accounting system." *Vestnik OSU*, no. 8, 2006, pp. 288-294.
27. Shaykan, A. *Accounting management in making strategic decisions*, KNEU, 2009.

Рецензент:

Ткачук І.Г. – д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника"

УДК 657
ББК 65.052

**Пилипів Н.І.¹, Мотиль В.М.²
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ
ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА БУДІВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ**

¹ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 82, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

²ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 82, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0675872804,
e-mail: vasyi.motyl@gmail.com

Анотація. У статті досліджено питання визначення необхідного забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельних підприємствах з метою формування концептуального підходу до його ідентифікації з урахуванням змін у сучасному інформаційному середовищі. Встановлено, що технологічний процес облікових процедур має бути забезпечений: організаційно, інформаційно, технічно, методично, соціально, ергономічно та ресурсно. За результатами проведеного дослідження розроблено класифікацію ресурсного забезпечення процесу організації управлінського обліку, від якої залежить важливість використання таких ресурсів з метою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства у сучасному інформаційному середовищі.

Ключові слова: управлінський облік, організація, забезпечення, концептуальний підхід, будівельні підприємства.

**Pylypiv N.I.¹, Motyl V.M.²
CONCEPTUAL APPROACH TO IDENTIFICATION OF THE PROTECTION
OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNT FOR BUILDING
ENTERPRISES**

¹Precarpathian National University named after V. Stefanik,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 82, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

²Precarpathian National University named after V. Stefanik,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,

Shevchenko str., 82, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0675872804,
e-mail: vasyi.motyl@gmail.com

Abstract. The article examines the issue of determining the necessary provision of the process of organizing management accounting in construction companies in order to form a conceptual approach to its identification, taking into account changes in the modern information environment. Established that the technological process of accounting procedures should be ensured: organizationally, informational, technically, methodically, socially, ergonomically and resourcefully. According to the results of the research, the classification of resource support for the management accounting process has been developed, which determines the importance of using such resources in order to successfully implement the strategy of enterprise development in the modern information environment.

Keywords: managerial accounting, organization, security, conceptual approach, building enterprise.

Вступ. Постановка питання щодо організації управлінського обліку на будівельних підприємствах перед усім передбачає розгляд основних положень первинної організації, до яких доцільно відносити ідентифікацію забезпечень та виокремлення їх видів, що сприятиме формуванню такої обліково-аналітичної системи, яка буде спроможна задовольняти інформаційні запити менеджерів різних ієрархічних рівнів з урахуванням викликів сьогодення.

Відмітимо, що при випрацюванні позицій щодо організації облікових процедур на підприємствах, значна увага приділяється, зокрема, організації фінансового обліку, як чітко регламентованої облікової системи. Однак, питання організації управлінського обліку також потребують уніфікації у первинній її частині, що прийтиме формуванню необхідної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, направлених на успішну реалізацію стратегії розвитку підприємства.

Питання організації управлінського обліку висвітлені у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: І. Білоусова, С. Ф. Голов, К. П. Друрі, А. Г. Загородній, Т. П. Карпова, Л. В. Нападівська, В. Ф. Палій, Г. О. Партин, Н. І. Пилипів, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін.

Високо оцінюючи науковий здобуток вчених при дослідженні питань щодо організації управлінського обліку слід зазначити, що їх пропозиції носять не системний характер та потребують пошуку єдиного підходу до визначення такої складової процесу організації управлінського обліку, як ідентифікація його забезпечень, що й обумовлює актуальність окресленої проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити необхідне забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельних підприємствах з метою формування концептуального підходу до його ідентифікації з урахуванням змін у сучасному інформаційному середовищі.

Результати. Раціональна організація управлінського обліку на будівельних підприємствах зумовлює позитивний вплив на формування якісного інформаційного забезпечення системи управління та створює необхідні умови для забезпечення сталого економічного розвитку не тільки будівельних підприємств, але й будівельної галузі та національної економіки в цілому. Тому вивчення виокремленої проблематики доцільно здійснювати з урахуванням проведеної оцінки діяльності будівельних підприємств, на базі яких здійснюється дослідження організації управлінського обліку.

З огляду на це, вважаємо за необхідне оцінити діяльність будівельних підприємств на основі статистичних даних про обсяг виконаних будівельних робіт та

прийнятого в експлуатацію житла за 2012-2016 рр. (табл. 1). Слід також відмітити, що інформація підготовлена на підставі даних державного статистичного спостереження за 2016 рік "Основні показники щодо реалізації дозволів на будівництво", яке охоплює юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб – замовників. Така інформація формується по Україні в цілому та по регіонах, крім тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції [1].

Таблиця 1

Аналіз обсягів прийнятого в експлуатацію житла за 2012–2016 рр.

Table 1

Analysis of the volumes of residential housing accepted for 2012–2016

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від, (+,-)		Відносне відхилення 2016 р. від, (%)	
						2012 р.	2015 р.	2012 р.	2015 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обсяги прийнятого в експлуатацію житла, тис. м ²	9769,6	9949,4	9741,3	11044,4	9366,8	-402,8	-1677,6	-4,12	-15,19

Джерело: складено на основі [1]

Вивчення статистичних даних дало змогу встановити, що у цілому спостерігається тенденція до зменшення обсягів прийнятого в експлуатацію житла за 2012–2016 рр. Так, у 2016 р. в Україні прийнято в експлуатацію 9366,8 тис. м² загальної площі житла, і це на 1677,6 тис. м² (або на 15,19 %) менше ніж у 2015 р. та на 402,8 тис. м² (або на 4,12 %) з початку аналізованого періоду (рис. 1).

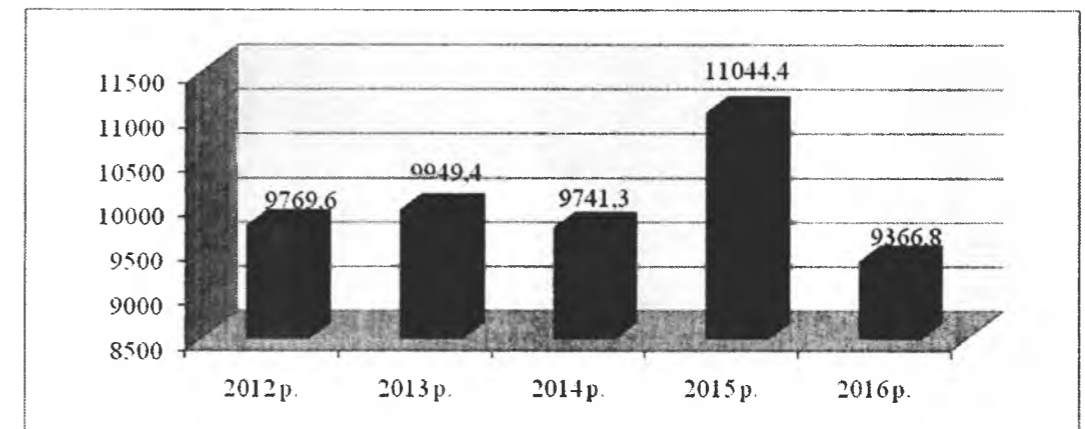


Рис. 1. Обсяги прийнятого в експлуатацію житла за 2012-2016 рр., тис. м²
Fig. 1. Volumes of residential housing accepted for use in 2012-2016, thousand m²
Джерело: складено на основі [1]

Встановлено, що із загальної площі прийнятого в експлуатацію житла (тобто 9366,8 тис. м²), 9024,5 тис. м² становила площа квартир, 342,3 тис. м² – площа гуртожитків і приріст площі існуючих квартир за рахунок реконструкції [1]. Розподіл загальної кількості прийнятих в експлуатацію квартир за місцем будівництва наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Розподіл загальної кількості прийнятих в експлуатацію квартир за місцем будівництва у 2016 р. [1]

Table 2

Distribution of the total number of apartments commissioned in operation at the place of construction in 2016[1]

Показник	Кількість квартир	Загальна площа квартир		Середній розмір квартири, м ² загальної площі
		тис. м ²	% до загального обсягу	
1	2	3	4	5
У міських поселеннях	85284	6223,4	69,0	73,0
У сільській місцевості	27292	2801,1	31,0	102,6
Усього	112576	9024,5	100,0	80,2

У результаті проведених аналітичних процедур встановлено, що загальна площа прийнятих в експлуатацію квартир у міських поселеннях становила 6223,4 тис. м², або 69,0 % від загального обсягу, у сільській місцевості – 2801,1 тис. м², або 31,0 %, що вказує на урбанізаційні процеси в країні, тобто зростання значення міст в розвитку суспільства, яке супроводжується ростом і розвитком міських поселень, зростанням питомої ваги міського населення, поширенням міського способу життя в регіонах та в країні у цілому.

Аналогічна ситуація спостерігається із співвідношенням загальної площі прийнятого в експлуатацію житла у міських поселеннях та у сільській місцевості, яке наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Загальна площа прийнятого в експлуатацію житла за місцем будівництва[1]

Table 3

The total area of the housing commissioned in operation at the place of construction[1]

Рік	Прийнято в експлуатацію, тис. м ² загальної площі			Відсотків до загального обсягу		
	всього	у тому числі		всього	у тому числі	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
1	2	3	4	5	6	7
2012	9769,6	6778,1	2991,5	100,0	69,4	30,6
2013	9949,4	6685,0	3264,4	100,0	67,2	32,8
2014	9741,3	6644,9	3096,4	100,0	68,2	31,8
2015	11044,4	7465,4	3579,0	100,0	67,6	32,4
2016	9366,8	6502,9	2863,9	100,0	69,4	30,6

Вивчення статистичних даних дало змогу виявити, що за аналізований період загальна площа прийнятого в експлуатацію житла у міських поселеннях становила майже 70 %, а у сільській місцевості відповідно близько 30 % відповідно. Тобто спостерігається чітка тенденція у співвідношенні забудови міської та сільської території за останні 5 років.

Отже, у результаті проведеної оцінки діяльності будівельних підприємств виявлено зменшення обсягів виконаних будівельних робіт за останній рік, тому саме з допомогою правильної організації управлінського обліку можливе вирішення проблеми щодо формування повного і якісного інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень, які будуть направлені на реалізацію сталого розвитку будівельних підприємств та підтримку їх конкурентоспроможності.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що технологічний процес облікових процедур, а тим більше праця виконавців, задля підвищення ефективності облікового процесу (своєчасного формування та подачі звітності користувачам) має бути забезпечений: організаційно; інформаційно; технічно; методично; соціально; ергономічно та ресурсно [2, с.35]. Характеристика видів забезпечень процесу організації управлінського обліку на будівельному підприємстві наведена у таблиці 4.

Таблиця 4

Забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельному підприємстві

Table 4

Ensuring the process of organizing managerial accounting at the construction company

Вид забезпечення	Характеристика забезпечення
1	2
Організаційне забезпечення	розробка та впровадження організаційних регламентів, нормування праці облікових працівників тощо
Інформаційне забезпечення обліку	сукупність вхідних даних, система бази даних, їх обробка і одержання вихідної інформації. Загальне визначення і склад інформаційного забезпечення обліку має особливості, зумовлені його специфікою. Основним об'єктом обліку є інформація, причому на різних етапах технології обліку в цілому і технології розв'язання кожного облікового завдання. Так, на певній стадії облікового процесу облікова інформація є метою, результатам вирішення одного облікового завдання і разом з тим використовується для розв'язання іншого облікового завдання. На цій стадії така облікова інформація для наступного облікового завдання виступає як інформаційне забезпечення його розв'язку. Так, метою завдання з обліку матеріалів є одержання інформації про фактичний відпуск матеріалів, яка забезпечує розв'язування завдань з обліку витрат виробництва
Технічне забезпечення	комплекс технічних засобів і методів, що забезпечують функціонування обліку, контролю та аналізу
Методичне забезпечення	сукупність методичних та нормативно-законодавчих актів, які регламентують методику обліку господарської діяльності та складання звітності
Соціальне забезпечення	комплекс заходів матеріального та соціального стимулювання Підвищення продуктивності праці працівників облікової служби

Ергономічне забезпечення	створення належних умов праці в бухгалтерії (окремі робочі місця, мікроклімат, озеленення, освітлення)
Ресурсне забезпечення	передбачає своєчасне й повне постачання на робочі місця всіх видів використовуваних ресурсів: основних і допоміжних матеріалів, енергетичних ресурсів, інструментів, матеріалів тощо. В окремих випадках, коли обсяги споживаних на робочому місці ресурсів незначні, допускається часткове самообслуговування

Джерело: складено на основі: [2]

Слід відмітити, що організація, як етап процесу управління, означає процес упорядкованого використання всіх ресурсів в рамках системи управління підприємства. При цьому, за допомогою організації створюються і підтримуються раціональні відносини щодо використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів. Це дає можливість дати відповідь на питання: які саме ресурси мають бути використані для окремих видів діяльності, коли, де і як вони будуть використовуватися тощо. В результаті цього процес організації передбачає формування організаційної структури підприємства з чітко визначеними повноваженнями і відповідальністю. Організаційна структура у свою чергу визначає систему відносин між елементами, факторами, а також діяльністю на підприємстві [3, с. 238].

З урахуванням вищенаведеного вважаємо, що процес організації управлінського обліку передбачає створення обліково-аналітичної системи на підприємстві на основі упорядкованого використання ресурсів, необхідних для упровадження та ведення управлінського обліку на підприємстві. Тому дослідження ресурсного забезпечення у контексті ідентифікації забезпечень процесу організації управлінського обліку на будівельних підприємствах потребує особливої уваги.

Визначено, що ресурсне забезпечення організації управлінського обліку на будівельних підприємствах складається із таких ресурсів, як: матеріально-технічні і нематеріальні; трудові (праця та інтелектуальний потенціал); фінансові; інформаційні ресурси. Однак, у результаті проведеного дослідження встановлено, що відсутні підходи до більш детальної класифікації ресурсного забезпечення процесу організації управлінського обліку, яке б дало змогу сформулювати концептуальний підхід до дослідження окресленої проблематики.

За результатами проведеного дослідження нами розроблено класифікацію ресурсного забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельному підприємстві, що дасть змогу звернути увагу менеджерів на ресурси, необхідні для забезпечення правильної організації облікових процедур (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація ресурсного забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельному підприємстві

Table 5

Classification of resource support for the process of managing accounting at the construction company

№ п/п	Класифікаційна ознака	Вид забезпечення
1	2	3
1.	За видами ресурсів	матеріальні; трудові; фінансові; інформаційні; часовий

2.	За формою ресурсу	матеріальна форма; нематеріальна форма
3.	За видами інформаційного ресурсу	нормативна інформація; планова інформація; облікова інформація; контрольна інформація; аналітична інформація
4.	За етапами організації	методичне забезпечення; технічне забезпечення; організаційне забезпечення
5.	За рівнем управлінського впливу	адміністративний; соціальний
6.	За видом комунікаційного забезпечення	технологічний; інформаційно-комунікаційний; інтернет-ресурс
7.	За походженням ресурсу	первинні; вторинні

Джерело: розроблено автором.

Вважаємо, що серед виокремлених видів ресурсів особливої уваги під час організації управлінського обліку на будівельному підприємстві потребує виокремлення адміністративного ресурсу, який можна визначити як використання посадовими особами своїх службових повноважень з метою впливу на бізнес-процеси на підприємстві [4, с. 180]. Виокремлення такого ресурсу пояснюється тим, що управлінський облік не є чітко регламентованим і носить рекомендаційний характер, і відповідно його організація на підприємстві повністю залежить від керівництва підприємства, а отже й проявляється важливість застосування такого ресурсу.

Поряд із адміністративним ресурсом доцільно виокремити соціальний, який характеризує здатність до підвищення (чи зниження) соціального статусу або рангу, місця у соціальній структурі, що зумовлено застосуванням принципу делегування повноважень під час виокремлення центрів відповідальності.

Слід відзначити, що для нормального функціонування будівельного підприємства будь-якого масштабу недостатньо мати матеріальні, фінансові та людські ресурси – необхідно знати, що з цим усім треба робити, знати про технології їх використання. Тому інформація, інформаційні ресурси нині розглядаються як окрема економічна категорія.

Встановлено, що інформаційний ресурс – це особливий вид ресурсу, що ґрунтується на ідеях і знаннях, нагромаджених у результаті науково-технічної діяльності людей і поданий у формі, придатній для збирання, реалізації та відтворення [5, с. 94].

Інформаційний ресурс має низку характерних особливостей. Зокрема, на відміну від інших (матеріальних) ресурсів, він практично невичерпний. З розвитком суспільства і зростанням обсягу використовуваних знань цей ресурс не зменшується, а навпаки, зростає. Застосування нового інформаційного ресурсу замість застарілого потенційно може спричинити дії радикального характеру, багаторазово підвищити продуктивність праці, поліпшити використання інших ресурсів тощо [5, с. 94]. Опрацьований інформаційний ресурс трансформується у інформаційне забезпечення.

Вивчення спеціальної економічної літератури дало змогу встановити, що існують відмінності у трактуванні терміну “інформаційне забезпечення”. Так, зокрема, Л. Г. Мельник [6, с. 111] розглядає інформаційне забезпечення як формування інформаційної впорядкованості процесів, а С. В. Бегун [7, с. 109] розуміє інформаційне забезпечення управління як комплекс організаційних, правових, технічних,

технологічних заходів, засобів та методів, що забезпечують у процесі управління і функціонування системи інформаційні зв'язки її елементів шляхом оптимальної організації інформаційних масивів баз даних і знань.

Дослідник Макарьчук О. Г. обґрунтовує, що інформаційне забезпечення – це, насамперед, процес задоволення потреб користувачів у інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття рішень [8, с. 162].

Поширеним є твердження, що інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази і реалізованих рішень щодо обсягу, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі автоматизованого оброблення економічної інформації чи в інформаційній системі [9, с. 61].

Організація інформаційного забезпечення управлінського обліку покладена в основному на працівників бухгалтерської служби, а також підрозділів (складів, цехів) підприємства, що здійснюють первинний облік.

За умов використання сучасних інформаційних систем значну частину роботи з організації інформаційного забезпечення виконують спеціалісти з обробки інформації. Проте такі питання, як організація системи облікових реєстрів, формування складу бази даних та режиму функціонування автоматизованої бази даних, порядок збереження облікової інформації, вони не завжди можуть кваліфіковано вирішувати без участі спеціалістів обліку.

Встановлено, що до компонентів інформаційного забезпечення відносять: дані, необхідні для вирішення завдань обліку, методи і засоби подання облікових даних, систему уніфікованих документів, систему і методику створення баз даних, інформаційну взаємодію завдань обліку, засоби формалізації запису даних, організації потоків облікової інформації, методи і засоби розподільної інформаційної системи обробки інформації, інформаційну послідовність виконання завдань обліку [2, с. 37].

Особливість інформаційного забезпечення управлінського обліку, що відрізняє його від інформаційного забезпечення фінансового обліку є те, що воно є більш різноманітнішим ніж останнє, та носить конфіденційний характер на його виході. Тому інформаційне забезпечення управлінського обліку передбачає визначення критеріїв доступу до такої інформації та встановлення безпеки доступу до неї, яка проявляється через: безпеку інформації, безпеку інформаційних систем та безпеку мережі. Натомість інформаційне забезпечення фінансового обліку передбачає вільний доступ до інформації.

Встановлено, що інформаційне забезпечення процесу організації управлінського обліку характеризується багаторазовістю використання, тому може застосовуватися на різних етапах організації управлінського обліку та його ведення.

Проте, інформаційне забезпечення управлінського обліку має також спільну особливість з інформаційним забезпеченням фінансового обліку, яка полягає у безперешкодному доступі працівників бухгалтерської служби до інформації, яка формується у всіх без винятку відділах підприємства. Схематичне відображення інформаційних потоків процесу організації управлінського та фінансового обліку наведено на рис. 2.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження щодо визначення необхідного забезпечення процесу організації управлінського обліку на будівельних підприємствах, здійснено формування концептуального підходу до його ідентифікації з урахуванням змін у сучасному інформаційному середовищі. Встановлено, що технологічний процес облікових процедур має бути забезпечений: організаційно; інформаційно; технічно; методично; соціально; ергономічно та ресурсно. За результатами проведеного дослідження розроблено класифікацію ресурсного забезпечення процесу організації управлінського обліку, що сприятиме задоволення

інформаційних потреб менеджменту та правильній організації управлінського обліку, від якої залежить важливість використання таких ресурсів з метою реалізації стратегії розвитку підприємства в сучасному інформаційному середовищі.



Рис. 2. Інформаційні потоки процесу організації облікових процедур на будівельному підприємстві

Fig. 2. Information flows of the process of organization of accounting procedures at the construction company

Джерело: розроблено автором.

1. Прийняття в експлуатацію житла в Україні [Електронний ресурс] // Статистична інформація. Будівництво [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Гнатишин Л. Б. Організація обліку : [навч. посіб.] / Л. Б. Гнатишин, О. С. Прокопишин. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 432 с.
3. Antić Ij. Organizing as the phase of management process and management accounting / Ij. Antić, V. Sekulić // *Facta Universitatis Series: Economics and Organization*. – 2005. – Vol. 2 (3). – pp. 237–245.
4. Ніколаєнко Н. Використання адміністративного ресурсу / Н. Ніколаєнко // *Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї*. – К., 2008. – Вип. 13. – С. 180–184.
5. Пашко П. В. Митні інформаційні технології : [навч. посіб.] / П. В. Пашко, О. Ф. Волик, О. В. Кашчева. – К. : Знання, 2011. – 391 с.
6. Мельник Л. Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: энцикл. словарь / Л. Г. Мельник. – Сумы : Унив. книга, 2005. – 383 с.
7. Бегун С. В. Інформаційне забезпечення податкової статистики в Україні / С. В. Бегун // *Економіка та держава*. – 2009. – № 11. – С. 109–111.
8. Макарьчук О. Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного управління сільсько-господарським підприємством / О. Г. Макарьчук // *Науковий вісник НУБПУ аціонального. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. – 2013. – Вип. 181 (3). – С. 160–165.
9. Артох О. В. Проблематика інформаційного забезпечення аудиту управлінської діяльності / О. В. Артох // *Науковий вісник ОНЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців*. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – № 12(191). – С. 61–72.

References

1. "Acceptance of housing in Ukraine." *Statistical information. Construction. State Statistics Service of Ukraine*, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 20 May 2017.
2. Gnatiushin, L.B., and O.S. Prokopishin. *Organization of accounting*, Magnolia 2006, 2014.
3. Antić, Ij. "Organizing as the phase of management process and management accounting." *Facta Universitatis Series: Economics and Organization*, vol. 2 (3), 2005, pp. 237-245.
4. Nikolaenko, N. "Use an administrative resource." *Modern Ukrainian politics. Politicians and political scientists about her*, vol. 13, 2008, pp. 180-184.
5. Pashko, P.V., Volik, O.F., and O.V. Kashcheva. *Customs information technology*, Knowledge, 2011.

6. Melnyk, L.G. *Economics and information: the economy of information and information in the economy: encycl. Dictionary*, Univ. book, 2005.
7. Behun, S.V. "Information provision of tax statistics in Ukraine." *Economy and the state*, no. 11, 2009, pp. 109-111.
8. Makarchuk, O.G. "Information and analytical support of strategic management of agricultural enterprises." *Scientific herald NUBPU national. Series: Economics, agrarian management, business*, vol. 181 (3), 2013, pp. 160-165.
9. Artyukh, O.V. "Problem of informational support of audit of management activity." *Scientific herald ONEU. All-Ukrainian Association of Young Scientists*, no. 12(191), 2013, pp. 61-72.

Рецензент:

Якубів В.М. – д.е.н., професор, зав. кафедри управління та бізнес-адміністрування ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

УДК 657.1:637.5

ББК 65.052.9 (4 Укр) 230.7

Кушнір В.О.

**ЗВЕДЕНИЙ ОБЛІК ВИТРАТ М'ЯСО-ЖИРОВОГО ВИРОБНИЦТВА:
МЕТОДИКА І ПРАКТИКА**

ДВНЗ "Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку, контролю та оподаткування агробізнесу,
пр-т. Перемоги, 54/1, м. Київ,
03057, Україна,
тел.: (044) 371-62-21,
e-mail: kusvo27@gmail.com

Анотація. Метою статті є дослідження та удосконалення методики зведеного обліку витрат м'ясо-жирового виробництва для отримання деталізованої інформації про виробничі витрати та для пошуку шляхів зниження собівартості виробництва м'яса. Запропоновано обліковувати витрати м'ясо-жирового відділення за окремими виробничими дільницями, що дозволить отримувати детальну інформацію для потреб контролю, аналізу, калькулювання та звітності. Для доцільного бюджетування діяльності кожного окремого структурного підрозділу м'ясо-жирового виробництва та для потреб ощадливого виробництва запропоновано відображати витрати кожного виробничого цеху на окремих групах аналітичних рахунків.

Ключові слова: зведений облік, витрати виробництва, м'ясо-жирове виробництво, облік витрат.

Kushnir V.O.

**CONSOLIDATED COST ACCOUNTING AT MEAT AND FAT PRODUCTION:
METHODOLOGY AND PRACTICE**

State Higher Educational Establishment "Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman" Ministry
of Education and Science of Ukraine,
Department of accounting, control and taxation of
agribusiness,
Prospect Peremogy, 54/1, Kyiv,
03057, Ukraine,
tel.: 044 3716221,
e-mail: kusvo27@gmail.com

Abstract. Aim of the article is to study and improve methods of consolidated cost accounting at meat and fat production to obtain detailed information about production costs and to find ways to reduce the cost of meat production. It is offered to account expenses at meat and fat department for individual production areas that will receive detailed information for the purposes of control, analysis, calculation and reporting. For expedient budgeting activities of each structural unit of meat and fat production and for needs to saving production is proposed to reflect the costs of each production plant to separate groups of analytical accounts.

Key words: consolidated accounting, production costs of meat and fat production, cost accounting.

Вступ. Складна економічна ситуація, у якій здійснюють свою господарську діяльність підприємства м'ясопереробної промисловості України, актуалізувала необхідність пошуку нових підходів для вирішення питань підвищення ефективності управління підприємствами цієї галузі. З метою забезпечення відтворення розвитку м'ясопереробної галузі в умовах ресурсо- та енергозабезпечення, важливим є показник собівартості виготовленої продукції, який визначається витратами виробництва.

Проведене дослідження методики зведеного обліку витрат основного виробництва, зокрема м'ясо-жирового виробництва, дозволило виявити проблемні питання, що пов'язані із пошуком належного обліково-інформаційного забезпечення для потреб калькулювання, контролю, аналізу та звітності.

Дослідженню питань щодо обліку витрат м'ясо-жирового виробництва присвятили свої праці наукові такі вчені, як: В.В. Борковська, С.В. Драч, Т.М. Міщенко, Г.Г. Осадча, Л.М. Чернелевський, та ін. Дослідженням загальних питань зведеного обліку витрат займаються такі вчені, як: Т.П. Боднар, В.В. Волошина, Ю.О. Товстоп'ят, Н.О. Томілова, Т.В. Трачук, Н.О. Чернишова, Б.О. Язлюк та ін.

Однак, попри значний внесок науковців у дослідження проблемних питань обліку витрат м'ясо-жирового виробництва, залишаються не до кінця визначеним мало досліджуване питання саме методики зведення витрат м'ясо-жирового виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та удосконалення методики зведеного обліку витрат м'ясо-жирового виробництва для отримання деталізованої інформації про виробничі витрати та для пошуку шляхів зниження собівартості виробництва м'яса.

Результати. М'ясо-жирове виробництво – це основне виробництво м'ясо-переробного підприємства, яке призначене для забою худоби, первинної обробки м'яса та супутньої продукції. М'ясо-жирове відділення включає до свого складу цех передзабійного утримання тварин, забійний цех, цех субпродуктів, кишковий цех, шкурпосолочний цех та жировий цех. Таким чином у всіх перелічених підрозділах формуються витрати на виробництво основної продукції м'ясокомбінатів.

Для здійснення процесу зведеного обліку виробничих витрат кожного місяця усю накопичену облікову інформацію про витрати м'ясо-жирового виробництва необхідно узагальнити за відповідними виробничими дільницями.

В Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості зазначено, що зведений облік витрат на виробництво – це узагальнення за об'єктами обліку усіх витрат за місяць з урахуванням змін залишків незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів, калькулюванням (визначенням) фактичної собівартості товарної продукції (робіт, послуг) [3, с. 236].

Досліджуючи це питання, окремі автори зосереджуються на тому, що зведений облік витрат на виробництво – це методика і техніка узагальнення всіх виробничих витрат підприємства та виявлення тієї її частини, що належить до випуску продукції та незавершеного виробництва [1, с. 61].

Товстоп'ят Ю. наголошує, що зведений облік витрат на виробництво є підсумовуванням за місяць усіх витрат цехів (підрозділів), що брали участь у виготовленні продукції (робіт, послуг), з урахуванням залишків незавершеного виробництва [5].

Деякі вчені ототожнюють процес зведеного обліку витрат та процес калькулювання.

На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що методика зведеного обліку витрат – це сукупність способів та прийомів зведення витрат та інтерпретації отриманої інформації для калькулювання, контролю, аналізу та звітності. А звідси, ми вважаємо, що зведений облік забезпечує розкриття інформації про всі витрати виробництва за окремими об'єктами виробництва та видами виготовленої продукції.

На сучасних м'ясопереробних підприємствах облік м'ясо-жирового виробництва відображають на рахунку 23 “Виробництво”. На цьому рахунку обліковують виробничі витрати структурних підрозділів м'ясо-жирового виробництва, а саме: цеху передзабійного утримання тварин, забійного цеху, цеху субпродуктів, шкуропосолочного цеху та кишкового цеху [2, с. 76]. Проведеними дослідженнями встановлено, що малі м'ясопереробні підприємства і значна частина середніх для обліку витрат м'ясо-жирового виробництва відкривають лише один аналітичний рахунок. Таке ведення обліку бухгалтері-практики пояснюють тим, що основною продукцією м'ясо-жирового виробництва є м'ясо, а вся інша продукція є супутньою та не підлягає калькуляції. Усі виробничі цехи розглядають лише як виробничі дільниці, а не як окремі структурні підрозділи м'ясо-жирового виробництва. Із цією думкою варто частково погодитися, тому що в цих виробничих цехах здійснюють первинну обробку супутньої продукції, а не випускають нову продукцію. Однак, при розгляді цього питання з іншого боку, виробничі витрати за таких умов не підлягають всебічному внутрішньогосподарському плануванню та контролю. Це в свою чергу не сприяє пошуку шляхів зниження собівартості продукції і підвищення ефективності виробництва.

У сучасних ринкових умовах для оптимальної побудови обліку витрат на виробництво продукції підприємства обирають один з двох варіантів – або вдосконалення системи управління витрат та методики прийняття управлінських рішень, що орієнтований переважно на ринок, або вдосконалення калькулювання собівартості та системи контролю за витратами за кожним видом продукції, що орієнтований на виробництво [6, с. 252]. Ми погоджуємося із цією думкою та вважаємо за необхідне поєднувати ці два варіанти, тому що в обох випадках першочергова роль належить первинному відображенню витрат у документах та їх даних у зведеному обліку.

Сучасні м'ясопереробні підприємства функціонують за умов наявності чіткої системи бюджетування господарської діяльності. Доцільно бюджетувати діяльність кожного структурного підрозділу м'ясо-жирового виробництва окремо, а не відділення у цілому. Таким чином, ми вважаємо за необхідне для потреб ощадливого виробництва відображати витрати кожного виробничого цеху на окремих групах аналітичних рахунків.

В умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їхньому розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їхньої прибутковості [8, с. 118].

На підставі вивчення системи формування витрат нами запропоновані в таблиці 1 групи аналітичних рахунків в умовах автоматизації обліку 2311 “М'ясо-жирове

виробництво” субрахунку 231 “Основне виробництво” у складі робочого плану рахунків м'ясокомбінатів.

Таблиця 1

Групи аналітичних рахунків, що пропонуються відкрити до субрахунку 2311 “М'ясо-жирове виробництво” субрахунку 231 “Основне виробництво”

Table 1

Groups of analytical accounts are offered to open a subaccount 2311 “Meat and fat production” subaccount 231 “Main production”

№ з.п.	Номер рахунку	Назва рахунку
1.	23110	Витрати цеху передзабійного утримання худоби
2.	23111	Витрати забійного цеху
2.1.	231111	Забій ВРХ
2.2.	231112	Забій свиней
2.2.1.	2311121	Забій свиней без знімання шкіри
2.2.2.	2311122	Забій свиней із зніманням шкіри
2.2.3.	2311123	Забій свиней способом крупонування
2.3.	231113	Забій овець
2.4.	231114	Забій кіз
2.5.	231115	Забій коней
2.6.	231116	Забій птиці
2.7.	231117	Забій кролів
3.	23112	Витрати цеху субпродуктів
4.	23113	Витрати кишкового цеху
5.	23114	Витрати шкуропосолочного цеху

Джерело: запропоновано автором

Вартість придбаної худоби за договірними цінами підприємства м'ясопереробної промисловості обліковують на субрахунку 201 “Сировина і матеріали”. У більшості м'ясокомбінатів до вартості придбаних тварин входять і транспортно-заготівельні витрати [7, с. 201].

В 50-х роках минулого століття цех передзабійного утримання тварин відносили до складу підрозділів допоміжного виробництва. Після затвердження першої інструкції з калькулювання собівартості продукції м'ясної промисловості і до теперішнього часу цей цех відносять до складу підрозділів основного виробництва. Це можна пояснити тим, що цех призначений для приймання тварин від постачальників та для передзабійного утримання тварин, а не для забезпечення діяльності інших цехів. За економічною сутністю витрати цього цеху відносяться до складу заготівельно-складських витрат. На практиці зазвичай усі заготівельно-складські витрати одразу включають до вартості вхідної сировини. Однак ми вважаємо, що ці витрати потрібно відносити до собівартості виготовленої продукції лише після їх повного накопичення і розподілу в кінці місяця за відповідними статтями калькуляції та видами тварин.

Усю супутню і побічну продукцію (субпродукти, кишки, жир-сирець, шкури та інші) оцінюють за справедливою вартістю та відображають на рахунку 26 «Готова продукція». Ми вважаємо такий спосіб відображення виходу супутньої продукції недостатньо обґрунтованим, так як вона підлягає подальшій обробці.

Усю отриману побічну продукцію із забійного цеху слід оприбутковувати на рахунок 25 «Напівфабрикати» за ціною можливого внутрішнього використання та передавати на подальшу промислову переробку до цеху технічних фабрикатів за фактичною їх кількістю.

Супутню продукцію, отриману із забійного цеху, доцільно оприбутковувати на рахунок 25 «Напівфабрикати» за справедливою вартістю (ціною внутрішнього використання або ціною можливої реалізації). Потім цю продукцію (напівфабрикати) передають на подальшу обробку до відповідного цеху.

Оброблені кишки із кишкового цеху та шкури із шкуропосолочного цеху в обліку слід відображати на рахунку 26 «Готова продукція» (з кредиту рахунку 25 «Напівфабрикати») за тією ж оціненою справедливою вартістю, але за умови уточнення кількості отриманої продукції.

Оброблені субпродукти у цеху субпродуктів слід відображати на рахунку 25 «Напівфабрикати» за тією ж оціненою справедливою вартістю субпродуктів, але за умови уточнення кількості отриманої продукції. Оброблені субпродукти доцільно відображати як напівфабрикати через технологічну необхідність холодильної обробки продукції. Після охолодження чи замороження їх відносять на рахунок 26 «Готова продукція» (з кредиту рахунку 25 «Напівфабрикати»).

Запропоновані удосконалення організації обліку витрат м'ясо-жирового виробництва не суперечать вимогам П(С)БО 16 «Витрати» та Методичним рекомендаціям з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, тому що супутня продукція оцінена за справедливою вартістю. Окремо варто зауважити те, що накопичені у продовж місяця витрати цехів обробки супутньої продукції необхідно відносити на витрати всього м'ясо-жирового виробництва, які в подальшому включатимуться при калькулюванні фактичної собівартості м'яса.

М'ясо в тушах і напівтушах із забійного цеху передають до холодильника для доведення готової продукції м'ясо-жирового виробництва до відповідної кондиції (охолодження або замороження). Це є завершальним етапом технологічного процесу випуску м'яса. Тому ми пропонуємо до витрат м'ясо-жирового виробництва відносити лише витрати на охолодження чи заморожування м'яса, що понесені холодильником.

При охолодженні та замороженні м'яса з'являються природні втрати м'яса (усушка м'яса). М'ясопереробні підприємства списують природні втрати методом червоного сторно на суму в межах норми природнього убутку на рахунок холодильної обробки. Однак за запропонованим нами способом так природні втрати м'яса списувати неможливо тому, що ці втрати відносяться до технологічного процесу виробництва м'яса. Тому втрати при охолодженні чи замороженні (усушці) м'яса пропонуємо списувати на витрати м'ясо-жирового виробництва методом червоного сторно. Цю бухгалтерську кореспонденцію рахунків вважаємо коректною, бо в складі номенклатурних статей при калькулюванні собівартості м'яса є стаття «Природні втрати», у складі якої і відображаються втрати усушки м'яса в процесі його охолодження та замороження.

У разі тривалого зберігання та дефростизації замороженого м'яса природні втрати маси (усушку) пропонуємо списувати на інші витрати операційної діяльності із нестач та втрат від псування цінностей.

Загальновиробничі витрати є невід'ємною частиною витрат м'ясо-жирового виробництва. До них слід відносити витрати електропостачання, водопостачання,

паропостачання, заробітна плата із відрахуваннями на соціальні заходи начальників структурних виробничих підрозділів та ветеринарних лікарів, ветеринарні препарати, амортизація будівель та обладнання та інші витрати. При цьому дискусійним залишається питання з приводу визначення бази розподілу загальновиробничих витрат. Одні м'ясокомбінати за базу розподілу обирають заробітну плату працівників основного виробництва, інші – живу вагу вхідної сировини (тварин для забою), а також існують випадки вибору вартісної оцінки м'яса як бази розподілу. Ми вважаємо, що універсальною та єдиною для всіх м'ясокомбінатів базою розподілу загальновиробничих витрат є кількість м'яса за видами в кілограмах. Перевага запропонованої бази розподілу над іншими базами очевидна. В першу чергу - заробітна плата працівників основного виробництва не дозволить розподілити загальновиробничі витрати між підвидами отриманого м'яса. Недоречно використовувати й живу вагу худоби через різну вгодованість тварин та вихід м'яса. І наостанок: ціна на всі види і сорти м'яса – різна, що спричинює викривлення інформації при розподілі загальновиробничих витрат.

Протягом місяця основна продукція оприбутковується за кількістю та за плановою собівартістю. Фактична собівартість встановлюється в кінці кожного місяця після передачі зведених реєстрів аналітичного обліку про виробіток до бухгалтерії. За допомогою комп'ютеризованої форми ведення обліку в кінці кожного місяця планову собівартість м'яса доводять до рівня фактичної перепроведенням відформатованих документів, в яких зазначають інформацію про калькулювання собівартості. В силу цього дані на комп'ютеризованих носіях інформації про планову собівартість зникають і саме тому калькуляційних різниць на промислових підприємствах такого типу не виникає.

У таблиці 2 наведено інформацію про заключну частину зведеного обліку витрат м'ясо-жирового виробництва.

Всю вище зазначену інформацію ми пропонуємо послідовно та взаємопов'язано відобразити в обліку витрат, виходу та переміщення продукції на прикладі дорослої ВРХ і узагальнити за допомогою таблиці 3.

Таблиця 2
Table 2

Зведений облік витрат м'ясо-жирового виробництва
Consolidated cost accounting of meat and fat production

Статті затрат	Цех передзайного утримання тварин		Забійний цех		Цех субпродуктів		Кишковий цех		Шкуруполоочний цех		Холодильник		Разом	
	Свині	ВРХ	Свині	Яловича	Свинячі	Яловичі	Свинячі	Яловичі	Свинячі	Яловичі	Свинина	Яловича	Свинина	Яловича
Сировина та матеріали	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Покупні напівфабрикати	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Транспортно-заготівельні витрати	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Паливо й енергія на технологічні цілі	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Зворотні відходи (вираховуються)	-	-	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	+	+	+	+
Основна заробітна плата	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Додаткова заробітна плата	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Відрахування на соціальне страхування	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Інші витрати	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Втрати від браку	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Разом витрат	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Кореспонденція рахунків з обліку витрат і випуску продукції м'ясо-жирового виробництва

Table 3

The correspondence accounts of accounting costs and output the products of meat and fat production

№з. п.	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1. Цех передзайного утримання тварин			
1.1.	Оприбутковано придбану ВРХ в живій масі від постачальника (юридична особа, платник ПДВ)	2011	631
1.2.	Нараховано комісійну винагороду і транспортні витрати	2019	631
1.3.	Нараховано податковий кредит (податкова накладна не зареєстрована в ЄРПН)	644	631
1.4.	Зареєстровано податкову накладну постачальником у ЄРПН	641	644
1.5.	Списано МПП для потреб цеху передзайного утримання тварин	23110	22
1.6.	Нараховано заробітну плату працівникам цеху передзайного утримання тварин	23110	661
1.7.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників цеху передзайного утримання	23110	651
1.8.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	23110	471
1.9.	Віднесено витрати цеху передзайного утримання тварин до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	23110
1.10.	Передано ВРХ із цеху передзайного утримання до забійного цеху	2011	2011
2. Забійний цех			
2.1.	Проведено забій тварини у забійному цеху	231111	2011
2.2.	Нараховано заробітну плату працівникам забійного цеху	231111	661
2.3.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників забійного цеху	231111	651
2.4.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	231111	471
2.5.	Нараховано амортизацію на виробниче обладнання забійного цеху	231111	131
2.6.	Списано МПП для потреб забійного цеху	231111	22
2.7.	Оприбутковано від забою ВРХ харчову кров	2521	231111
2.8.	Оприбутковано від забою ВРХ кістки (сира цівка)	2522	231111
2.9.	Оприбутковано від забою ВРХ шкури	2523	231111
2.10.	Оприбутковано від забою ВРХ субпродукти 1-ої категорії	2524	231111
2.11.	Оприбутковано від забою ВРХ субпродукти 2-ої категорії	2525	231111
2.12.	Оприбутковано від забою ВРХ кишкову сировину	2526	231111

2.13	Оприбутковано від забою ВРХ жир-сирець	2527	231111
2.14	Оприбутковано від забою ВРХ технічну сировину	2528	231111
2.15	Оприбутковано яловичину 1-ої категорії від забою ВРХ	2511	231111
2.16	Передано харчову кров із забійного цеху до холодильника на охолодження	2521	2521
2.17	Передано кістки (сира цівка) із забійного цеху до жирового цеху для їх обезжирення	2522	2522
2.18	Передано шкури із забійного цеху до шкурпосолочного для їхнього консервування	2523	2523
2.19	Передано субпродукти 1-ої категорії із забійного цеху до субпродуктового цеху для їхньої обробки	2524	2524
2.20	Передано субпродукти 2-ої категорії із забійного цеху до цеху субпродуктів для їхньої обробки	2525	2525
2.21	Передано кишкову сировину із забійного цеху до кишкового цеху для їхнього очищення	2526	2526
2.22	Передано жир-сирець із забійного цеху до жирового цеху для його переробки на жир-топець	2527	2527
2.23	Передано технічну сировину (побічну продукцію) із забійного цеху до цеху технічних фабрикатів	2528	2528
2.24	Передано яловичину 1-ої категорії із виробництва на охолодження до холодильника	2511	2511
2.25	Віднесено витрати забійного цеху до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	231111
3. Цех субпродуктів			
3.1.	Одержано із забійного цеху субпродукти 1-ої категорії	2524	2524
3.2.	Одержано із забійного цеху субпродукти 2-ої категорії	2525	2525
3.3.	Списано матеріали для первинної обробки субпродуктів у цеху субпродуктів	23112	209
3.4.	Нараховано заробітну плату працівникам цеху субпродуктів	23112	661
3.5.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників цеху субпродуктів	23112	651
3.6.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	23112	471
3.7.	Нараховано амортизацію на виробниче обладнання цеху субпродуктів	23112	131
3.8.	Віднесено витрати водопостачання на витрати цеху субпродуктів	23112	631
3.9.	Віднесено витрати цеху субпродуктів до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	23112
3.10.	Списано природні втрати при обробці субпродуктів 1-ої категорії	2524	231111
3.11.	Списано природні втрати при обробці субпродуктів 2-ої категорії	2525	231111
3.12.	Передано оброблені субпродукти 1-ої категорії на охолодження та замороження	2524	2524

3.13.	Передано оброблені субпродукти 2-ої категорії на охолодження та замороження	2525	2525
4. Кишковий цех			
4.1.	Одержано із забійного цеху кишкову сировину	2526	2526
4.2.	Списано матеріали для первинної обробки кишкової сировини у кишковому цеху	23113	209
4.3.	Нараховано заробітну плату працівникам кишкового цеху	23113	661
4.4.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників кишкового цеху	23113	651
4.5.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	23113	471
4.6.	Нараховано амортизацію на виробниче обладнання кишкового цеху	23113	131
4.7.	Віднесено витрати водопостачання на витрати кишкового цеху	23113	631
4.8.	Списано природні втрати при обробці субпродуктів 1-ої категорії	2526	231111
4.9.	Віднесено витрати кишкового цеху до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	23113
4.10.	Передано на склад для зберігання кишкові фабрикати	2626	2526
5. Шкурпосолочний цех			
5.1.	Одержано із забійного цеху шкури ВРХ	2523	2523
5.2.	Списано матеріали для первинної обробки шкур у шкурпосолочному цеху	23114	209
5.3.	Нараховано заробітну плату працівникам кишкового цеху	23114	661
5.4.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників кишкового цеху	23114	651
5.5.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	23114	471
5.6.	Нараховано амортизацію на виробниче обладнання кишкового цеху	23114	131
5.7.	Віднесено витрати водопостачання на витрати кишкового цеху	23114	631
5.8.	Віднесено витрати шкурпосолочного цеху до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	23114
5.9.	Передано на зберігання законсервовані шкури	2623	2523
6. Холодильник			
6.1	Одержано яловичину 1-ої категорії із забійного цеху для охолодження	2511	2511
6.2.	Одержано субпродукти 1-ої категорії із цеху субпродуктів для охолодження	2524	2524
6.3.	Одержано субпродукти 2-ої категорії із цеху субпродуктів для охолодження	2525	2525
6.4.	Списано енерговитрати на охолодження яловичини 1-ої категорії	2314	631
6.5.	Нараховано заробітну плату працівникам	2314	661

	холодильника		
6.6.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату працівників холодильнику	2314	651
6.7.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	2314	471
6.8.	Списано пакувальні матеріали на упакування яловичини 1-ої категорії	2314	204
6.9.	Списано природні втрати (усушку) при охолодженні яловичини 1-ої категорії	2511	231111
6.10.	Списано природні втрати (усушку) при охолодженні субпродуктів 1-ої категорії	2524	231111
6.11.	Списано природні втрати (усушку) при охолодженні субпродуктів 2-ої категорії	2525	231111
6.12.	Списано витрати охолодження на вартість яловичини I категорії	2311	2314
6.13.	Передано на склад яловичину 1-ої категорії на зберігання	2611	2511
6.14.	Передано на склад субпродукти 1-ої категорії на зберігання	2624	2524
6.15.	Передано на склад субпродукти 2-ої категорії на зберігання	2625	2525
7. Загальновиробничі витрати м'ясо-жирового виробництва			
7.1.	Віднесено витрати електропостачання на загальновиробничі витрати забійного цеху	91	631
7.2.	Віднесено витрати водопостачання на загальновиробничі витрати забійного цеху	91	631
7.3.	Нараховано заробітну плату управлінському персоналу м'ясо-жирового відділення	91	661
7.4.	Нараховано заробітну плату ветеринарним лікарям м'ясо-жирового відділення	91	661
7.5.	Нараховано заробітну плату працівникам лабораторії	91	661
7.6.	Нараховано ЄСВ на заробітну плату	91	651
7.7.	Нараховано на заробітну плату забезпечення виплат відпусток	91	471
7.8.	Списано ветеринарні та лабораторні препарати на витрати м'ясо-жирового виробництва	91	209
7.9.	Нараховано амортизацію на будівлю та невикористане обладнання	91	131
7.10.	Віднесено змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати до складу витрат м'ясо-жирового відділення	2311	91
7.11.	Віднесено нерозподілені постійні загальновиробничі витрати до складу собівартості реалізованої продукції	901	91

Джерело: запропоновано автором

Висновки. В результаті проведеного дослідження встановлено, що для формування повної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень зводити облікові дані про витрати м'ясо-жирового виробництва доцільно починаючи із

витрат виробничих дільниць із кінцевим узагальненням їх у складі витрат м'ясо-жирового відділення в цілому. Облік витрат м'ясо-жирового відділення за окремими виробничими дільницями дозволить отримувати детальну інформацію для потреб контролю, аналізу, калькулювання та звітності.

Таким чином, саме за для доцільного бюджетування діяльність кожного окремого структурного підрозділу м'ясо-жирового виробництва та для потреб ощадливого виробництва запропоновано відображати витрати кожного виробничого цеху на окремих групах аналітичних рахунків.

1. Боднар, Т. П. Особливості зведеного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції / Т. П. Боднар, Т. В. Трачук // Регіон бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 4. – С. 61–70. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_4_11
2. Борковська В. В. / Бухгалтерський облік витрат виробництва у м'ясопереробних підприємствах: теорія і практика [Текст] : монографія / В. В. Борковська. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2015. – 276 с.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [Текст] : Затв. наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. №373 – К., 2007. – 305 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. Товстоп'ят, Ю. Зведений облік витрат виробництва / Ю. Товстоп'ят, Н. Чернишова // Податковий кодекс. – 2014. – № 22. – С. 11. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article-3448.html>
6. Томілова, Н.О. Особливості організації обліку витрат на виробництво продукції кормових культур: аналіз та оцінка / Н. О. Томілова // Науковий вісник НУБіП України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(3). – С. 250–256. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181%283%29_50
7. Чернелевський, Л. М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості [Текст] : навч. посіб. / Л. М. Чернелевський, Г. Г. Осадча. – К. : Пектораль, 2005. – 364 с.
8. Язлюк, Б.О., Волошина В.В. Організація обліку витрат операційної діяльності в умовах комплексної автоматизації / Б.О. Язлюк, В.В. Волошина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 15. – С. 118-121. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/15-2016/27.pdf>

References

1. Bodnar, T. P., and T. V. Trachuk, "Features consolidated account costs of production and calculation of production cost." *Rehion biznes-ekonomika ta upravlinnia*, no.4, 2013, pp. 61-70. Vernadsky National Library of Ukraine, nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_4_11. Accessed 2 Apr. 2017
2. Borkovska, V.V. *Accounting of production costs at meat-processing enterprises: Theory and Practice*, Zvoleiko D. H, 2015.
3. Methodical recommendations for form cost of goods (works, services) at industry. Order of Ministry of Industrial Policy of Ukraine on July 9, 2007 №373, 2007.
4. "Regulation (Standard) of accounting 16 "Expenses". Order of Ministry of Finance of Ukraine on Dec. 31,1999 № 318". Official site of the Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. Accessed 2 Apr. 2017
5. Tovstopiat, Yu., and N.Chernyshova. "Consolidated accounting of production costs." *Podatkovyi kodeks*, no. 22, (2014), pp. 11. i.Factor, i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article-3448.html. Accessed 2 Apr. 2017.
6. Tomilova, N.O. "Features of accounting of expenses for production of fodder crops: analysis and evaluation." *Naukovyi visnyk NUBiP Ukrainy*, no. 3(181), 2013, pp. 250-256. Vernadsky National Library of Ukraine, nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181%283%29_50. Accessed 2 Apr. 2017.
7. Chernelivskiy, L. M., and H. G. Osadcha. *Organization of accounting: administrative aspect (Food Industry)*, NUKhT, 2011.
8. Yazliuk, B.O., and V.V. Voloshyna. Organization of accounting operating costs in terms of integrated automation]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, no.15, 2016, pp. 118-121. Vernadsky National Library of Ukraine, nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_15_27. Accessed 2 Apr. 2017.

Рецензенти:

Мазур Н.А. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства Кам'янець – Подільського національного університету імені Івана Огієнка;

Коцупатрий М.М. – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана».

УДК 657 : 005.52 : 005.934 : 005.936.3

ББК 65.053

Мельник Н. Б.

**ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: (0342)596003,
e-mail: melnyknb@i.ua

Анотація. У статті розкрито важливість облікового забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства, незалежно від функцій, які виконує бухгалтер (інформаційну чи інформаційно-аналітичну). Визначено мету та основне значення даних обліку (фінансового) для керівництва окремо кожною із функціональних складових економічної безпеки підприємства: внутрішньовиробничими (фінансова, політична, правова, інтелектуальна, кадрова, технічна, технологічна, інформаційна, екологічна, соціальна, силова, інноваційна) і позавиробничими (ринкова, інтерфейсна).

Ключові слова: облікове забезпечення, система управління, економічна безпека підприємства, складові економічної безпеки підприємства.

Melnyk N. B.

**ACCOUNTING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY
MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Audit,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0342596003,
e-mail: melnyknb@i.ua

Abstract. The article reveals the importance of accounting for the system of economic security management of the enterprise, regardless of the functions performed by the accountant (informational or informational-analytical). The purpose and the main value of the accounting data (financial) for the management separately for each of the functional components of the company's economic security: internal production (financial, political, legal, intellectual, human resources, technical, technological, informational, environmental, social, power, innovation) and non-productive (market, interface) are defined.

Key words: accounting support, management system, economic security of enterprise, components of economic security of enterprise.

Вступ. Незалежно від виду та обсягів діяльності, організаційно-правової форми господарювання, наявності/відсутності зацікавленості вітчизняних і іноземних інвесторів, стійкості конкурентів тощо, кожне підприємство у певний проміжок свого функціонування опиняється на стадії загрози банкрутства або ліквідації. Причин такої ситуації безліч: нестабільність економіки, безгрошів'я у населення, зміна потреб/запитів споживачів, що супроводжується зниженням попиту, фіскальна політика держави, законодавчі “неточності” та ін. Частіше всього пояснення спаду діяльності мають зовнішній характер – тобто вплив екзогенних чинників, який не можна змінити (однак доцільно хоча б намагатись частково нівелювати їх дію, своєчасно реагуючи на неї). Та справжньою причиною ризику занепаду суб'єкта господарювання у більшості випадків є недостатня увага (або неувага) керівництва (управлінського персоналу, як окремої керуючої ланки) економічній безпеці підприємства. Адже комплексний підхід до забезпечення останньої включає “постійне відстеження ситуацій, які можуть призвести до порушення економічної безпеки суб'єктів підприємництва” [1, с. 12].

Проблематику економічної безпеки підприємства, систему управління нею та її облікове, інформаційне, аналітичне забезпечення висвітлюють у своїх працях Л. П. Артеменко, О. В. Васильєв, Н. Є. Гришко, О. І. Маслак, В. І. Мейта, О. В. Ольшанська, В. П. Приходько, М. В. Чорна, О. Ю. Чубукова, О. С. Шуміло, Н. В. Штамбург, Ю. О. Ярова та ін. Однак незважаючи на вагомий науковий, можливі подальші дослідження у цьому напрямі, зокрема щодо облікового забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства загалом та кожної з її складових зокрема. Необхідність розробки ефективної системи управління економічною безпекою підприємств зумовлена тим, що значна їх кількість опинилася в кризовому чи близькому до нього стані, доведені до банкрутства та ліквідації [2, с. 139].

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення і розвиток теоретико-практичних аспектів (мети, значення) облікового забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства в розрізі її функціональних складових: внутрішньовиробничих та позавиробничих.

Результати. У теоретичному значенні економічну безпеку підприємства забезпечують усі його структурні підрозділи та працівники. Вважається, що “під час управління економічною безпекою підприємства особою, яка приймає рішення, може бути як власник або керівник підприємства, так і певний структурний підрозділ, до компетенції якого буде віднесено функції стосовно управління економічною безпекою” [3]. Однак насправді (враховуючи незначні масштаби більшості сучасних підприємств) систему управління формує керівник (що часто і є власником одночасно), адже вона “тісно пов'язана з вирішенням підприємством інших проблем, а тому вона повинна мати підпорядкований характер” [4, с. 200]. Саме на ньому акумулюються інформаційні потоки щодо всіх аспектів діяльності господарюючого суб'єкта.

Однією із підвидів цієї необхідної інформації є облікова. Поступово суспільство вимагає від роботи бухгалтера (або бухгалтерської служби) інтеграцію всіх функцій бухгалтерського обліку. Тобто сучасний обліковий працівник у науковому світі представлений як бухгалтер-аналітик. Він не лише констатує події, які відбулися (ведення фінансового обліку), але вирішує внутрішні проблеми і розробляє стратегію розвитку підприємства (ведення управлінського обліку). Із вищезазначеного можна стверджувати, що в останньому випадку він також є одним із фундаторів системи управління економічною безпекою підприємства. Насправді це не так. Адже сьогодні часто підприємства вдаються до послуг бухгалтера, залученого зі сторони. Однак це не знижує важливість даних обліку у забезпеченні економічної безпеки господарюючого

суб'єкта.

Оскільки остання розглядається через призму її функціональних складових (сукупності основних напрямів, “які за своїм змістом істотно відрізняються один від одного” [5]), то доцільно виокремлювати мету (яка згідно принципу цілеспрямованості має бути досяжна і реальна [6, с. 78]) та значення облікового забезпечення для системи управління кожної з них. Як свідчить практика – оцінка рівня економічної безпеки підприємства за усіма елементами на основі статистичних методів обробки інформації сильно ускладнена, адже більшість аспектів цієї проблематики важко піддаються математичній формалізації, а деякі з них не піддаються зовсім [7, с. 495]. Це означає, що не завжди робота бухгалтера в системі управління економічною безпекою підприємства відображається “мовою цифр” (у кількісних показниках), важливе значення має також якість її виконання.

Структура економічної безпеки підприємства включає дві групи функціональних складових: внутрішньовиробничі (фінансова, політична, правова/юридична, інтелектуальна, кадрова, технічна, технологічна, інформаційна, екологічна, соціальна, силова, інноваційна) і позавиробничі (ринкова та інтерфейсна) [5; 8].

Мета облікового забезпечення управління *фінансовою складовою* – об'єктивна оцінка майна, капіталу і зобов'язань підприємства.

При обліковому забезпеченні управління *політичною складовою* враховуються альтернативи вибору форм і методів організації та ведення обліку під час формування облікової політики. На основі неї облікові дані відображають реальний стан справ для прийняття керівництвом управлінських рішень.

Облікове забезпечення управління *правовою/юридичною складовою* має на меті дотримання законодавчих вимог під час формування облікової політики. Підтвердженням є юридична обґрунтованість господарських операцій, які відбуваються на підприємстві; правильність визначення фінансових результатів діяльності; своєчасність сплати податків, зборів і обов'язкових платежів; дотримання термінів подачі бухгалтерської звітності всім обов'язковим користувачам (в державну податкову інспекцію, органам статистики тощо) і, за необхідності, її оприлюднення.

Мета облікового забезпечення управління *інтелектуальною складовою* означає своєчасне виявлення загроз збитковості на основі даних обліку. Вона ефективно може бути досягнута через уміння “читати цифри” і мати двозначне вираження: виконання бухгалтером, одночасно із поточною роботою, аналітичних функцій (що означає його вплив на управлінські рішення) або ведення обліку самим керівником підприємства.

Облікове забезпечення управління *кадровою складовою* спрямоване на мотивацію працівників до ефективного виконання обов'язків. Для цього необхідним є дотримання відповідності рівня оплати праці займаним ними посадам, а також стимулювання колективу через преміювання до творчих підходів у вирішенні робочих завдань.

Мета облікового забезпечення управління *технічною складовою* означає ефективність використання наявних машин, обладнання та інших технічних засобів у діяльності підприємства. В даних обліку це проявляється у правильності формування їх первісної вартості, встановлення термінів експлуатації, визначення норм амортизаційних відрахувань, відображенні на рахунках обліку ремонтних робіт. А також в організації робочого процесу бухгалтера шляхом автоматизації.

В управлінні *технологічною складовою* облікове забезпечення проявляється через визначення собівартості продукції. При встановленні ціни виготовленої підприємством продукції на рівні ринкової, саме дані аналітичного обліку дозволяють виявити резерви зниження витрат.

“Управління економічною безпекою підприємства – це неперервний процес отримання інформації про рівень безпеки та ймовірність виникнення та розвитку

викликів, загроз і ризиків з подальшим напрацюванням адекватних до ситуації управлінських рішень” [9], частина якої формується на основі її *інформаційної складової* облікового характеру.

Метою облікового забезпечення управління *екологічною складовою* є мінімізація відходів від виробничих процесів, що зменшує негативний вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище. Це досягається через встановлення очисних споруд, переробку або пошук напрямів реалізації/здачі побічних продуктів. Однак фінансовий облік не дає для цього достатньо даних, що зумовлює необхідність ведення на підприємстві управлінського обліку щодо зазначеної складової.

Облікове забезпечення управління *соціальною складовою* можна розглядати у кількісному та якісному вираженні. Перше передбачає дотримання мінімального рівня оплати праці, правильність всіх нарахувань та відрахувань, своєчасність розрахунків із працівниками. Якісна характеристика проявляється через відповідність (та зростання) заробітної плати кваліфікації працівників.

З позиції облікового забезпечення управління *силовою складовою* передбачає конфіденційність даних обліку. Доцільним є визначення чіткої межі між загальнодоступною та внутрішньогосподарською інформацією, а також право підприємства на комерційну таємницю.

Враховуючи, що інновації – це нововведення, а облік – “мова цифр”, то фіксація лише кількісних матеріально-технічних і технологічних змін на підприємстві є метою облікового забезпечення управління *інноваційною складовою*.

Позавиробничі функціональні складові економічної безпеки підприємства (ринкова та інтерфейсна) більше пов'язані зі збутом продукції, вивченням ринку, відносинами з бізнесовими партнерами тощо. Тобто управління ними належить до сфери маркетингу. А облікове забезпечення має опосередкований характер. Зокрема щодо *ринкової складової*, то його метою є облік обсягів випуску продукції, її реалізації та залишків на складі, а також доходів і витрат у розрізі кожного її виду. А управління *інтерфейсною складовою* на основі даних обліку передбачає своєчасність розрахунків із покупцями, постачальниками, посередниками та іншими суб'єктами, з якими підприємство має економічні відносини.

Висновки. Оскільки ведення фінансового обліку господарюючими суб'єктами є обов'язковим, то це означає, що мета облікового забезпечення управління кожною функціональною складовою економічної безпеки підприємства досягнута постійно, незалежно від того чи керівництво акцентує увагу на цій проблемі чи ні. Але оскільки основною функцією облікових даних є реєстрація подій, які відбулись, а сучасні умови господарювання зумовлюють необхідність розробки стратегії (перспектив) розвитку діяльності, то показники фінансової звітності повинні бути основою аналітичних розрахунків, прогнозів тощо, що потребує додаткових витрат. Однак при обмеженості фінансових ресурсів, доцільності економії коштів, неможливості розширення (а іноді потреби скорочення) управлінського персоналу це є проблематичним для більшості підприємств. Що засвідчує актуальність подальших наукових досліджень у даному напрямі. Зокрема в питанні удосконалення аналітичного забезпечення системи управління економічною безпекою господарюючих суб'єктів з метою його адаптації до можливостей останніх.

1. Приходько В. П. Управління економічною безпекою підприємства / В. П. Приходько // Економіка та держава. – 2013. – 10. – С. 10-12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/10_2013/4.pdf
2. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О. В. Васильєв, В. І. Мейта // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 14. – № 2. – С. 138-145. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article>

3. Чубукова О. Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / О. Ю. Чубукова, О. В. Ольшанська // Ефективна економіка. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3765>
4. Маслак О. І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О. І. Маслак, Н. Є. Гришко // Менеджмент і маркетинг інновацій. – 2013. – 1. – С. 198-208. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe? Маслак
5. Ярова Ю. О. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи / Ю. О. Ярова, Л. П. Артеменко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe
6. Чорна М. В. Принципи, функції та методи управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі М. В. Чорна, О. С. Шуміло. – 2016. – С. 74-86. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1234/1/pen.Сек.%2020Чорна%20Шуміло.pdf>
7. Штамбург Н. В. Складові економічної безпеки підприємства / Н. В. Штамбург // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – 1 (4). – С. 490-496. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://duan.edu.ua/uploads/bjulleten2011/13186.pdf>
8. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
9. Штангет А. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства/ А. М. Штангет. // Вісник асоціації докторів філософії України. – 2015. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf

References

1. Prikhodko, V. "Management of the economic safety of the enterprise" *Economy and the state*, no 10, 2013, pp. 10-12, www.economy.in.ua/pdf/10_2013/4.pdf. Accessed 23 June 2017.
2. Vasiliev, O. and V. Maitza. "Formation of the system of management of economic safety of industrial enterprises" *Economic analysis*, no. 14, 2014, pp.138-145, www.econa.org.ua/index.php/econa/article. Accessed 23 June 2017.
3. Chubukova, O. and O. Olshanska. "Adaptation of the system of economic security management of the enterprise" *Effective economy*, no. 2, 2015, www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3765. Accessed 23 June 2017.
4. Maslak, O. and N. Grishko. "Management of economic safety of the enterprise on the principles of ensuring its rational level" *Management and marketing of innovations*, no. 1, 2013, pp. 198-208, nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_1_20. Accessed 23 June 2017.
5. Yarova, Yu. and L. Artemenko. "The Structure of Economic Security of an Enterprise in a Crisis" *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*, no. 13, 2016, pp. 257-263, nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_39. Accessed 23 June 2017.
6. Chorna, M. and S. Shumilo. "Principles, functions and methods of economic security management of the retail enterprise" *Economic strategy and prospects for the development of trade and services: a collection of scientific works*, no. 24, 2016, pp. 74-86, elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1234/1/pen.Сек.%2020Чорна%20Шуміло.pdf. Accessed 23 June 2017.
7. Shtumborg, N. "Components of the economic security of the company" *Bulletin of the International Nobel Economic Forum*, no. 4, 2011, pp. 490-496, duan.edu.ua/uploads/bjulleten2011/13186.pdf. Accessed 23 June 2017.
8. Wikipedia contributors. *Wikipedia, The Free Encyclopedia*, uk.wikipedia.org/wiki. Accessed 23 June 2017.
9. Shtanhet, A. "Accounting and analytical support for entity economic security management." *Bulletin of PhD's Association of Ukraine*, no. 50, 2015, pp. 15-22, elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf. Accessed 23 June 2017.

Рецензенти:

Гнатюк Т.М. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника";

Криховецька З.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

МАРКЕТИНГ

УДК 65.012.34:658.3

ББК 65.37 (4Укр)

Ткач О.В.¹, Волощук І.А.²

РЕГІОНАЛЬНИЙ ЛОГІСТИЧНИЙ ЦЕНТР: ФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

¹ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника", Міністерство освіти і науки України, кафедра менеджменту і маркетингу, вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 78600, Україна, тел.: 0342231574, e-mail: kmim@pu.if.ua

² ДВНЗ "Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника", Міністерство освіти і науки України, кафедра менеджменту і маркетингу, вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 78600, Україна, тел.: 0342231574, e-mail: iravolow4@gmail.com

Анотація. У даній статті розкрито сутність до визначення логістичні центри, визначено основні положення щодо формування логістичного центру. Проаналізовано формування логістичного хаба. Запропоновано структуру транспортно-логістичного центру. Визначено основні вимоги щодо розташування регіонального логістичного центру, та принципи його функціонування. Представлено кредитно-фінансовий механізм типового логістичного центру та ефективно їх функціонування. Доведено, що найважливішою складовою логістичного центру є транспорт.

Ключові слова: логістичні центри, логістика, хаб, розподільчі центри, транспортно-логістичні центри, регіональні логістичні центри, логістичні комплекс, транспорт, транспортно-логістична система.

Ткач О.В.¹, Волощук І.А.²

REGIONAL LOGISTICS CENTER: FORMATION AND FUNCTIONING SPESIFIC

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Department of management and marketing, Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk, 78600, Ukraine, tel.: 0342231574, e-mail: kmim@pu.if.ua

² Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Department of management and marketing, Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk, 78600, Ukraine,

tel.: 0342231574,
e-mail: iravolow4@gmail.com

Abstract. In this article the essence of the definition of logistics centers is defined, the main provisions concerning the formation of the logistics center are defined. The formation of a logistic hub is analyzed. The structure of the transport-logistic center is proposed. The basic requirements for the location of the regional logistics center and the principles of its operation are determined. The financial and financial mechanism of a typical logistics center and their effective functioning are presented. It is proved that the most important component of the logistics center is transport.

Key words: logistics centers, logistics, hub, distribution centers, transport and logistics centers, regional logistic centers, logistics complex, transport, transport-logistic system.

Вступ. Транспорт, як найважливіший інфраструктурний елемент економіки України є необхідною умовою розвитку її господарського комплексу так як, забезпечує постійний та суттєвий ріст мобільності населення, оптимізує рух товарів, сприяє росту продуктивності праці, залученню інвестицій і, тим самим, визначає перспективи розвитку кожного регіону.

Важливий внесок у наукову літературу, що розглядає проблеми формування та функціонування регіональних логістичних центрів, належить таким науковцям, як О. Белякова, Є. Крикавський [3], Н. Чернописька, Р. Ларіна [5], О. Мороз [4], та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення логістичного центру, його особливостей функціонування та формування на рівні регіону.

Результати. Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортної логістики та транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію перевезень, забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованого транспорту, знижувати екологічне навантаження на навколишнє природне середовище.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку ринку логістичних послуг, можна стверджувати, що базовими елементами управління товарними потоками стали логістичні центри. Такі центри відіграють координуючу та інтегруючу роль у логістичній системі обігу та транспортування вантажів.

Впровадження таких технологій викликає необхідність створення мережі нагромаджувальних і розподільчих логістичних центрів, які виконують функції взаємодії між видами транспорту та організації матеріального розподілу в економічному регіоні. Вони є базовою основою управління матеріальними потоками, забезпечують взаємозв'язок з відправниками, споживачами, перевізниками, експедиторами, забезпечують своєчасні взаєморозрахунки через банки.

Ключову роль в діяльності логістичного центру відіграє управляюча компанія, тобто організація, яка здійснює координацію роботи та координацію функцій великої кількості галузевих, відомчих та корпоративних структур, що функціонують на ринку транспортно-логістичних послуг.

Враховуючи те, що сталий розвиток логістичного центру має забезпечити підвищення рівня його конкурентоспроможності та капіталізації, покращення фінансово-економічного стану, забезпечення безпеки по видам транспорту, вимоги економічного розвитку повинні містити характеристики, які б відображали забезпечення того чи іншого принципу.

Проте створення і подальше функціонування логістичного центру повинно бути орієнтоване на ефективне і якісне обслуговування клієнтів та перспективний розвиток його в майбутньому з урахуванням вимог ринку.

Незадовільний стан розвитку логістики в регіональному аспекті негативно впливає на перебіг таких економічних процесів як постачання, швидкість перетворення матеріальних та інших логістичних потоків, покращення якісних характеристик логістичних операцій, доставка готової продукції, товарообіг різних галузей, експорт-імпорт країни, транзит. За таких умов знижується приплив інвесторів в окремих регіонах.

Проблеми формування логістичних центрів на території України в науковій літературі практично не розглядаються. Не сформульовано основні методи та принципи їх функціонування. Здебільшого розглядається прояв логістики на регіональному рівні, аналізуються питання складського логістичного процесу, наведено типологію складських будівель, класифікацію складів та складських мереж.

Логістичні центри доцільно називати універсальними терміналами, розподільчими центрами, високоякісними складськими площами, дистрибуційними центрами тощо. Основна маса цих структур зосереджена у Київській області, менше в Одеській, на Сході України. Згадані структури виконують певні логістичні функції, але аналіз цих логістичних функцій показує неповноту їх набору. Крім того, зважаючи на відсутність розроблених та чітко сформульованих функцій, які повинні виконувати логістичні центри, не коректно аналізувати їх функціонування.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень у сфері логістики, поки що логістичні центри не виокремлені в окрему категорію. Перша проблема при ідентифікації логістичного центру серед інших об'єктів логістики виникає з трактування самого поняття та визначення логістичного центру. Розглянемо визначення логістичного центру польського науковця І. Фехнер: "...логістичний центр – це просторовий об'єкт визначеного функціонування з визначеною інфраструктурою і організацією діяльності, за допомогою якого реалізуються логістичні послуги, пов'язані з прийманням, складуванням, розподілом і відправленням товарів, а також супроводжувальними послугами, які можуть надаватися незалежними стосовно відправника або отримувача суб'єктами господарювання" [1, с. 38]. Це поняття більш широко відображає сутність логістичного центру, однак, на нашу думку, і воно є недосконалим. Оскільки ключовими поняттями логістики є логістичні потоки та системи, то поняття логістичного центру повинно відображати їх місце у ньому.

Внаслідок відсутності узагальненого поняття логістичного центру виникає проблема його виокремлення як окремого об'єкта логістики. Логістичні центри часто ототожнюють зі складами, розподільчими центрами. Єдина відмінність між розподільчим і складським центрами у тому, що перший спеціалізується на швидкому розподілі товарів, а другий – на довготерміновому їх зберіганні. Розподільчий центр розглядається як частина цілого механізму підприємства, функціями якого є централізований прийом товару, його зберігання, опрацювання (за певних умов) та відвантаження за потреби в пункти продажу. Завдяки організації розподільчих та логістичних центрів відбувається рівномірне наповнення ринку товарами і сировиною.

Однак поняття розподільчого центру ще називають логістичним хабом – це об'єкт індустріальної нерухомоті значного масштабу (іноді площею до декількох мільйонів кв.м.) з вдалою транспортною розв'язкою, доступністю різних видів транспорту, центром концентрації і перерозподілу вантажопотоків, а також повним комплексом логістичних послуг. Складні операції повинні контролюватися складною ІТ-основою для оптимального розрахунку ланцюга поставок. На території хаба повинні бути організовані інформаційні центри логістичних компаній, які б відстежували рух товарів. Даний розподільний центр дозволяє управляти транзитом вантажів як внутрішніх, так і міжнародних (напр: Розподільний центр Берлін-Південь в Гроссберене (Grossbeeren) займає площу 2,5 млн. м².) В Україні вже є подібні приклади.

В Одесі розпочалася реалізація логістичного хаба на базі Чорноморського порту. Проект мультимодального логістичного терміналу “Сухой порт”, а також у Львівській області побудується великий логістичний хаб біля кордону з Польщею.

У Європі існує певна напрацьована схема будівництва логістичного хаба. Хаб створюється компанією, що управляє (private public partnership), капітал якої складається на 40% з частки держави і на 60% – з частки інвесторів і компаній. На Україні ж дана схема ускладнена через недовіру бізнесу до держави, однак все-таки законодавчим шляхом держава намагається впливати на ситуацію.

Таким чином, вважається, що логістичні центри відносяться до логістичної інфраструктури при цьому забезпечуючи локальну концентрацію і реалізацію різноманітних логістичних завдань.

Для оптимального вирішення логістичних задач пропонується (за Прокоф'євою [2]) структура типового транспортно-логістичного центру, де можуть бути включені наступні підрозділи:

- мультимодальний центр складського зберігання та вантажопереробки, до складу якого входять склади для зберігання та переробки дрібно- й великогабаритних вантажів, включаючи склади загального призначення, митні склади, з особливим температурним режимом (холодильники, морозильники, зі штучним мікрокліматом), бокс для особливо цінних та дипломатичних вантажів;
- мультимодальний контейнерний термінал із під'їздними автомобільними та залізничними шляхами для прийому, переробки та зберігання дрібних, середніх та великих контейнерів;
- центр вантажного транспорту, у склад якого входять підприємства магістральних видів транспорту, що мають статус та ліцензію митного перевізника;
- спеціалізоване підприємство автомобільного транспорту з малотоннажним рухомим складом, яке здійснюватиме функції доставки вантажів на термінал і до клієнтури;
- стоянки для автотранспорту під охороною;
- центр технічного обслуговування рухомого складу транспорту, автоматизована мийка, АЗС;
- служба промислово-технологічного й технічного обслуговування, включаючи комунальне господарство, тепло- та електропостачання, очисні споруди, електрозаправку і ремонт технологічного обладнання та ін.;
- центр митного оформлення і контролю, у склад якого входять крім державної митної служби незалежні митні брокери та декларанти;
- готельний комплекс із блоками громадського харчування, сервісного та побутового обслуговування;
- консалтингово-аналітичний центр, служби маркетингу та реклами;
- головна транспортно-експедиторська компанія;
- інформаційно-логістичний центр з системою моніторингу ланцюга поставок;
- навчальний центр підготовки та перепідготовки персоналу, підвищення кваліфікації;
- центр сертифікації товарів та послуг;
- центр оптово-роздрібною торгівлі й електронного маркетингу;
- страхова компанія.

Головний логістичний центр повинен вирішувати завдання стратегічного управління вантажопотоками на напрямках і транспортних коридорах, оперативно координуючи діяльність регіональних логістичних центрів у взаємодії з центральними керуючими органами різних видів транспорту та міжнародної логістичної системою.

На регіональні логістичні центри покладено оперативне управління в рамках свого регіону у взаємодії з суміжними регіональними та районними логістичними центрами.

Створення логістичної системи дозволить значно скоротити час передачі вантажних одиниць з одного виду транспорту на інший, раціонально використовувати існуючі та проєктовані потужності інфраструктури всіх видів транспорту, розширити перелік послуг, що надаються при транспортуванні вантажів, виконуваних за сучасними вимогами – “від дверей до дверей” і “точно в термін”.

Вважаємо, що ефективним напрямком розвитку логістичної інфраструктури регіону є функціонування на його території регіонального логістичного центру. Оскільки, координацію протікання логістичних потоків в логістичних ланцюгах повинен здійснювати саме регіональний логістичний центр, то оптимальне місце його розташування безпосередньо впливатиме на ефективність логістичних потоків. Тому, на нашу думку, доцільно визначити оптимальне місце розташування регіонального логістичного центру на території регіону.

Розташування регіонального логістичного центру повинне відповідати наступним вимогам:

- локалізація на шляху основних товаропотоків та на перетині основних шляхів сполучення;
- наближеність до основних промислових підприємств регіону;
- наближеність до ринків збуту;
- доступність під'їзду транспортних засобів;
- безпечність для населення регіону.

Робота логістичного центру повинна будуватися на таких основних принципах:

- пропозиція максимально повного переліку транспортних і супутніх послуг на основі договірних відносин з кожним учасником логістичного ланцюга (формування банку даних логістичних ланцюгів);
- організація комплексного транспортного обслуговування на основі єдиного договору на комплексне обслуговування і єдине замовлення на всі послуги, формування завдань для учасників логістичного ланцюга на підставі замовлення користувача транспортних послуг, централізований контроль виконання замовлення;
- максимальна стандартизація та уніфікація перевізних й інших документів, необхідних для виконання перевезення, що застосовуються учасниками логістичних ланцюгів, з метою забезпечення можливості створення єдиного інформаційного простору;
- єдина маркетингова стратегія і тактика учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг, спільне проведення дослідження ринків і маркетингових заходів, що забезпечують просування всіх учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг і формування попиту на комплексні транспортні послуги;
- географічний розподіл структурних підрозділів міжнародного транспортно-логістичного центру з метою максимального охоплення ринку транспортних послуг, виконання оперативного управління роботою логістичних ланцюгів у місцях формування вантажопотоків та їх перетину;
- організація співробітництва з українськими і міжнародними організаціями, що займаються питаннями транспортної логістики;
- побудова роботи на основі світових стандартів і міжнародних договорів, угод, конвенцій;
- інтеграція з міжнародними логістичними центрами і забезпечення інформаційного обміну з ними;

– підвищення ефективності транспортних послуг через зниження частки невиправданого графіка (при неповному завантаженні);

– стандартизація інформаційної взаємодії міжнародного логістичного центру з учасниками логістичних ланцюгів.

Необхідною умовою створення та функціонування логістичного центру є організація інформаційної підтримки, котра повинна повністю забезпечити взаємодію клієнтів та партнерів логістичних центрів, а також розрахунок оптимального маршруту перевезень та контроль графіка доставки, ведення розрахунків з усіма учасниками перевезення та виконання інших встановлених функцій такого центру.

Враховуючи те, що ринкові відносини пред'являють до транспорту високі вимоги до прискорення доставки вантажу при мінімізації витрат на транспортування, підвищення якості і надійності перевезень і, в цілому до зменшення транспортної складової в собівартості продукції, одним із новітніх напрямків підвищення ефективності і конкурентоздатності транспортного комплексу є застосування нових інформаційних технологій шляхом використання інформаційної системи організації вантажоперевезень аукціонним способом, що може бути інтегрована з торговельними, транспортними інформаційними системами, фрахтовими біржами і, яка здатна спростити і мінімізувати витрати на час і матеріальні ресурси на виконання й організацію всього комплексу робіт.

Головним ініціатором фінансово-кредитного стимулювання повинна стати держава та органи місцевого самоврядування. Їх спільна мета діяльності повинна включати розробку та вдосконалення відповідних фінансових механізмів, надання широкого сприяння розвитку транспортно-логістичної системи регіону шляхом застосування тих чи інших методів, інструментів, важелів з урахуванням стратегічних цілей національної економіки.

Застосування бюджетних механізмів з метою підвищення дієвості підтримки регіональних транспортно-логістичних систем з боку держави може здійснюватися за наступними позиціями:

1) врахування розвитку регіональних транспортно-логістичних систем в системі заходів з соціально-економічного розвитку регіонів та відношення їх до відповідних державних програм;

2) механізм підтримки розвитку регіональних транспортно-логістичних систем за рахунок субвенцій, що передбачені у державному бюджеті;

3) компенсація відсоткових ставок за взяті кредити суб'єктами господарювання учасників регіональних транспортно-логістичних систем.

На сьогоднішньому етапі свого розвитку в Україні складська діяльність все ще залишається нерозвинутою і неуконфліктною автоматичними системами складського обліку та звітності. Визнано, що відносно дешева вартість землі та високі відсоткові ставки обмежують попит на більш складні та капіталомісткі системи складування. Її різні види потребують окремих рішень, і дивує, коли навколо Києва можна побачити деякі новозбудовані склади з використанням більш сучасних вузькопрохідних або багатоярусних фронтальних систем зберігання, але без очевидного попиту клієнтів на них.

Для формування раціональної інфраструктури логістичного об'єкта значну увагу необхідно приділяти організації перевезень, яка впливає на швидкість доставки вантажу, рівень логістичного сервісу та визначається рівнем розвитку транспортної системи України. Перевезення може здійснюватися на основі використання послуг залізничного, повітряного, водного, автомобільного, трубопровідного транспорту. Транспортна система має пряму вплив на розвиток економіки та інтеграції України в світове економічне співтовариство.

Також важливо враховувати і те, що в результаті масштабних перетворень в логістиці, а також у відповідь на зростаючі запити споживачів з'являється нова форма сервісу – надання інтегрованих логістичних послуг. Її першоджерелами служать п'ять видів бізнесу: транспортні та експедиторські послуги, інформаційне забезпечення, складське господарство, а також підтримка споживачів. В таких умовах забезпечення ефективного та якісного обслуговування споживачів, а також управління та координація роботи численних транспортних і експедиторських фірм, логістичних і розподільних центрів, логістичних і інших посередників стає неможливим без створення транспортно-логістичних систем (ТЛС).

Стратегія формування регіональних ТЛС основана на поетапному створенні навколо великих міст країни мережі вантажопереробних і вантажонакопичувальних терміналів і мультимодальних термінальних комплексів багатопільового призначення, логістичних центрів. Так, наприклад, відповідно до Програми розвитку логістичних центрів інтермодальних перевезень на мережі залізниць України, передбачено створення логістичних центрів на базі транспортних підприємств. Логістичні центри будуть надавати повний комплекс транспортно-експедиційних послуг (оформлення перевізних документів, декларування вантажу, доставку вантажу за принципом “від дверей до дверей”, “точно в строк”, послуги збереження вантажу, страхові послуги і т. ін.) і забезпечувати ефективну взаємодію різних видів транспорту.

Для того, щоб сьогодні на транспортному ринку гарантовано забезпечити споживачів набором транспортно-експедиційних, складських, вантажопереробних, митних і сервісних послуг, що відповідають світовим стандартам як за виробничо-технологічним рівнем, так і комплексністю сервісного й логістичного обслуговування, необхідно створити регіональну ТЛС.

Найважливішою складовою логістичного центру є транспортні та логістичні підприємства. Саме регіональний центр є джерелом зростання основних конкурентних переваг регіону і найбільш інвестиційно-привабливою складовою.

Фінансово-кредитна підсистема, стержнем якої, як правило, виступає регіональний банк з розгалуженою філіальною мережею, також є важливим елементом центра, що розцінюється як його конкурентна перевага.

У забезпеченні єдності логістичного центра суттєву роль відіграють органи державної влади та місцевого управління, створюючи рамкові умови взаємодії учасників цього інтеграційного утворення, формуючи міжнародний імідж і розвиваючи транспортну інфраструктуру. Крім того, заходи з боку держави стосуються стимулювання розвитку трьох чинників конкурентоспроможності центра: людських ресурсів, інфраструктури та науково-дослідного потенціалу, що створюють факторні умови інноваційного розвитку.

Ефективне функціонування таких центрів здійснюється через створення умов для оптимізації управління товарно-матеріальними та пов'язаними інформаційними і фінансовими потоками на основі системного підходу й узгодження економічних інтересів усіх учасників.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що наполегливе прагнення України до якнайшвидшої інтеграції у світове співтовариство, партнерські багатовекторні наміри в розвитку торгово-економічних відносин з іншими державами об'єктивно створюють сприятливі умови для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили через нашу державу. Це у свою чергу веде до росту транснаціональних товарних потоків і збільшенню міжнародного транзиту вантажів. Тому Україна має досить реальні перспективи в самоствердженні своєї ролі як транзитної держави. Цьому сприяють у першу чергу такі об'єктивні фактори, як

геополітичне положення і наявність на її території могутнього транспортного комплексу.

1. Крикавський Є.В. “Логистический центр – это узловой объект логистических сетей...” / Є.В. Крикавський // Международный научно-практический журнал: Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 5 (18). – С. 38–39.
2. Прокофьева Т.А. Терминальные комплексы и логистические центры как стратегические точки роста экономики России / Т.А. Прокофьева, В.И. Сергеев, О.М. Лопаткин // Логистика сегодня. – 2005. – № 1. – С. 28–42.
3. Крикавський Є.В. Логістичне управління / Є.В.Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
4. Мороз О. Я. Формування регіональних логістичних систем : автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук / О. Д. Мороз ; Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – 17 с.
5. Ларина Р.Р. Логістика : навч. посібник / Р.Р.Ларина. – Донецьк : “ВІК”, 2005. – 335 с.
6. Белякова Е.В. Инновационное управление в региональных логистических системах [Электронный ресурс] / Е.В. Белякова // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – № 2 (26). – Режим доступа : <http://www.m-economyru/artphp?nArtId=2039>.

References

1. Krikavskii, Ye. “The logistics center is the nodal object of logistics networks ...” *International scientific and practical journal: Logistics: problems and solutions*, no. 5 (18), 2008, pp. 38-39.
2. Prokofieva, T.A., Sergeev, V.I., and O.M. Lopatkin “Terminal complexes and logistics centers as strategic points of growth of the Russian economy.” *Logistics today*, no. 1, 2005, pp. 28-42.
3. Krykavskiy, Ye. V. *Logistics Management*, National University “Lviv Polytechnic” Press, 2005.
4. Moroz, O. Y. *Formation of regional logistics systems*. Master’s thesis. Lutsk National Technical University, 2010.
5. Larina, R. *Logistika*, “VIK”, 2005.
6. Belyakova, E. “Innovative management in regional logistics systems.” *Problems of Modern Economics. Eurasian International Scientific and Analytical Journal*, no. 2 (26), 2008, www.m-economyru/artphp?NArtId=2039. Accessed 26 Apr. 2017.

Рецензент:

Благун І.С. – д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

УДК 339.138:640.41

ББК 65.012.43+65.9(4Укр)29-181

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХОСТЕЛІВ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ІВАНО-ФРАНКІВСЬК

Перевозова І.В., Даляк Н.А.

Івано-Франківський національний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра маркетингу і контролінгу,
вул. Шопена, 1, м. Івано-Франківськ,
76019, Україна,
тел.: 0342727102,
e-mail: mik@nung.edu.ua;
mik_ineu@ukr.net

Анотація. У статті наведені результати маркетингового дослідження одного з видів малих засобів розміщення готельної індустрії, а саме хостелів в місті Івано-Франківськ. Відзначено, що хостели як елемент готельного бізнесу є важливим аспектом в розвитку економічної діяльності, фінансового стимулювання міста (на прикладі м. Івано-Франківська), оновленні сфери економіки і мобілізації людського капіталу, що прямо впливає на розвиток внутрішнього туризму кожного територіального суб'єкта. Актуалізовано потребу проведення маркетингового дослідження в якості необхідного теоретико-практичного підґрунтя аргументації бізнес-ідеї відкриття хостела та формування системи рекомендацій по підвищенню ефективності його діяльності в місті Івано-Франківську.

Ключові слова: В2С, готельна індустрія, малі засоби розміщення, маркетингове дослідження, PESTEL-аналіз, хостел.

Perevozova I.V., Daliak N.A.

MARKETING INVESTIGATION OF THE LIVESTOCK MARKET BY THE EXAMPLE OF IVANO-FRANKIVSK CITY

Ivano-Frankivsk National University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Marketing and Controlling,
Chopin str., 1, Ivano-Frankivsk,
76019, Ukraine
tel.: 0342727102,
e-mail: mik@nung.edu.ua;
mik_ineu@ukr.net

Abstract. In the article are the resulted results of one marketing research are of types of small facilities of placing of hotel industry, namely hostels in town Ivano-Frankivsk. It is marked that hostel as an element of hotel business is an important aspect in development of economic activity, financial stimulation of city (on the example of Ivano-Frankivsk), update of sphere of economy, mobilizations of human capital which straight influences on development of internal tourism of every territorial subject. Modified need marketing research as a necessary theoretical and practical foundation of argumentation business ideas opening of hostel and forming a system of recommendations to improve its effectiveness in Ivano-Frankivsk.

Keywords: B2C, hotel industry, small accommodation facilities, market research, PESTEL-analysis, hostel.

Вступ. Готельна індустрія, вже складаючи один з вагомих секторів національних економік багатьох країн, як і раніше є галуззю, схильною до бурхливого зростання. Глобалізація світової економіки сприяє інтеграції економіко-соціальних просторів, відкриття кордонів і спрощення переміщення людей і капіталів. Не дивно, що в силу високої інтегрованості великих територій, а також високого рівня світової транспортної інфраструктури представникам т.зв. “Покоління Z” (народжених після 1991 р.) набагато легше включатися в процес перенесення капіталів в ході туристичних практик. На сьогоднішній день світова туристична галузь представляє собою вагомий сегмент світової економіки, і переживає, мабуть, найбільший світанок в історії [1, с. 27].

Туристичний сектор і готельна індустрія є взаємозалежними. Дійсно, приплив туристів можливий лише при наявності засобів розміщення, тоді як доцільність інвестицій в готельний бізнес визначається потенціалом залучення гостей [2, с. 51], ключову роль в якому відіграють маркетингові заходи. Маркетинг як функція бізнесу найбільш спрямована на контакт зі споживачем, у зв'язку з цим його метою в готельній індустрії є створення споживчої цінності та задоволення запитів клієнтів. Сенс виконання цих завдань зводиться до створення такої комбінації товарів і послуг, яка приносить клієнту очікувану цінність. Подальшим результатом вирішення цієї

проблеми є стимуляція повторного звернення до виробника послуги і створення умов для рекомендацій клієнтом цього виробника [1, с. 5]. Таким чином, наріжним каменем заходів маркетингу в готельній індустрії є охоплення ключового споживчого сегменту і виявлення справжніх потреб клієнтів. Довгостроковою метою цих заходів, з точки зору стратегії компанії, є побудова клієнтської мережі за рахунок рекомендацій задоволених гостей. Для готельного бізнесу важливість задоволених клієнтів складно переоцінити: більше 65% найбільш задоволених клієнтів віддадуть перевагу зупинитися в тому ж готелі при повторному відвідуванні міста. Зв'язок задоволеності клієнта з виручкою від повторних продажів очевидна, беручи до уваги меншу чутливість таких клієнтів до змін цін, готовність до більшої взаємодії з готелем, і бажання розповісти своїм знайомим про компанію та її високу якість послуг. Не виключенням в цьому аспекті є хостели, відкриття яких може стати першим кроком до створення цілої мережі міні-готелів і отримання значних сум прибутку.

Вважається, що бізнес-ідея хостела є однією з найперспективніших для подальшого розвитку. Однак для успішної реалізації цієї ідеї необхідно зробити попереднє дослідження і прорахувати всі можливі витрати, щоб вивести бізнес на рентабельність з перших днів існування.

Постановка завдання. Метою даної статті є актуалізація маркетингового дослідження в якості необхідного теоретико-практичного підґрунтя аргументації бізнес-ідеї відкриття хостела та формування системи рекомендацій по підвищенню ефективності його діяльності в місті Івано-Франківську.

Результати. З прийняттям Україною євроінтеграційного курсу розвитку відбувається стрімкий розвиток готельної індустрії: зростає кількість маленьких приватних готелів, хостелів, реконструюються старі великі готелі. Але далеко не завжди кількісне зростання супроводжується підвищенням якості обслуговування і рівня сервісу.

Поняттю інструментів, цілей, видів, структури та методології маркетингових досліджень, проблемам їх проведення, зокрема в рамках локальних ринків, окремих сегментів, тощо присвячена низка робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Х. Анн, Г. Багієв, Б. Берман, І. Бойко, А. Войчак, С. Гаркавенко, Є. Голубков, Т. Данько, Дж. Дей, Є. Діхтль, Дж. Р. Еванс, Ф. Котлер, Н. Малхотра, О. Малинка, Б. Райзберг, А. Старостіна, В. Тарасевич, А. Устенко, Х. Хершген, Г. Черчілль та ін. Сучасні тенденції та проблеми розвитку готельного господарства, досліджували Г. Горіна, Д. Корнева, Г. Кравчук, Р. Ладиженська, В. Носенко, О. Ремеслова, Н. Самотій та ін. Водночас, розвиток економічних процесів спонукає до постійного вдосконалення системи інформаційного забезпечення управлінських рішень, їх ситуаційну адекватність для забезпечення реальної економічної самостійності, конкурентоспроможності й стабільного положення на ринку, зокрема стосовно об'єктів готельної індустрії.

Акцент в рамках даного дослідження ставиться на хостелах як малих засобах розміщення гостей – приміщеннях, відповідно обладнаних при фонді номерів, не більшому 50-ти, і які можуть використовуватися фірмами різних організаційно-правових форм (на практиці, найбільш поширені хостели і міні-готелі). Загальна типологія малих засобів розміщення наведена в табл.1.

В узагальненому розумінні, під “хостелом” розуміється засіб розміщення економ-класу, призначений для організації тимчасового проживання в номерах приміщення як частини окремого будинку або всієї будівлі. Відзначимо, що хостели призначені переважно для малобюджетного туризму і не надають харчування і додаткових послуг, або роблять це в обмеженому спектрі, про що клієнт сповіщається при зверненні в готель. Малобюджетний туризм характеризується тим, що основною метою поїздки є

огляд визначних пам'яток місця призначення (дестинації), готовність до розміщення на обмеженій площі номера, а також до колективного поєднання зручностей, кухонної і загальної зони з іншими постояльцями [3, с. 72]. Таким чином, хостели призначені для людей, які під час поїздки можуть витратити обмежений бюджет, або ж тих туристів, хто не має наміру проводити достатньо часу в готелі, щоб користуватися спектром послуг інших засобів розміщення.

Таблиця 1

Класифікація малих засобів розміщення

Table 1

Classification of small accommodation facilities

Назва класу	Типи приміщень, характеристика
1	2
Малі готелі	Малі готелі від 16-ти до 50-ти номерів. Упорядкована і освітлена прилегла територія. Також – малі мотелі, пансіонати, спа-готелі, гостьові будинки, малі туристські бази.
Міні-готелі	Міні-готелі від 5-ти до 15-ти номерів, хостели.
Мебльовані кімнати	Приміщення, обладнані для проживання туристів: без харчування і додаткових послуг
Гостьові кімнати	Кімнати в приватному житловому приміщенні, обладнані для надання послуги тимчасового розміщення.

Зазначимо, що менша еластичність попиту залежно від ціни пояснюється принциповою готовністю клієнта розлучитися з п-ою сумою грошей за час поїздки, і наявністю впевненості в доцільності залишення цієї суми саме у раніше відвіданих готелях (при невизначеності в досягненні задоволення сервісом готелів, де клієнт ще не був). Очевидно, що найбільш задоволені постояльці самі схильні розповідати друзям про свої вдаль поїздки, а також давати свої «експертні оцінки», радячи місце розміщення для своїх знайомих.

Важливо відзначити, що якщо товар, який реалізується в готельному бізнесі – це послуга з розміщення, то серед специфічних рис цих послуг виділяють: невідчутність, невіддільність від джерела надання, мінливість якості [1, с. 32]. Стосовно готельної сфери, властивість невизначеності за Ф. Котлером свідчить про нематеріальний характер послуги з розміщення. Так, незважаючи на те, що оздоблення номерів і харчування мають матеріальне вираження, при виїзді клієнт забирає з собою спогади. Полювання за спогадами є мотиватором багатьох мандрівників, і двигуном економіки вражень. При цьому, невідчутність також народжує невизначеність: на відміну від продажу матеріально виражених товарів, ні готельєр ні гість не можуть заздалегідь бути впевненими в збігу їх взаємних очікувань. Очікування пов'язують гостя з готелем до приїзду в готель, враження продовжують пов'язувати клієнта після його виїзду: фактичний продаж права зайняти номер на певний час є лише етапом відносин відвідувача та готелю.

Далі, властивість невіддільності послуги від джерела і об'єкта її надання має на увазі, що самі клієнти також впливають на якість розміщення в готелі. Так, на задоволеність від проживання одних клієнтів впливають інші постояльці, і при бронюванні і плануванні заселення адміністраторам готелю важливо вміти передбачати взаємні очікування і особливості клієнтів, щоб грамотно організувати їх сусідство на період проживання. Тут як би не склалися враження постояльців від факторів, що оточували гостей під час їх перебування в готелі, кінцеве враження від наданої послуги входить в думку клієнтів про готелі.

Іншою властивістю послуг в готельній сфері є мінливість їх якості. Оскільки враження від послуги залежить від того, хто і як її пропонує клієнту, тому саме людський фактор, особливості мотивації персоналу, увага менеджера (адміністратора) до обстановки готелю і контингенту постояльців набувають більшого значення, ніж при реалізації відчутних товарів. Іншим джерелом нестійкості якості є також сезонний характер готельного бізнесу: так, в пікові сезони стає важко зберегти якість обслуговування при меншому середньому часі обслуговування клієнта. Нарешті, відзначимо, що коливання показників якості послуги виміряти нелегко, і адміністрації готелів доводиться покладатися на думку гостей. При цьому, невдоволення гостей від розбіжності їх очікувань із запропонованим сервісом найчастіше проявляється в більш яскравих фарбах, ніж задоволеність сервісом, що теж сприймається як належне [1, с. 40].

Завершуючи характеристику загальних практик і особливостей готельної індустрії описом концепції хостелу, відзначимо, що незважаючи на поширеність окремих хостелів як форм малого бізнесу, в останні роки спостерігається прагнення хостелерів до створення мереж хостелів, як правило, різної тематики – для охоплення різних споживчих сегментів [4, с. 3]. Примітно, що іншою тенденцією є створення великих хостелів на 150–300 місць, які, незважаючи на складність налаштування загальної для всіх атмосфери, проте, розраховані на прибуток від великої кількості проданих розміщень [5, с. 80].

Слід зазначити, що хостел – мале підприємство готельної B2C індустрії приходить на допомогу гостям міста, яких обмежують високі ціни проживання в готелях, адже в своїй активній програмі перебування у них немає бажання користуватися всім спектром послуг готелів і серйозно переплачувати за це. Тимчасове перебування в центрі міста за демократичними цінами – краще рішення для туриста, що стежить за своїм бюджетом. Найбільш активні з них віддадуть перевагу оглядам визначних пам'яток Івано-Франківська, і не мають наміру витратити час в стінах готелю – ці молоді люди від 21 до 45 років і є ключова аудиторія хостелу.

Відмінна репутація хостелу може бути забезпечена персональним підходом персоналу до постояльців: на відміну від конвеєрного підходу до клієнтів великих мережевих закладів, для новачка в галузі вкрай важливо зрозуміти потреби і скласти портрет гостей, а також залишити у них позитивні спогади про перебування. Саме такі спогади дозволять туристам рекомендувати хостел своїм знайомим, і спонукатимуть їх знову повернутися в Івано-Франківськ саме в цей хостел – зробити камбек (від англ. comeback – повернення). Це слово в назві обрано не випадково: воно увійшло в повсякденний побут людей по всьому світу, і в тому числі знайоме всім молодим активним українцям. Такий підхід підкреслює мета хостелу – формування домінування повторних замовлень в структурі продажів, адже поворотні заїзди постійних клієнтів є опорою готельного бізнесу.

Формат хостелів не передбачає витрат на широкий спектр послуг: основна послуга - надання ліжко-місця гостям для тимчасового проживання, і що входить у вартість, користування постільними речами, зручностями і кухнею. Безкоштовний бездротовий доступ до Інтернет і місцеве телебачення в загальній зоні – стандартна вимога ринку. Оптимально підібрана величина штату: адміністратор (ресепшн-персонал): 2 денних, 2 нічних адміністратора, які працюють позмінно; покоївки – 2 одиниці на ½ ставки для прибирання приміщень хостелу і підготовки кімнат до заїзду гостей (чергування з 10:00 до 16:00), що забезпечує економію витрат на персонал в порівнянні з чисельністю працівників готелів в тому ж районі міста.

Хостел – це той тип підприємства, який може добитися успіху при менших витратах на рекламу, зокрема грамотна організація просування в соціальних мережах не потребує фінансових затрат, однак така компетенція повинна бути присутня у

персоналу. До адміністрування хостелом доцільно залучити таких же молодих людей, як його потенційні постояльці: напр. студентів вузів, які будуть задоволені поєднанням навчання та заробітку, перебуваючи в центрі міста і спілкуючись, в тому числі, з іноземними туристами. Ключовою компетенцією хостелу є накопичення навичок роботи з іноземними туристами, і знання іноземних мов, що є високою вимогою відбору адміністраторів. Івано-Франківськ – студентське місто, і пропозиція роботи в хостелі буде взаємовигідним співробітництвом невеликої готельної організації, вимогливої до відповідальності і мовних якостей, і бажаних удосконалити мовні навички студентів. При цьому, незважаючи на зростаючий приплив іноземних туристів, практика роботи місцевих хостелів показує незадовільну готовність ресепшн-персоналу (адміністраторів) до комунікації з іноземними гостями. Нарешті, основоположною компетенцією хостелу повинно бути партнерство з архітектором, здатним реалізувати дизайн-проект оформлення та оздоблення приміщення, що створить найважливішу споживчу цінність хостелу – його атмосферу, до якої хочеться повернутися знову.

За проведеним дослідженням у Івано-Франківську станом на 01.04.2017 р. налічується 7 функціонуючих хостелів (табл. 2).

Таблиця 2

Хостели м. Івано-Франківськ (станом на 01.04.2017 р.)

Table 2

Hostels in Ivano-Frankivsk, 01.04.2017

Но мер з/п	Назва хостелу	Адреса, телефон	Вартість ліжко-місця, від грн./добу	Кількість ліжко-місць
1	2	3	4	5
1	Хостел "Пілігрим"	м. Івано-Франківськ, набережна вул. ім. Стефаника, 28 б, тел. +38 (0342) 51-14-76 www.pilgrim-hostel.com	130	40
2	Хостел "Феномен"	м. Івано-Франківськ, вул. Південний Бульвар, тел. + 38 (093) 2255298, (068) 1445566; www.fenomen.if.ua	110	12
3	Хостел "На Флотській"	м. Івано-Франківськ, вул. Флотська, 10 +38 (096) 565-96-86	150	16
4	Хостел «Dream+»	м. Івано-Франківськ, вул. Купчинського, 14; +38 (050) 7550007, (0342) 718918 www.dream-plus.if.ua	100	16
5	Хостел "Mif"	м. Івано-Франківськ, вул. Гарнавського, 25, +38 (063) 2759544, +38 (068) 3694972	110	91
6	Хостел "Центральний"	м. Івано-Франківськ, вул. Мазепи, 5 +380682101270	140	20
7	Хостел "Фонтуш"	м. Івано-Франківськ, вул. Чорновола, 80 066 280 0156	110	35

З метою визначення потенціалу хостела до досягнення цілей стейкхолдерів, сформовано комбінацію характерних організаційних можливостей, компетенцій, і зовнішніх чинників зростання. Розробка стратегії малого підприємства в готельній індустрії виходить з принципів ресурсного підходу (розміщення кількості клієнтів, адекватного номерного фонду та послуг хостела), але також ґрунтується на ринковому

підході (планування потужностей і конкурентоспроможного плану маркетингу, виходячи з конкурентної динаміки стратегічного оточення) [6, с. 35]. Так досягається логічний зв'язок між потребами підприємства в ресурсах, компетенціях та вимогами конкурентного зовнішнього середовища.

Зазначимо, що під стратегією розуміється спрямований рух підприємства з його архітектурою протягом тривалого періоду, який дозволяє досягати конкурентних переваг в мінливому середовищі за рахунок зміни ресурсів і компетенцій, з метою задоволення очікувань стейкхолдерів [7, с. 34]. Необхідний аналіз зовнішнього середовища спрямований на вироблення стратегії подолання загроз стартапа і пошуку можливостей надання оригінальної цінності послуги для споживачів (наскільки сервіс оригінальний, в порівнянні з конкурентами?). В першу чергу, аналіз галузі необхідний для визначення точних меж ринку: товарних (для розробки специфічних рис послуги, що відокремлюють її від субститутів), географічних (для фокусування маркетингових заходів) [8, с. 44]. При цьому, аналіз індустрії дозволяє не тільки визначити сегмент для ведення бізнесу, а й оцінити його потенціал прибутковості, виокремити головні конкурентні сили, і сформулювати ключові фактори успіху для даної галузі.

Для вироблення спільної стратегії підприємства проведено аналіз впливу зовнішніх факторів макросередовища на діяльність хостелу. За допомогою PESTEL-аналізу визначено спектр найважливіших факторів (що мають як позитивний, так і негативний вплив), їх силу впливу, а також ймовірність виникнення. Такі фактори мають потенціал впливу на обмеження діяльності фірми, або, навпаки, сприяють розквіту галузі, і їх інтерпретація є наріжним каменем у ринковому підході до формування організаційної стратегії [9, с. 187].

Ключові для готельної індустрії в сегменті малих засобів розміщення фактори оточення описані в таблиці 3.

Експертним шляхом оцінено важливість зазначених факторів. Для цього кожній характеристиці галузевого оточення було присвоєно порядковий номер. Для кожної з 6-ти груп факторів було наведено 5, що мають найбільший вплив на діяльність хостелу. Оцінимо потенціал виникнення і ступінь впливу зовнішніх факторів на бізнес за шкалою [-5; 5] (рис. 1).

Відзначимо, що в період поточної валютної кризи і падіння нафтових цін особливої важливості набувають фактори макроекономічного спектру, що відображають складність кредитування для малого бізнесу (ключова ставка НБУ, кредитні та інфляційна ставки), а також величину потенційного доходу (рівень купівельної спроможності населення).

Таблиця 3

Фактори макрооточення хостелу (PESTEL-аналіз)

Table 3

Factors of the macro environment of the hostel (PESTEL-analysis)

	Фактор, №	Фактор, №	
Political	(1) Політична напруженість на Україні; кримське питання	(16) Роль соціальних мереж і засобів масової інформації	Technological
	(2) Антиросійські санкції	(17) Розвиток платіжних систем	
	(3) Стабільність і передбачуваність внутрішньої політики держави	(18) Розвиток систем бронювання	
	(4) Загроза терактів	(19) Норми сертифікації готелів	
	(5) Міграційні бар'єри	(20) Зростання вимог до обладнання готелів	
Econo	(6) Волатильність валютних курсів	(21) Сезонність готельного бізнесу	Enviro
	(7) Динаміка інфляції	(22) Довжина "високого сезону" Івано-Франківська	

Sociocultural	(8) Величина ключової ставки НБУ і кредитів	(23) Норми контролю енерго- і водозбереження	Legal
	(9) Загальне зростання цін	(24) "Антитютюновий" закон	
	(10) Купівельна спроможність населення	(25) Сильні відмінності споживчих цінностей клієнтів хостелу	
	(11) Ставлення мешканців сусідніх квартир (приміщень)	(26) Бюрократичність відкриття бізнесу	
	(12) Зростання внутрішнього туризму	(27) Суперечливе ставлення законодавців до хостелів	
	(13) Проведення відомих фестивалів, концертів, святкування	(28) Введення безвізового режиму	
	(14) Історична спадщина та імідж Івано-Франківська	(29) Міграційний облік	
	(15) Збільшення припливу іноземних туристів	(30) Протиріччя у законодавстві по статусу хостелів	

Фактор	Вплив	Ймовірність	Фактор	Вплив	Ймовірність		
Political	1	-5	4	Technological	16	4	2
	2	-5	-2		17	-3	2
	3	-3	-4		18	-4	-4
	4	0	-4		19	-3	4
	5	3	-3		20	-4	-5
Economic	6	3	3	Environmental	21	5	0
	7	2	3		22	4	0
	8	5	3		23	-1	0
	9	2	2		24	-2	-3
	10	3	1		25	2	-4
Sociocultural	11	1	-1	Legal	26	4	4
	12	4	3		27	1	-5
	13	3	4		28	1	3
	14	5	4		29	2	-2
	15	3	2		30	4	5

Рис. 1. Оцінка значень впливу факторів макросередовища і ймовірності їх прояву для PESTEL-аналізу

Fig. 1. Evaluation of the effects of macro factors and the probability of their manifestation for PESTEL analysis

Загрозливими факторами вважаються й складні українські правові аспекти створення бізнесу, суперечливий статус хостелів в законодавстві.

Визначальним для хостельного бізнесу є соціокультурний контекст: реєстроване збільшення внутрішнього туризму і припливу іноземних туристів становить поточну привабливість готельної діяльності, а розміщення найбільших громадських заходів Всеукраїнського масштабу задіє культурний і рекреаційний імідж м. Івано-Франківська, і простимулює ще більший туристичний потік до міста. Макрофактори з найбільшим впливом на хостельний бізнес згруповані на графіку (рис. 2):

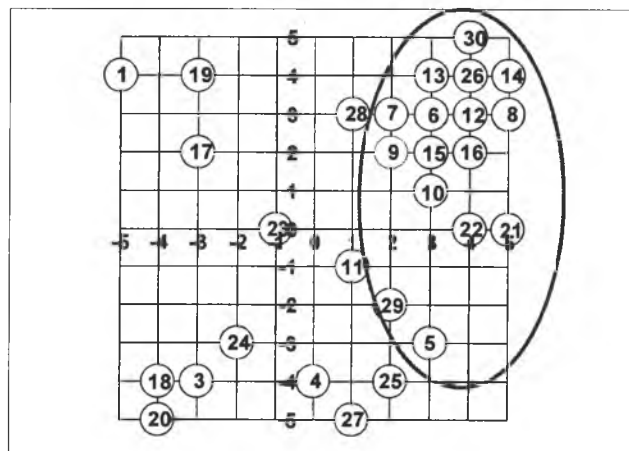


Рис. 2. Розміщення зовнішніх загроз і можливостей для хостелу за силою впливу та ймовірністю виникнення

Fig. 2. Location of external threats and opportunities of hostel by force of influence and probability of occurrence

Хостельний бізнес в тій чи іншій мірі чутливий до ряду зовнішніх чинників, які або ставлять перешкоди малому підприємству, або здатні дати стабільний попит і навіть зумовити розвиток. Найменший вплив на хостел здійснюють політичні події, хоча готельний попит залежить від бачення урядом міграційних бар'єрів (фактор 5). При цьому, нестабільність на східній Україні серйозно підвищило потік жителів східних областей на Західну Україну, зокрема і в Івано-Франківськ, що збільшило попит на тимчасове економічне розміщення. Натомість, малий бізнес при меншій здатності генерувати високий прибуток більш залежний від загальної економічної ситуації: від інфляції (7) і загального зростання цін (9), від розміру ключової ставки НБУ (8), яка відіграє роль при встановленні плати за банківський кредит. З іншого боку, низька купівельна спроможність населення (10) вже посприяла зростанню популярності формату хостелів, і зараз виступає фактором виділення в ключовий сегмент тих споживачів, для кого ціна найбільш важлива. Нарешті, скачки валютних курсів (6), які призвели до девальвації гривні, сприяють ще більшому припливу іноземних туристів у місто, що традиційно володіє іміджем ключової туристичної дестинації.

Іншим найважливішим спектром факторів зовнішнього середовища є складові правового оточення хостельного бізнесу: крім загальної бюрократичності (26) і складності ведення бізнесу в Україні, ключову перешкоду для хостельєрів становить саме суперечливість статусу хостелів в законодавстві (30, 27): так, в українському законодавстві поняття “хостел” відсутнє, хоча надання тимчасового проживання на підставі договору оренди не суперечить закону, при цьому значна частина хостелів працює в житловому фонді. Позитивних перспектив від законодавців також варто очікувати в дебатах по введенню безвізового режиму (28) в Україні.

Порівняно невисокий вплив на готельну індустрію становлять фактори навколишнього середовища і розвитку технологій: хостельний бізнес не пов'язаний з виробництвом і регулюванням в сфері охорони природи (проте залежно від сезонності і клімату (21) “високий сезон” в Івано-Франківську коротший, ніж у південних містах (22)). Технологічна сторона не є стримуючою, але навіть виступає фактором маркетингу: основний наголос стратегії просування хостелу пов'язаний з використанням потенціалу соціальних мереж і медіа (16).

Найбільший позитивний потенціал для хостелів створюють соціокультурні чинники: проведення всеукраїнських та міжнародних фестивалів істотно підвищило рекреаційний імідж області. Івано-Франківськ є унікальним європейським містом, що традиційно привертає велику кількість туристів, і в кризові часи хостели можуть дозволити собі збільшити ціни на послуги, не боячись втратити клієнтів при зростаючому туристичному потоці. Очевидно, що попит серед іноземних гостей також сегментований: частина туристів може дозволити собі розташуватися в готелі не економ-класу, хоча велика частина гостей спортивних заходів – активні та молоді мандрівники, які віддадуть перевагу відпочинку в готелі вивченню пам'яток міста.

На підставі вищевказаного розроблено план-сценарій для реакції на дії 4-х ключових драйверів змін в галузі (табл. 4).

Таблиця 4

План дій хостела по роботі з ключовими драйверами галузевих змін

Table 4

The action plan of the hostel to work with the key drivers of sectoral changes

Драйвер змін, №	Стратегічні рішення
1	2
(13) Проведення міжнародних фестивалів, виставок, спортивних змагань і т.п.	Наголос в просуванні серед іноземних туристів. Побудова організаційної культури, орієнтованої на іноземних туристів. Планування розширення з утворенням мережі хостелів до насичення ринку.
(9) Триваюче загальне зростання цін	Чи виправдане відчутне підвищення цін на проживання при зростаючому потоці туристів і принципову готовність гостей заплатити за бажання насолодитися пам'ятками Станіслава.
(30) Протиріччя законодавства по статусу хостелів	Вступ до асоціації хостелів, використання колективного досвіду спільноти хостельєрів при тиску. Опора на прецеденти захисту законності знаходження в житловому фонді. Довірчі відносини з власниками по дому.
(22) Короткий «високий сезон»	Підвищення тарифів у пікові місяці для компенсації «низьких» періодів. Низькі тарифи для «довгих» бронювань.

Таким чином, стратегія підприємства при реалізації позитивного сценарію (заняття ніші і зростання продажів слідом за зростанням ринку) визначає тарифну політику: хостел має право підвищувати ціни разом зі старими гравцями (проте тримаючи дистанцію від готелів і дотримуючись нижнього і середнього сегмента). Підвищення тарифів за проживання – адекватна реакція на очікувану зміну сегмента хостелів під стандарти обладнання і цінову політику європейських хостелів внаслідок майбутнього напливу іноземних туристів під час і після спортивних чемпіонатів та фестивалів.

Реакція на негативний сценарій (що включає масове зростання внутрішніх цін, падіння купівельної спроможності населення і турпотоку, і лобювання крупними готелями законодавчих ініціатив проти хостелів) буде виходити з припущення про неминучість стабілізації галузі. Саме масове відкриття хостелів стало в 2012-му році порятунком для українських міст, не пристосованих до розміщення великої кількості європейських туристів під час Чемпіонату Європи з футболу – 2012. Тоді місцевий

уряд, вмотивований збільшенням бюджету від приїзду іноземних гостей, дав «зелене світло» і навіть заохочував освоєння порожніх приміщень в центрі міст для обладнання під готельний бізнес.

Аналіз макрооточення показав, що, незважаючи на очевидну залежність від коливань економічних чинників, проект хостела має особливі перспективи на успіх як демократичне підприємство, яке орієнтоване на індивідуальний підхід до гостей. Виробивши стратегічні рішення по реакції на найбільш ймовірні сценарії розвитку галузі, перейдемо до аналізу конкурентної ситуації в сегменті хостелів. При цьому виявимо ключові фактори успіху (КФУ), які дозволять реалізувати маркетингову стратегію хостелу. Для визначення потенціалу тиску на хостел конкурентних сил, проведемо аналіз факторів конкуренції за моделлю 5-ти сил Майкла Портера (рис. 3).

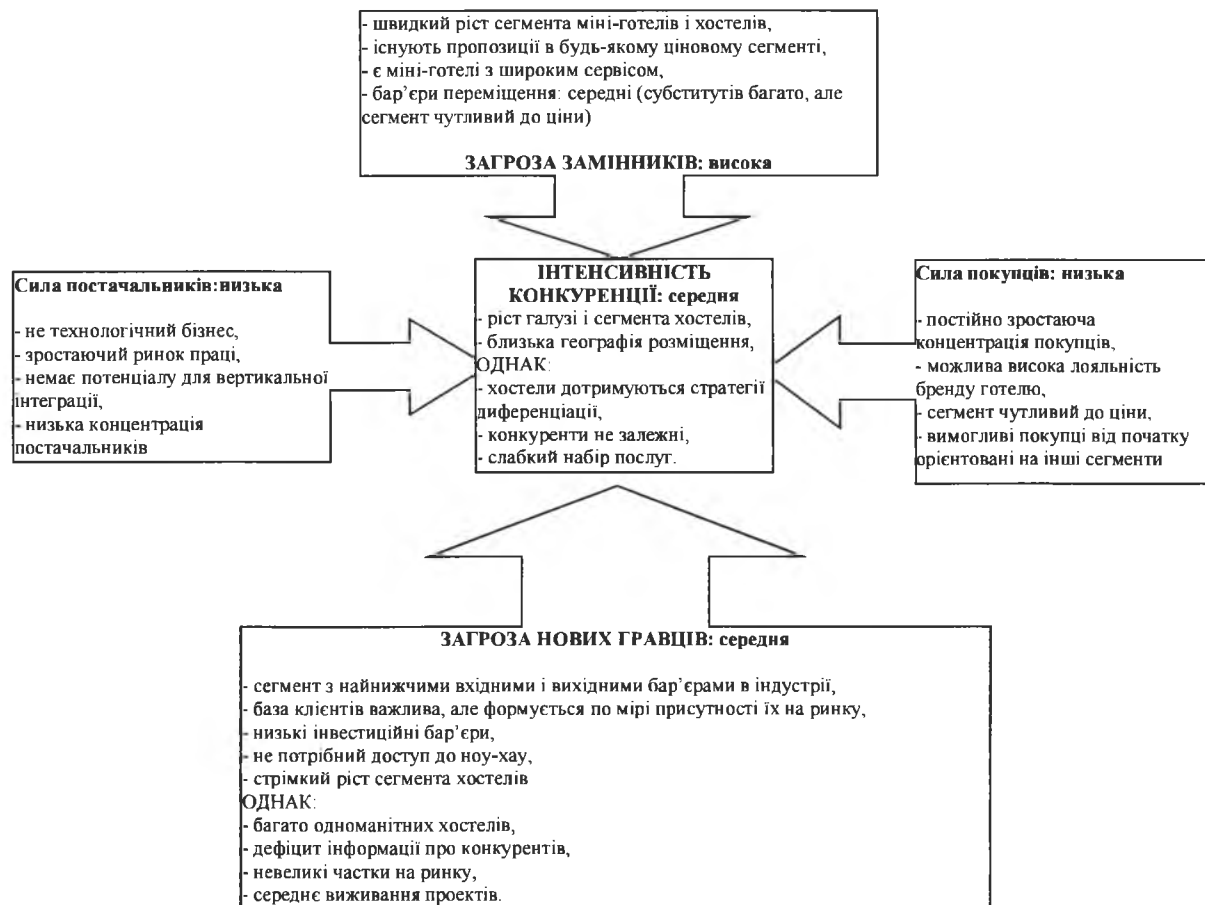


Рис. 3. Фактори загроз хостелу з боку конкурентних сил готельної галузі
Fig. 3. Factors of threats for hostel by competitive forces of the hotel industry

Вцілому, рівень конкуренції можна охарактеризувати як помірний. Конкурентна динаміка ринку висока внаслідок бурхливого зростання сегмента хостелів в останні роки, і додаткового ефекту від поступального зростання готельної галузі: попередні роки і прогностичні найближчі періоди спостерігається прихід нових фірм і збільшення часток старих гравців. Це веде до збільшення пропозиції, оформлення правил гри на ринку, і окресленню меж його сегментів (що дозволяє все новим фірмам застосовувати бенчмаркінг для формування стратегії). Бар'єри входу в сегменті хостелів найнижчі по галузі (найменші вимоги з інвестицій та компетенцій), а вихід з бізнесу часто

вирішується простим продажем / здачею в довірче управління хостела з наявною клієнтською базою і рейтингом.

Разом з тим, незважаючи на велику кількість конкурентів в сегменті малих засобів розміщення, частки гравців невеликі, а засновники нерідко приходять в бізнес з міркувань престижності готельного бізнесу, і легко можуть його покинути. Динаміка змін в сегменті велика, і багато гравців йдуть з бізнесу або поглинаються розвинутими мережами. Фактори тиску з боку постачальників і клієнтів також оцінюються як невисокі (рис. 4).

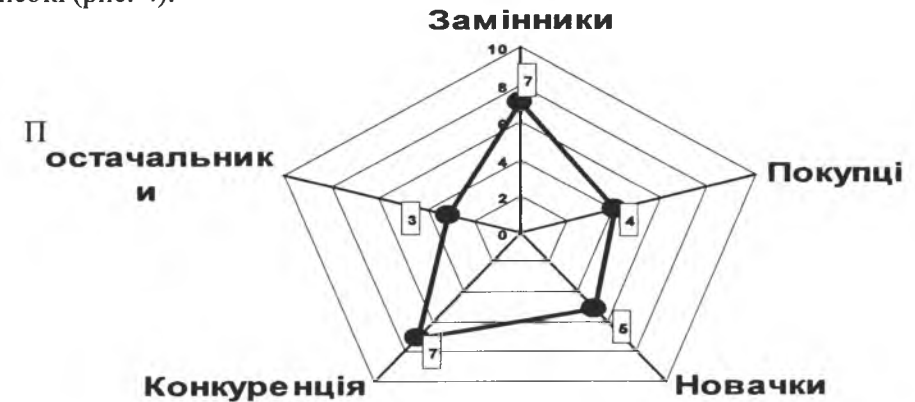


Рис. 4. Оцінка впливу галузевих конкурентних сил на хостел
Fig. 4. Assessment of the influence of the sectoral competitive forces on the hostel

Розуміння конкурентної динаміки в індустрії важливе для підтвердження відповідності стратегії хостелу існуючим формам конкуренції. Знаючи, що малі засоби розміщення не призначені для обслуговування високих запитів клієнтів, стає очевидною невисока залежність хостелів від постачальників готельного обладнання, особливо на розвинутому господарському ритейлерському ринку.

Тиск з боку покупців оцінено трохи вище, адже в сфері послуг думка клієнта є визначальною. Однак в нижньому ціновому сегменті покупці мають високі бар'єри переміщення, і в будь-якому випадку віддадуть перевагу економному розміщенню, ніж готелю з сервісом. Культурна унікальність Івано-Франківська забезпечує стабільний приплив туристів, готових навіть на підвищення цін на тимчасове проживання, заради можливості насолодитися красою міста. При цьому, найбільша загроза для хостелу виходить від замінників, оскільки при високій ціновій еластичності попиту клієнти можуть продовжувати пошуки більш вигідних пропозицій, якими ринок досить насичений. Однак, в «високий сезон» в місті гостро відчувається дефіцит економного розміщення (як і місць в середньому сегменті), що дозволить хостелу диктувати свої умови покупцям.

Поступальне зростання сегмента малих засобів розміщення і прихід нових конкурентів вимагає від хостельєра своєчасного визначення ключових факторів успіху (КФУ). Під КФУ передбачаються ті особливості організації бізнес-моделі, які повинні привести до досягнення конкурентної переваги в галузі [6, с. 79]. За результатами аналізу галузевих конкурентних сил, сформулюємо КФУ для сегмента хостелів (табл. 5).

Таблиця 5

Ключові фактори успіху для хостела в Івано-Франківську

Table 5

Key success factors for a hostel in Ivano-Frankivsk

Конкурентні сили галузі	Ключові фактори успіху
Загроза заміників	Побудова асоціації пам'яток міста і хостела
Тиск покупців	Уміння будувати атмосферу в хостелі за участю гостей
Тиск нових гравців	Формування бази лояльних клієнтів з наголосом на повторні продажі
Тиск постачальників	Відкритий доступ до ряду господарських ритейлерів
Інтенсивність конкуренції	Уміння задовольнити іноземних гостей

Отже, отримання конкурентної переваги в сегменті хостелів буде забезпечено за допомогою:

- унікальної географії розміщення хостела в центрі міста;
- побудови споживчих асоціацій хостела з іміджем Івано-Франківська (екстер'єр будівлі, інтер'єри приміщення);
- використання мовних і культурних компетенцій для кращого прийому іноземців, ніж в аналогічних хостелах;
- підтримання довготривалих контактів із зарубіжними гостями і українськими постояльцями через соціальні мережі;
- побудови мережі потенційних клієнтів за рахунок рекомендацій гостей і повторних продажів.

Нарешті, аналіз конкурентів дозволить визначити типи фірм, що утворюють найбільшу конкуренцію для хостелів. Для подолання їх впливу і будуть використані ключові фактори успіху.

Для аналізу взяті підприємства галузі відповідно до карти найбільшого світового порталу бронювань booking.com. Відзначимо недолік інформації про чисельність підприємств в кожній з виділеної стратегічної групи: всього в Івано-Франківську в кількості 147 організацій (разом були вказані хостели, міні-готелі, готелі економ-класу і апартаменти). Незважаючи на це, можливо сформувати карту стратегічних груп для категорій готельних підприємств, що знаходяться в конкуренції і використовують схожі ресурси, але відрізняються за параметрами [10, с. 132].

На готельному ринку найбільш виразні такі форми розміщення, які відрізняються за спектром послуг, що надаються і ціною категорією:

- хостели (мінімальний сервіс, мінімальна ціна);
- апарт-готелі (ціна нижче готельної, самообслуговування);
- подорожна здача квартир (стихійний бізнес, але з'їдає частину цільового попиту хостелів);
- готелі (мають “зоряну” класифікацію, пул сервіс і більш високу ціну);
- великі мережеві готелі (2–4 зірки, максимально виправданий сервіс, високі ціни).

На рисунку 5 представлено карту стратегічних груп, на підставі якої визначено окрему нішу для хостелу.

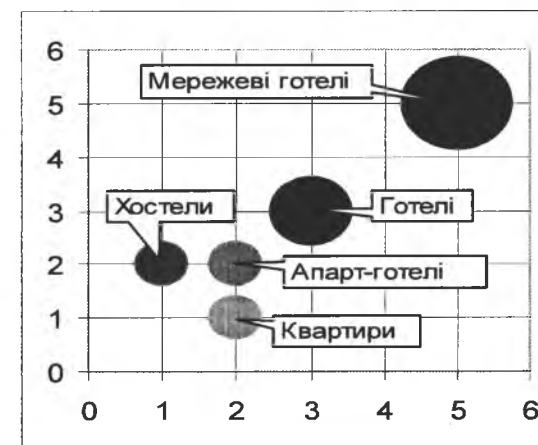


Рис. 5. Карта стратегічних груп готельної галузі Івано-Франківська

Fig. 5. Map of strategic groups of the hotel industry in Ivano-Frankivsk

Результат побудови: концепція економічних хостелів дозволяє дистанціюватися від верхнього цінового сегмента і “переманити” покупців низького і середнього достатку, які не вважають за потрібне або можливе залишати певні суми готелям. Очевидно, інструмент конкуренції хостелів – встановлення низьких цін, які також обумовлені меншими постійними витратами. Так, в хостелі, в порівнянні з готелями і поруч апарт-готелів, можна дуже істотно зменшити витрати, не включаючи організацію харчування гостей, закупівлю і зберігання продуктів і напоїв. Така стратегія, безумовно, позбавляє можливості залучити більш платоспроможних постояльців, однак ідеальна для новачків в індустрії, які освоюють галузь при найменших інвестиціях і витратах.

У конкурентній боротьбі за клієнтів, хостел використовує КФУ створення унікальної атмосфери, яку формує не тільки і не стільки оздоблення простору і номерів, скільки організація комунікації в загальній зоні між постояльцями, ресепшн-персоналом. Цього інструменту позбавлені гостьові квартири і апарт-готелі, де проживають надані самі собі особи. Фокус на просування серед зарубіжних туристів також повинен допомогти в першу чергу, хостелам, а не найближчим конкурентам в групі, апарт-готелям і квартирам, адже для них буде невиправдано організувати стратегію просування і проблематично задіяти мовні компетенції.

Відзначимо, що навіть незважаючи на близькість стратегічних груп, що конкурують на ринку засобів розміщення, вони часто діють незалежно, і не мають потреби істотно коректувати стратегію під ходи суперників. Так, лише моніторинг цін і тарифної політики виступає об'єктивним критерієм для порівняння, тоді як оцінка оздоблення, місця розташування, атмосфери – вирішується клієнтом при бронюванні індивідуально. Це збагачує можливості новачків з ходу зайняти позицію в ніші, які не втягуючись в цінову або збутову війну, але застосовуючи настройку маркетингових інструментів і створюючи атмосферу під конкретних клієнтів.

У збутовій політиці хостелу визначальну роль відіграє планування маркетингу, цілями якого визначено:

- збільшення завантаження до 80-90% в пікові періоди;
- встановлення середньорічного завантаження в 60%;
- забезпечення поступального приросту частки іноземних туристів;
- забезпечення завантаження загальних номерів “довгими замовленнями” в період низького і середнього сезону;
- збільшення числа підписників в соціальних мережах.

Таким чином, концепція маркетингу в хостелі пов'язана з управлінням продажами послуг з розміщення гостей, а також формуванням портфеля клієнтів для довгострокового збільшення приходу ключової групи – іноземних туристів. Основний канал просування – соціальні медіа: модерування груп в соціальних мережах, комунікація з аудиторією, постійне оновлення контенту.

Особлива увага повинна бути приділена регулярному наповненню фотографіями і невеликими відео з життя хостелу: крім відгуків, для потенційного гостя перед приїздом ключову важливість має відповідність реального стану номерів і атмосфери хостелу описаному на сайті. Тому важливою деталлю є інтеграція контенту з Instagram, соціальною мережею фотографій на мобільних платформах і місцем для розміщення відеофайлів Youtube. Даний спосіб особливо важливий при роботі з іноземними туристами, адже вибір засобів розміщення в далекій країні для них ще більш вимогливий.

Маркетинг в соціальних мережах (SMM) – це найменш витратний спосіб просування послуг, успішність якого залежить від компетенцій адміністраторів, в чій обов'язки буде входити наповнення контенту. Оцінку ефективності маркетингу видно по конверсії дзвінків і звернень в соціальних мережах та здійснення реальних продаж. При цьому, не складно спрогнозувати план сезонності в хостелі (табл. 6).

Час пікового завантаження збігається з періодами свят і канікул, коли завантаження наближається до 100 відсотків (переважно, у вихідні дні). Таким чином, тарифна політика буде будуватися виходячи з коридорів сезонності. Продажі в високий сезон компенсують спад споживання готельних послуг в зимовий період, коли індустрія «провисає» на 40%. Оскільки хостел позиціонує себе як економний засіб розміщення, то гнучке ціноутворення необхідне для захоплення категорії найбільш чутливих до ціни споживачів. Здійснення цінової диференціації послуги розміщення дозволить піти назустріч тим постояльцям, хто утворює довготривале завантаження протягом низького сезону, але при цьому дозволить встановити більш високу ціну для туристів і відпочиваючих протягом канікул, адже ці люди вже мають принциповий намір заплатити за проживання під час відпустки.

Таблиця 6

Графік сезонності продажів хостелу

Table 6

Graph of seasonal sales of the hostel

Сезон	Період
1	2
Низький сезон	11.01-23.03; 08.11-31.12
Середній сезон	01.04-01.05; 01.09-01.11
Високий сезон	23.03-01.04; 01.07-01.09; 01.11-08.11
Піковий сезон	01.05-01.07; 31.12-11.01

Отже, цінова політика хостелу має бути диференційованою, пропонуючи доступну ціну для залучення нижнього споживчого сегмента в багатомісні номери (т.зв. “дорміа”, від англ. dorm – загальна спальня), особливо, в низький і середньосезонний періоди. При цьому, навіть максимальне підвищення ціни на ліжко-місце в дормі (подорожчання на 37% в порівнянні з довгим низьким періодом) все одно буде привабливою пропозицією для групових заїздів, адже в свята і час відпусток навіть схожі категорії номерів по місту буде вельми складно забронювати. Практика показує, що при порівнянні встановленої ціни ліжко-місця, проживання в дормі в низький сезон обходиться дешевше знімання кімнати або однокімнатної квартири в

Івано-Франківську, і також є привабливим для освоєння в місті студентів на початку навчального року.

У свою чергу, вимога ринку диктує необхідність боротьби за середній ціновий сегмент: ціни на проживання в високий сезон у окремих номерах варто встановити порівнянними з апарт-готелями, гостьовими квартирами і міні-готелями. Якщо в період відпусток завантаження готелю забезпечується, в основному, за рахунок окремих номерів, то в спокійний час ціна за проживання в індивідуальних номерах повинна бути нижче, ніж в апарт-готелях для перехоплення споживачів з середнього нижнього цінового сегмента.

Для хостелу при планованих двох двомісних номерах та 20 ліжко-місць ми визначимо середній чек в розмірі 280 грн. При цьому, зауважимо, що середньозважена кількість продажів місць в окремих номерах повинна бути не менше 50%. Оскільки клієнти користуються послугою проживання різну кількість днів, але не менше 1-ї доби (22 год.), то недоцільно вважати середньодобовий потік. При коригуванні сценарію на мінімальний і максимальний коефіцієнти сезонності, прогноз продажу послуг виглядає так (таблиця 7).

Таблиця 7

Місячний прогноз продажів послуг

Table 7

Продаж послуги розміщення в хостелі	Monthly sales service forecast		
	Сценарії		
	Песимістичний	Найбільш імовірний	Оптимістичний
1	2	3	4
Кількість продаж, од.	120	200	290
Середній чек	280	280	280
Виручка від продаж, грн.	33600	56000	81200

При реалізації готельних послуг важливо знати, яку виручку принесе продаж послуги розміщення при різній заповненості хостелу (користування послугою) (табл. 8, 9).

Таблиця 8

Прогноз виручки хостелу при середньому чеку 280 грн. та різній заповненості

Table 8

Hostel's proceeds forecast on average check 280 UAH. and different fillings

Показник, розмірність	Значення									
	2									
1	2	12	22	32	42	52	62	72	82	92
Кількість продаж, од.	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Середній чек	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Виручка від продаж, грн.	560	3360	6160	8960	11760	14560	17360	20160	22960	25760
Кількість продаж, од.	102	112	122	132	142	152	162	172	182	192
Середній чек	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280

Виручка від продаж, грн.	24133	26499	28865	31231	33597	35963	38329	40695	43061	45427
Кількість продаж, од.	202	212	222	232	242	252	262	272	282	292
Середній чек	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Виручка від продаж, грн.	47793	50159	52525	54891	57257	59623	61989	64355	66721	69087

Таблиця 9

Прогноз виручки хостелу при середньому рівні наповненості 12 ліжок/місць з різною величиною середнього чеку

Table 9

Forecast of hostel's revenue on average fillness 12 beds / seats with different volume of check

Кількість продаж, од.	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Середній чек	140	160	180	200	220	240	260	280	300	320
Виручка від продаж, грн.	1680	1920	2160	2400	2640	2880	3120	3360	3600	3840

Суттєвою умовою ціноутворення хостелу є гнучкий підхід в залежності від сезонності, кількості проживаючих в окремих номерах і тривалості заїздів, а вибір місця розташування є стратегічною запорукою успіху хостелу.

Висновки. Проведені дослідження дозволили визначити аспекти досягнення успіху проєктованого хостелу в місті Івано-Франківську, що відбувається за рахунок грамотного використання місцерозташування і бренду, застосування засобів маркетингу відносин, а також компетенцій персоналу. При цьому, найбільш адекватною стратегією для хостелу варто вважати стратегію диференціації: досягнення лідерства в ніші шляхом зосередження зусиль на конкретній категорії мандрівників.

1. Kotler F. Marketing for Hospitality and Tourism [Text] / F. Kotler, J. T. Bowen, J. Makens. – 2013. – 960 p.
2. Dallen J. T. Tourism and the Lodging Sector [Text] / J. T. Dallen, V. B. Teye. – 2009. – 270 p.
3. Hecht J-A., Martin, D. Backpacking and Hostel-picking: an Analysis from Canada [Text] // International Journal of Contemporary Hospitality Management. – 2006. –Vol. 18 (1). – P. 69-77.
4. Bertschi C. In Focus: The Hostel and Budget Traveller Market in Europe – Gaining Momentum [Text] / C. Bertschi, H. Douglass. – 2014. – 11 p.
5. Авилова Н. Л. Малые отели России: проблемы и перспективы развития [Текст] / Н. Л. Авилова // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – №8 (7). – С. 79–86.
6. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Companies [Text] / M. E. Porter. – 1998. – 397 p.
7. Johnson G. Exploring Corporate Strategy [Text] / G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington, 2008. – 659 p.
8. Агабеков С. Состояние конкурентной среды: теория и практика экспертной оценки [Текст] : С. Агабеков Д. Кокурник, Е. Левина. – М. : Litres, 2014. – 250 с.
9. Bensoussan B. E. Analysis Without Paralysis: 12 Tools to Make Better Strategic Decisions [Text] / B. E. Bensoussan, C. S. Fleisher. – 2012. – 240 p.
10. Grant M. G. Contemporary Strategy Analysis [Text] / M. G. Grant. – 2010 – 518 p.

References

1. Kotler, F., Bowen, J. T., and J. Makens. *Marketing for Hospitality and Tourism*, 2013.
2. Dallen, J. T., and V. B. Teye. *Tourism and the Lodging Sector*, 2009.
3. Hecht, J-A., and D. Martin. "Backpacking and Hostel-picking: an Analysis from Canada." *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, vol. 18 (1), 2006, pp. 69-77.
4. Bertschi, C., and H. Douglass. *In Focus: The Hostel and Budget Traveller Market in Europe – Gaining Momentum*, 2014.

5. Avylova, N. L. "Malue otely Rossyy: problemu y perspektivu razvytyia." *Servys v Rossyy y za rubezhom*, no.8 (7), 2014, pp. 79-86.
6. Porter, M. E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Companies*, 1998.
7. Johnson, G., Scholes, K., and R. Whittington. *Exploring Corporate Strategy*, 2008.
8. Ahabekov, S., Kokurnyk, D., and E. Levyna. *Sostoianye konkurentnoi sredy: teoriya y praktyka ekspertnoi otsenky*, Litres, 2014.
9. Bensoussan, B. E., and C. S. Fleisher. *Analysis Without Paralysis: 12 Tools to Make Better Strategic Decisions*, 2012.
10. Grant, M. G. *Contemporary Strategy Analysis*, 2010.

Рецензент:

Гораль Л.Т. – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 339.1+ 364

ББК 65.012.43

Гречаник Н.Ю.¹, Сарабин Т.М.²

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РИНКУ ПЛАТНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

¹ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.:0505388599,
e-mail: natali.gre@gmail.com,

²Приватна клініка "Оксфорд-Медікал"
вул. Качали, 5, Тернопіль, Тернопільська область,
46001, Україна,
тел.:0961998802,
e-mail: sarabuntania@gmail.com

Анотація. Стан здоров'я населення є одним із найважливіших показників благополуччя нації. Важливими напрямками реформ охорони здоров'я є оптимізація управління, раціональний розподіл обмежених фінансових ресурсів, ефективне використання матеріальної бази, впровадження медичного страхування, реструктуризація лікувально-профілактичної допомоги начеленню.

Маркетинг ринку медичних послуг належить до найскладніших видів маркетингу. Оскільки, саме медичні послуги пов'язані з охороною і підтриманням найважливіших цінностей людини – життя та здоров'я. Ринок медичних послуг – це сукупність соціально-економічних відносин у сфері охорони здоров'я.

Найважливішими складовими аналізу будь-якого ринку, в тому числі і ринку медичних послуг, є маркетингові дослідження, що представляють собою систематичний збір, опрацювання, аналіз даних та інформації з метою формування пропозицій щодо ефективної діяльності на ньому.

У сфері охорони здоров'я маркетинг можна визначити як комплексний процес планування, економічного обґрунтування та управління процесом надання медичних послуг,

формування цінової політики лікувально-профілактичного процесу, забезпечення ефективної комунікації з пацієнтами.

Мета дослідження – ідентифікація стану здоров'я населення та визначення факторів попиту на платні медичні послуги та їх затребуваність.

Основним завданням, яке ставилось перед проведенням маркетингових досліджень стану здоров'я населення є формування і надання споживачам благ, які задовольняють їхні потреби в кваліфікованій медичній допомозі та підвищенні якості життя.

Методи дослідження, що використані в роботі базуються на ймовірнісній, стратифікованій, квотній, репрезентативній вибірках для всього населення м. Івано-Франківськ та Івано-Франківської області.

Отримані результати дозволяють дати реалістичну оцінку основним тенденціям та дозволяють оцінити потенціал соціально-економічної адаптації населення в умовах економічної кризи, а також набули практичного застосування у практичній діяльності медичного центру "Оксфорд – Медікал Прикарпаття".

Ключові слова: Маркетинг, маркетингові дослідження, медична послуга, стан здоров'я населення, вибірка, Web-статистика Google Analytics.

Hrechanyk N.Yu.¹, Sarabyn T.M.²

MARKETING RESEARCHES OF THE POPULATIONS HEALTH STATE AS A FACTOR OF DEMAND FORMATION IN THE MARKET OF PAID MEDICAL SERVICES

¹Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of management and marketing,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0505388599,
e-mail: natali.gre@gmail.com,

²Privat clinics "Oxford-medical"
Kachala str., 5, Ternopil, Ternopil region,
46001, Ukraine,
tel.:0961998802,
e-mail: sarabuntania@gmail.com

Abstract. The state of health of the population is one of the most important indicators of the well-being of the nation. Important directions of health care reform are optimization of management, rational distribution of limited financial resources, efficient use of material resources, introduction of health insurance, restructuring of treatment and preventive care to the people.

Marketing of medical services market is one of the most complex types of marketing. Because it is medical services that are connected with the protection and maintenance of the most important values of a person – life and health. The market for medical services is a combination of socio-economic relations in the healthcare sector.

The most important components of the analysis of any market, including the market of medical services, are marketing research, which is a systematic collection, processing, analysis of data and information in order to formulate proposals for effective activities on it.

In the field of public health, marketing can be defined as a complex process of planning, economic substantiation and management of the process of provision of medical services, the formation of a pricing policy of the medical-preventive process, ensuring effective communication with patients.

The purpose of the study is to identify the health of the population and determine the demand factors for paid health services and their demand.

The main task set before market research on the health of the population is the formation and provision of benefits to consumers that meet their needs for qualified medical care and quality of life.

The research methods used in the work are based on probabilistic, stratified, quota, representative samples for the entire population of Ivano-Frankivsk and Ivano-Frankivsk region.

The obtained results allow us to give a realistic assessment of the main trends and allow us to assess the potential of socio-economic adaptation of the population in the conditions of the economic crisis, as well as practical application in the practice of the «Oxford Medical Center "Prykarpattya"».

Keywords: Marketing, Marketing Research, Medical Service, Population Health, Sampling, Web Analytics Statistics.

Вступ. Конституція України у статті 49 закріплює право кожного громадянина на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування і в частині третій цієї статті встановлює, що в державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно. Зміст поняття "медична послуга" Конституція України не розкриває, як і решта нормативно-правових документів, якими регулюється сфера охорони здоров'я. Зміст поняття "медична послуга" часто наближають до поняття "медична допомога" і до сьогодні воно не є чітко визначено не тільки в номативних документах, але й у медичній, економічній літературах.

Враховуючи те, що медична діяльність – це комплекс заходів, що спрямовані на охорону здоров'я, збереження життя людини і його якості, профілактики захворювань, які проводяться працівниками лікувально-профілактичних закладів будь-якої форми власності, або медичними працівниками, котрі надають свої послуги на платній основі займаючись приватною практикою. Тобто поняття "медична допомога" значно ширше за своїм змістом та охопленням видів діяльності, а отже зміст поняття "медична послуга" включається у нього.

Науковими дослідженнями, пов'язаними з імплементацією маркетингових інструментів у діяльність суб'єктів господарських відносин галузі охорони здоров'я на території України займалися такі вітчизняні науковці, як Зацна Л, Тогунов І., Чехун І., проте питання пов'язані із маркетингом платних медичних послуг, визначення маркетингової орієнтації платних медичних установ залишились дискусійними і відкритими для подальших досліджень, що й зумовлює актуальність нашого дослідження.

Медична послуга володіє усіма специфічними характеристиками послуг: нематеріальність (відсутність товарно-матеріального втілення), небережність (неможливо отримати за метою інфляційного заощадження), неподільність від джерела надання послуг (організованого місця надання медичних послуг на основі ліцензії на здійснення діяльності суб'єкту господарювання), а також значна залежність від людського фактору. Окрім того, якість медичних послуг залежить від наявної матеріально-технічної бази, іноваційних технологічних рішень, кадрового забезпечення, кваліфікації медичного персоналу, психологічного настрою пацієнта. Результатом діяльності медичних послуг покладено ефект збереження і зміцнення здоров'я, фізіологічний і психологічний комфорт особистості.

Здоров'я є одним з найважливіших показників добробуту і благополуччя населення. Протягом останнього десятиліття в Україні все частіше спостерігаються випадки захворювань і постановки перших в житті діагнозів. У 2014 році загальний показник по хворобах склав 1600 випадків на 1000 осіб, тоді як показник за діагнозом, поставленим вперше в житті, досяг 790 випадків на 1000 осіб [1, 3, 4]. Однак негативна динаміка стану здоров'я українського населення супроводжується поступовим зниженням рівня смертності [2], яке спостерігається із 2005 року, що може до деякої міри характеризувати ставлення населення до свого здоров'я як небайдуже.

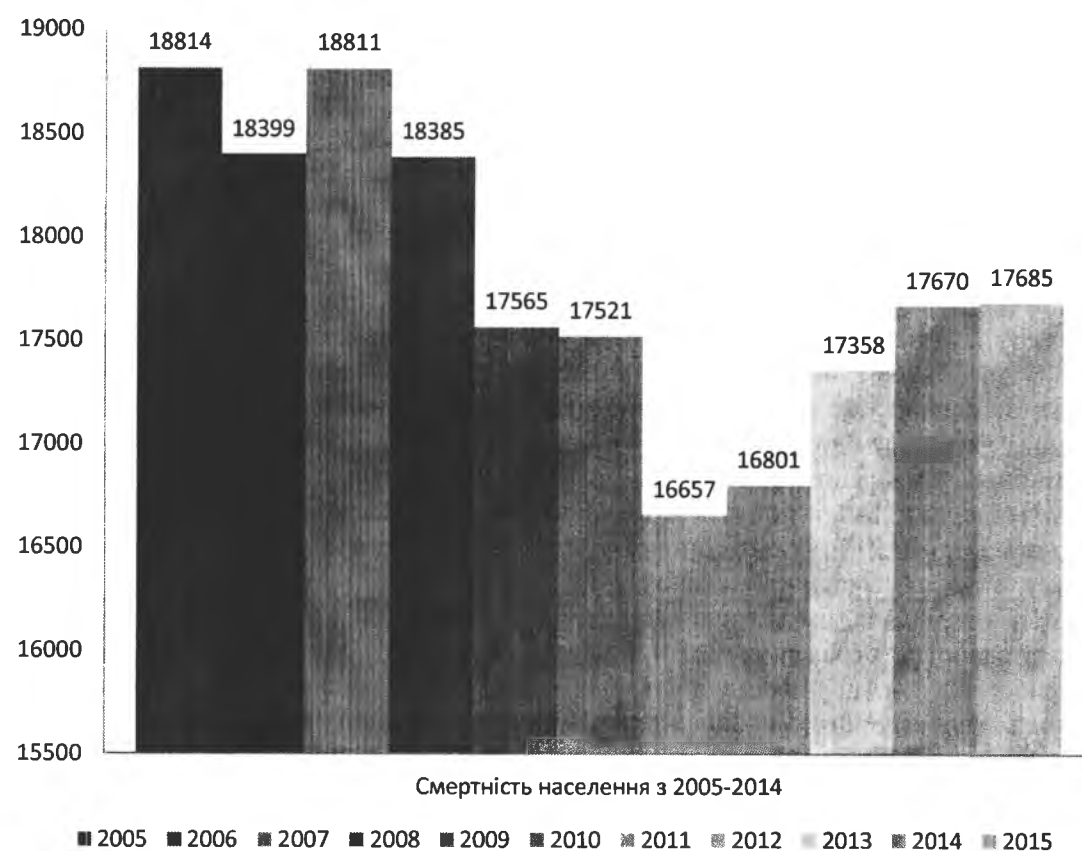


Рис.1. Статистика смертності населення в Івано-Франківській області з 2005 до 2015 року, осіб [1]

Fig.1 Population mortality statistics in Ivano-Frankivsk region from 2005 to 2015, persons [1]

В Україні за даними держкомстату один із найвищих показників смертності у Європі, вищий спостерігається тільки в Болгарії та Сербії. На смертність, як і на інший демографічний показник, впливає цілий комплекс факторів: демографічних, соціально-економічних, медичних, природно-біологічних, політичних, екологічних, етнічних тощо. На різних етапах історичного розвитку окремі з них стають вирішальними.

Попит, що сформувався на платні медичні послуги засвідчує про зміну переконань українців щодо свого здоров'я, більше того – він сигналізує про незадоволення людей тими послугами, що надаються в державних лікувально-профілактичних закладах (рис. 2).

На рис.2 зображено присутність приватних медичних закладів у Івано-Франківську в період з 1995–2017 роки.

Аналізуючи ситуацію на ринку приватних медичних послуг в 2017 р. у порівнянні із 2015 та 2016 (за попередніми дослідженнями авторів) – ринок розширюється і зростає конкуренція на ньому. На даний момент пацієнта найбільше цікавить якість обслуговування, кваліфікація персоналу, індивідуальний підхід, бездоганний сервіс (попередній запис на прийом, попередження про прийом напередодні у формі дзвінка чи СМС, візит до лікаря без черг, можливість пройти всі лабораторні, діагностичні і лікувальні процедури в одному місці, чіткий план лікування).

Таблиця 1
Приватні медичні заклади Івано-Франківська за 2005–2017 рр.
Table 1

Private medical institutions of Ivano-Frankivsk from 2005 to 2017

Назва медичного закладу	Відділення																							
	Гінекологія	Урологія	Проктологія	Терапія	Пеліатрія	Дерматологія	Косметологія	Флебологія	Хірургія	УЗД	Кардіологія	Неврологія	Гастроентерологія	Отоларингологія	Мамологія	Стоматологія	Вербологія	Травм., Реабіл.	Ендокринологія	Алергологія	Імунологія	Офтальмологія	Психотерапевт.	
1	Оксфорд Медікал Прикарпаття	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+										
2	Мед-Атлант	+	+		+					+	+	+												
3	Гал Діагност	+								+														
4	ЛДЦ «Святого Луки»	+	+		+					+	+	+	+	+					+				+	
5	Екстремед	+	+							+														
6	Клініко-діагностичний центр	+	+		+	+		+		+	+				+	+								
7	Альтмед	+	+	+	+	+		+		+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+			
8	СімедГруп	+	+							+	+	+	+	+		+			+	+	+			
9	Медсервіс	+	+		+		+			+		+			+	+						+	+	
10	МедХауз	+	+	+	+	+	+	+		+		+	+				+							
11	Медекс	+	+	+	+	+	+			+		+	+		+									
12	Віта		+								+		+	+	+									+
13	Асклепій	+	+		+		+			+		+		+	+		+	+	+	+			+	
14	Арніка	+	+		+		+	+		+	+	+	+	+					+					
15	Верамед Плюс	+	+							+	+	+					+	+	+					+
16	Брас	+			+	+	+	+		+														
17	Сврмед	+	+		+		+			+		+												+
18	Життя									+	+	+												
19	Репобона ЛТД	+			+					+							+							
20	Діалік									+	+						+							
21	Дамія	+	+			+				+														
22	Сврдіагностика	+	+							+		+											+	
23	Укр.-польськ. Реаб.цент. Вотум				+		+		+	+	+		+					+					+	+

Отже, табл. 1 показує, що попит на приватні медичні заклади зріс, із зростанням попиту – зросла пропозиція.

Ставлячи за мету маркетингових досліджень ідентифікацію стану здоров'я населення та визначення факторів попиту на платні медичні послуги та їх затребуваність, автори дослідження реалізовували її поетапно.

По-перше, розглянули стан здоров'я як фактор, що визначає відношення населення до користування медичними послугами по ряду параметрів, зокрема, за перевагою платного медичного обслуговування.

По-друге, ми розглянули зв'язки між самооцінкою здоров'я, що визначається як адекватний показник стану здоров'я, і деякими соціально-демографічними характеристиками респондентів (гендерна група, вікова група, рівень освіти і рівень доходів).

По-третє, проаналізували залежність між самооцінкою здоров'я і частотою відвідування лікаря протягом року, у тому числі з метою профілактичних

оглядів. Також встановили взаємозв'язок між станом здоров'я і частотою звернень за медичною допомогою, в тому числі і вартістю медичних послуг.

В якості емпіричної бази використані дані маркетингового дослідження стану здоров'я населення за період з лютого 2013 року по березень 2017 року та база даних медичного центру "Оксфорд Медікал Івано-Франківськ".

При проведенні обстеження в якості показника стану здоров'я респондентів використовується самооцінка здоров'я. За час проведення дослідження було опитано 2600 респондентів, які дали власну оцінку свого здоров'я, розподіл отриманих результатів представлено на рис 2.

Трохи більше половини опитаних, а саме 54% (1404 респонденти), оцінили своє здоров'я та самопочуття як посереднє, що не співвідносили його ні з добрим, ні з поганим. Частина респондентів, а саме 14% (364 респонденти), оцінили своє здоров'я і самопочуття, як погане; а 29% (754 респонденти) – як добре. Приблизно рівні частки розподілились серед тих, хто ідентифікував стан свого здоров'я як дуже поганий – 1,4 % (36 респондентів) та дуже добрий – 1,6% (42 респонденти).

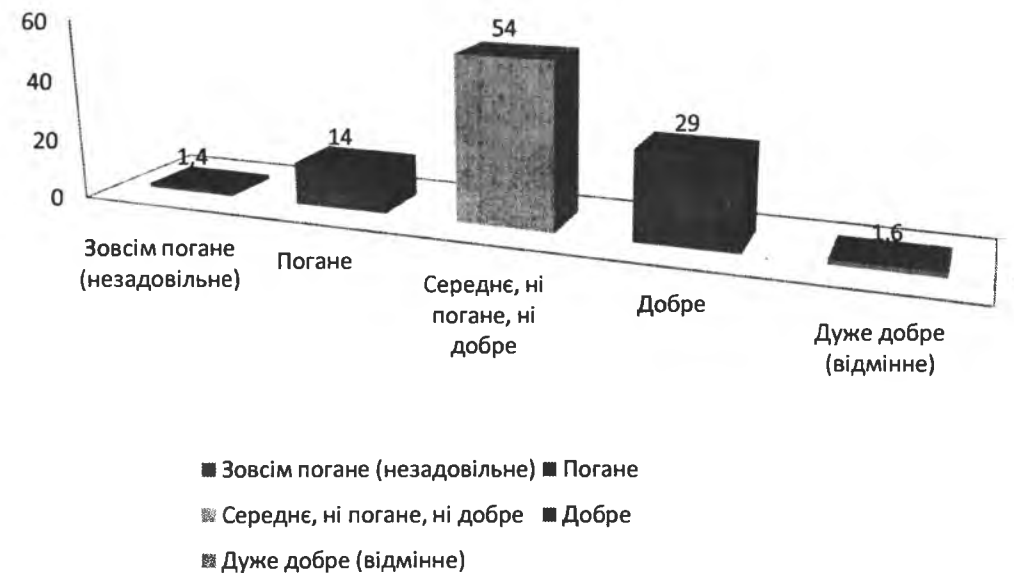


Рис. 2. Самооцінка стану здоров'я і самопочуття респондентами, %

Fig. 2. Self-assessment of health and well-being by respondents, %

Якщо порівняти суб'єктивну самооцінку стану здоров'я з низкою об'єктивних показників, які вказують про наявність хронічних захворювань, інвалідності або нервових розладів, то стає очевидним, що самооцінка поліпшується у міру зниження частки респондентів, які страждають від хронічних захворювань, нервових розладів або депресій, так само як і респондентів з інвалідністю.

Розглянемо, як залежить самооцінка здоров'я респондентів від соціально-демографічних показників. Стосовно показника самооцінки стану здоров'я, у вибірці із зміною вікового параметра очікується збільшення частки респондентів, які оцінюють своє здоров'я як незадовільне (погане і дуже погане), в порівнянні з більш молодими респондентами. Згідно даних проведеного дослідження, респонденти у віці від 18 до 35 років оцінюють своє здоров'я як незадовільне у 2% випадків, респонденти у віці від 36

до 60 років – у 10 % випадків, респонденти старше 60 років – у 30% випадків (див. рис. 3).

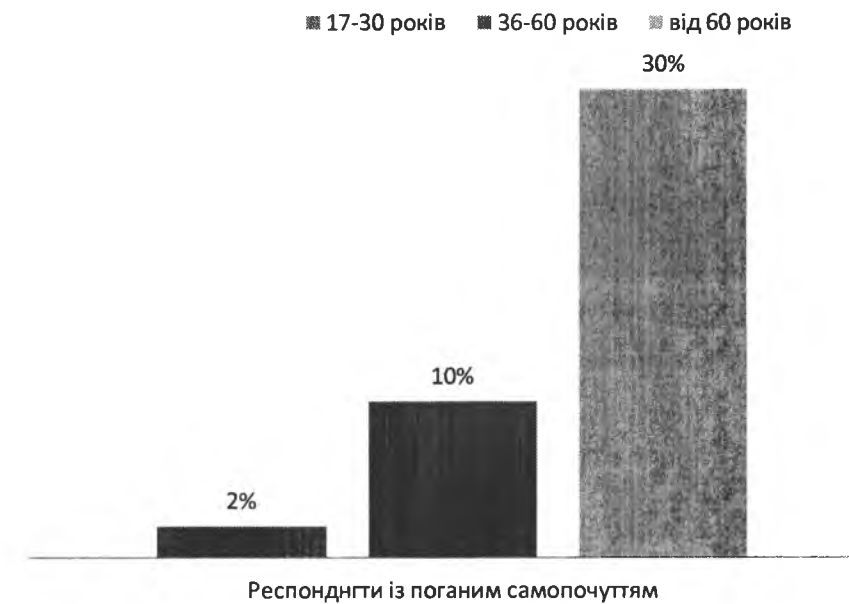


Рис. 3. Розподіл респондентів за віком щодо самооцінки стану здоров'я як незадовільного

Fig. 3. The division of respondents by age regarding self-assessment of health as unsatisfied

Причому у віковій групі респондентів старше 60 років спостерігається найвищий відсоток людей з вкрай негативною самооцінкою стану здоров'я – 8%. Очікувано, що найвища самооцінка здоров'я характерна для найбільш молодій групі респондентів : 55% респондентів у віці від 18 до 35 років оцінюють своє здоров'я як добре (з них 5 % – як дуже добре або відмінне). Для прикладу: тільки 5% населення у віці старше 60 років оцінюють своє здоров'я як добре, та менше 1% як відмінне (дуже добре). Зазначимо, що вибірка становила 2600 осіб.

Щодо поділу за гендерною приналежністю (рис. 4), то чоловіки оцінюють стан свого здоров'я вище, ніж жінки. Частки чоловіків, що оцінюють стан здоров'я як добре або дуже добре, складають 40% і 2,5% відповідно, жінок – 30% і 1,5% відповідно. Навпаки, жінки частіше визначають стан здоров'я як поганий і дуже поганий (15 і 3% відповідно) у порівнянні із чоловіками (8 і 1,3% відповідно).

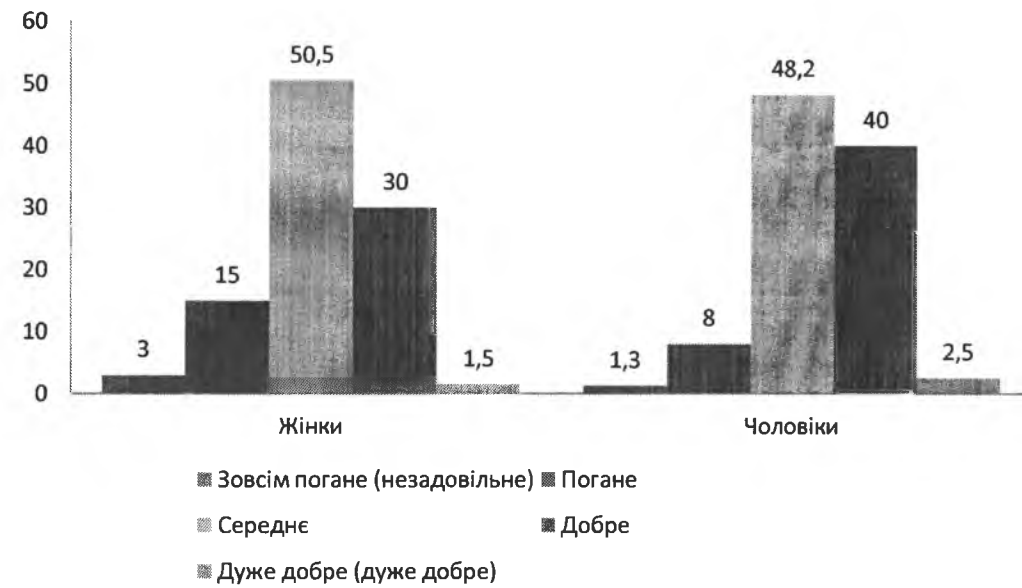


Рис. 4. Самооцінка стану здоров'я за гендерною приналежністю, %
Fig. 4. Self-assessment of health status by gender, %

Примітним є факт, що зменшення часток поганого і дуже поганого стану здоров'я спостерігається із підвищенням рівня освіти (рис. 5). У респондентів з освітою не вище середньої - частка поганого і незадовільного стану здоров'я у сукупності становить 17,3%, у респондентів з середньою спеціальною освітою – 12,1%, у респондентів з вищою освітою – 6,8%. При цьому частка респондентів, що оцінюють своє здоров'я як добре або дуже добре, досягає 32,5% у групі з освітою не вище середнього, 33,6% – у групі з середньою спеціальною освітою, 36,1% – у групі з вищою освітою.

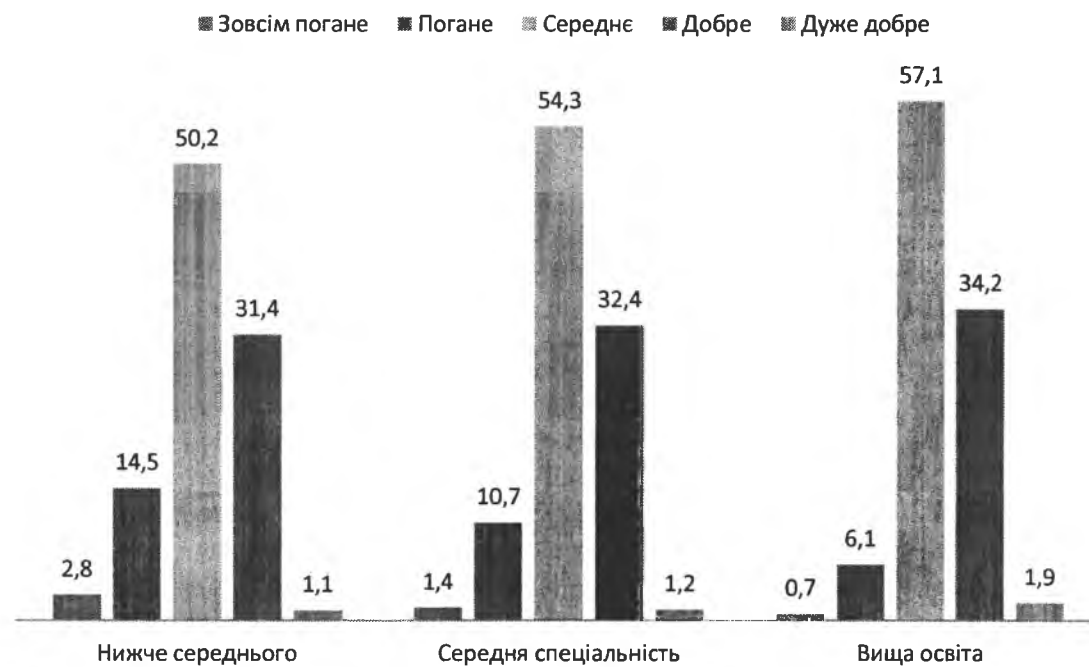


Рис. 5. Самооцінка стану здоров'я в залежності від рівня освіти
Fig. 5. Self-assessment of health depending on the level of education

Таким чином, більш молодий вік, чоловіча стать та наявність вищої освіти дозволяють респондентам більш позитивно та оптимістично оцінювати стан свого здоров'я.

Звертаючись до соціально-економічними параметрами, візьмемо як показника рівня доходів квінтільній групі по доходу. Нижній квінтіль включає 20% найменш забезпечених респондентів, верхній – 20% найбагатших респондентів. Значних відмінностей в самооцінці в залежності від рівня особистого доходу не спостерігається (рис. 6). Слід відзначити зростання частки тих, хто оцінив своє здоров'я як посереднє із зростанням рівня особистих доходів. Також можна говорити про зниження частки респондентів з позитивною оцінкою власного здоров'я до серединного квінтіля і про її подальшому зростанні.

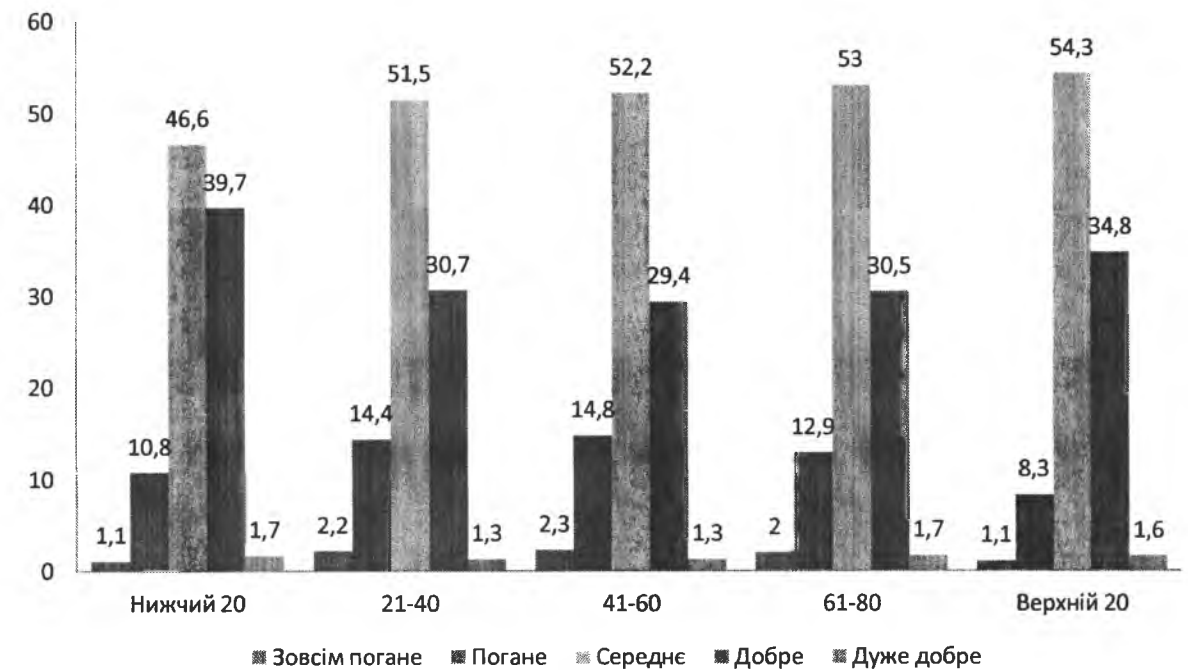


Рис. 6. Самооцінка здоров'я в залежності від рівня доходів
Fig. 6. Self-assessment of health depending on the income level

Далі розглянуто залежність частоти відвідування лікарів від стану здоров'я людини. Як правило, люди, повністю задоволені своїм здоров'ям, бувають в медичних установах набагато рідше тих, хто не вважає своє здоров'я ідеальним. Згідно з даними дослідження (рис. 7), в 2013–2017 рр.

Найбільш високий відсоток осіб – 26% (676 особи), які відвідували медичні установи декілька раз на місяць, зафіксований серед респондентів з дуже поганою (негативною) самооцінкою стану здоров'я.

Даний показник більш ніж у два рази перевищує частку осіб з поганим здоров'ям, які відвідують лікарів з тією ж періодичністю – 11% (286 осіб). У міру подальшого поліпшення самооцінки здоров'я розглянутий показник продовжує знижуватися і становить 2,6% (65 осіб) для респондентів з посередньою самооцінкою здоров'я, 0,6% (16 осіб) – для респондентів з доброю самооцінкою стану здоров'я та 0,1% (2 особи) – для респондентів з відмінною самооцінкою стану здоров'я.

Аналогічна тенденція спостерігається при відвідуванні лікарів один раз на місяць, проте, в даному випадку, частки осіб з дуже поганим і просто поганим станом здоров'я приблизно складають 25 та 11% відповідно. В іншому тенденція до зниження

частки відвідувачів медичних закладів раз на місяць в загальних рисах повторює описаний вище тренд. Особи з посередньою самооцінкою здоров'я звертаються за медичною допомогою раз на місяць в 3,5 % випадків, особи з гарною самооцінкою здоров'я – в 0,6% випадків, особи з дуже хорошою самооцінкою здоров'я – в 0,1 % випадків.

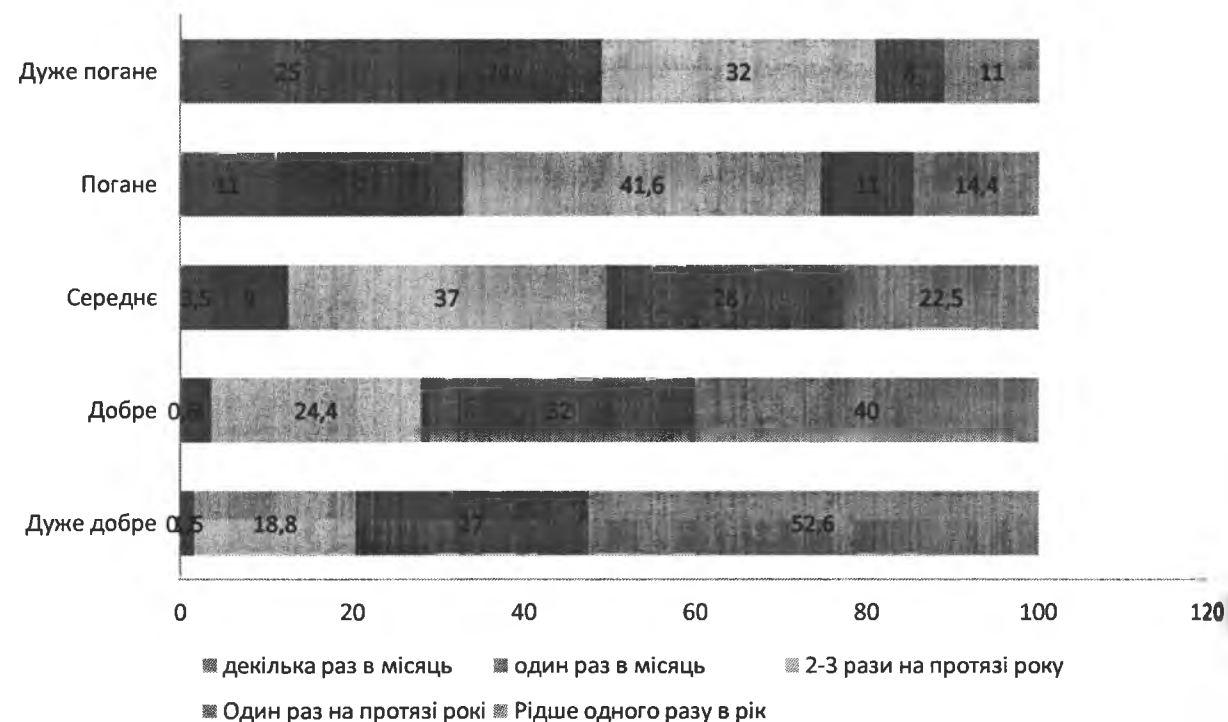


Рис.7. Щорічна частота відвідування лікарів людей з різним станом здоров'я, %
Fig.7. Annual attendance of doctors by people having different health conditions, %

Зі зменшення частоти відвідування лікарів протягом року частки людей з дуже поганим і поганим станом здоров'ям (згідно власної самооцінки) знижуються, а відсоток тих, хто вважає своє здоров'я дуже добрим і просто добрим, навпаки, збільшується. Серед респондентів з дуже поганим і поганим здоров'ям налічується 8 і 11 % осіб, що відвідують лікарів один раз на рік, в той же час респонденти з хорошим і дуже хорошим здоров'ям звертаються до медичних установ раз на рік у 34% і 27% випадків відповідно. Особи, що оцінюють своє здоров'я як посереднє, найчастіше відвідують лікарів два або три рази на рік (35 % випадків).

Частота відвідування лікарів безпосередньо пов'язана з відвідуванням медичних установ з метою профілактичного огляду (рис.8). Респонденти, які проходять профілактичні огляди регулярно – 21,5% із загальної кількості; респонденти, які ігнорують профілактичні огляди – 18,5% та 60% – частка тих респондентів, що деколи (нерегулярно) відвідують профілактичні огляди. В цілому, серед тих, хто проходить профілактичні огляди регулярно не виявлено жодних проблем у 45 % осіб.

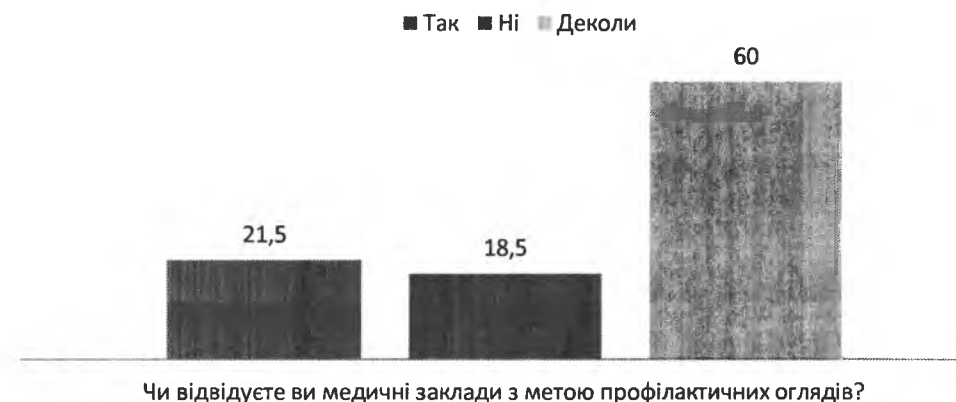


Рис.8. Частка респондентів, які проходять профілактичні огляди
Fig. 8. Percentage of respondents who undergo preventive medical examination

З 570 респондентів квотної вибірки, де використовувалась база даних "Оксфорд Медікал Прикарпаття" на запитання про те, чи були у них проблеми зі здоров'ям за останні тридцять днів 45 % (256 осіб) вказали на наявність подібних проблем. Описані респондентами проблеми зі здоров'ям були класифіковані відповідно до міжнародного класифікатора хворіб; результати класифікації представлені в табл. 2.

Таблиця 2
Розподіл звернень респондентів згідно міжнародного класифікатора захворювань (N-570)

Table 2
The division of respondents appeals according to International Classification of Diseases (N-570)

Міжнародний класифікатор хворіб	Кількість	%
Інфекційні та паразитарні захворювання	6	1,1
Онкологічне захворювання	1	0,1
Хвороби крові	7	1,3
Хвороби ендокринної системи розлади харчування та порушення обміну речовин	12	2,3
Психічні розлади та розлади поведінки	11	2,1
Хвороби нервової системи	7	1,4
Хвороби ока	1	0,1
Хвороби вуха	29	5,4
Хвороби серцево-судинної системи	118	22,4
Хвороби органів дихання	94	17,5
Хвороби органів травлення	67	12,7
Хвороби шкіри	87	16,3
Хвороби сечостатевої системи	90	17,1
Проблеми, пов'язані з вагітністю, пологами і післяпологовим періодом	1	0,2
Інше	39	
Всього	570	100

Слід зазначити, що у класифікацію [2] увійшли не всі проблеми зі здоров'ям, перераховані респондентами (39 осіб), оскільки деякі з них були описані занадто

розміто і не піддавалися однозначній ідентифікації, деякі представляли собою швидше ряд симптомів, за якими неможливо було ідентифікувати захворювання. Таким чином, було класифіковано 531 особи даної вибірки. Як видно з табл. 2, найбільша частка захворювань відноситься до класу хвороб серцево-судинних захворювань (22,4%). Далі, згідно рейтингу – хвороби органів дихання (17,5%), хвороби сечостатнвої системи (17,1 %) та хвороби шкіри (16,3 %), хвороби органів травлення (12,7%).

Розподіл респондентів за ступенем складності (невеликовні, важковиліковні) станів захворювань та рівнем самооцінки стану здоров'я представлені на рис. 9. Респондентів, що визначилися з оцінкою свого здоров'я, чиї захворювання були класифіковані становили 531 особи, тому надалі вибірка становитиме саме це значення.

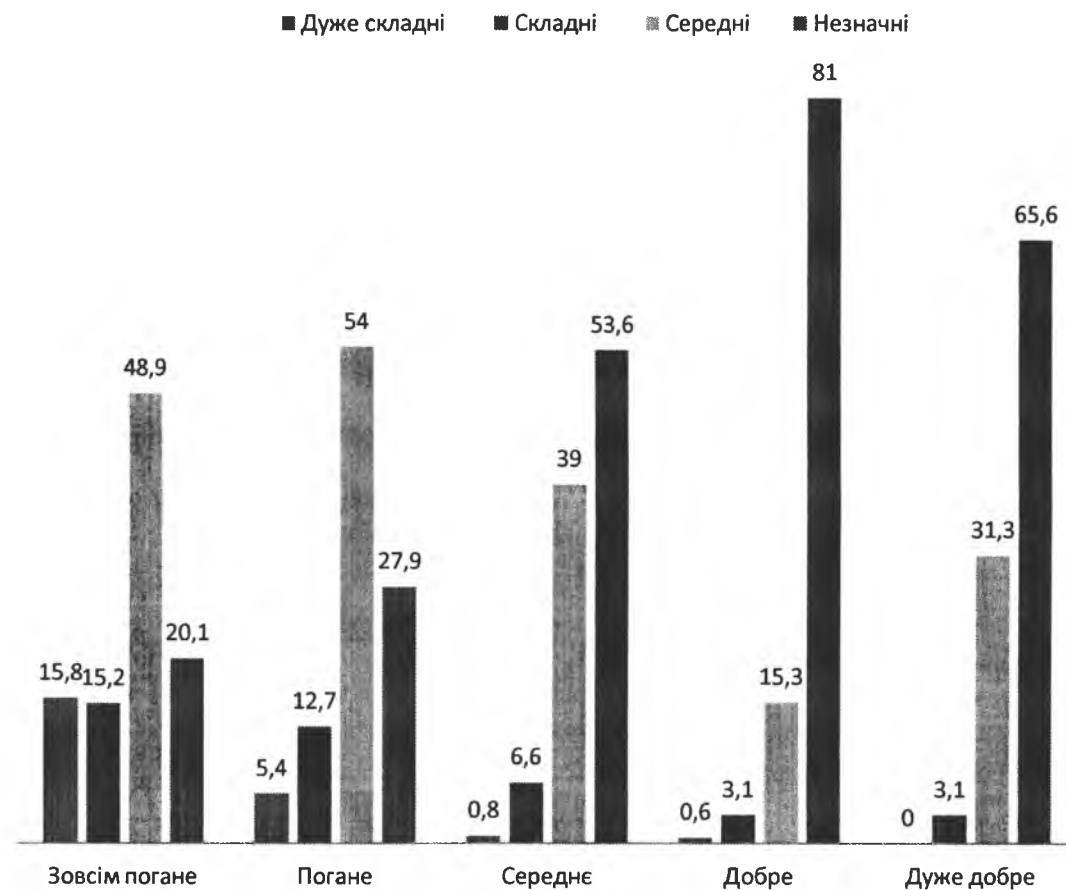


Рис. 9. Розподіл респондентів за складностями стану захворювань та власною самооцінкою стану здоров'я (N – 531 особи)

Fig. 9. The division of respondents according to the complexity of the disease and their own self-assessment of health conditions (N - 531 persons)

Частка респондентів, які страждають невеликовними і важковиліковними захворюваннями, а також захворюваннями з больовими симптомами або тривалим періодом лікування, знижувалася в міру збільшення рівня самооцінки стану здоров'я. У загальній складності частка подібних захворювань зменшується у 31% у осіб з найбільш низькою самооцінкою стану здоров'я до 3,1% у осіб з найбільш високою самооцінкою стану здоров'я, причому в останній групі респондентів складних захворювань не виявлено зовсім. Найбільш висока частка респондентів з незначними захворюваннями серед осіб, які оцінюють своє здоров'я як добре (81%).

Серед 531 респондентів, які мали проблеми зі станом здоров'я протягом попередніх тридцяти днів, 35% зверталися за допомогою до медичних установ. Причому чим гіршою була самооцінка стану здоров'я, тим частіше респонденти зверталися за медичною допомогою.

Серед осіб, що визначили стан свого здоров'я як зовсім поганий (незадовільний) і поганий, відвідали 52,4 і 44,7% респондентів. Респонденти, що оцінюють своє здоров'я як добре і дуже добре, зверталися до лікарів приблизно з однаковою частотою, тобто в 26% випадків (рис. 10).

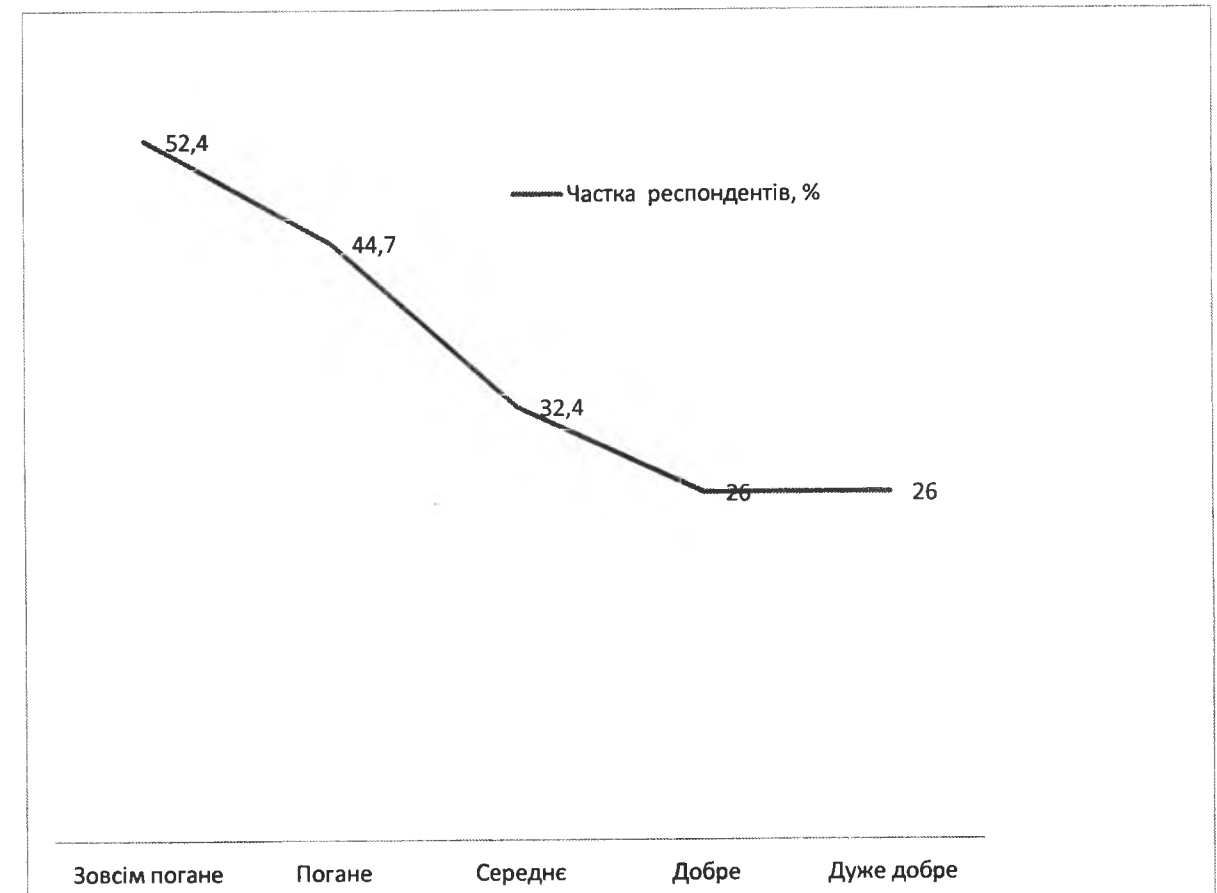


Рис. 10. Частка респондентів, які звернулись за медичною допомогою у випадку проблем із здоров'ям

Fig. 10. The percentage of the respondents who seek medical help in case of health problems

Одним із важливих питань до респондентів були такі: “У випадку виникнення проблеми із здоров'ям, яким Ви закладом медичної допомоги надасте перевагу?” Відповіді були такими: до державних (поліклінік та амбулаторних відділень лікарень) – звертається 37%, до приватних – 23%, за рекомендацією знайомих, рідних – 40%. Одиначними є випадки, коли особа вдається до комбінації послуг приватних закладів, поліклінік та амбулаторних відділень лікарень тощо.

■ державних ■ приватних ■ за рекомендацією

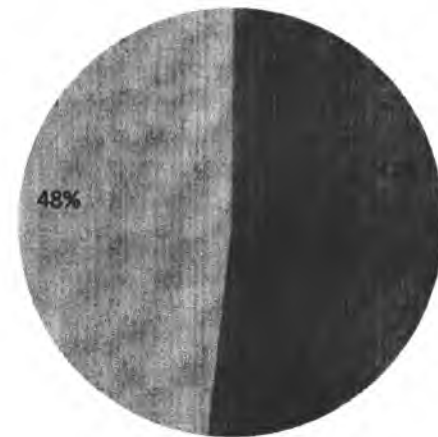


Рис. 11. Розподіл звернень за медичною допомогою до приватних і державних закладів

Fig. 10. The division of appeals for medical care to private and state institutions

Важливо було визначити, чому саме люди обирають той чи інший заклад надання медичної допомоги. Із загальної кількості респондентів 20,7 % – відповіли що вибраний заклад має краще обслуговування; 31% відповіли, що доступні ціни; 6,9 % – відсутність черг; 41,4 – переконані, що до них буде краща увага і відповідне лікування (рис. 12).

■ краще обслуговування
■ доступні ціни
■ відсутність черг
■ краща увага і відповідне лікування

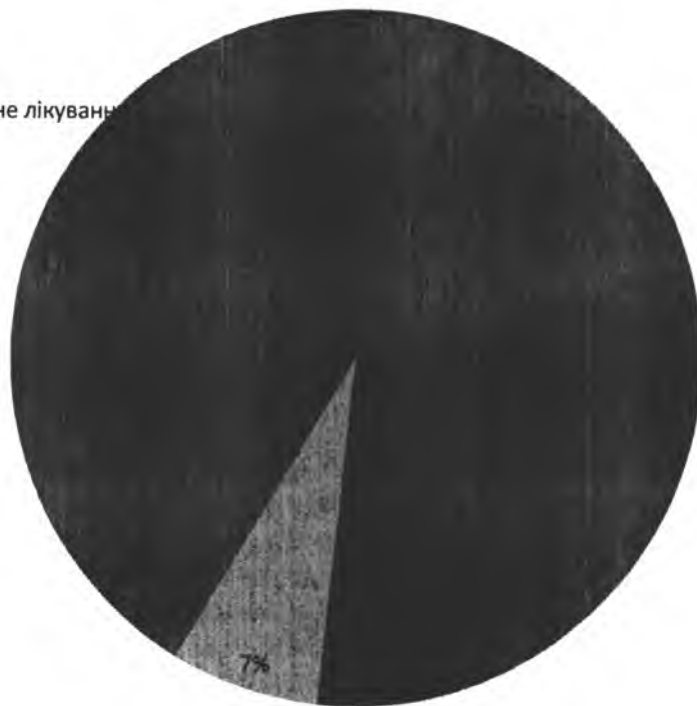


Рис. 12. Критерії вибору медичного закладу респондентами
Fig. 12. The criteria for selecting a medical institution by respondents

Переважна більшість респондентів зверталася за медичною допомогою в рамках системи державної медичної допомоги, тобто на безкоштовній основі. Серед осіб, які оцінили своє здоров'я як дуже погане, налічувалося 38%, як погане – 33%, як посереднє – 14 %, як добре – 12%, нарешті, як дуже добре – 3 %.

Порівнюючи показник звернення за медичною допомогою на безкоштовній основі у двох останніх групах респондентів, слід зазначити, що перехід від оцінки “добре” до “дуже добре” у самооцінці здоров'я супроводжується найбільш значним зниженням частки респондентів, що користуються медичними послугами в рамках державної медичної допомоги.

Якщо порівнювати переваги, що стосуються отримання медичних послуг на платній або безкоштовній основі, то частка споживачів платних медичних послуг вище в межах верхнього квінтіля, а частка респондентів, що віддають перевагу отримувати медичну допомогу на безкоштовній основі, зростає в міру просування до нижніх дохідних груп (таблиця 3).

Таблиця 3

Звернення до медичних установ по квінтілях душевого доходу, %

Table 2

Appeal to medical institutions by quintiles per capita income, %

Медичні заклади	Квінтіль душевого доходу				
	Нижній 20	21-40	41-60	61-80	Верхній 20
Тільки безкоштовні	94,1	80,1	92,1	93,4	81,7
Тільки платні	1,6	4,8	3,3	1,4	11,4
Безкоштовні та платні	4,3	5,3	4,7	7,0	6,9

Враховуючи результати маркетингових досліджень, медичний центр ТзОВ “Оксфорд Медікал Прикарпаття” використовує їх результати у практичній діяльності на ринку надання медичних послуг населенню міста Івано-Франківськ та області.

Окрім зазначених видів досліджень, що ґрунтуються на основі формування вибірки, застосовується і Web-статистика Google Analytics як найбільш потужний метод контролю за поведінкою цільового сегменту [4].

Особливості Google Analytics:

1. З'ясувати, куди йде аудиторія через відстеження вихідних посилань.
2. Отримання статистики в реальному часі.

Google оновлює статистику на погодинній основі. Щоб отримати ці дані, все що потрібно зробити, це натиснути на календар з вибором дати звіту Google Analytics і вибрати поточну дату як дату закінчення (рис. 13).

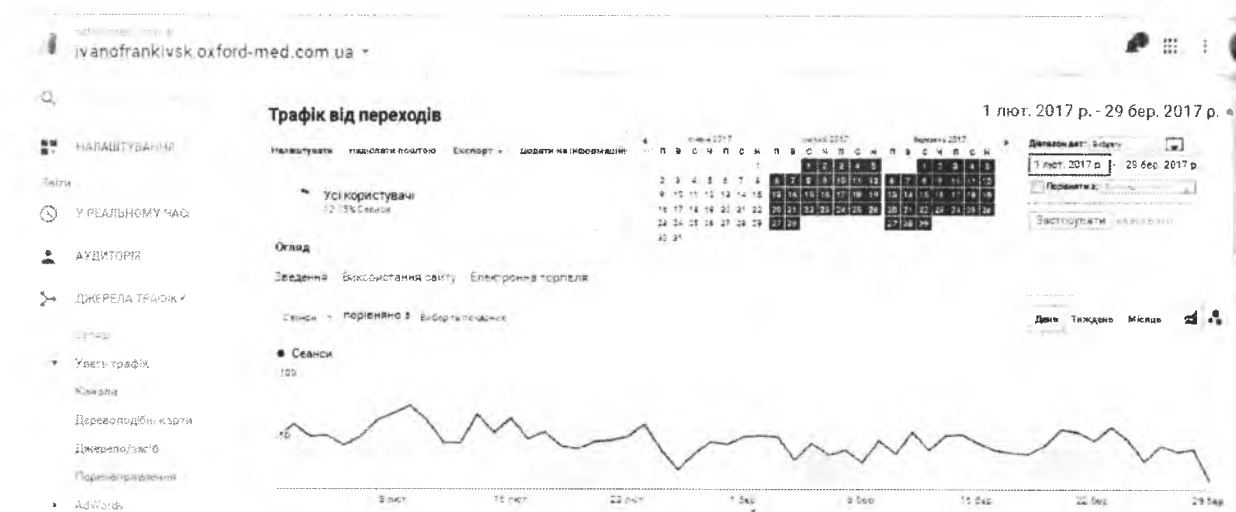


Рис. 13. Інтерфейс Google Analytics
Fig.13. Google Analytics Interface

Також за допомогою програми Google Analytics з легкістю можна визначити з якого пристрою заходили на сайт, яким браузером користувались і модель телефону, з якої робився запит (рис. 14).

Інформація про мобільний пристрій	Джерела трафіку		Поведінка			Конверсії			Вартість цілі
	Сесії	% нових сесій	Нові користувачі	Показник відмов	Сторінок за сесію	Сер. тривалість сесію	Показник досягнутих конверсій	Досягнуті цілі	
	11 112	57,73%	6 415	60,45%	2,48	00:02:10	0,00%	0	0,00 USD
1. Apple iPhone	2 415 (21,73%)	56,73%	1 370 (21,36%)	60,79%	2,23	00:01:44	0,00%	0	0,00 USD
2. (not set)	761 (6,85%)	60,97%	464 (7,22%)	58,61%	2,39	00:02:16	0,00%	0	0,00 USD
3. Apple iPad	388 (3,49%)	56,44%	219 (3,41%)	56,96%	2,56	00:02:33	0,00%	0	0,00 USD
4. Samsung SM-J500H Galaxy J5	338 (3,04%)	50,00%	169 (2,63%)	62,72%	2,58	00:02:28	0,00%	0	0,00 USD
5. Samsung SM-J700H Galaxy J7	151 (1,36%)	58,28%	88 (1,37%)	58,28%	2,93	00:02:41	0,00%	0	0,00 USD
6. Samsung SM-G361H Galaxy Core Prime TD-LTE	148 (1,32%)	55,41%	82 (1,28%)	66,89%	2,12	00:02:00	0,00%	0	0,00 USD
7. Samsung SM-J320H Galaxy J3 Duos	135 (1,21%)	50,37%	68 (1,06%)	54,07%	2,53	00:02:31	0,00%	0	0,00 USD
8. Xiaomi Redmi 3S	135 (1,21%)	54,81%	74 (1,13%)	54,07%	2,84	00:01:57	0,00%	0	0,00 USD
9. Samsung SM-A500H Galaxy A5 Duos	103 (0,93%)	52,43%	54 (0,84%)	68,93%	2,43	00:01:36	0,00%	0	0,00 USD
10. Lenovo A536	100 (0,90%)	60,00%	60 (0,94%)	52,00%	2,87	00:03:01	0,00%	0	0,00 USD

Рис. 14. Кількість заходів з мобільних пристроїв станом на 01.02.2017-29.03.2017 р.

Fig. 14. An amount of measures is on mobile devices by the state on 01.02.2017-29.03.2017 р.

З легкістю також можна визначити, якій мові надають перевагу при ознайомленні з сайтом та з якої країни ведуться переходи (рис. 15, рис. 16)

Мова	Джерела трафіку		Поведінка			Конверсії		
	Сесії	% нових сесій	Нові користувачі	Показник відмов	Сторінок за сесію	Сер. тривалість сесію	Показник досягнутих конверсій	Досягнуті цілі
	18 632	60,47%	11 266	55,40%	2,68	00:02:27	0,00%	0
1. uk	8 025 (43,07%)	58,52%	4 696 (41,68%)	54,73%	2,77	00:02:34	0,00%	0
2. ru	4 781 (25,66%)	61,47%	2 939 (26,09%)	51,18%	2,87	00:02:46	0,00%	0
3. uk-ua	3 376 (18,12%)	56,55%	1 909 (16,92%)	60,63%	2,34	00:02:05	0,00%	0
4. ru-ru	1 316 (7,06%)	62,92%	828 (7,35%)	59,80%	2,48	00:02:00	0,00%	0
5. en-us	613 (3,29%)	62,64%	384 (3,27%)	53,83%	2,50	00:02:03	0,00%	0
6. en-gb	103 (0,55%)	63,11%	65 (0,58%)	51,46%	3,10	00:02:23	0,00%	0
7. (not set)	71 (0,38%)	263,38%	187 (1,66%)	25,35%	1,82	00:03:06	0,00%	0
8. ru-ua	71 (0,38%)	88,73%	63 (0,56%)	85,92%	1,51	00:00:32	0,00%	0
9. en	45 (0,24%)	68,89%	31 (0,28%)	77,78%	1,36	00:00:40	0,00%	0
10. it	27 (0,14%)	55,56%	15 (0,13%)	62,96%	2,04	00:02:43	0,00%	0

Рис. 15. Кількість переходів з однієї мови на іншу станом з 01.02.2017-29.03.2017 р.

Fig.15. Amount of transitions from one language on other by thestate from 01.02.2017-29.03.2017 р.

Країна	Джерела трафіку		Поведінка			Конверсії			Вартість цілі
	Сесії	% нових сесій	Нові користувачі	Показник відмов	Сторінок за сесію	Сер. тривалість сесію	Показник досягнутих конверсій	Досягнуті цілі	
	18 632	60,47%	11 266	55,40%	2,68	00:02:27	0,00%	0	0,00 US
1. Ukraine	17 749 (95,26%)	59,11%	10 491 (93,12%)	55,25%	2,68	00:02:28	0,00%	0	0,00 USD
2. Poland	168 (0,90%)	69,64%	117 (1,03%)	60,12%	2,76	00:02:18	0,00%	0	0,00 USD
3. Italy	124 (0,67%)	58,87%	73 (0,65%)	64,52%	2,69	00:02:13	0,00%	0	0,00 USD
4. Germany	94 (0,50%)	217,02%	204 (1,81%)	32,98%	2,56	00:03:40	0,00%	0	0,00 USD
5. United States	88 (0,47%)	80,68%	71 (0,63%)	64,77%	2,39	00:01:32	0,00%	0	0,00 USD
6. Russia	68 (0,36%)	83,82%	57 (0,51%)	60,29%	2,34	00:03:07	0,00%	0	0,00 USD
7. United Kingdom	59 (0,32%)	67,80%	40 (0,36%)	55,93%	3,12	00:03:46	0,00%	0	0,00 USD
8. Czechia	52 (0,28%)	76,92%	40 (0,36%)	59,62%	2,54	00:02:00	0,00%	0	0,00 USD
9. Spain	42 (0,23%)	69,05%	29 (0,26%)	61,90%	2,40	00:01:18	0,00%	0	0,00 USD
10. Portugal	22 (0,12%)	50,00%	11 (0,10%)	72,73%	1,77	00:01:09	0,00%	0	0,00 USD

Рис. 16. Місцезположення переходів на сайт станом на 01.02.2017-29.03.2017 р.

Fig.16. Location of site transfers to the site as of 01.01.2017- 29.03.2017.

Також визначаються ті слова чи словосполучення, які вводяться в пошуковій системі людьми, що є важливою інформацією при провадженні маркетингової діяльності в інтернет-просторі (рис. 17)

Запит	Позиції	Кліки	Середня позиція	Рейтинг кліка
	104 175	14 214	8,2	13,64%
1 геморрой	5 500 (5,28%)	70 (0,48%)	8,7	1,27%
2 псориаз	5 500 (5,28%)	60 (0,42%)	5,0	1,09%
3 оксфорд медикал	4 500 (4,32%)	2 000 (14,07%)	1,1	44,44%
4 демодекса	2 000 (1,92%)	320 (2,22%)	4,0	16,00%
5 оксфорд	2 000 (1,92%)	16 (0,11%)	3,6	0,80%
6 простатит	2 000 (1,92%)	30 (0,21%)	9,5	1,50%
7 купероз	1 600 (1,54%)	50 (0,35%)	4,6	3,12%
8 oxford medical	1 000 (0,96%)	320 (2,25%)	1,0	32,00%
9 імплантация зубов	1 000 (0,96%)	70 (0,48%)	6,0	7,00%
10 псориаз	1 000 (0,96%)	50 (0,35%)	4,2	5,00%
11 дерматолог киев	900 (0,86%)	110 (0,77%)	2,7	12,22%
12 дисплазия	900 (0,86%)	12 (0,08%)	9,9	1,33%
13 дисплазия шейки матки	900 (0,86%)	22 (0,15%)	7,5	2,44%
14 отбеливание зубов	900 (0,86%)	90 (0,63%)	3,7	10,00%

Рис. 17. Кількість позицій, за якими здійснювався пошук з 01.02.2017 по 29.03.2017р.

Fig. 17. Number of items searched as of 01.02.2017 - 29.03.2017

Отже, маркетингові дослідження за допомогою Google Analytics – це сучасний метод отримання якісних та кількісних даних будь-якого бізнесу, які дозволяють покращити взаємодію між вже існуючими та потенційними клієнтами в Інтернеті. Вони допомагають вирішувати поставлені завдання нашого дослідження: визначити фактори, що впливають на попит, найбільш застребувані послуги на основі самооцінки стану здоров'я з подальшим отриманням кваліфікованої допомоги у приватних медичних закладах.

Висновки. Здоров'я є одним з найважливіших показників добробуту і благополуччя населення.

В статті наведені результати та висновки маркетингового дослідження щодо самооцінки стану здоров'я населення м. Івано-Франківськ та області за рядом ознак; встановлено зв'язки між самооцінкою стану здоров'я населення та частотою звернень за медичною допомогою, за віком, гендерною приналежністю, рівнем освіти та доходів, частотою звернень тощо. Дослідження проводилось протягом 28 місяців, вибірка (2600 осіб) ймовірна, стратифікована, репрезентативна для всього населення м. Івано-Франківськ та Івано-Франківської області.

Маркетингові дослідження розподілу звернень населення згідно міжнародного класифікатора захворювань та встановлення частоти їх проявів було проаналізовано на основі квотної вибірки 570 осіб, де була використана база даних “Оксфорд Медікал Прикарпаття”. Також проаналізовано частку звернень респондентів до платних чи державних медичних закладів, переваги і недоліки цього вибору та фактори впливу.

Результати маркетингових досліджень та їх коректна реалізація впливають на ефективність управління закладом, що надає медичні послуги. Зокрема, для ефективної роботи на ринку платних медичних послуг застосовуються новітні методи маркетингових досліджень такі як Web-статистика Google Analytics. Постійне відслідковування іновачій, знання потреб споживачів на ринку медичних послуг, максимальне задоволення їхніх запитів, постійний моніторинг ринку конкурентів і їхніх пропозицій – шлях до успіху.

Попит на платні медичні послуги, що сформувався в останнє десятиріччя засвідчує те, що все більше населення звертається до платних медичних центрів. Ця тенденція збережеться і надалі.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Європейська база медико-статистичної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medstat.gov.ua/ukr/statreports/access.html?id=6>.
3. Здоров'я населення України база даних “Здоров'я для всіх”, центр медичної статистики МОЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medstat.gov.ua/ukr/news.html>.
4. Кадилова Е. Ф. Особливості ринкового просування медичних послуг [Електронний ресурс] / Е. Ф. Кадилова – Режим доступу до ресурсу : <http://www.cultcom.ru/?p=76>.
5. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [9-е изд.]. – М. : Вільямс, 2003. – 1200 с.
6. Маслова Т.Д. Маркетинг : підручники для вузів / Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.М. Ковалик. – [2-е вид. доп.] – СПб.: Питер, 2003. – 400с.
7. Русалева Л. Ю. Маркетингові дослідження ринку медичних послуг [Електронний ресурс] / Л. Ю. Русалева, А. М. Морозова – Режим доступу до ресурсу : <http://vladmedicina.ru/articles/biznes/2011-02-22-marketingovye.htm>.
8. Столяров С.О. Ринок медичних послуг: Деякі його характеристики, проблеми та аспекти управління / С.А. Столяров. – [3-е изд. испр. і дополн.] – Барнаул : Аз Бука, 2005. – 269 с.
9. А.В. Шомникова. Ринок медичних послуг: проблеми ефективного використання маркетингового дослідження // А.В. Шомникова // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №2. – С. 131–136.
10. Баєва О.В. Менеджменту галузі охорони здоров'я / О.В. Баєва. – К. : МАУП, 2007. – 356 с.
11. Айсберг С.О., Портер М., Браун Г. Как активизировать конкуренцию в здравоохранении. – В кн.: Конкуренция. – М. :Изд.дом “Вильямс”, 2000. – 495 с.
12. Шканова О.М. Маркетинг послуг : навч. посіб. / О.М. Шканова – К. : Кондор, 2008. – 304 с.
13. Тогунов І.А. Лікар і пацієнт медичних послуг [Електронний ресурс] / І.А. Тогунов // Володимирський обласний фонд обов'язкового медичного страхування. – Режим доступу : <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/togunov/>
14. Чехун І.А. Надання платних медичних послуг: цивільно правові аспекти / І.А. Чехун // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 2. – С. 213–216.
15. Зацна Л.Я. Маркетинг медичних послуг та особливості розвитку ринку медичних установ в умовах трансформації економіки / Л.Я. Зацна // Економіка Крима. – 2013. – №1(42). – С. 363–367.

References

1. The State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 25 Apr. 2017.
2. European database of medical statistical information, medstat.gov.ua/ukr/statreports/access.html?id=6. Accessed 25 Apr. 2017.
3. Health of the population of Ukraine database “Health for All”, Center of medical statistics of the Ministry of Health of Ukraine, medstat.gov.ua/ukr/news.html. Accessed 25 Apr. 2017.
4. Kadyrova, Ye.F. “Features of market promotion of medical services.” Agency for Cultural and Business Communications, www.cultcom.ru/?p=76. Accessed 25 Apr. 2017.
5. Kotler, F., and G. Armstrong. *Fundamentals of Marketing*. 9th ed., Williams, 2003.
6. Maslova, T.D., Bozhuk, S. G., and L.M. Kovalik. *Marketing: Textbooks for high schools*, Peter, 2003.
7. Rusaleva, L. Yu., and A.M. Morozova. “Market researches of the market of medical services.” [vladmedicina.ru, vladmedicina.ru/articles/biznes/2011-02-22-marketingovye.htm](http://vladmedicina.ru/articles/biznes/2011-02-22-marketingovye.htm). Accessed 25 Apr. 2017.
8. Stolyarov, S.O. *Market of medical services: some of its characteristics, problems and aspects of management*. 3rd ed., Az Buka, 2005.

9. Shomnikova, A.V. "Market of medical services: problems of effective use of marketing research." *Scientific papers of NDF*, no. 2, 2009, pp. 131-136.
10. Baieva, O.V. *Healthcare Management*, MAUP, 2007.
11. Iceberg, E.O., Porter, M., and G. Brown. "How to increase competition in healthcare." *Competition*, Williams Publishing House, 2000.
12. Shkanova, O.M. *Marketing services: training*, Condor, 2008.
13. Togunov, I.A. "Doctor and Patient of Medical Services." *Volodymyr Oblast Fund for Mandatory Medical Insurance. Marketing Encyclopedia*, www.marketing.spb.ru/lib-special/togunov/. Accessed 25 Apr. 2017.
14. Chekhun, I.A. "Granting paid medical services: civil legal aspects." *Journal of the Kyiv University of Law*, no. 2, 2010, pp. 213-216.
15. Zatsna, L.A. "Marketing of medical services and peculiarities of the market development of medical institutions in the context of transforming the economy." *Economy of the Crimea*, no. 1 (42), 2013, pp. 363-367.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – д.е.н, проф, зав кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника";

Криховецька З.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника".

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

УДК 330.34.011:61

ББК 65.011

Савчук Л.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

ВНЗ "Івано-Франківський національний медичний університет",
Міністерство охорони здоров'я України,
кафедра соціальної медицини, економіки охорони здоров'я та медичного правознавства,
вул. Вагилевича, 10/12, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0995086790,
e-mail: liliua.savchuk@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на поглиблення теоретичних засад розвитку сфери охорони здоров'я в умовах реалізації стратегії сталого розвитку держави. Узагальнено понятійно-термінологічний апарат сучасної економічної науки про здоров'я. З'ясовано такі категорії як: "здоров'я людини", "громадське здоров'я", "охорона здоров'я", "сфера охорони здоров'я", "галузь охорони здоров'я", "розвиток", "сталий розвиток". Введено поняття "сталий розвиток сфери охорони здоров'я". Узагальнено підходи загальнотеоретичного осмислення проблем у сфері охорони здоров'я.

Ключові слова: здоров'я, охорона здоров'я людини, сталий розвиток, сфера послуг.

Савчук Л.М.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE HEALTH SECTOR OF UKRAINE

Ivano-Frankivsk national medical University,
The Ministry of health of Ukraine, The Department
of social medicine, health organization and
medical law,
Vahylevycha str., 10/12, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 995086790,
e-mail: liliua.savchuk@ukr.net

Abstract. This article aims at deepening the theoretical foundations of the development of the health sector in the conditions of realization of the strategy of sustainable development of the state. Summarizes the notional and terminological apparatus of the modern economic science of health. Clarified categories "human health", "public health", "health", "healthcare", "health", "development", "sustainable development". Introduced the concept of "sustainable development of the health sector". The article generalises theoretical approaches to understanding issues in health care.

Key words: health, human health, sustainable development, services.

Вступ. В сучасних умовах розвитку українського суспільства особливого значення набуває вирішення проблем у сфері охорони населення, адже її здатність впливати на здоров'я населення збільшується з кожним роком у декілька разів. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), сучасна система охорони здоров'я повинна забезпечувати доступність медичних послуг для тих, хто їх найбільше потребує, характеризуватися високою якістю й безпечністю медичних

послуг та забезпечувати максимально можливі результати для здоров'я на популяційному рівні. Сьогодні, за даними ВООЗ, система охорони здоров'я за умови її ефективної організації може забезпечити зменшення загальної смертності у віці до 75 років на 23 % у чоловіків і на 32 % – у жінок; смертності від ішемічної хвороби серця – на 40–50 % [3]. Саме тому створення оптимальних умов для реалізації потенціалу кожної особи впродовж всього життя та досягнення адекватних стандартів якості життя та благополуччя населення є одним із основних завдань Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” [2], затвердженої Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5 та частиною зобов'язань у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Актуальність теми дослідження визначена необхідністю пошуку і впровадженню нових підходів, що сприяють розкриттю особливостей та вирішенню проблем функціонування та розвитку сфери охорони здоров'я в контексті забезпечення сталого розвитку держави.

Матеріали досліджень вказують на те, що в теоретичному плані сфера охорони здоров'я, поки що, є малодосліджена із сфер економіки. Загальні і специфічні проблеми розвитку сфери охорони здоров'я знаходять відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема: Н. Васюк, О. Децик, Д. Дячук, Л. Кольцова, В. Куценко, В. Князевич, Н. Кризіна, Л. Підгорна, Я. Радиш, Т. Носулич, Н. Лехан, Г. Слабкий, М. Шевченко та багато ін. Не зважаючи на достатню кількість робіт, пов'язаних з дослідженням сучасного стану сфери охорони здоров'я та перспектив її розвитку в Україні, наукове обґрунтування сутності та теоретичних засад розвитку цієї сфери в контексті сталого розвитку залишається найменш дослідженою. Немає повної єдності навіть у визначенні сутності сфери охорони здоров'я. Відсутність концептуальних підходів до забезпечення сталого розвитку сфери охорони здоров'я обумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є поглиблення теоретичних засад розвитку сфери охорони здоров'я в умовах реалізації стратегії сталого розвитку держави.

Результати. З'ясуємо, які категорії становлять понятійний апарат поставленого наукового завдання. Виходячи з сутності такими категоріями є: «здоров'я людини», «громадське здоров'я», «охорона здоров'я», «сфера охорони здоров'я», «галузь охорони здоров'я», «розвиток», «сталий розвиток». Перш, ніж перейти до розгляду змісту категорій, зазначимо, що в сучасній науковій літературі, яка присвячена дослідженню питань організації охорони здоров'я часто застосовують такі категорії, як “сфера” і “галузь” охорони здоров'я. Досліджуючи аспекти розвитку охорони здоров'я України, автор прийшов до висновку, що це тотожні поняття.

У статуті ВООЗ (1948р.) категорія “здоров'я” визначається як стан повного фізичного, духовного і соціального благополуччя. [4]. Науковець Петленко В. П., аналізуючи категорію “здоров'я”, визначає його як суспільний феномен, суспільне значуще явище, не враховуючи його суті, точніше, суті людини, для якої характерне здоров'я. [11, с. 25]. Наявність такого етапу – закономірне явище, тому що він логічно необхідний. Саме на ньому відбувається нагромадження матеріалу, необхідного для глибокого і всебічного осмислення природи здоров'я як суспільного феномену та формування предмета і категоріального апарату наук про нього.

Сидоров В. М. зазначає, що серед визначень здоров'я є і синхронічні (логічні, структурні), й діахронічні (генетичні, індуктивно-історичні) узагальнення цього поняття. Наявні також творчі та нетворчі (рутинні) дефініції. Розмежування останніх ґрунтується на порівнянні вихідних і узагальнених знань та уявлень про здоров'я. Творчі узагальнення характеризуються вищим рівнем абстракції, ідеалізації й пояснення [13, с. 11]. Таким чином, стають зрозумілі труднощі визначення цього поняття. У межах економічної науки дати чітке визначення цього феномену дуже

важко. Аналізуючи поняття “здоров'я”, не можна залишити поза увагою питання його охорони, що саме останнім часом набуло особливої актуальності. Одним з найважливіших досягнень науки XIX–XX ст. стало вироблення уявлення про громадське (суспільне) здоров'я, як сукупність здоров'я всіх членів суспільства.

Відповідно до висновків її авторитетних представників, громадське здоров'я – це медико-соціальна комплексна категорія, що інтегрує сукупність індивідуального здоров'я людей, ступінь забезпечення його охорони, соціально-екологічні, соціально-економічні та соціально-демографічні показники суспільства. Таким чином, громадське здоров'я – не тільки медичне поняття, а в значній мірі соціально-політична і економічна категорія, об'єкт соціальної політики держави [9, с. 11].

Під громадським здоров'ям Всесвітня організація охорони здоров'я розуміє систему забезпечення профілактики захворювань, підвищення тривалості життя, зміцнення психічного й фізичного здоров'я шляхом сукупних дій населення, громадських організацій і системи профілактичних заходів медичних державних служб. Ця система може також включати структури й процеси, що інтерпретують, забезпечують і зміцнюють здоров'я різних груп населення шляхом цілеспрямованої діяльності всього суспільства [7].

Очевидно, що термін “охорона здоров'я людини”, так як і попередній термін – “здоров'я людини”, сьогодні не має єдиного наукового визначення. В міжнародно-правових актах, документах і публікаціях відмічається величезна термінологічна плутанина, яка стосується, перш за все, відсутності загальноприйнятого в міжнародному плані визначення самого поняття “охорони здоров'я”. В англійській мові вживаються слова, що в буквальному перекладі означають “служби здоров'я” (“health services”), у французькій та іспанській мові – слова, що означають “суспільне здоров'я” “sauté publique” і “salud publica”) тощо, а в багатьох країнах до цього додаються і такі невизначені епітети як “комунальна”, “базова”, “первинна”, “інтегрована” та ін.

Американський учений Вінслоу К.-І. вважає, що “охорона здоров'я не є синонімом медицини, а одним з головних факторів і критеріїв прогресу розвитку суспільства, тому що практично немає жодної галузі діяльності, які б так чи інакше не позначалися б на здоров'ї людей” [18, с. 250]. На його думку, охорона здоров'я – це наука і мистецтво попередження хвороб та інвалідності, продовження життя, поліпшення фізичного і психічного здоров'я за допомогою організованих зусиль суспільства по оздоровленню навколишнього середовища, контролю за інфекційними і неінфекційними хворобами, а також травматизмом, навчання людей правилам особистої гігієни, організації служб діагностики, лікування і реабілітації, розвитку соціальних механізмів, які дають можливість кожному членові суспільства жити відповідно до адекватних стандартів, що дозволяють зберігати здоров'я.

Універсальний словник-енциклопедія трактує охорону здоров'я як “систему заходів, спрямованих на запобігання та лікування хвороб; до системи охорони здоров'я входять: закрита (лікарняна стаціонарна) і відкрита (амбулаторна) лікувальна справа, охорона матері й дитини, санітарно- епідеміологічна служба, проблеми екології людини” [16].

Більшість наукових джерел сферу охорони здоров'я розглядають як галузь діяльності держави, метою якої є організація та забезпечення медичного обслуговування населення. У реалізації своєї ролі в процесі відновлення генерацій людей сфера охорони здоров'я здійснює ряд важливих функцій:

– забезпечення оптимального рівня здоров'я населення, його активного довголіття та високої працездатності, створення умов і можливостей для кожного члена суспільства постійно оздоровлюватися, наблизити власне самопочуття до моральної та фізичної норми;

– комплексне динамічне спостереження та піклування за станом здоров'я окремої людини та всіх членів суспільства;

– формування оптимальних параметрів здоров'я майбутнього покоління.

Як зазначено в “Основах законодавства України про охорону здоров'я” [1, с. 219–220], охорона здоров'я – це система державних, громадських й індивідуальних заходів та засобів, що сприяють здоров'ю, запобіганню захворювань та попередженню передчасної смерті, забезпеченню активної життєдіяльності й працездатності людини, що враховують увесь комплекс чинників, які впливають на здоров'я людства.

За Пономаренком В. М. [15, с. 35], охорона здоров'я – це система державних і громадських заходів правового, організаційного, соціально-економічного, наукового, культурно-освітнього, санітарно-епідеміологічного, медичного, технічного й іншого характерів, спрямованих на збереження і зміцнення здоров'я людей, запобігання та лікування хвороб, подовження тривалості активного життя і працездатності, забезпечення сприятливих для здоров'я умов побуту й праці, гармонійного фізичного і психічного розвитку дітей та підлітків.

Професори Кольцова Н. І. та Децик О.З. дають таке визначення цього терміну: ‘Охорона здоров'я – це система заходів (державних, громадських, медичних та індивідуальних), спрямованих на забезпечення збереження й розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя’ [14, с. 97].

Дослідник проблем державного управління в галузі охорони здоров'я Гладун З. С., розглядаючи охорону здоров'я в широкому розумінні, пропонує визначити цей термін як “комплекс політичних, організаційних економічних та суто медичних заходів...”. При цьому зазначається, що “систему охорони здоров'я в Україні становить густа мережа об'єктів охорони здоров'я різного спрямування, видів і потужності” [6, с. 10].

Автор монографії “Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис, проблеми та шляхи реформування” Я. Ф. Радиш стверджує: “охорона здоров'я – це система заходів, що забезпечують збереження, відновлення та зміцнення здоров'я. Структури системи охорони здоров'я включають органи законодавчої та виконавчої влади, системи життєзабезпечення населення, адміністрації підприємств і установ, особисту кожну людину і, можливо, громадські організації” [12, с. 137].

Сфера охорони здоров'я є сукупністю організацій, інститутів і ресурсів, призначених для дій в інтересах здоров'я, тобто надання будь-якого виду допомоги або послуги в громадській охороні здоров'я чи послуги, що надається на основі міжсекторальних ініціатив для поліпшення здоров'я [5, с. 43].

Науковець Ярменчук А. Д. не поділяє думку тих авторів, які трактують охорону здоров'я як систему заходів, галузь соціальної сфери, галузь народного господарства тощо, а пропонує “... зупинитися, передусім, на тому, що охорона здоров'я – це, по-перше, система; по-друге, це система соціальна, так як до її складу входять три системоутворюючі фактори: людський, технічний та організаційний, а діяльність її спрямована також на людину (здорову і хвору) і фактори, що створюються в процесі соціальних відносин, а, по-третє, це система державна, так як вона утримується, фінансується і керується державою” [17, с. 150].

Матеріали досліджень вказують і на те, що частина сучасних наукових публікацій присвячена дослідженню охорони здоров'я, у яких остання трактується система сфери послуг. Так, згідно КВЕДу, який був чинний у 2005 році [8], сфера охорони здоров'я та надання соціальної допомоги утворювали окрему секцію видів економічної діяльності. Ця секція охоплювала три розділи: охорона здоров'я, ветеринарна діяльність та надання соціальної допомоги. Розділ “охорона здоров'я” складався з чотирьох груп:

діяльність з охорони здоров'я людини, медична практика, стоматологічна практика та інша діяльність з охорони здоров'я людини. У свою чергу, ці групи ділилися на класи. Останні утворюють окремі підкласи: діяльність лікарняних закладів, охорона материнства та дитинства, діяльність допоміжного медичного персоналу, що виконується не в лікарнях і не лікарями, а перевезенням хворих машинами швидкої медичної допомоги. Згідно КВЕДу 2017 року сфера охорони здоров'я та надання соціальної допомоги залишилась секцією видів економічної діяльності, проте охоплює: охорону здоров'я, надання послуг із забезпеченням проживання, надання соціальної допомоги без забезпечення проживання.

Сучасна система охорони здоров'я України складається з трьох рівнів: національного, регіонального та субрегіонального (місцевого). Національний рівень системи охорони здоров'я представлений Міністерством охорони здоров'я України та закладами охорони здоров'я державної форми власності, які підпорядковані безпосередньо МОЗ України, а також науково-дослідними інститутами і вищими навчальними закладами підпорядкованими Академії медичних наук України та МОЗ України.

Регіональний рівень системи охорони здоров'я представлений управліннями охорони здоров'я при обласних державних адміністраціях та державними закладами охорони здоров'я, які передані їм в управління відповідними рішеннями вищих органів державної влади, а також закладами охорони здоров'я, які перебувають у спільній власності територіальних громад. Наприклад, обласні лікарні, діагностичні центри, тощо.

Субрегіональний (місцевий) рівень системи охорони здоров'я представляють районні державні адміністрації, районні, міські, районні у містах, селищні, сільські органи місцевого самоврядування та заклади охорони здоров'я, які підпорядковані цим органам на правах комунальної власності [10].

Безпосередню охорону здоров'я населення забезпечують санітарно-профілактичні, лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі, санаторно-курортні, аптечні, науково-медичні та інші заклади охорони здоров'я [10, с. 27].

Оскільки у нашому дослідженні ми будемо розглядати сферу охорони здоров'я з точки зору сталого розвитку, з'ясуємо і такі категорії як “розвиток” та “сталий розвиток”. “Розвиток” як категорію можна розглядати з декількох позицій, а саме як: процес, результат, властивість, закономірність, динаміку. Вважаємо доречним у нашому дослідженні розвиток сфери охорони здоров'я розглядати як результат стану здоров'я населення. Адже розвиток даної сфери характеризується певними властивостями: незворотністю, іманентністю, закономірністю, спрямованістю, безперервністю, постійністю та ін.

Як відомо, термін «сталий розвиток» було запропоновано Комісією ООН з розвитку і доквілля. Відповідно до трактування цієї Комісії сталий розвиток (sustainable development) – це такий, який, забезпечуючи потреби нинішніх поколінь, одночасно не позбавляє прийдешні покоління можливостей забезпечувати власні життєво необхідні потреби. Основний акцент тут зроблено на збереженні можливостей забезпечувати потреби людей, що накладає певні обмеження у економічній діяльності з метою раціоналізувати використання доступних сьогодні ресурсів. По відношенню до об'єкта нашого дослідження ця вимога знаходить своє відображення у розумінні нами дефініції розвитку сфери охорони здоров'я як складової сталого соціального розвитку, як більш широкого за змістом поняття.

Щодо сутності поняття сталості сфери охорони здоров'я як відкритої системи, то в результаті досліджень ми не знайшли публікації такого характеру. Наважимося дати власне трактування поняття “сталий розвиток сфери охорони здоров'я”, під яким ми розуміємо такий керований процес системи, який при синергії факторів збалансованого

розвитку, безперервній взаємодії елементів сприяє такій динаміці системи та її транзитній детермінації, результатом якої є збереження та поліпшення здоров'я людей.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що наявний понятійно-термінологічний апарат сучасної економічної науки про здоров'я перебуває в постійному розвитку і нині використовується різні визначення цього поняття. Проте це різноманіття, можна звести до наступних підходів:

– концептуальний, який передбачає соціально-філософське і загальнотеоретичне осмислення проблем здоров'я населення, що визначається багатьма причинами та обставинами, у тому числі культурними традиціями етносу, його ментальності і національним характером, конкретно-історичними умовами сучасного соціального буття;

– соціально-гігієнічний підхід, що базується на даних статистики та демографії, включаючи аналіз показників народжуваності, смертності, рівня фізичного розвитку населення, середньої тривалості життя, хвороб та інших соціально-біологічних досліджень;

– медико-соціологічний підхід, який передбачає використання найрізноманітніших методів соціологічного і медичного спостереження за різними категоріями населення для виявлення існуючих тенденцій оцінки стану здоров'я власне населенням, виявлення рівня їх знань у сфері санітарно-гігієнічних норм буття та установок на формування потреби в здоровому способі життя.

Саме з огляду на це слід відзначити необхідність детальнішого висвітлення в економічних дослідженнях питань, пов'язаних із забезпеченням сталого розвитку сфери охорони здоров'я, адже вирішення поставленого завдання дозволило тільки певною мірою поглибити теоретичні засади розвитку досліджуваної сфери.

Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на вивчення економічних питань щодо сталого розвитку сфери охорони здоров'я України в порівнянні з зарубіжним досвідом.

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я // Закони України. Т. 4. – К. : Ін-т законодавства ВР України, 1996.
2. Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/11684>.
4. Всемирная организация здравоохранения. Основные документы. – Женева, 1988.
5. Здоров'я – 21. Основи політики досягнення здоров'я для всіх в Європейському регіоні ВООЗ : Європейська версія по досягненню здоров'я для всіх. № 6. – Копенгаген : ЄБР ВООЗ, 1999. – 310 с.
6. Гладун З. С. Державне управління в галузі охорони здоров'я / З. С. Гладун. – Т. : Укрмедкнига, 1999.
7. Європейське регіональне бюро Всесвітньої організації охорони здоров'я, 1998.
8. Класифікація видів економічної діяльності. – К. : Держкомстандарт України, 2005. – 200 с.
9. Лисицын Ю.П. Слово о здоровье / Ю.П.Лисицын. – М. : Сов. Россия, 1986.
10. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / Лехан В. М., Слабкий Г.О., Шевченко М. В. – К. : Четверта хвиля, 2009. – 353 с.
11. Петленко В. П. Основные методологические проблемы теории медицины / В. П.Петленко. – Л., 1982.
12. Радиш Я. Ф. Державне управління охороною здоров'я в Україні : генезис, проблеми та шляхи реформування : [монографія] / Я. Ф. Радиш. – К., 2004. – 250 с.
13. Сидоров В. М. Здоров'я: від поняття і категорії до практики / В. М.Сидоров. – К. : Знання, 1991. – 32 с.
14. Соціальна медицина і організація охорони здоров'я : підручник ; за ред. Н. І. Кольцової, О. З. Децик. – [2-ге вид., перероб. і доповн.] – Івано-Франківськ, 2000. – 304 с.

15. Термінологічний глосарій з питань соціальної медицини і організації охорони здоров'я : навч.-довід. видання / В. М. Пономаренко, Б. С. Зіменковський, С. Д. Пономаренко ; за заг. ред. В. М. Пономаренко. – К. ; Л. : Ліга-Прес, 2003. – 100 с.
16. Універсальний словник-енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovopedia.org.ua/29/53400-0.html>.
17. Ярменчук А. Д. Менеджеру здравоохранения. Теория искусства управления : в 2 ч. Ч. 2. Частные проблемы / А. Д.Ярменчук. – К., 1991. – 300 с.
18. Terris M. Epidemiology and Leadership in Public Health in the Americas. Milton Terris // Journal of Public Health Policy. – 1998. – № 2. – V. 9. – pp. 250-260.

References

1. “Fundamentals of legislation of Ukraine on health protection.” *Laws of Ukraine*, v.4, Instytut zakonodavstva VRU, 1996.
2. “Strategy for sustainable development “Ukraine – 2020”. Decree of President of Ukraine on Jan. 12, 2015 № 5/2015.” Official site of the Verkhovna Rada of Ukraine, zakon1.rada.gov.ua. Accessed 15 May 2017.
3. “Development strategy of the health care system: Ukrainian dimension.” *Novosti meditsyny i farmatsii*, www.mif-ua.com/archive/11684. Accessed 15 May 2017.
4. *The world health organization. The principal documents*, 1988.
5. *Health-21. The policy framework for achievement of health for all in the who European region : the European version to achieve health for all.*, EBRD WHO, 1999.
6. Gladun, Zinovii. *State management in the field of health*, Ukrmedknyha, 1999.
7. Regional office for Europe of the world health organization, 1998.
8. *Classification of types of economic activity*, Goskomstandart Ukrainy, 2005.
9. Lisitsyn, Yurii. *The Word on health*, Sovietskaia Rossiia, 1986.
10. Lekhan, B. *Developmen strategy of the health care system: Ukrainian dimension*, 2009.
11. Petlenco, Victor. *The main methodological problems of the theory of medicine*, 1982.
12. Radych, Yaroslav. *State management of health in Ukraine : Genesis, challenges and reform : monograph*, 2004.
13. Sidorov, Vladimir. *Health: from concepts and categories to practice*, Knowledge, 1991.
14. Kol'tsova, Natalia, and Oryna Detsyk. *Social medicine and organization of health care*, 2000.
15. *Glossary of terminology for social medicine and organization of health care : textbook.-argument*. Edited by Victor Ponomarenko, Boris Zimenkovskiy, League-Press, 2003.
16. *Universal dictionary-encyclopedia*. Slovopedia, www.slovopedia.org.ua/29/53400-0.html. Accessed 15 May 2017.
17. Yarmenchuk, Anatoly. “Private problems.” *For Manager health. The theory of art management*, 1991.
18. Terris, Milton. “Epidemiology and leadership in public health in America.” *Journal of public health policy*, vol. 9, no. 2, 1998, pp. 250-260.

Рецензенти:

Кінаш І.П. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Децик О.З. – доктор медичних наук, професор, завідувач кафедри соціальної медицини, організації охорони здоров'я та медичного правознавства Івано-Франківського національного медичного університету.

УДК 336.132

ББК 65.9(4Укр)261.3

Білявська А.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ СУЧАСНИХ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Київський національний економічний університет
ім.В. Гетьмана,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра “фінансові ринки”,
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ,
03680, Україна,
тел.: 0993743086,
e-mail: anillabell@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на дослідження загальноекономічних передумов внутрішніх державних запозичень та аспектів економічного післякризового розвитку країни. Для країни є важливим критичне дослідження як власного, так і закордонного досвіду в рамках підвищення ефективності посткризового розвитку національної економіки з обов'язковим врахуванням особливостей такого розвитку для України за сучасних умов, що склались у глобальному економічному середовищі.

Ключові слова: державні цінні папери, облігації внутрішньої державної позики, державний борг, державний кредит, економічна криза, посткризова національна економіка, аспект економічного розвитку країни, глобальне економічне середовище.

Biliavska A. Yu.

FEATURES OF GENERAL ECONOMIC BREAKS OF MODERN DOMESTIC PROPERTY

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Financial Markets,
Avenue Peremohy, 54/1, Kyiv,
03680, Ukraine
tel.: 0993743086,
e-mail: anillabell@gmail.com

Abstract. The article is aimed at studying the general economic preconditions of internal state borrowings and aspects of economic post-crisis development of the country. For the country, it is important to critically examine both its own and foreign experience in enhancing the effectiveness of the post-crisis development of the national economy, with due consideration for the peculiarities of such development for Ukraine in the current conditions in the global economic environment.

Key words: state securities, bonds of internal state loan, state debt, state credit, economic crisis, post-crisis national economy, an aspect of the economic development of the country, global economic environment.

Вступ. Будь-яка система у своєму розвитку переживає кризи, що у повній мірі можливо сказати і про економічні системи, у тому числі економіки окремих країн. Зважаючи на те, що економічне падіння в Україні у 2013–2015 роках є не стільки наслідком короткострокового політико-економічного шоку та російської агресії, скільки результатом слабкої економічної політики влади попередніми роками. Більше того, в Україні кризові процеси 2013–2015 років можуть інтерпретуватись як

поновлення і подовження кризових процесів 2008–2009 років. Тому неналежна увага до чинників розгортання та поглиблення кризових впливів формує високі ризики поновлення кризових шоків. Україна ж сьогодні знову потерпає від кризових проявів. Нинішня вкрай слабка економічна динаміка України – в умовах триваючої військової агресії, поглиблення і розширення негативних тенденцій в економіці, низького рівня довіри до системи державного управління, високої корупції, слабкої фінансової дисципліни, незадовільної інвестиційної привабливості та надмірного боргового навантаження – вказує на утримання “переддефолтних” ризиків для України і втрату країною достойного місця у світовій економіці.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу особливостей посткризової національної економіки, дослідження сучасних аспектів загальноекономічних передумов сучасних внутрішніх запозичень. Для досягнення поставленої мети потрібно проаналізувати власний та закордонний досвід у рамках підвищення ефективності посткризового розвитку національної економіки з обов'язковим врахуванням особливостей такого розвитку для України за сучасних умов, що склались у глобальному економічному середовищі та розробити рекомендації щодо максимально швидкого усунення наслідків економічної кризи. У зв'язку з цим зростає актуальність наукового осмислення нових процесів та особливостей державних запозичень у умовах посткризового розвитку економіки.

Результати. Питання особливостей посткризової національної економіки, дослідження сучасних аспектів загальноекономічних передумов сучасних внутрішніх запозичень досліджували такі українські вчені: Магдич А.С., Орловська О.В., Жаліло Я. А., Степанюк Н.А., Орел Ю.Л., Соскін О. І., Коритько Т.Ю., Аверчук Р., Осацька Ю.Є та інших.

Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку ринку державних запозичень. Державні внутрішні запозичення відіграють важливу роль в економіці, зокрема у період її посткризового розвитку.

Дослідження закордонної практики посткризового розвитку економіки [1, 2] дозволило виявити її особливості:

- жорсткий дефіцит інвестиційних ресурсів при значних можливостях інвестування як держави (місцевих органів самоврядування), так і суб'єктів господарювання;
- недовіра до економіки, державних інституцій та бізнес – одиниць особливо, що стосується розвитку взаємодії;
- значні можливості з нарощування виробництва продукції (робіт, послуг) або відкриття нових, у тому числі інноваційних виробництв;
- низька вартість ресурсів, у тому числі трудових при значних обсягах їх пропонування;
- тиск на бізнес – одиниці зі сторони адміністративних обмежень, що були введені державою на період кризи і поступово відмінюються або пом'якшуються (банківський сектор, кредитування, валютна та інвестиційна політика);
- наявність значного відкладеного попиту на внутрішньому ринку зі сторони суб'єктів господарювання і домашніх господарств;
- значна вартість кредитних та інвестиційних ресурсів при низькій спроможності їх залучення державою, підприємствами та домашніми господарствами;
- активне залучення державою та підприємствами позикових коштів з акцентом на довгостроковість та внутрішніх інвесторів.

На рис. 1, спираючись на наукові роботи О.В. Орловської [3], Ю.Л. Орел [4], Н.А. Степанюк [5] наведемо головні проблеми економіки України.

Наведена ситуація призводить до низької конкурентоспроможності на

внутрішньому та зовнішніх ринках, високої енергоємності і матеріалоємності виробництва, низької якості продукції при високих показниках браку у вітчизняних підприємств.



Рис. 1. Головні проблеми економіки України
Fig. 1. The main problems of the Ukrainian economy

Джерело: складено автором на основі [3, 5, 6]

Характеризуючи особливості після кризової вітчизняної економіки необхідно враховувати її інтеграцію у світовий економічний простір та залежність від експортних і імпортних поставок. Звідси, необхідно надати характеристику сучасного глобального економічного середовища України, а саме:

– по-перше, загальне гальмування економічного зростання, що носить назву "боргового спаду". МВФ знизив прогноз зростання світової економіки на 2016 рік до 2,9%, у 2017 році до 3,4 %, а у 2018 році до 3,6 %;

– по-друге, швидше за все, ціни на нафту залишаться на нинішньому рівні, а ціни на газ демонструватимуть тенденцію до зниження. Це створює як непогані перспективи для покращення поточного рахунку платіжного балансу (ПРПБ), так і додаткову загрозу

для доходів бюджету і підґрунтя для зростання його дефіциту. Очікується подальше падіння цін на метал та залізну руду. Ціни на зерно хоча і дещо підвищаться, але через очікуване зниження збору зернових в Україні у 2017 році зменшиться валютна виручка. У підсумку ПРПБ за результатами 2016 був від'ємним (-3,4 млрд. дол. США) та у 2017 році, очевидно, також матиме від'ємне значення;

– по-третє, потрясіння на азійських фондових ринках, девальвація юаня на тлі зміцнення долара сприятиме прискоренню перерозподілу інвестицій на користь США, проблеми ж в економіці країн ЄС не дадуть підстав для повернення потоків капіталів у цей регіон, адже піднесення ділової активності тут поки не очікується [7].

Жорсткий дефіцит інвестиційних ресурсів при значних можливостях інвестування як держави (місцевих органів самоврядування), так і суб'єктів господарювання. Така особливість є ще більш актуальною для України, ніж для інших посткризових країн світу, оскільки і до криз 2008 – 2009 та 2013 – 2015 років країна потребувала значних інвестиційних ресурсів (по твердженням експертів – мінімум 10 млрд. дол. США у рік [8]), кризи тільки збільшили "інвестиційний голод" країни, а з іншої сторони призвели до недовіри до економіки країни як зі сторони іноземних, так і зі сторони внутрішніх інвесторів.

За таких умов Україна потребує активізації інвестування при збільшенні інвестиційної діяльності держави.

Дослідження недовіри до економіки, державних інституцій та бізнес – одиниць особливо, що стосується розвитку взаємодії показало, що і до кризи рівень довіри був не значний, а кризові прояви, особливо у 2013 – 2015 роках різко зменшили довіру до фінансових інститутів, особливо банківських установ та Національного банку України (НБУ).

Тиск на бізнес – одиниці зі сторони адміністративних обмежень, що були введені державою на період кризи і поступово відмінюються або пом'якшуються також присутній в країні. Акцент тут робиться на банківський сектор, валютне та кредитне регулювання [8].

Наявність значного відкладеного попиту на внутрішньому ринку зі сторони суб'єктів господарювання і домашніх господарств особливо сильно проявляється із – за низької платоспроможності останніх.

Значна вартість кредитних та інвестиційних ресурсів при низькій спроможності їх залучення державою, підприємствами та домашніми господарствами також присутня в Україні. Додатково тут необхідно відмітити досить вузькі можливості економічних агентів з доступу до наведених вище ресурсів.

Тому, на даному етапі більш перспективним джерелом залучення коштів в Україні є внутрішній ринок, оскільки на сьогодні він характеризується значними обсягами, а запозичення на ньому є менш обтяжливими, ніж на зовнішньому ринку. Крім того, мобілізація фінансових ресурсів шляхом здійснення внутрішніх державних запозичень характеризується значно меншими негативними наслідками для державних фінансів у порівнянні з монетарними засобами балансування доходів і витрат Уряду. Разом з тим внутрішні державні облігації, як правило, є менш ризикованим фінансовим активом. З точки зору обов'язковості виконання, інструменти внутрішнього ринку державних запозичень є менш жорсткими зобов'язаннями. Їх невиконання не призводить до таких негативних наслідків для кредитного рейтингу держави, як дефолт за міжнародними облігаціями та зовнішніми борговими інструментами [9, 10, 11].

Розкриваючи особливості залучення інвестицій державними органами влади України то, враховуючи наведені вище проблеми (див. рис. 1.1) можемо відмітити досить ризикову та вкрай неефективну політику залучення інвестицій (державних

запозичень) країною.

Акцент на довгострокові інвестиційні ресурси у іноземній валюті несе у собі наступні ризики: девальвації національної валюти, контролю економіки іноземними інвесторами, необхідністю виконувати додаткові вимоги стосовно отримання валютних ресурсів (відноситься до міжнародних економічних інституцій), обмеженістю сфер їх використання, залежністю від міжнародних кредитних рейтингів, складністю процедури отримання.

Натомість позитивними моментами залучення таких інвестиційних ресурсів є: розміри інвестицій, вартість (без врахування валютного ризику).

У той же час, короткострокові залучення коштів державою на внутрішньому фінансовому ринку направлені на вирішення тактичних завдань, не дозволяючи отримати їй дієвий інструмент боротьби зі стагнацією національної економіки.

Проблема ефективного функціонування і подальшого розвитку ринку державних цінних паперів в умовах становлення фінансової системи України, може бути вирішена за рахунок підвищення його ліквідності, внаслідок таких його напрямків удосконалення:

– забезпечення прозорості діяльності держави щодо випуску її цінних паперів та доступність і зрозумілість умов інвестування у такі інструменти;

– вдосконалення організаційної бази функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів;

– підвищення інвестиційної привабливості внутрішніх боргових зобов'язань держави;

– підвищення довіри з боку інвесторів до держави, шляхом своєчасного та повного виконання органів державної влади своїх обов'язків, пов'язаних з цінними паперами, особливо заходів з погашенням відсотків і основної суми заборгованості.

Важливим моментом розвитку внутрішнього ринку державних запозичень, має стати розвиток фінансового та фондового ринку, як механізму, який забезпечить відносну стабільність і послідовність розміщення ОВДП та вільний доступ для інвесторів. Саме такий механізм дозволить забезпечити ліквідність внутрішніх державних запозичень та можливість їх використання як фінансового активу та інструменту грошово-кредитного регулювання, що дозволить найбільш ефективно використовувати грошові ресурси населення і підприємств для реалізації державних програм та інвестиційних проектів.

Висновки. Важливим моментом розвитку внутрішнього ринку державних запозичень, має стати розвиток фінансового та фондового ринку, як механізму, який забезпечить відносну стабільність і послідовність розміщення ОВДП та вільний доступ для інвесторів. Саме такий механізм дозволить забезпечити ліквідність внутрішніх державних запозичень та можливість їх використання як фінансового активу та інструменту грошово-кредитного регулювання, що дозволить найбільш ефективно використовувати грошові ресурси населення і підприємств для реалізації державних програм та інвестиційних проектів.

Фінансова та економічна ситуація нашої країни потребує пошуку принципово нових, радикальних заходів економічного регулювання. Це стосується, насамперед, посилення державного контролю за фінансовою системою неринковими методами та оперативної підтримки реального сектору економіки. Уряди більшості держав розробляють власні антикризові програми з огляду на структурні особливості національних економік.

Розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів України повинен позитивно вплинути на зростання фінансового потенціалу і потребує запровадження виваженої та активної політики державних запозичень на внутрішньому ринку за умов передбачуваності та прозорості державного запозичення. Для успішного втілення цієї

політики необхідно: вдосконалити та диверсифікувати інструменти внутрішніх державних позик; забезпечити довіру інвесторів до ринку внутрішніх державних позик, що створить передумови для збільшення ліквідності і потужності ринку, зниження вартості фінансових інструментів та забезпечить стабільність функціонування самого ринку.

1. Магдич А.С. Напрями трансформації моделі економічного зростання країн ЦСЄ / А.С. Магдич // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 314 – 322.
2. Keynes J. M. *General theory of employment, interest and money*. – Atlantic Publishers & Dist, 2016. – 264 p.
3. Орловська О.В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання / О.В. Орловська // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – № 25.2. – С. 197 – 202.
4. Жаліло Я. А. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліло. – К. : Вид-во НІСД, 2014. – 132 с.
5. Степанюк Н.А. Аналіз причин кризової динаміки економіки України / Н.А. Степанюк // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 10. – С. 227 – 230.
6. Орел Ю.Л. Нециклічна криза економіки України в період з 2013 по 2015 роки: причини виникнення та шляхи подолання / Ю.Л. Орел // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1. – С. 275 - 279.
7. Розділ “Аналітичні матеріали”. Офіційний інтернет-ресурс Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs>.
8. Соскін О. І. Основні складові посткризової економічної моделі України / О.І. Соскін // Економіка ринкових відносин. – 2011. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: soskin.info/news/3463.html.
9. Коритько Т.Ю. Оцінка інвестиційної активності промислових підприємств України / Т.Ю. Коритько // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 3 (45). – С. 141–145.
10. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україну: війна і мир / Р. Аверчук // Дніпропетровське інвестиційне агентство. – 2017. – 12 січня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dia.dp.gov.ua/pryami-inozemni-investici%D1%97-v-ukra%D1%97ni-vijna-i-mir>.
11. Осацька Ю.Є. Перспективи інвестування в Україну/ Ю.Є. Осацька, А.О.Стовбун, К.В. Проценко // Молодий вчений. Економічні науки. – 2016. – № 12 (39). – С. 817 – 820.

References

1. Mahdich, A.S. “Transformation directions of the model of economic growth in the Central and Eastern European Countries” *Ekonomichnyy nobelivs'kyi visnyk*, no. 1 (7), 2014, pp. 314–322.
2. Keynes, J. M. *General theory of employment, interest and money*, Atlantic Publishers & Dist, 2016.
3. Orlovs'ka, O.V. “World Economic Crisis: Causes, Consequences and Ways to Overcome” *Naukovyy visnyk natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: zbirnyk nauk.-tekh. prats'*, no. 25.2, 2015, pp. 197 – 202.
4. Zhalilo, Ya. A. et al. *Systemic crisis in Ukraine: preconditions, risks, ways of overcoming*. Edited by Ya. A. Zhalilo, Vyd-vo NISD, 2014.
5. Stepaniuk, N.A. “Analysis of the causes of the crisis dynamics of the Ukrainian economy.” *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. Mykolayivs'kyi natsional'nyi universytet imeni V.O. Sukhomlyns'koho*, no. 10, 2016, pp. 227 – 230.
6. Orel, Yu.L. “ Non-cyclical crisis of Ukraine's economy from 2013 to 2015: causes of occurrence and ways of solving” *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya*, no. 1, 2015, pp. 275 - 279.
7. “Analytical materials.” *Ofitsiynyy internet-resurs Mizhnarodnoho valyutnoho fondu*, www.imf.org/external/pubs. Accessed 10 May 2017.
8. Soskin, O. I. “The main components of the post-crisis economic model of Ukraine.” *Ekonomika rynkovykh vidnosyn*, no. 7, 2011, soskin.info/news/3463.html. Accessed 10 May 2017.
9. Koryt'ko, T.Yu. “Rating of investment activity of industrial enterprises of Ukraine.” *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3 (45), 2016, pp.141–145.
10. Verchuk, R. “Direct Foreign Investment in Ukraine: War and Peace.” *Dnipropetrovs'ke investytsiine ahentstvo*, no. 12, 2017, dia.dp.gov.ua/pryami-inozemni-investici%D1%97-v-ukra%D1%97ni-vijna-i-mir. Accessed 10 May 2017.
11. Osats'ka, Yu.Ye. et al. “Aspects for investing in Ukraine.” *Molodyi vchenyi. Ekonomichni nauky*, no.12 (39), 2016, pp. 817–820.

Рецензенти:

Рязанова Н.С. – к.е.н, доцент кафедри фінансових ринків ДВНЗ “КНЕУ імені Вадима Гетьмана”;

Опарін В. М. – доктор економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри фінансів ДВНЗ “КНЕУ імені В. Гетьмана”.

УДК 336.58+364

ББК 65.9(4Укр)26

Кропельницька С.О., Солоджук Т.В., Штефурак Г.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ВИМУШЕНО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ З ВРАХУВАННЯМ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: (0342)752351,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті систематизовано підходи щодо фінансової підтримки та соціальної адаптації внутрішньо переміщених осіб (ВПО), а також їх соціального захисту, що базується на проведенні аналізу нормативно-правового підґрунтя, стану та джерел фінансово-соціальної підтримки країнами ЄС ВПО в Україні та їх соціального забезпечення. Дослідження ситуації щодо ВПО та оцінка ресурсів, які потрібно залучити, базуються на кластерному підході, в рамках якого відбувається визначення оптимального набору проблемних сфер, що потребують першочергового соціального та фінансового забезпечення.

Це дозволило випрацювати практичні рекомендації до формування комплексної, прозорої та єдиної політики соціального захисту через розробку концепційної схеми фінансово-економічного забезпечення соціального захисту ВПО, яка стане базовою у розв'язанні проблем соціального та фінансового забезпечення вимушених переселенців в Україні.

Ключові слова: вимушені переселенці, внутрішньо переміщені особи, кластер, соціальна політика, соціальний захист, соціальне забезпечення, фінансове забезпечення.

Kropelnyska S., Solodzhuk T., Shtefurak H.

CONCEPTUAL BASES OF FORMING THE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC PROVIDING SOCIAL PROTECTION INVOLUNTARILY DISPLACED PERSONS WITH CLUSTER APPROACH

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342)752351,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Abstract. The article systematizes approaches to financial support and social adaptation of internally displaced persons (IDPs) as well as their social protection, that is based on the analysis of legal framework, situation and sources of financial and social support to the EU member states of the IDPs in Ukraine and their social security. The study of the IDPs situation and the assessment of the

required resources are based on a cluster approach, which defines optimal set of problem areas requiring priority social and financial support.

This allowed to develop practical recommendations for the development of a comprehensive, transparent and unified policy of social protection through the development of a conceptual framework for the financial and economic provision of social protection IDPs, which will be the basic solution to the problems of social and financial provision forced migrants in Ukraine.

Key words: forced migrants, internally displaced persons, cluster, social policy, social protection, social providing, financial providing.

Вступ. Антитерористична операція, що проводиться в Україні, зумовила ряд серйозних викликів сьогодення, зокрема протягом останніх років значно зросла кількість вимушених переселенців. Перед людьми постав вибір – або залишатися у себе вдома і жити в умовах постійної небезпеки або ж покинути її і влаштуватися в інших регіонах України. На нових місцях людей спіткали основні проблеми у задоволенні базових соціально-побутових потреб, серед яких: забезпечення зайнятості, освіта, охорона здоров'я, оренда житла тощо, а також матеріально-фінансових потреб.

Невирішеність соціальних проблем вимушено переміщених осіб спричиняє їх подальше зубожіння, збільшуючи ризики зростання напруги в суспільстві. Це істотно вплинуло на соціально-економічний розвиток держави в цілому та приймаючих громад, зокрема. Тому питання захисту прав внутрішньо переміщених осіб (далі – ВПО), їх соціального та фінансового забезпечення, створення умов для їх проживання та життєдіяльності в регіонах, де вони тимчасово перебувають набули особливої гостроти. Все це обумовлює необхідність дослідження проблемних фінансово-економічних аспектів соціального захисту ВПО в Україні.

Постановка завдання. Метою наукової статті є систематизація та концептуалізація теоретичних, методичних і практичних підходів до формування фінансово-економічних засад соціального захисту ВПО з врахуванням кластерного підходу.

Результати. Уряд України вживає окремих заходів щодо вирішення проблем вимушено переміщених осіб, багато зусиль докладають міжнародні організації, волонтери, благодійні організації та окремі громадяни.

Однак реалізація термінових заходів і приватних ініціатив не має необхідного потенціалу для комплексної підтримки у середньостроковій перспективі внутрішньої міграції населення з тимчасово не контрольованих Україною територій [12]. А зважаючи на те, що проблема з ВПО є раптовою і непередбачуваною, – неможливо було спланувати витрати на забезпечення соціального захисту вимушених переселенців. Тому на сьогодні можемо констатувати брак національних ресурсів для допомоги цій категорії населення, але, з іншого боку, немає даних щодо того, скільки ресурсів потрібно залучити.

Якщо національних ресурсів недостатньо, зазвичай доводиться звертатись до міжнародних інституцій. Проте, співпраця з міжнародними організаціями також ведеться не на системному рівні, а відбувається на місцевому рівні чи в межах вертикалі певних державних установ.

Робота та координація міжнародних організацій відбувається в Україні на основі Плану стратегічного гуманітарного реагування, в який закладена оцінка ситуації щодо ВПО та оцінка ресурсів, які потрібно залучити. Аналіз здійснюється на основі кластерного підходу. В рамках цього підходу визначається набір проблемних сфер, в межах яких працюють відповідальні організації та визначається цільова група, яка отримуватиме допомогу.

З урахуванням масштабної кризи у сфері захисту, під загальним керівництвом Координатора-резидента ООН / Координатора з гуманітарних питань ООН в грудні 2014 року в Україні було активовано кластер з питань захисту [25].

Проведені соціологічні дослідження вказали на те, що потреби внутрішньо переміщених осіб, які є незадоволеними або недостатньо задоволеними, породжені проблемами, з якими зіткнулись ВПО.

Найголовнішими проблемами, які визначили переселенці, є житлова (95%), проблема з пошуком роботи, відновленням або стартом власного бізнесу (40,8%) і проблеми, пов'язані зі сферою охорони здоров'я (16,7%). Також виділено не менш важливі проблеми: погане ставлення держави до ВПО (внутрішня політика щодо ВПО) – 15,7%, психологічні проблеми та розлучені війною сім'ї – 14,8% (рис. 1)[2].

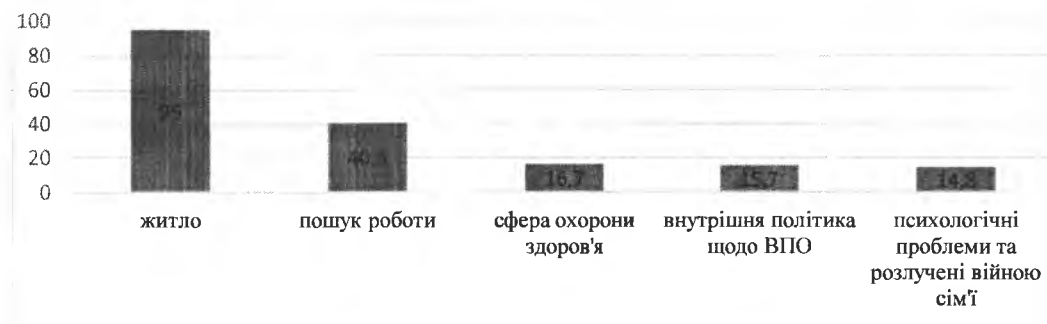


Рис. 1. Головні проблеми ВПО
Fig. 1. Main problems of IDPs

У результаті ВПО мають певне коло незадовільних потреб, передусім, у безпеці і позбавленні від страху; у медичній і психологічній допомозі; у збереженні здоров'я; у гуманітарній допомозі, зокрема, в укритті, їжі, воді; також потреби гігієнічні, матеріальні, потреби у якнайшвидшому набутті економічної незалежності, у соціальному захисті, у допомозі тощо [6].

Саме перелічені потреби ідентифікували проблемні сфери кластера захисту ВПО, зокрема засоби до існування/якнайшвидше відновлення (Livelihoods/Early Recovery), освіта (Education), логістика (Logistics), продовольча безпека (Food Security), охорона здоров'я/харчування (Health & Nutrition), водопостачання, санітарія та гігієна (Water, Sanitation and Hygiene), захист (Protection), тимчасовий притулок (Shelter) і загальна координація (Coordination) [25], в межах яких працюють відповідальні організації та визначаються конкретні цільові групи, які отримуватимуть допомогу.

Кластери вже давно функціонують у світі і можуть стати двигунами розвитку для українських регіонів, бо цей підхід забезпечує кращу продуктивність. Коли на певній території концентруються гравці навколо однієї продуманої спеціалізації, з'являються нові ефекти. І у випадку зі сферою проблем ВПО це не є винятком.

У грудні 2014 року Міжвідомчий постійний комітет (МПК), затвердив пропозицію Гуманітарної групи в Україні (ГТК) щодо запровадження системи кластерів по всій країні. Призначення координатора з гуманітарних питань у січні свідчило про подальше визнання серйозності ситуації. В Україні діють вісім технічних кластерів, які вже встановили партнерські стосунки та розпочали діяльність у чотирьох цільових регіонах реагування.

У кожному кластері визначено основних партнерів і заходи, необхідні для вирішення конкретних завдань його функціонування. Обмеження щодо реалізації включали у себе нестабільність і обмеження доступу, недостатню кількість кваліфікованого персоналу і наявність бюрократичних перешкод, політичні потрясіння у Донецькій та Луганській областях.

Відповідно до цього підходу, протягом серпня – грудня 2014 на потреби таких кластерів було залучено 33 мільйони доларів. План стратегічного гуманітарного реагування на 2015 рік визначав 5 мільйонів людей, що потребували допомоги, та 3,2 мільйони людей, що мали отримати допомогу відповідно до запланованих заходів в межах кластерів [30]. Для виконання цього плану передбачено було залучення 316 мільйонів доларів. Ці дані є єдиним доступним описом ситуації, що містить як оцінку матеріальних потреб, так і індикатори досягнення результатів роботи по кожному кластеру з питань захисту вимушених переселенців.

План на 2016 рік, який представляв стратегію пріоритетів гуманітарного реагування ООН та її партнерів по гуманітарній діяльності, запланованих для України, передбачив отримання життєво необхідної допомоги близько 2,5 млн. громадян, що належать до категорії найбільш потребуючих громадян із 3,1 млн. осіб, що постраждалих від конфлікту. Для надання запланованого обсягу гуманітарної допомоги національним та міжнародним агентствам потрібно було у 2016 році 298 млн. дол. США [17].

Згідно з Планом стратегічного гуманітарного реагування 2017 року гуманітарні операції на суму 127 млн. дол. США були визначені як критично важливі. Загалом запит на фінансування плану донорами становить 214 млн дол. США. Ці кошти планувалося спрямувати на вирішення найбільш нагальних потреб близько 2,6 млн осіб з найуразливіших категорій населення з понад 3,8 млн людей, які потребують гуманітарної допомоги.

Згідно проведених гуманітарних оцінок, кількість людей, які потребують допомоги, збільшилася на 700 тис. у порівнянні із Планом гуманітарного реагування 2016 року. За більш, ніж 30 місяців конфлікту люди вичерпали свої заощадження та здатність долати труднощі. Призупинення виплат соціальної допомоги та пенсій для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) у 2016 році додатково погіршило ситуацію у сфері захисту в Україні. Вважається, що близько 2,9 млн людей потребують захисту, у той час як 3,7 млн осіб бракує водопостачання та санітарно-гігієнічних засобів, 2,2 млн необхідна медична допомога та 1,1 млн людей потребують продовольчої допомоги або заходів із відновлення джерел доходів [24]. Певні покращення спостерігаються лише у сфері продовольчої безпеки, освіти, житла та непродовольчої допомоги; оскільки кількість людей, які потребують допомоги у цих сферах є меншою у порівнянні з минулим роком.

Отже, все це засвідчує про високий рівень критичності ситуації, яка склалася щодо соціального захисту внутрішньо переміщених осіб в нашій державі. Все це зумовлює необхідність подальшого підвищення ефективності політики соціального захисту ВПО.

Масивне переміщення робочої сили може мати різноманітні економічні наслідки – як позитивні, так і негативні. Потрібно враховувати, що, на відміну від ситуації трудової міграції, приймаючий регіон не зможе зекономити кошти за рахунок витрат на освіту, соціальні виплати тощо. У випадку невдалої державної програми працевлаштування, затяжного економічного спаду, кризи та довгострокового безробіття внутрішньо переміщені особи не стануть своєрідним амортизатором і не покинуть місця проживання. Треба проаналізувати, як не допустити зниження заробітної плати при зростанні пропозиції, щоб уникнути посилення ворожості до ВПО з боку місцевого населення, та розробити методики оцінки потреб в робочій силі в різних регіонах України.

На думку авторського колективу аналітичного центру CEDOS, в Україні досі відсутнє цілісне бачення змісту та напрямків реалізації міграційної політики. Ефективна державна міграційна політика повинна бути складовою стратегії розвитку

держави. Однак єдиний наразі наявний документ у цій сфері – Наказ Президента № 622/2011 “Про Концепцію державної міграційної політики” від 30 травня 2011 року – не охоплює соціально-економічну сферу [12].

Задля розуміння питань соціального захисту ВПО у рамках спільного проекту Brookings та Університету Берна [29] було розроблено національну рамку відповідальності щодо ВПО. Даний документ містить 12 керівних [23] принципів, на основі яких здійснюється оцінка ситуації з ВПО у конкретній країні.

Принципи охоплюють увесь спектр питань, відповідно до яких може здійснюватися оцінка поступу тієї чи іншої країни у покращенні становища ВПО:

- 1) запобігання переміщенню та мінімізація його негативних наслідків;
- 2) підвищення обізнаності щодо проблеми в загальнонаціональних масштабах;
- 3) збір даних щодо кількості та становища ВПО;
- 4) організація навчання щодо прав ВПО;
- 5) створення юридичних механізмів для захисту прав ВПО;
- 6) розробка національної політики щодо ВПО;
- 7) створення інституцій, які б відповідали за вирішення проблем ВПО;
- 8) заохочення національних правозахисних груп до залучення ВПО у їхню роботу;
- 9) забезпечення участі ВПО у прийнятті рішень;
- 10) підтримка системного вирішення проблем ВПО;
- 11) залучення достатніх ресурсів для вирішення проблем;
- 12) співпраця з міжнародними інституціями, якщо національних ресурсів недостатньо.

Дванадцять наведених принципів, на наше переконання, мають лягти в основу формування нової удосконаленої системи соціального захисту, яка повною мірою враховуватиме потреби ВПО.

Для ефективнішого вирішення проблем ВПО і використання їх позитивного потенціалу доцільно, на нашу думку, комплексно реалізувати заходи, запропоновані учасниками Міжнародної науково-практичної конференції “Вимушено переміщені особи в Україні: реалії та можливості” (27 лютого 2015 року, м. Київ), серед яких ми підтримуємо окремі підзаходи:

1. Організаційне забезпечення надання допомоги ВПО (визначення ієрархії інституцій, залучених до формування та реалізації політики щодо ВПО); вдосконалення загальнодержавної інформаційної бази (реєстру) даних щодо наявних можливостей розміщення, працевлаштування та перенавчання вимушено переміщених осіб; вивчення та облік (зокрема методами статистичних спостережень та соціологічних опитувань) потреб та намірів ВПО для найбільш ефективного задоволення їх потреб і залучення їх потенціалу в інтересах громад тимчасового перебування).

2. Розміщення та забезпечення житлом вимушено переміщених осіб (вироблення та прийняття державної та регіональних програм так званого “стійкого розселення” внутрішньо переміщених осіб, в т. ч. аналіз можливостей створення програм приватизації тимчасового житла); створення реєстру об’єктів нерухомості для тимчасового проживання та напрацювання моделей надання їх в оренду/власність вимушено переміщеним особам на пільгових умовах; відродження знелюднених сіл у регіонах, які межують з тимчасово окупованими територіями; підготовка заходів з впровадження технологій швидкого будівництва з місцевих будівельних матеріалів та залучення ВПО для самостійного будівництва).

3. Розвиток економіки, створення робочих місць і забезпечення зайнятості (реалізація державної стратегії змін у структурі економіки, схемах розселення, розміщенні інфраструктури, пріоритетах формування людського потенціалу, принципах інтеграції українського суспільства; визначення потенційного впливу ВПО на ринок

праці в середньостроковій та довгостроковій перспективі; запровадження податкових канікул та процедур податкового компромісу для власників малого та середнього бізнесу з числа ВПО; надання пільгових кредитів для стимулювання розвитку підприємницької діяльності тимчасових переселенців; розширення можливостей для проведення професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації ВПО з урахуванням промислової специфіки регіону їх нинішнього проживання).

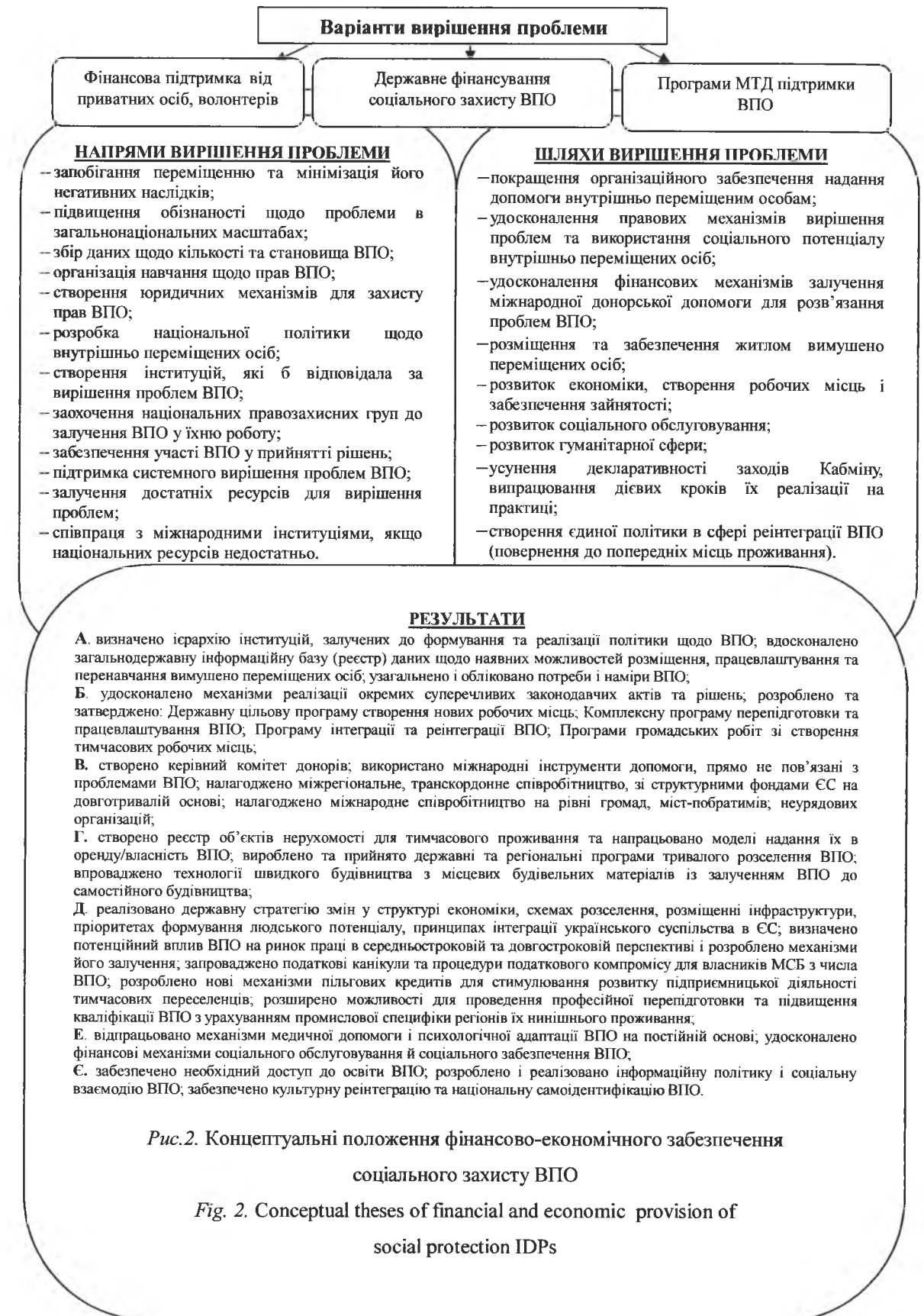
4. Розвиток соціального обслуговування (медична допомога і психологічна адаптація вимушено переміщених осіб; соціальне обслуговування й соціальне забезпечення ВПО)

5. Розвиток гуманітарної сфери (забезпечення доступу до освіти вимушено переміщених осіб; інформаційна політика і соціальна взаємодія ВПО; культурна реінтеграція та національна самоідентифікація ВПО).

6. Розробка та використання правових механізмів вирішення проблем та використання соціального потенціалу внутрішньо переміщених осіб (удосконалення механізмів реалізації окремих законодавчих актів та рішень, щодо яких були висловлені зауваження у попередніх розділах дослідження; розроблення та затвердження: Державної цільової програми створення нових робочих місць; Комплексної програми перепідготовки та працевлаштування внутрішньо переміщених осіб; Програми інтеграції та реінтеграції внутрішньо переміщених осіб; Програми громадських робіт зі створення тимчасових робочих місць).

7. Використання напрацьованих фінансових механізмів залучення міжнародної донорської допомоги для розв’язання проблем ВПО (створення керівного комітету донорів; використання міжнародних інструментів допомоги, прямо не пов’язаних з проблемами ВПО; міжрегіональне, транскордонне співробітництво, структурні фонди ЄС; міжнародне співробітництво на рівні громад, міст-побратимів; неурядових організацій) [12].

Враховавши досліджені та систематизовані потреби ВПО, напрацьовані механізми їх підтримки, а також основні аспекти Планів гуманітарного реагування на 2015 та на 2016 роки, які базуються на вирішенні проблем ВПО через Кластер з питань захисту, включно з субкластерами з передбаченими в них пріоритетними заходами реагування кластера з питань захисту, очікуваного впливу діяльності кластера з питань захисту в Україні, ризиками і перешкодами, ключовими документами (Регламентом роботи кластера з питань захисту (Protection cluster terms of reference); Стратегією інформаційно-роз’яснювальної роботи кластера з питань захисту (Protection cluster advocacy strategy)), запропонуємо схему концептуальних положень фінансово-економічного забезпечення соціального захисту ВПО (рис. 2).



Побудова схеми базується на врахуванні змісту та структури концепції програми, як найбільш оптимальний, на нашу думку, варіант розробки таких рекомендаційних документів стратегічного характеру.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм” концепція програми містить такі розділи: визначення проблеми; аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв’язання; мета програми; визначення оптимального варіанта розв’язання проблеми на основі порівняльного аналізу можливих варіантів; шляхи і способи розв’язання проблеми, строк виконання програми; очікувані результати, визначення ефективності; оцінка фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для виконання програми.

Висновки. Дослідження теоретичних аспектів та практичних механізмів, що стосуються вирішення проблем ВПО, дозволяє систематизувати основні виклики, пов’язані з вимушеним переміщенням громадян. Вони виявляються у зростанні навантаження на локальних ринках праці, існуванні проблем розміщення, працевлаштування, медичного обслуговування, психологічної реабілітації, доступу до освіти, культурної та соціальної реінтеграції тощо.

Це потребує комплексного підходу до формування системи фінансово-економічного забезпечення соціального захисту ВПО. Вважаємо, що найбільш доречним з позиції ефективності буде кластерний підхід. Його перевагами є повнота охоплення ситуації та систематизація викликів, варіантів, шляхів і напрямів вирішення проблемних моментів, а також спрямування всієї системи на досягнення окреслених сферою дії кластера результатів. Це у свою чергу допоможе встановити причинно-наслідковий зв’язок між факторами (причинами), що спонукали переміщення вимушених переселенців, потребами ВПО, які потребують задоволення, і оптимальними у тому чи іншому випадку варіантами вирішення цих проблем.

Розроблена концепційна схема фінансово-економічного забезпечення соціального захисту ВПО сприятиме формуванню комплексної, прозорої та єдиної політики соціального захисту і, сподіваємось, стане базовою у розв’язанні проблем соціального та фінансового забезпечення вимушених переселенців в Україні.

1. Акіліна Олена. Окремі аспекти сучасної соціальної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2015/02/blog-post_16.html
2. Аналіз проблем реалізації прав внутрішньо переміщених осіб (ВПО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vostok-sos.org/problem/>
3. Беззуб І. Урегулювання правового становища внутрішньо переміщених осіб на території України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=484:derzhavne-regulyuvannya-2&catid=71&Itemid=382
4. В Україні нарахували 1,7 млн переселенців (ІНФОГРАФІКА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dn.depo.ua/ukr/dn/v-ukrayini-narahuvali-1-5mln-pereselentsiv-01112016105900>
5. Солодко А. Вироблення політики щодо внутрішньо переміщених осіб в Україні / А. Солодко, Т.Доронюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irf.ua/content/files/dp-2015-7.pdf>
6. Внутрішньо переміщені особи у Києві: від проблеми – до ресурсу розвитку приймаючих громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chaika.org.ua/> внутрішньо-переміщені-особи-у-києві-в/
7. Воеводин Л. Д. Юридический статус личности в России : учеб.–метод. пособие / Л. Д. Воеводин. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 173 с.
8. За рік кількість вимушених переселенців збільшилася на півмільйона // Доступ до правди, 10.05.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dostup.pravda.com.ua/news/publications/za-rik-kilkist-vymushenykh-pereselentsiv-zbilshylasia-na-pivmilion>
9. Закіров М. Внутрішньо переміщені особи в Україні: сучасні реалії [Електронний ресурс] – Режим

- доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-ukrajini-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350
10. Закон України “Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб” від 20.10.2014 № 1706–VII (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 1, ст.1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>
 11. Козинець І.Г. Міжнародні стандарти захисту та допомоги внутрішньо переміщеним особам. / І.Г.Козинець, Шестак Л.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/59.pdf>
 12. Коментар до проекту рекомендацій міжнародної науково-практичної конференції “Вимушено переміщені особи в Україні: реалії та можливості”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/news/21>
 13. Микитенко Є.В. Загальні проблеми реалізації правового статусу внутрішньо переміщених осіб.// Юридичний науковий електронний журнал. 2015. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lsej.org.ua/4_2015/47.pdf
 14. На обліку перебуває 1,67 млн переселенців із зони АТО і Криму, – Мінсоцполітики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.censor.net.ua/news/412977/na-obliku-perebuvaeye_167_mln-pereselentsiv_iz-zony-ato_i-krymu_minsotspolityky
 15. Обеспечение потребностей переселенцев из Донбасса обойдется примерно в \$207 млн. – В. Гройсман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interfax.com.ua/news/general/223240.html>
 16. Офіційний сайт Державної служби України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dns.gov.ua/Ostanni-novini/45225.html>
 17. План гуманітарного реагування для України 2016: 2,5 млн осіб, 298 млн доларів США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostir.ua/?news=plan-humanitarnoho-geahuvannya-dlya-ukrajiny-na-2016-25-mln-urazlyvyh-verstv-298-mln-dolariv-ssha>
 18. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 19. Постанова КМУ “Про затвердження Порядку використання коштів, що надійшли від фізичних та юридичних осіб для надання одноразової грошової допомоги постраждалим особам та особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України або району проведення антитерористичної операції” №535 від 1 жовтня 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/535-2014-%D0%BF>
 20. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм” № 106 від 31 січня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/106-20-7-%D0%BF>
 21. Протокол, касаючийся статусу беженця // Конвенция и Протокол, касающиеся статуса беженца / УВКБ ООН. – Женева, 1996. – 47.
 22. Різке збільшення внутрішнього переміщення в Україні. – Режим доступу : <http://unhcr.org.ua/uk/novini/novyny/1290-rizke-zbilshennya-vnutrishnogo-peremishchennya-v-ukrajini>
 23. Руководящие принципы по вопросам о перемещении лиц внутри страны. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/internal_displacement_principles.shtml
 24. Смаль Валентина. Велике переселення: скільки в Україні переміщених осіб і як склалася їх доля. / В. Смаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2016/07/7/598316/view_print/
 25. Україна: стратегія у сфері захисту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globalprotectioncluster.org/_assets/files/field_protection_clusters/Ukraine/1June2015_Protection_Strategy_UA.pdf
 26. Кобець М.П. Щодо визначення поняття «внутрішньо переміщена особа» в Україні / М. П. Кобець // Порівняльно-аналітичне право.– 2016. – №1. – С. 199 – 202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pap.in.ua/1_2016/59.pdf
 27. Правова допомога учасникам АТО [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://helpato.com.ua/index.php?id=tupovi-putannya-pereselenciv#q1>
 28. Україна – восьма у світі за кількістю вимушених переселенців // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2016/05/11/7108109/>
 29. Kälin, W. Addressing Internal Displacement: A Framework for National Responsibility. Washington, DC: Brookings Institution – U of Bern Project on Internal Displacement, 2004.
 30. Strategic response plan. Ukraine 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/UKRAINE_HRP_2015_FINAL_1.pdf

31. Проекти підтримки внутрішньо переміщеним особам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://surdp.eu/EU-assistance-for-IDPs>.

References

- Akilina, O. "Separate aspects of modern social policy." Open Eyes, www.vidkryti-ochi.org.ua/2015/02/blog-post_16.html. Accessed 16 Feb. 2017.
- "Analysis of problems of rights implementation of internally displaced persons (IDPs)." East SOS, vostok-sos.org/problem. Accessed 08 Feb. 2017.
- Bezzub, I. "Regulation the legal status of internally displaced persons in the territory of Ukraine", Social Communications Research Centre, nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=484:derzhavne-regulyuvannya-2&catid=71&Itemid=38. Accessed 29 Feb. 2017.
- "1.7 million migrants have been counted in Ukraine (INFOGRAPHY)". Depo Donbas. Just Ukraine, dn.depo.ua/ukr/dn/v-ukrayini-narahuvali-1-5-mln-pereselentsiv-01112016105900. Accessed 6 September 2017.
- Solodko, A, and T. Doroniuk. "Formulating the policy towards internally displaced persons in Ukraine." CEDOS, www.irf.ua/content/files/dp-2015-7.pdf. Accessed 26 Feb. 2017.
- "Internally displaced persons in Kyiv: from the problem – to the resource of the host communities' development." PO CHAIKA, <http://chaika.org.ua/internally-displaced-persons-in-kyiv-in>. Accessed 6 Apr. 2017.
- Voievodin, L. *Legal status of the person in Russia*, Publishing House of Moscow State University, 1997.
- "During the year the number of internally displaced persons has increased for half a million". Access To The Truth, dostup.pravda.com.ua/news/publications/za-rik-kilkist-vymushenykh-pereselentsiv-zbilshylasia-na-pivmiliona. Accessed 10 May 2016.
- Zakirov, M. "Internally Displaced Persons in Ukraine: Contemporary Realities". Social Communications Research Centre, nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-crazy-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350. Accessed 29 Apr. 2017.
- "On ensuring the rights and freedoms of internally displaced persons. The Law of Ukraine". Verkhovna Rada of Ukraine, zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1706-18. Accessed 02 Feb. 2017.
- Kozynets, I., and L. Shestak. "International standards for protection and assistance for internally displaced persons". Young Scientist, molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/59.pdf. Accessed 26 August 2017.
- "Comment on the draft recommendations of the international scientific and practical conference "Forced displaced persons in Ukraine: realities and opportunities." CEDOS, www.cedos.org.ua/en/news/21. Accessed 26 Apr. 2017.
- Mikitenko, E. "General problems of realization of the legal status of internally displaced persons." *Legal scientific electronic journal*, no. 4, 2015, lsej.org.ua/4_2015/47.pdf. Accessed 29 July 2017.
- "There are 1.67 million migrants from the zone of the ATO and the Crimea". Ministry of social policy, sensor.net.ua/news/412977/na-obliku-perebuvaye-167-mln-pereselentsiv-iz-zony-ato-i-krymu-minsot-spolityky. Accessed 26 Apr. 2017.
- Groisman, V. "The needs of immigrants from the Donbass will cost about \$ 207 million". Interfax Ukraine, interfax.com.ua/news/general/223240.html. Accessed 2 Apr. 2017.
- Official site of the State Service of Ukraine for Emergency Situations, www.dsns.gov.ua. Accessed 26 Apr. 2017.
- "Humanitarian Response Plan for Ukraine 2016: 2.5 million people, \$ 298 million". Prostir, www.prostir.ua/?news=plan-humanitarnoho-reahuvannya-dlya-ukrajiny-na-2016-25-mln-urazlyvyh-verstv-298-mln-dolariv-ssha. Accessed 08 Apr. 2017.
- The Tax Code of Ukraine. Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. Accessed 08 Apr. 2017.
- "On Approval of the Procedure for the Use of Funds Received from Individuals and Legal Persons to Provide One-Time Cash Assistance to Victims and Persons Moving from the Temporarily Occupied Territory of Ukraine or an Area of Counter-Terrorist Transaction. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine". Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/535-2014-%D0%BF. Accessed 08 Apr. 2017.
- "About Approval of the Procedure for the Development and Implementation of State Target Programs. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine." Verkhovna Rada of Ukraine, zakon3.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF. Accessed 08 Apr. 2017.
- Protocol relating to refugee status //Convention and Protocol relating to refugee status. UNHCR. – Geneva, 1996.

- "Sharp increase of internal movement in Ukraine." The UN Refugee Agency, unhcr.org.ua/uk/novini/novyny/1290-rizke-zbilshennya-vnutrishnogo-peremishchennya-v-ukrajini. Accessed 26 Apr. 2017.
- "Guiding principles on the movement of persons within the country". The UN Refugee Agency, www.un.org/en/documents/decl_conv/conventions/internal_displacement_principles. Accessed 26 Apr. 2017.
- Smal, V. "Great resettlement: how many people have been displaced in Ukraine and how their fate has developed." Ukrainian Truth, www.epravda.com.ua/publications/2016/07/7/598316/view_print/ Accessed 05 May 2017.
- "Ukraine: Defense Strategy". Protection Cluster. Ukraine, www.globalprotectioncluster.org/_assets/files/field_protection_clusters/Ukraine/1June2015_Protection_Strategy-UA.pdf Accessed 29 Apr. 2017
- Kobets, M. "Concerning the definition of the concept of "internally displaced person" in Ukraine". Comparative and analytical law, http://pap.in.ua/1_2016/59.pdf Accessed 26 Apr. 2017.
- "Legal assistance to ATO participants." Legal assistance to ATO participants, helpato.com.ua/index.php?id=tupovi-putannya-pereselenciv#q1. Accessed 26 Apr. 2017.
- "Ukraine is the eighth largest number of internally displaced people in the world". Ukrainian Truth, www.pravda.com.ua/news/2016/05/11/7108109. Accessed 05 May 2017.
- Kälin, W. Addressing Internal Displacement: A Framework for National Responsibility. Washington, DC: Brookings Institution – U of Bern Project on Internal Displacement, 2004.
- "Strategic response plan. Ukraine 2015". The UN Refugee Agency, www.un.org.ua/UKRAINE_HRP_2015_FINAL_1.pdf. Accessed 26 Apr. 2017.
- "Support projects for internally displaced persons." Policy of Regional Development Support, surdp.eu/EU-assistance-for-IDPs. Accessed 26 Apr. 2017.

Рецензенти:

Внукова Н.М. – доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, член-кореспондент Академії технологічних наук, завідувач кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного університету ім. С. Кузнеця;

Білик О.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів (ІППТ), Інституту підприємництва та перспективних технологій, Національного університету "Львівська політехніка".

УДК 33.332 + 339

ББК 66.4+26

Вербовська Л. С., Лугова М.І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту і адміністрування,
вул. Шопена, 1, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 03422 23557,
e-mail: verlesya@gmail.com,
marianalugova173@gmail.com

Анотація. Стаття присвячена проблемам ефективного функціонування транскордонного співробітництва як головного фактора впливу міжнародної співпраці у питаннях розвитку територій, які входять до Карпатського євро регіону. За результатами дослідження встановлено, що транскордонне співробітництво має стратегічне значення, адже проекти та програми міжнародної технічної допомоги є реальним ресурсом та інструментом, які допомагають транскордонним територіям в даний момент часу бути спроможними і сприяють підвищенню ефективності роботи органів влади, інфраструктуро - просторовому плануванню, поліпшенню

соціального захисту населення, оздоровленню депресивних територій та інтегрований регіональний розвиток територій. Розглянуто варіанти участі прикордонних територій України в реалізації проектів транскордонного співробітництва в рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, єврорегіон, проекти, програми, регіональний розвиток.

Verbovska L. S., Lugova M.I.

ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF TRANSBOUNDARY COOPERATION

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Administration,
Shopena str., 1, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0342727117,
e-mail: verlesya@gmail.com

Abstract. The article is devoted to the problems of efficient functioning of transboundary cooperation as the main factor of the influence of international cooperation on the development of territories included in the Carpathian Euroregion. According to the results of the study, it was established that transfrontier co-operation is of strategic importance, since international technical assistance projects and programs are a real resource and instrument that help transnational areas at the present time to be capable and contribute to improving the efficiency of government work, infrastructure, spatial planning, improvement of social protection of the population, improvement of depressed territories and integrated regional development of territories. The options of participation of border areas of Ukraine in the implementation of cross-border cooperation projects within the framework of the European Neighborhood and Partnership Instrument are considered.

Key words: cross-border cooperation, Euroregion, projects, programs, regional development.

Вступ. Україна має значний потенціал для розвитку транскордонного співробітництва як одного з напрямків реалізації євроінтеграційних прагнень, що пояснюється унікальним геополітичним положенням країни, значним історичним досвідом співпраці із країнами, що мають спільні з нами кордони. У зв'язку з цим прикордонні регіони забезпечують розвиток торговельно-економічних відносин із суміжними регіонами за рахунок вільного руху капіталу, інформації, товарів та послуг через кордон. За сучасних умов розширення процесів глобалізації зростає роль транскордонного співробітництва (ТКС) регіонів та відкриваються нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях і підвищення їх конкурентоспроможності. Серед робіт, які стосуються дослідження транскордонного співробітництва, слід виділити праці українських вчених – регіоналістів М. Долішнього, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендєл, Ю. Макогона, М. Мальського, А. Мельник, В. Мікловди, Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва та інших науковців.

Постановка завдання. В лютому 1993 року на тернах України був створений перший єврорегіон “Єврорегіон Карпати”. Співпраця в рамках єврорегіону надає можливість всім зацікавленим сторонам розробляти спеціальні програми [1], реалізувати конкретні проекти, вирішувати різного роду проблеми. Європейський Союз

є одним з основних суб'єктів надання допомоги Україні у проведенні реформ, імплементації угод та інструментів фінансово-економічної підтримки транскордонного співробітництва.

Результати. Україна – транзитна держава, залізничним транспортом якої щорічно перевозиться 60 мільйонів тонн вантажів в напрямку Україна–Європа, 40–45 мільйонів перевантажується в портах. Саме тому, одним з основних напрямків роботи з інтенсифікації співробітництва України і Європейського Союзу (ЄС) є розвиток прикордонної та транспортної інфраструктури, в першу чергу, міжнародних транспортних коридорів [2], переміщення людей та ресурсів.

Європейський Союз постійно оновлює і розширює систему фінансово-економічних інструментів підтримки транскордонного співробітництва в умовах європейської інтеграції України. Допомога для транскордонного співробітництва тривалий час надавалася Євросоюзом в основному через ініціативу (програму) INTERREG III. За допомогою ініціативи із співробітництва між прикордонними регіонами – INTERREG III ланка А в 2000–2006 рр. ЄС підтримував 53 програми, включаючи 14 уздовж кордонів країн – претендентів на вступ до ЄС. Наприкінці 2004 р. Єврокомісія схвалила дев'ять програм транскордонної співпраці INTERREG між регіонами нових членських країн ЄС, країн-кандидатів і сусідніх „третіх країн”. Для України Єврокомісія, зокрема, схвалила три транскордонні програми типу INTERREG III і Програму сусідства „Угорщина–Словаччина–Україна” та Програму сусідства „Польща–Білорусь–Україна в рамках програм INTERREG IIIA/Tacis CBC на 2004–2006 рр”.

Програма сусідства 2004–2006 рр. – „Угорщина–Словаччина–Україна” фінансувалася з двох джерел – із фондів EFRR і TACIS, тому що до неї залучалася і Україна, яка не є членом ЄС. Головним недоліками програм сусідства ЄС періоду 2004–2006 рр. була фактична заборона загальноєвропейських структур використовувати виділені на реалізацію проектів кошти з інвестиційною метою.

Важливим інструментом фінансово-економічної підтримки транскордонного співробітництва на сучасному етапі поглиблення європейської інтеграції був комплекс важелів нової Європейської Політики Сусідства (ЄПС – ENP) ЄС. Починаючи з 2007 року, фінансування України для реалізації Європейської політики сусідства надавався в рамках нового інструменту фінансування – Інструменту європейського сусідства і партнерства (ІЄСП). З огляду на зміст, розмір фінансування та процедури ІЄСП для державних органів різного рівня, громадських організацій, наукових інституцій та інших зацікавлених осіб з'являється багато нових перспектив, пов'язаних з можливістю брати участь у різних програмах ІЄСП (національних, регіональних, тематичних, транскордонних). Разом із коштами політичної ініціативи ЄС “Східне партнерство” упродовж 2007–2013 рр. Крім пілотних фінансових інструментів у передвступному періоді (PHARE CBC, TACIS CBC), а також першими операційними програмами, що реалізувалися в рамках Ініціативи Спільнот INTERREG IIIA 2004–2006 і Програм Добросусідства 2004–2006 не функціонувала жодна конкретна програма сприяння розвитку Східних Карпат не лише у інвестиційному плані, але також щодо сприяння багатосторонній міжлюдській та інституційній співпраці.

Відповідно до ЄПС, починаючи з 2007 р., Європейська Комісія змінила підходи до надання фінансової й технічної допомоги країнам – сусідам ЄС. Для України, зокрема, це означає, що замість попередньої програми TACIS вона отримувала від ЄС допомогу в рамках Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ІЄСП – ENPI). Єврокомісія підготувала Стратегії з транскордонного співробітництва на 2007–2013 рр. Регламент і правила впровадження для ENPI, Спільні програми сусідства, в тому числі „Україна–Польща–Білорусь”, „Україна–Угорщина–Словаччина”, „Україна–

Румунія–Молдова” на 2007–2013 рр.

З-поміж основних з них можна виокремити наступні [3]: Програми транскордонного співробітництва 2007 - 2013 Європейського інструменту сусідства та партнерства: Польща – Білорусь – Україна; Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна; Румунія – Україна – Молдова. Програми територіальної співпраці Європейського Союзу 2007 – 2013: Польща – Словаччина; Словаччина – Угорщина; Угорщина – Румунія. Програми транснаціональної співпраці Європейського Союзу 2007–2013, а саме: Центральна Європа та Південно-Східна Європа.

Програма транскордонного співробітництва Польща–Білорусь–Україна 2007–2013, що реалізовувалася в рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства (ЄІСП), була продовженням і поглибленням співпраці на прикордонній території трьох держав. Основною метою Програми була підтримка транскордонних процедур розвитку. Співпраця між місцевою і регіональною адміністраціями, різними установами, школами, неурядовими організаціями і мешканцями регіонів, на які поширюється програма, вимагає налагодження з метою реалізації і повного використання соціального і економічного потенціалів регіону.

Програма прикордонного співробітництва ЄІСП Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна [4, 6, 7] реалізовувалася протягом 2007-2013 рр. на зовнішніх кордонах країн-членів ЄС та України. Мета програми – створення “зв'язків” між цими трьома країнами, для допомоги прикордонним областям у подоланні спільних проблем розвитку, співробітництва і пошуку спільних рішень. Відтепер, кордони об'єднуюватимуть прикордонні області замість того щоб їх розділяти.

Спільна операційна програма Румунія-Україна-Молдова – один з нових інструментів фінансування ППС ЄІСП ЄС, яка здійснювалася на зовнішніх кордонах ЄС протягом 2007–2013 рр.

Операційна програма надавала підтримку людям, які проживають на прикордонних територіях для розвитку економіки прикордонної території, для протистояння екологічним проблемам і підвищення їх готовності до надзвичайних ситуацій. Програма також сприятиме взаємодії між людьми і громадами, що проживають на прикордонних територіях.

В період реалізації проектів в рамках Європейського інструменту сусідства та інших доступних Україні програм ЄС, що реалізувалися в Івано-Франківській області у 2014-2016 роках було зrealізовано 28 проектів різної складності та тривалості. Зокрема, в рамках ЄІСП “Польща – Білорусь – Україна” – 10 проектів; Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна – 12 проектів; Румунія – Україна – Молдова – 2 проекти. В області, у період з 2014-2016 роки зrealізовано – 4 проекти в рамках інших доступних Україні програм ЄС [12].

Сьогодні Україна, в тому числі і Івано-Франківська область є учасником трьох програм спільно з Польщею і Білоруссю, спільно з Угорщиною, Словаччиною та Румунією і спільно з Румунією і Молдовою уздовж сухопутних кордонів.

На 2014–2020 рр. ЄС фінансуватиме спільні програми в рамках Європейського інструменту сусідства. До перспективних напрямів розвитку українсько-польського співробітництва віднесемо наступні напрямки та галузі: енергетична; поставки машин, пристроїв і технологій для модернізації і підвищення рівня безпеки виробництва в секторах пошуку енергетичної сировини, виробництва і передачі енергії; поставки машин, технологій і ноу-хау; сектор споживачьких благ; сектор послуг тощо [13].

На сучасному етапі факторами активізації транскордонного співробітництва України є використання можливостей фінансування проектів за рахунок коштів ЄС.

Для України роль транскордонного співробітництва з країнами-членами ЄС визначається можливістю прискорення процесів підвищення життєвого рівня

населення прикордонних територій до середньоевропейського, а також через сприяння мобілізації місцевих ресурсів та їхньому ефективному використанню.

Висновки. Проекти та програми міжнародної технічної допомоги є реальним ресурсом та інструментом, які допомагають транскордонним територіям в даний момент часу бути спроможними і сприяють підвищенню ефективності роботи органів влади, інфраструктуро – просторовому плануванню, поліпшенню соціального захисту населення, оздоровленню депресивних територій та інтегрований регіональний розвиток територій.

Опосередкованим ефектом від імплементації проектів міжнародної технічної допомоги є:

- зменшення навантаження на державний бюджет;
- створення умов для розвитку нових робочих місць[5];
- навчання новим видам професій, осіб які хочуть створити нові робочі місця;
- відкрито інноваційні структури з надання незалежної інформації та консультації.

Основними результати від проектів МТД є:

- створення інфраструктури для підтримки бізнесу, а саме бізнес-асоціації, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, небанківські установи, дорадчі комітети, інформаційні пункти «Гаряча лінія», е-послуги, тощо;
- розроблено програми економічного, культурного (шкільні та студентські обміни) і гуманітарного співробітництва;
- впровадження нових стандартів роботи в органах влади та місцевого самоврядування;
- соціальні програми, в рамках яких вирішуються конкретні проблеми зайнятості та освіченості населення, в різних галузях медицини, управління, екології, енергоефективності та енергоощадності, тощо;
- підтримання наукових досліджень, культурних програм, проведення міжнародних конференцій і семінарів, екологічних програм тощо.

Обґрунтовуючи варіанти участі прикордонних територій України та результати від проектів транскордонного співробітництва в рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства, ми дійшли висновку, що при реалізації різних проектів, виникає значна кількість економічних, політичних, технічних, фінансових та інших проблем, зокрема проблема створення транскордонного міжнародного консорціуму, транскордонних кластерів, залучення іноземних інвестицій, реалізація нових транскордонних енергетичних, екологічних та інфраструктурних проектів, а це потребує подальших досить глибоких ґрунтовних досліджень.

1. Чепеленко А.М. Транскордонне співробітництво в процесі європейської інтеграції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=474>
2. Department of Foreign Economic Activity and European Integration Odessa regional state administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ved.odessa.gov.ua/mizhnarodna-texnichna-dopomoga/dyuch-programi-mtd/?year=2012&month=8>
3. Аналітичний документ “Карпатський Горизонт 2013” - обґрунтування доцільності розробки та реалізації окремої операційної програми ЄС для регіону Карпат у наступній фінансовій перспективі (здійснено у рамках проекту “Карпатський Горизонт 2013 – обговорення перспектив операційної програми ЄС для регіону Карпат”) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euroregionkarpaty.com.ua/publications/analitichoryzont.pdf>
4. Międzyregionalny Stowarzyszenie „Euroregion Karpacki” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euroregionkarpaty.com.ua>
5. Міжнародна технічна допомога як складова програм регіонального розвитку / Сердюк М., Іжа М., Кривцова В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Serduk=Ija-Krivcova.pdf

6. Official website on the joint operational programme "Poland-Belarus-Ukraine 2007-2013" for the ENPI Cross-Border Co-operation 2007-2013. – Режим доступу : <http://www.pl-by-ua.eu>
7. Official website of the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme 2007-2013. – Режим доступу : <http://www.huskroua-cbc.net/ua/nformacja-pro-rogramu>.
8. Official website of the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme 2007-2013. – Режим доступу : <http://www.huskroua-cbc.net>.
9. Official website Joint Operational Programme 2007-2013 Romania-Ukraine-Republic of Moldova. – Режим доступу : <http://www.ro-ua-md.net>.
10. Довідка щодо впровадження в Україні програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007 - 2013 років [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Інформаційна - Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=148277.
11. Транскордонне економічне співробітництво в умовах глобалізації та європейської інтеграції: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / Р.О.Мадяр; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2008. – 18 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.
12. Verbovska L. Współpraca transgraniczna regionów Zachodniej Ukrainy w kontekście europejskiej polityki sąsiedztwa / E. Janton – Drozdowska, L. Verbovska // Przegląd Ekonomiczny. Kwartalnik Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddział w Poznaniu. – №13. – 2014. – st.30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pte.poznan.pl/files/Przegląd%20Ekonomiczny%20nr%2013.pdf>.
13. Офіційний сайт Програми Транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pl-by-ua.eu/ua>.

References

1. Chepelenko, A.M. "Cross-border cooperation in the process of European integration of Ukraine." *Efektivna ekonomika*, www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=474. Accessed 27 May 2017.
2. Department of Foreign Economic Activity and European Integration Odessa regional state administration, 19 Apr. 2013, ved.odessa.gov.ua/mizhnarodna-texnichna-dopomoga/dyuch-programi-mtd/?year=2012&month=8. Accessed 27 May 2017.
3. Analytical Paper "Carpathian Horizon 2013" - justification of the feasibility of developing and implementing a separate EU operational program for the Carpathian region in the next financial perspective (implemented within the framework of the project "Carpathian Horizon 2013 - discussion of the prospects of the EU operational program for the Carpathian region"). 05.05.2013, Euroregion karpaty, euroregionkarpaty.com.ua/publications/analitichoryzont.pdf. Accessed 27 May 2017.
4. Międzyregionalny Stowarzyszenie „Euroregion Karpacki”, euroregionkarpaty.com.ua. Accessed 27 May 2017.
5. Serduk, M., Izha, M., and V.Kryvtsova „Międzynarodowa pomoc techniczna w ramach rozwoju regionalnego.” Vernadsky National Library of Ukraine, archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Serduk=Ija-Krivcova.pdf. Accessed 27 May 2017.
6. Official website on the joint operational programme "Poland-Belarus-Ukraine 2007-2013" for the ENPI Cross-Border Co-operation 2007-2013, 12 Apr. 2013, www.pl-by-ua.eu. Accessed 27 May 2017.
7. Official website of the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme 2007-2013, 02 May.2013, www.huskroua-cbc.net/ua/nformacja-pro-rogramu. Accessed 27 May 2017.
8. Official website of the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme 2007-2013, 18 Apr. 2013, www.huskroua-cbc.net. Accessed 27 May 2017.
9. Official website Joint Operational Programme 2007-2013 Romania-Ukraine-Republic of Moldova, 25 Apr. 2013, www.ro-ua-md.net. Accessed 27 May 2017.
10. "Information note on implementation of the European Neighborhood and Partnership Instrument Border Cooperation Programs 2007-2013." Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 02 May 2013, me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=148277. Accessed 27 May 2017.
11. Madiar, R.O. *Cross-border economic cooperation in the conditions of globalization and European integration: author's abstract*. Dis ... Cand. econ Sciences: 08.00.02, Institute of the World. economics and internation. relationships, 2008. Vernadsky National Library of Ukraine, irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe. Accessed 27 May 2017.
12. Verbovska, L., and E. Janton – Drozdowska. „Współpraca transgraniczna regionów Zachodniej Ukrainy w kontekście europejskiej polityki sąsiedztwa” *Przegląd Ekonomiczny. Kwartalnik Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddział w Poznaniu*, no.13, 2014, pp.30,

- www.pte.poznan.pl/files/Przegląd%20Ekonomiczny%20nr%2013.pdf. Accessed 27 May 2017.
- 13 The official website of the Cross-Border Cooperation Program Poland-Belarus-Ukraine 2014-2020, 31 Aug. 2017, www.pl-by-ua.eu/en. Accessed 27 May 2017.

Рецензенти:

Полянська А.С. – д.е.н., проф., зав. каф. менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;
Криховецька З.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

УДК 332+336.2

ББК 65.26

Щур Р.І., Зварич Т.Я.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 82, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: (0342) 59-61-76, 75-23-91,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення суті поняття “бюджетна децентралізація”, розглянуто основні етапи становлення децентралізованої держави. Досліджено структуру та динаміку доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області за період 2010-2016 рр. Проаналізовано рівень виконання дохідної частини місцевих бюджетів, а також особливості їх формування і умов проведення бюджетної реформи в Україні.

Ключові слова: децентралізація, бюджетна децентралізація, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, неподаткові надходження, місцеві органи влади.

Shchur R.I., Zvarych T.Ya.

FEATURES OF FORMATION OF LOCAL BUDGET INCOME IN THE CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION

V. Stefanik Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance,
Shevchenko, str. 82, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel. : (0342) 59-61-76, 75-23-91,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Abstract. In the article the theoretical aspects of definition of the essence of the concept of “budget decentralization” are considered, the main stages of formation of a decentralized state are considered. The structure and dynamics of revenues of local budgets of Ivano-Frankivsk region from 2010 to 2016 are analyzed. The level of implementation of the revenue of local budgets, as well as the peculiarities of their formation and conditions of budget reform in Ukraine is analyzed.

Key words: decentralization, budget decentralization, local budgets, local budget revenues, tax revenues, non-tax revenues, local authorities.

Вступ. У сучасних умовах реформування місцевого самоврядування в Україні особливої актуальності набуває питання бюджетної децентралізації, оскільки вона є однією з базових умов незалежності та ефективного функціонування органів місцевої влади. Впродовж декількох останніх років поняття “бюджетна децентралізація” широко обговорювалися і стали частиною суспільних дискусій, а питання розвитку територіальних громад дедалі активніше обговорюється у вітчизняній економічній літературі.

Очікуваними результатами процесу децентралізації, започаткованої в Україні є створення спроможних самодостатніх територіальних громад, які б володіли відповідними фінансовими, матеріальними, земельними ресурсами, об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для поліпшення соціальних потреб громадян, створення умов для ефективного розвитку відповідних територій, раціональне використання бюджетних коштів.

Постановка завдання. Необхідність децентралізації бюджетної системи зумовлена станом сучасного українського суспільства, необхідністю посилення громадського впливу на підготовку і прийняття публічно-владних рішень, підвищення якості управління на всіх рівнях, мобілізації соціально-економічного потенціалу регіонів для подолання економічних труднощів, залучення необхідних інвестиційних ресурсів.

Результати. Бюджетна децентралізація багатьма науковцями визнається чи не найскладнішим аспектом децентралізації публічної влади. Її розглядають як спеціальний індикатор наявності демократії й компетенції в здійсненні публічною владою своєї роботи; прозорості функціонування місцевих органів влади та соціальні очікування; рівня підконтрольності та повноти взятої нею на себе відповідальності.

Провідна ідея децентралізованої держави полягає в передачі органам місцевого самоврядування компетенції для розв'язання питань, пов'язаних із місцевими потребами, яка виникла в історичному процесі, а також суперечок і пошуків найкращої моделі державної організації.

Наприкінці XVI ст. Жан Боден (1529–1596) – французький політик і правознавець, розвинув теорію суверенної монолітної держави, теоретично обґрунтувавши абсолютизм у Франції та Європі. До кінця XIX ст. суверенна монолітна держава була в Європі ідеальною моделлю державної організації [1, с. 177].

Опонентом його ідей став німецький правознавець і теоретик державного будівництва Йоганн Альтузіус (1557–1638), який близько 1600 р., висунув теорію федеральної державної організації на протигагу монолітній державі [1, с. 177]. На його думку, суверенним має бути народ, а не монарх, а регіональна влада на відміну від центральної повинна мати більше повноважень та прав на основі принципу субсидіарності, який передбачає розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтуючись на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача. Його модель державної розбудови орієнтована на федеративну організацію Німеччини, а не на суверенну монолітну державу.

Модель централізованої держави була домінуючою до XX ст. Моделлю для інших країн Європи стає французька адміністративна система, яка найефективніше забезпечує втілення волі глави держави або парламенту. Суворі ієрархічна форма правління французької держави уможливила рівноправність, а також забезпечувала втілення загальнодержавних проектів централізованої країни. Вважалося, що для країн, першочерговим напрямом державного регулювання економіки є сильна домінуюча політика центрального уряду, а органи місцевого самоврядування функціонували відповідно до державної стратегії розвитку [1, с. 177–178].

Поняття “децентралізація” було закріплено на законодавчому рівні в Франції, і передбачала розподіл адміністративних прав на ті, що належать виключно до компетенції держави, та ті, що надаються громаді шляхом делегування повноважень.

На початку XX ст. виникла ідея субсидіарності, спрямована проти централізованої держави фашистського та соціалістичного типу. Переродженню централізованої держави в авторитарну була протиставлена теза: правові та адміністративні функції держави мають бути розмежовані. Вважалося, що місцеве самоуправління має недержавний характер, зводиться до місцевих господарських турбот поза межами загальнонаціональних інтересів [1, с. 178].

Децентралізаційна теорія поширювалась країнами Європи, вона встановила необхідність створення та функціонування самостійних і незалежних місцевих органів влади, що виконуватимуть не тільки локальні, але й певні загальнодержавні функції. Для виконання цих функцій місцеві органи влади повинні мати достатні фінансові ресурси, які більш ефективно використовуватимуться на місцевому рівні. Держава має делегувати місцевим органам деякі загальнодержавні функції та забезпечити їх виконання необхідними фінансовими ресурсами.

Після Другої світової війни, виходячи з досвіду історичного розвитку, перевагу було віддано децентралізованій організації держави. Стають актуальними принципи децентралізації та регіоналізації. Було визнано, що централізм не посилює державу, більше того, на даному етапі історичного розвитку він може призвести до недієздатності уряду, тому провідними принципами європейської політики стануть регіоналізація та децентралізація.

Із 70-х рр. XX ст. процес децентралізації розпочався у багатьох унітарних країнах і включав розширення повноважень місцевих органів влади у фінансово-бюджетній сфері та сфері міжбюджетних відносин. Посприяло вказаному процесу і прийняттю у 1985 р. Європейської хартії місцевого самоврядування, основою якої є засади бюджетного федералізму. Таким чином, принципи бюджетного федералізму почали застосовуватись у бюджетних системах багатьох унітарних держав, у яких розпочався процес децентралізації. Як наслідок зазначених процесів, сформувався новий змішаний тип організації міжбюджетних фінансових відносин, у якому поєднувались принципи бюджетного унітаризму із принципами бюджетного федералізму [2, с. 324].

У середині 80 років XX ст. теорія децентралізації отримала подальший розвиток в дослідженнях англійського економіста У. Оутса, який у своїй “теоремі децентралізації” зазначав, що “Якщо в ізольованому територіальному утворенні існує можливість для надання суспільного блага і його граничні витрати дорівнюють середнім витратам його виробництва в кожному з утворень незалежно від того, надаються вони централізовано чи децентралізовано, то надання цього блага місцевими органами самоврядування в кількості, що відповідає реальному попиту, завжди буде ефективнішим, ніж його надання центральним урядом у фіксованому обсязі” [3, с. 243]. Оутсом було зазначено, що головними перевагами децентралізації є краще забезпечення потреб місцевого населення органами місцевого самоврядування на локальному рівні. Сприяння розвитку конкуренції між місцевими органами самоврядування дає змогу громадянам самим обирати кращі адміністративні послуги.

Колишні централізовані країни Західної Європи запровадили регіональний рівень із законодавчим правом та правом на самоврядування. Відтак, децентралізована держава з місцевою та регіональною автономією стає панівною формою західноєвропейської державної організації. Місцева та регіональна автономія стають принципами європейського конституційного права, спільного для країн-членів ЄС [1, с. 177–179].

Основна ідея бюджетної децентралізації посідає ключове місце в теорії суспільних фінансів та є важливою складовою бюджетної політики держави, будучи

одним із механізмів бюджетного федералізму, а за певних умов і необхідним елементом його реалізації.

Згідно із загальним визначенням, децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів [4, с. 7].

Децентралізація – система управління, при якій частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоврядування; розширення прав низових органів управління; скасування або послаблення централізації [5, с. 175].

Дослідженням поняття “децентралізація” займалася велика кількість західних та українських вчених, незважаючи на таку велику кількість праць, питання децентралізації, її розвитку та трансформування в умовах існування та функціонування окремих держав завжди залишається актуальним, тому погляди вчених на цю категорію різні і не зводяться до єдиної загальновизнаної точки зору (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення сутності терміну “бюджетна децентралізація”

Table 1

Definition of the essence of the term “budget decentralization”

Автор	Визначення
Б. Данилишин [6].	Децентралізація являє собою процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління, що дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними благами (товарами і послугами).
М. Багмет, Т. Личко [7, с. 34]	Розширення повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади за рахунок повноважень центральних органів виконавчої влади з метою оптимізації і підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.
Т. Безверхнюк [8]	Перерозподіл повноважень регіонам із метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повноважень між різними рівнями управління.
С.Савчук [9, с.83]	Розподіл повноважень щодо дохідних джерел та видатків за відповідними рівнями бюджетної системи, а також встановлення повноважень, у межах яких місцеві органи влади можуть визначити свої власні доходи і видатки.
В. Кудряшов [10, с. 28]	Передбачає реформування бюджетної системи у напрямі формування усіх її ланок як порівняно автономних і фінансово спроможних для виконання прийнятих бюджетних повноважень.
О. Кукарцев [8, с. 102]	Скасування або послаблення одноосібних функцій центру з появою цих функцій в інших організаційних структурах, які мають певну самостійність.
Дж. Літвак [11]	Передача повноважень і відповідальності за публічні функції від центрального уряду квазінезалежним державним організаціям та/або приватному сектору.

Проведене дослідження сутності “бюджетної децентралізації” дозволило встановити, що трактування різними вченими даного терміну в широкому розумінні

зводиться до розподілу відповідальності між органами влади різних рівнів у процесі управління, розподілу та контролю фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування – це фонди грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці, що формуються внаслідок надходжень у різних формах у процесі перерозподілу ВВП і забезпечують фінансування власних та делегованих функцій органів місцевої влади [12, с.143]. Достатність фінансових ресурсів відіграють ключову роль у створенні самодостатніх територіальних громад, практика та способи формування яких визначають стабільність та рівень розвитку кожної окремої території, регіону та країни в цілому.

Функціонування органів місцевого самоврядування залежить у першу чергу від їх фінансових можливостей, тобто спроможність самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Фінансове забезпечення місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів має на меті досягнення такого обсягу власних фінансових ресурсів, який відповідав би наданим їм повноваженням. Без достатньої фінансової бази місцевих бюджетів і врахування податкового потенціалу кожного регіону побудова й розвиток ефективної та дієвої бюджетної системи України нажалі не можлива [13].

Ефективність виконання тих основних функцій, які відповідають принципу субсидіарності органами місцевого самоврядування, перш за все, обумовлюється достатністю сформованих доходів місцевого бюджету, до яких, окрім власних, зараховуються ще й закріплені доходи, тому особливої уваги потребує дослідження джерел формування доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області, які ми розглянемо у табл. 2, аналізуючи їх структуру за останні 6 років.

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області (без урахування трансфертів) за період з 2010 до 2016 рр., млн. грн.*

Table 2

Structure of revenues of local budgets of Ivano-Frankivsk region (excluding transfers) from 2010 to 2016, UAH million *

Доходи	Роки							Відхилення 2016 /2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Податкові надходження	1 184,6	1 429,2	1 643,8	1 669,3	1 735,9	2 089,7	3 163,7	1 979,1
у % до загальної суми	80,79	82,91	85,31	85,75	85,57	81,45	86,58	5,79
Неподаткові надходження	192,6	213,8	235,2	230,9	246,3	397,2	429,5	236,9
у % до загальної суми	13,14	12,4	12,21	11,86	12,14	15,48	11,75	-1,39
Доходи від операцій з капіталом	48	74,2	41	36,9	36,9	75,6	55,8	7,8
у % до загальної суми	3,28	4,31	2,13	1,9	1,82	2,95	1,53	-1,75
Цільові фонди	41	6,4	6,7	9,5	9,5	3,1	5,1	-35,9
у % до загальної суми	2,79	0,38	0,35	0,49	0,47	0,12	0,14	-2,65
Усього доходів	1 466,2	1 723,6	1 926,7	1 946,6	2 028,6	2 565,6	3 654,1	2 187,9

*Джерело: складено за даними Департаменту фінансів Івано-Франківської ОДА

Проведений аналіз динаміки доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області свідчить про наявність тенденцій до нарощування їх обсягів, що безумовно є позитивним аспектом діяльності органів місцевого самоврядування, про це свідчить поступове збільшення доходів місцевих бюджетів області на 2 187,9 млн. грн., за період з 2010 по 2016 роки, що у відсотковому співвідношенні становить +249,2 %. Найбільше зростання за період у 6 років ми бачимо по таких статтях доходів, як податкові та неподаткові надходження – 267,07 % та 223,00 % відповідно, що у грошовому виразі становить – 1 979,1 млн. грн. та 236,9 млн. грн.

Ще одним із джерел дохідної бази місцевого бюджету є цільові фонди – сукупність грошових надходжень, що затверджуються місцевими радами та використовуються для фінансування конкретних цільових програм і заходів, у порівнянні з 2010 роком у 2016 році вони зменшилися на 12,44%, що у грошовому виразі становить 35,9 млн. грн.

Таким чином, за даними таблиці 2 обсяг доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області, протягом аналізованого періоду, весь час зростає. Найвагомішу частку серед загальної кількості доходів складають податкові надходження, що у період із 2010 до 2016 року становили не менше 80 % обсягів усіх доходів, а у 2016 році досягли найбільшого значення у 86,58 % від усіх доходів.

Другою за обсягами статтею доходів місцевих бюджетів є неподаткові надходження, які протягом аналізованого періоду становили від 11,75 % у 2016 році до 15,48 % у 2015 році обсягів усіх надходжень.

Найменшими статтями доходів є доходи від операцій з капіталом та цільові фонди, які за аналізований період становлять, відповідно від 1,53 % – у 2016 році до 4,31 % – у 2011 році та від 0,14 – у 2016 році % до 2,79 % – у 2010 році.

У відповідності до Бюджетного кодексу України основними принципами формування доходів місцевих бюджетів є: принцип єдності, принцип збалансованості, принцип самостійності, принцип повноти, принцип обґрунтованості, принцип ефективності та результативності, принцип субсидіарності, принцип цільового використання бюджетних коштів, принцип справедливості й неупередженості, принцип публічності й прозорості [14].

Реалізація зазначених принципів найбільш повно проявляється при виконанні місцевих бюджетів. Результати виконання місцевих бюджетів за доходами наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка виконання дохідної частини місцевих бюджетів Івано-Франківської області за період з 2014 до 2016 року, млн. грн.*

Table 3

Dynamics of implementation of the local budgets revenue of Ivano-Frankivsk region from 2014 to 2016, UAH million *

Доходи	2014 р.			2015 р.			2016 р.		
	План	Факт	% виконання плану у	План	Факт	% виконання плану у	План	Факт	% виконання плану у
Податкові надходження	1733,6	1735,9	100,1	1961,1	2089,7	106,6	2896,4	3163,7	109,2

Неподаткові надходження	173,3	246,3	142,1	237,5	397,2	167,3	274,9	429,5	156,2
Доходи від операцій з капіталом	38,6	36,9	95,6	67,3	75,6	112,3	49,8	55,8	112,1
Цільові фонди	8,8	9,5	108,0	2,7	3,1	114,8	4,2	5,1	121,4
Офіційні трансферти	5651,5	5529,7	97,8	7241,2	7214,0	99,6	8703,0	8652,0	98,4
Усього доходів без урахування між бюджетних трансфертів	1954,3	2028,6	103,8	2268,6	2565,6	113,1	3225,3	3654,1	113,3

*Джерело: складено за даними Департаменту фінансів Івано-Франківської ОДА

Аналіз даних табл. 3, за період з 2014 до 2016 року демонструє постійне перевиконання коштів в розрізі майже всіх видів доходів, зокрема найбільший відсоток виконання плану спостерігається по неподаткових надходженнях – 42,2 % у 2014 р., 67,3 % у 2015 р та 56,2 % у 2016 р. Постійне перевиконання плану спостерігається також по податковим надходженням – 0,1 % у 2014 р., 6,6 % у 2015 р. та 9,2 % у 2016 р.

Як бачимо, здійснити виконання плану на 100 % не вдалося по доходам від операцій з капіталом у 2014 р. на 4,3 %, натомість у 2015 р. та 2016 р. було перевиконання, відповідно на 12,2 % та 12,0 % відповідно.

Слід зазначити, що на найгіршому рівні забезпечується виконання офіційних трансфертів – 97,8 % у 2014 р., 99,6 % у 2015 р. та 98,3 % у 2016 р., тобто невиконання плану становить в межах 0,4 % – 2,2 %.

В цілому, аналізуючи виконання дохідної частини місцевих бюджетів Івано-Франківської області, без врахування міжбюджетних трансфертів, ми бачимо, що протягом аналізованого періоду спостерігається постійне перевиконання дохідної частини бюджетів, зокрема – у 2014 р. на 3,8 %, у 2015 р. на 13,1 % та у 2016 р. на 13,5 %, що є безумовно позитивною тенденцією.

Погоджуємося з думкою про те, що оскільки податок на доходи фізичних осіб є основним бюджетотворюючим податком для місцевих бюджетів, то спираючись на досвід розвинутих країн, доцільно його перевести до складу місцевих. Це в свою чергу дасть змогу значно розширити ресурсну базу місцевих бюджетів для виконання покладених на них функцій і завдань [15].

Проте, нажалі на даний момент часу механізм формування доходів місцевих бюджетів залишається на низькому рівні, оскільки залежить від державного бюджету, а також від частоті зміни порядку розмежування доходів між рівнями бюджетів. Місцеві органи влади не спроможні профінансувати за рахунок власних доходів профінансувати ті функції, які пов'язані з виконанням їхніх функцій на основі принципу субсидіарності. Відповідно зростає залежність у вигляді міжбюджетних трансфертів від державного бюджету та рішень органів центральної влади.

Тому, погоджуємося також із думкою, про те, що органи місцевого самоврядування повинні отримати право на самостійне запровадження місцевих податків і зборів, при цьому враховувати конкурентні переваги та інтереси кожного міста чи регіону [15].

Висновки. Формування дохідної частини місцевих бюджетів відбувається у достатньо складних умовах. Забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме: збільшення фінансових ресурсів і стабільність дохідних джерел стали актуальною і гострою проблемою.

Таким чином, важливим напрямом досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів є децентралізація державних фінансів, яка б повною мірою дала можливість органам самоврядування самостійно визначати шляхи формування та напрями реалізації їх фінансової політики, зокрема фіскальної. Основними напрямками зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є: боротьба з тіньовими схемами виплати заробітної плати, що збільшить надходження податку з доходів фізичних осіб. Існують різні джерела формування фінансових ресурсів, використовуючи які, органи місцевого самоврядування мають можливість поповнювати ними місцевий бюджет та виконувати покладені на них функції.

Основним джерелом, за рахунок якого відбувається наповнення місцевого бюджету, є податкові надходження. Інші джерела мають менше значення. Пріоритетами формування потужної фінансової бази регіонів мають стати подальший розподіл повноважень між центральними органами влади й органами місцевого самоврядування, пошук додаткових джерел формування доходів місцевих бюджетів, розширення дохідної бази місцевих бюджетів, а також удосконалення перерозподільних процесів у бюджетній системі.

1. Пасічник М. Еволюція та характерні ознаки децентралізації публічного управління / М. Пасічник / Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2010. – № 4. – С. 175–182.
2. Сало Т. В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324–330.
3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт; за наук. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
4. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: [навч. посіб. для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування]. – К.: ПРООН/МПВСР. – 2007. – 269 с.
5. Бибик С. П. Словник іншомовних слів: Тлумачення, словотворення та слововживання: Близько 35 000 слів і словосполучень / С. П. Бибик, Г. М. Сютя; ред. С. Я. Ермоленко. – Х.: Фоліо, 2006. – 623 с.
6. Данилишин Б. М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/article/82116>.
7. Багмет М. О. Цінність місцевого самоврядування як демократичної форми децентралізації державно-владних повноважень / М.О. Багмет, Т.М. Личко // Наукові праці ЧДУ. Серія “Держ. упр.”. – 2009. – № 112. – С. 33–37.
8. Кукарцев О. Інституціональні механізми регіональної політики: централізація і децентралізація влади / О. Кукарцев // Укр. нац. ідея: реалії та перспективи розвитку: зб. наук. праць; голов. ред. В.М. Денисенко. – Л.: Львів. політехніка, 2007. – № 19. – С. 101–108.
9. Савчук С. Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації / С. Савчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – 2004. – №16. – С. 81–85.
10. Кудряшов В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. П. Кудряшов, Б. П. Селінков // Фінанси України. – 2006. – №8. – С.25–32.
11. Осадчук С.В. Бюджетна децентралізація: стан і перспективи / С.В. Осадчук // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 3. – С. 274–281.
12. Кіаяк М. М. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів у сучасних умовах / М. М. Кіаяк, К. А. Сочка // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2(5). – С. 143–147.
13. Рошило В. І. Формування бюджетів об’єднаних територіальних громад: проблеми та перспективи / В. І. Рошило // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 295–299.
14. Бюджетний кодекс України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
15. Слободянюк Н. О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації / Н. О. Слободянюк, М.О. Коніна // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С.611–616.

References

1. Pasichnyk, M. “Evolution and Characteristic Features of Decentralization of Public Administration.” *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, no. 4, 2010, pp. 175–182.
2. Salo, T. “Decentralization of the financial system: the state and level assessment in Ukraine.” *Efficiency of public administration*, issue 35, 2013, pp. 324–330.
3. Blankart, S. *Public Finances in Democracy: Introduction to Financial Science*. Edited by V.M. Fedosov, Lybid, 2000.
4. *Decentralization and Effective Local Self-Government*, 2007.
5. Bibik S. P., and G. M. Siuta. *Dictionary of foreign words: Interpretation, word formation and word-formation: About 35,000 words and phrases*. Edited by S. Ya. Yermolenko, Folio, 2006.
6. Danylyshyn, B. M. “Decentralization of governance in Ukraine: which to start from?” *Kontrakty. ua*, *kontrakty. ua / article / 82116*. Accessed 26 Apr. 2017.
7. Bagmet M.O., and T.M. Lychko. “Value of local self-government as a democratic form of decentralization of state authorities.” *Scientific works. Series “State. management”*, no. 112, 2009, pp. 33–37.
8. Kukartsev, O. “Institutional mechanisms of regional policy: centralization and decentralization of authority.” *Ukr. national idea: realities and prospects of development: sciences works*, no. 19, 2007, pp. 101–108.
9. Savchuk, S. “Theoretical Aspects of Budget Decentralization.” *Scientific Notes of the Ternopil National Pedagogical University. Series: Economics*, no. 16, 2004, pp. 81–85.
10. Kudriashov, V.P., and B.P. Selinkov. “Budget system concept and its decentralization.” *Finance of Ukraine*, no. 8, 2006, pp. 25–32.
11. Osadchuk, S.V. “Budget Decentralization: State and Prospects.” *Theory and Practice of Public Administration*, issue 3, 2008, pp. 274–281.
12. Kiiak, M. M., and K. A. Sochka. “Problems of the formation of local budget revenues in modern conditions.” *Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*, vol. 19, issue. 2 (5), 2014, pp. 143-147.
13. Roshilo, V. I. “Formation of Budgets of the Joint Territorial Communities: Problems and Prospects.” *Economic Forum*, no. 2, 2016, pp. 295–299.
14. The Budget Code of Ukraine. *Verkhovna Rada Ukrainy*, zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17. Accessed 26 Apr. 2017.
15. Slobodianiuk, N.O., and M.O. Konina. “Problems of forming the revenue of local budgets in conditions of financial decentralization.” *Economy and society*, issue 2, 2016, pp.611–616.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – д.е.н, проф, зав кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Криховецька З.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Дані про авторів

Білявська Аліна Юріївна – аспірант кафедри “Фінансові ринки” ДВНЗ “КНЕУ імені Вадима Гетьмана”.

Боднарюк Ірина Леонідівна – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Рівненської філії, Європейський університет.

Вербовська Леся Степанівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Волощук Ірина Анатоліївна – к.е.н., викладач кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Гречаник Наталія Юріївна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Даляк Надія Анатоліївна – викладач кафедри маркетингу і контролінгу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Дмитровська Вероніка Степанівна – к.е.н., викладач кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Дорошенко Віолетта Миколаївна – здобувач кафедри організації та управління будівництвом Київського національного університету будівництва і архітектури.

Зборовський Август Віталійович – аспірант Міжнародного університету фінансів.

Зварич Тарас Ярославович – магістр кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Клапків Юрій Михайлович – к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету.

Климчук Марина Миколаївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри організації та управління будівництвом Київського національного університету будівництва і архітектури.

Король Володимир Степанович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Івано-Франківського навчально-наукового інститут Тернопільського національного економічного університету.

Кропельницька Світлана Орестівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Кушнір Володимир Олександрович – аспірант кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”.

Левандівський Оиелян Тарасович – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Лугова Мар'яна Іванівна – магістр другого року навчання спеціальності менеджмент ІФНТУНГ.

Мединська Тетяна Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету.

Мельник Надія Богданівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Мендела Ірина Ярославівна – к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Мотиль Василь Миронович – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Опанасюк Віталій Віталійович – доктор філософії, доцент кафедри економіки Київського Міжнародного Університету.

П'ятничук Ірина Дмитрівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту ПВНЗ “Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького”.

Перезозова Ірина Володимирівна – д.е.н., доцент, зав.кафедри маркетингу і контролінгу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Пилипів Надія Іванівна – д.е.н., професор, зав.кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Псюк Р.М. – заст. начальника відділу збуту ТзОВ “Карпатнафтохім”.

Савчук Лілія Мар'янівна – асистент кафедри соціальної медицини, економіки охорони здоров'я та медичного правознавства Івано-Франківського національного медичного університету, аспірант кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Сарабин Тетяна Михайлівна – керівник приватної клініки «Оксфорд-Медікал», м. Тернопіль.

Солоджук Тетяна Василівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Сус Тарас Йосипович – к.е.н., викладач кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Ткач Олег Володимирович – д.е.н., професор, зав.кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Штефурак Ганна Володимирівна – магістр спеціальності «Фінанси і кредит» ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Щур Роман Іванович – к.е.н., докторант кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Ярошенко Олег Леонтійович – заступник директора ВРТ Укргазэнергосервіс ПАТ Укртрансгаз.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий журнал

Випуск 13

Том 2

В авторській редакції

Головний редактор Василь ГОЛОВЧАК

Комп'ютерна правка і верстка Віктор ДЯКІВ

Підп. до друку 26.06.2017 р. Формат 60x84/8. Папір офсет.

Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.

Ум. друк. арк. 24,53. Наклад 300 пр. Зам. № 39

НБ ПНУС



811391

Видавництво Прикарпатського національного університету

імені Василя Стефаника

76018, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1

тел.: 71-56-22

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру

від 12.12.2006 серія ДК 2718

ISSN 2313-8246



9 772313 824000 1 >

НБ ПНУС



811391