

ISSN 2313-8246

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

*АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ*

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Випуск 15

Том 1

*Івано-Франківськ
2019*

ISSN 2313-8246

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

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Випуск 15

Том 1

**Івано-Франківськ
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника”
2019**

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ КВ №20937-10737 ПР
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, Index Copernicus, ResearchBib, DOAJ.

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);

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Буртняк І.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Михайлишин Л.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Лисяк Л.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Університет митної справи та фінансів;

Мацук З.А. – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ;

Бочко О.Ю. – доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу і логістики Національного університету “Львівська політехніка”;

Щур Р.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Шеленко Д.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Плець І.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Кропельницька С.О. – 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@pnu.edu.ua

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий журнал. Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, 2019. Вип. 15. Т. 1. 188 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.

ЗМІСТ

Дослідження процесу розвитку вітчизняного підприємництва	
<i>Бондарчук Н.В.</i> SWOT АНАЛІЗ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	8
<i>Приймак І.І., Кміть В.М., Грицишин Ю.В.</i> ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ТА ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЯХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	15
<i>Бондар О.А., Климчук М.М., Шовківська В.В., Клочко А.А., Малік Р.Ю.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОКЛАСТЕРУ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТРЕНДІВ	27
<i>Нагорняк Г.С.</i> ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ І ТЕОРІЙ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	35
<i>Мендела І.Я.</i> АУТСОРСИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	48
<i>Румянцева І.Б.</i> ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	53
<i>Ємець О.І.</i> УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	58
<i>Кафка С.М.</i> ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ПОДАЛЬШИХ ВИТРАТ НА ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ	68
<i>Сус Т.Й.</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	80
<i>Михайлів Г. В.</i> ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	87
Розвиток фінансово-кредитного ринку	
<i>Пилипів Н.І., П'ятничук І.Д., Боришкевич І.І.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ	95
<i>Шуплат О.М.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ НЕБАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	105
<i>Васильченко С.М., Малишівський Т.В.</i> РЕГІОНАЛЬНІ	

ФОНДОВІ РИНКИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ	113
Регіональна політика	
<i>Захарченко В.І.</i> ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ ТА КОМПЛЕКСНІ ПРОБЛЕМИ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	122
<i>Щур Р. І., Свірський В. С., Плещ І.І.</i> ВЛАСНІ ДОХОДИ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СКЛАД, СТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ	133
<i>Кохан І.В.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	142
Державні фінанси	
<i>Рудик В.К.</i> РОЛЬ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	152
<i>Ціжма Ю.І., Ціжма О.А.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗЬ ПРИЗМУ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	159
Маркетинг	
<i>Галюк І. Б.</i> ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ЛОГІСТИЗАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ	169
<i>Говера О.І., Рижий І.Б.</i> СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ	173
Економічна безпека	
<i>Бойко М.В.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	181
Дані про авторів.....	186

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, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, Directory of Research Journals Indexing, Vernadsky national library, ResearchBib, DOAJ.

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. Jantoń-Drozdowska (D. Sc. (Econ.)) Poznan, Poland;

I. Balaniuk (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

N.Pylypiv (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

I.Burtniak (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

L.Mykhailyshyn (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

L.Lysiak (D. Sc. (Econ.)), Dnipro, Ukraine;

Z.Matsuk (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

O.Bochko(D. Sc. (Econ.)), Lviv, Ukraine;

R. Shchur (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

D.Shelenko (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

I.Plets (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

S. Kropelnyska (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@pnu.edu.ua

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific journal.
Ivano-Frankivsk : Publishing house of Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, 2019. Issue 15. V. 1. 188 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>Bondarchuk N.V.</i> SWOT ANALYSIS IN THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF AGRARIAN ENTERPRISE	8
<i>Pryimak I.I., Kmit V.M., Hryshchyshyn Y.V.</i> PROBLEMS OF THE AGREEMENT ON CUSTOMS VALUE OF GOODS AND TRANSFER PRICE IN FOREIGN ECONOMIC CONTROLLED OPERATIONS OF THE ENTERPRISES OF UKRAINE	15
<i>Bondar O.A., Klymchuk M.M., Shovkivska V.V., Klochko A.A., Malik R.Yu.</i> THEORETICAL ASPECTS OF FORECASTING ENERGY CLUSTER DEVELOPMENT TAKING INTO ACCOUNT OF MODERN INNOVATION-INVESTMENT TRENDS	27
<i>Nahorniak H.S.</i> THE APPLICATION OF THE BASIC CONCEPTUAL POSITIONS AND THEORIES IN THE PROCESS OF FORMATION AND REPRODUCTION OF INTELLECTUAL CAPITAL IN MODERN PRACTICE OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENGINEERING ENTERPRISES	35
<i>Mendela I.Ya.</i> OUTSOURCING OF HOTELS BUSINESS ENTERPRISES	48
<i>Rumiantseva I.B.</i> MAIN COMPONENTS OF HOTEL ACTIVITIES IN THE TODAY'S CONDITIONS	53
<i>Yemets O.I.</i> MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION	58
<i>Kafka S.M.</i> FORMATION OF INTERNAL ECONOMIC REPORT ON FURTHER EXPENDITURE ON FIXED ASSETS OF OIL AND GAS COMPLEX ENTERPRISES	68
<i>Sus T.Y.</i> MODERN APPROACHES TO FINANCIAL PROVISION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AGRARIAN SECTOR	80
<i>Mykhailiv G.V.</i> FINANCIAL SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE	87

Development of financial-credit market

<i>Pylypiv N.I., Piatnychuk I.D., Boryshkevych I.I.</i> CONCEPTUAL ASPECTS OF BUSINESS ANALYTICS AS A BASIS OF BANKS FINANCIAL STABILITY	95
<i>Shuplat O. M.</i> THE CURRENT SITUATION AND TRENDS OF NON-BANK MICROCREDITING IN UKRAINE	105
<i>Vasylenko S. M., Malyshevski T.V.</i> REGIONAL STOCK MARKETS AND GLOBAL ECONOMIC CYCLES.	113

Regional Policy

<i>Zakharchenko V.I.</i> BACKGROUND TO CONDUCT AND COMPLEX PROBLEMS NEW REGIONAL POLICY IN UKRAINE	122
<i>Shchur R.I., Svirskyi V.S., Plets I.I.</i> THE OWN REVENUES OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' BUDGETS:	

COMPOSITION, STRUCTURE AND TENDENCIES	133
<i>Kokhan I.V.</i> FINANCING OF LOCAL BUDGETS ON THE EXAMPLE OF IVANO-FRANKIVSK REGION	142
Public finance	
<i>Rudyk V.K.</i> THE ROLE OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM IN THE FORMATION OF THE MODERN FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE	152
<i>Tsizhma Yu.I., Tsizhma O.A.</i> TRANSFORMATION OF FINANCIAL PROVISION OF LABOR POTENTIAL THROUGH THE LENS OF HEALTH SYSTEM REFORM	159
Marketing	
<i>Galiuk I. B.</i> INNOVATIVE ASPECTS OF MANAGEMENT IN THE PROCESS OF LOGISTIZATION IN BUSINESS ACTIVITIES	169
<i>Govera O.I., Ryzhyi I.B.</i> STRATEGIC DECISIONS FOR ADVERTISING PLANNING	173
Economic security	
<i>Boiko M.V.</i> ECONOMIC SECURITY OF SMALL AGRICULTURAL ENTERPRISES	181
Information about authors	186

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК: 658.012.32 (477)

doi: 10.15330/apred.1.15.8-15

Бондарчук Н.В.

SWOT АНАЛІЗ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку, оподаткування та управління
фінансово-економічною безпекою,
вул. С. Єфремова, 25, м. Дніпро,
49600, Україна,
тел.: 0567135157,
e-mail: bondarchuk-nv@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на дослідження технології проведення SWOT-аналізу на аграрному підприємстві з метою забезпечення його економічної безпеки. За умов загострення конкурентної боротьби, порушення фінансової стабільності, невизначеності на ринку особливого значення набуває SWOT-аналіз, який є інструментом стратегічного управління. Метою статті є дослідження та виявлення внутрішніх і зовнішніх сторін економічної безпеки аграрного підприємства на основі SWOT-аналізу для забезпечення його ефективного управління. В ході дослідження використано загальнонаукові методи, системний та комплексний аналіз.

В статті констатовано, що оцінка рівня економічної безпеки аграрного підприємства формується в розрізі таких основних функціональних складових, як: фінансова, інноваційна, кадрова, техніко-технологічна. Кожна із цих складових оцінюється за системою якісних та кількісних складових, що включають в себе інтегральну оцінку рівня економічної безпеки з вивченням їх важливих показників.

Запропоновано алгоритм проведення SWOT-аналізу для аграрного підприємства, який складається з етапів: 1) визначення важливих факторів, які впливають на діяльність підприємства; 2) виявлення загроз та можливостей підприємства, які встановлюються за пріоритетом, необхідності концентрації зусиль та відповідного моніторингу; 3) групування можливостей та загроз за певним взаємозв'язком; 4) будова комплексної матриці та формулювання стратегії.

Встановлено, що застосування даного інструменту стратегічного управління, дозволяє своєчасне виявити поряд із сильними сторонами та можливостями підприємства існуючі загрози та слабкі сторони, побудувати ефективну стратегію діяльності і за рахунок сильних сторін та можливостей підприємства втримати свою частку на ринку, покращити фінансовий стан, досягти переваги перед конкурентами, збільшити обсяги виробництва продукції.

Ключові слова: SWOT-аналіз, стратегічне управління, аграрне підприємство, стратегії, можливості, загрози.

Bondarchuk N.V.

SWOT ANALYSIS IN THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF AGRARIAN ENTERPRISE

Dnipro State Agrarian and Economic University,
Ministry Of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting, Taxation and
and Management of Financial and Economic Security,

S. Efremova str., 25, Dnipro,
49600, Ukraine,
tel.: 0567135157,
e-mail: bondarchuk-nv@ukr.net

Abstract. The article is directed at exploring the technology of conducting SWOT-analysis in agricultural enterprise in order to ensure its economic security. SWOT-analysis is of particular importance. SWOT - analysis is a tool of strategic management which can be used in the conditions of aggravation of competition, violation of financial stability, uncertainty in the market. The general aim of the article is to investigate and identify the internal and external outsiders of the agricultural enterprise via SWOT-analysis to ensure its effective management.

The research used general scientific methods, systematic and complex analysis. The article states that the assessment of the level of economic security of agrarian enterprise is formed in the context of such basic functional components, such as: financial, innovative, personnel, technical and technological. Each of these components is evaluated by a system of qualitative and quantitative components, which include an integrated assessment of the level of economic security with the study of their important indicators.

Algorithm for conducting a SWOT-analysis for agrarian enterprise is proposed, which consists of such steps: 1) identification of important factors that influence on the enterprise activity; 2) identifying the enterprise's opportunities and threats; 3) grouping of opportunities and threats by certain interconnection; 4) building a complex matrix and formulating a strategy.

It is established that the application of this strategic management tool allows to identify timely along with the company's strengths and opportunities existing threats and weaknesses, to build an effective strategy of the enterprise activity and at the expense of the strengths and opportunities of the enterprise to retain its share in the market, improve financial position, achieve benefits in front of competitors, increase production volumes.

Keywords: SWOT-analysis, strategic management, agrarian enterprise, strategies, opportunities, threats

Вступ. В сучасних умовах підприємства знаходяться в умовах постійного ризику. Їх фінансова та економічна діяльність знаходиться під впливом різних внутрішніх та зовнішніх факторів, які не завжди позитивно впливають на їх діяльність. Наслідками таких негативних впливів на аграрні підприємства є: порушення стратегічної стабільності, не досягнення поставлених цілей, зниження конкурентоспроможності, виникнення загроз банкрутства.

Своєчасне визначення можливих загроз для підприємства є одним із важливих шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства. Зважаючи на це, найбільш потенційні можливості забезпечення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства є результатом сукупної дії позитивних чинників зовнішнього середовища та сильних сторін механізму управління фінансово-економічною безпекою. Отже, питання практичного застосування та розвитку існуючих підходів по забезпеченню економічної безпеки є актуальним в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічної безпеки підприємства активно розглядається в сучасних умовах. Вчені досліджують економічну безпеку на особистісному, регіональному та державному рівнях. Дослідженням у сфері стратегічного управління присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: М.О. Багорка, Л.В. Балабанова, Н.В. Куденко, Г.В. Завгородня, В.М. Терещенко, М.Е. Портер, А. Томпсон, Ф. Хедуорі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та виявлення внутрішніх та зовнішніх сторін економічної безпеки аграрного підприємства на основі SWOT-аналізу для забезпечення його ефективного управління.

Результати. Економічна безпека підприємства є станом захищеності його життєво важливих економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Такий стан

має бути сформований керівництвом підприємства. Значну роль у забезпеченні економічної безпеки будь-якого підприємства, в тому числі і аграрного, відіграє ресурсне забезпечення, яке формується в результаті реалізації стратегічних та тактичних планів по забезпеченню економічної безпеки. Оцінка рівня економічної безпеки аграрного підприємства формується в розрізі таких основних функціональних складових, як: фінансова, інноваційна, кадрова, техніко-технологічна тощо. Кожна із цих складових оцінюється за системою якісних та кількісних складових, що включають в себе інтегральну оцінку рівня економічної безпеки із вивченням їх важливих показників.

Альтернативним підходом до оцінки ефективності економічної безпеки вважається використання SWOT-аналізу. Даний аналіз дозволяє всебічно оцінити вплив внутрішніх та зовнішніх загроз на аграрне підприємство, а також сформулювати план заходів по їх нейтралізації.

Абревіатура SWOT походить від англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози). Це легкий у використанні інструмент швидкої оцінки стратегічного стану підприємства. SWOT-аналіз є широко визнаним підходом, що дає змогу здійснити спільне дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища [7]. Результатом проведення SWOT-аналізу є розбудова плану дій з вказанням строків виконання, пріоритетності виконання та необхідних ресурсів на реалізацію.

SWOT-аналіз дає яскраву картину поточної ситуації в бізнесі. Основними перевагами методу SWOT-аналізу є:

1. Даний метод може бути проведений в різних сферах економіки та управління.
2. SWOT – аналіз можна адаптувати до об'єкта дослідження будь-якого рівня.
3. Вільний вибір аналізованих елементів в залежності від поставленої мети.
4. Можна використовувати як для оперативного контролю підприємства, так і для стратегічного планування на тривалий період [1].

Але поряд із перевагами даного методу є і недоліки. Основним недоліком SWOT-аналізу є те, що він належить до групи так званих інструментально-описувальних моделей стратегічного аналізу, які характеризують лише загальні цілі, а конкретні заходи для їх досягнення досліджують окремо [6].

Технологія проведення SWOT-аналізу для аграрного підприємства. Першим етапом для проведення аналізу є розбудова матриці, де наведено сильні, слабкі сторони, можливості та загрози які стоять перед підприємством. При підборі факторів необхідно уважно слідкувати за тим, щоб вони не дублювалися, коректно були віднесені до того чи іншого розділу, були вагомими та мали реальне відношення до організації [3]. Основні фактори, що враховуються в SWOT-аналізі представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Складові SWOT-аналізу аграрного підприємства

Table 1

Components of SWAT-analysis of agrarian entrepreneur

Складова SWOT - аналізу	Визначальні фактори
Сильні сторони (S):	Чітко виявлена компетентність. Знання галузі та вимог ринку
	Кваліфікованість персоналу
	Економія на масштабах виробництва, конкурентоспроможні ціни
	Розуміння потреб споживачів
	Налагоджена система маркетингу та збуту. Ефективна реклама

	Чітко сформульована стратегія
	Налагоджена система делегування
	Належний стан технічної бази
Слабкі сторони (W):	Проблеми з фінансуванням
	Недостатність фінансів, необхідних для зміни стратегії, недостатнє володіння ринковою ситуацією
	Відсутність аналізу інформації про потреби споживачів
	Пасивна участь у розвитку ринку
	Відсутність чітко вираженої стратегії, непослідовність у її реалізації
	Висока вартість продукції у порівнянні з основними конкурентами
	Застарілі технологія й устаткування
	Втрата глибини і гнучкості керування. Звільнення ключових працівників та спеціалістів
	Недосконала політика просування продукції
Можливості (O):	Можливість збільшення частки ринку
	Оптимізація асортименту
	Можливість збільшення виробництва аграрної продукції
	Сприятливі взаємовідносини з конкурентами
	Можливість виходу на зовнішні ринки
	Сприятливе зрушення в курсах валют
	Доступність ресурсів
	Політична підтримка аграрних підприємств
	Підвищення стабільності в галузі та господарських суб'єктів на ринку
Загрози (T):	Уповільнення росту ринку, несприятливі демографічні зміни
	Збільшення продажів товарів-замінників, різка зміна смаків і потреб покупців
	Жорсткість конкуренції
	Поява іноземних конкурентів з товарами низької вартості
	Несприятливе зрушення в курсах валют. Коливання на валютному ринку
	Посилення вимог постачальників
	Законодавче регулювання ціни
	Чутливість до нестабільності зовнішніх умов бізнесу

Враховуючи ці фактори, будують матрицю SWOT-аналізу. Сутність SWOT-матриці полягає в тому, що вона дає змогу за рахунок поєднання різних комбінацій сильних і слабких сторін, можливостей і загроз зробити висновки про реальне

становище аграрного підприємства та сформувані найоптимальнішу стратегію забезпечення його економічної безпеки.

На другому етапі всі виявлені загрози та можливості, які встановлені в процесі проведення аналізу необхідно розділити на три групи за пріоритетом, необхідності концентрації зусиль та відповідного моніторингу.

На третьому етапі всі виявлені можливості та загрози групують за таким взаємозв'язком: "Можливості -сильні / слабкі сторони" "Загрози -сильні / слабкі сторони" і складають відповідну матрицю (табл.2).

Таблиця 2

Аналіз загроз з боку конкурентних сил

Table 2

Analysis of threats from competitors

Вірогідність виникнення загроз	Наслідки загроз		
	Руйнівні (Р)	Тяжкі (Т)	Легкі (Л)
Висока (В)	1) збільшення частки імпортової продукції 2) несприятлива політика уряду;	1) зростаючий вплив постачальників;	
Середня (С)		1) притримання зростання ринку;	1) поява нових конкурентів; 2) зміна потреб і смаків покупців на товар та послуги;
Низька (Н)		1) можливість поглинання великим підприємством;	

Виявлені відповідні загрози потребують підвищеної уваги та тривалого постійного моніторингу. Їх слід віднести до самої пріоритетної частини.

Таблиця 3

Аналіз можливостей, які надаються ринком

Table 3

Analysis of opportunities provided by market

Вірогідність використання можливостей	Вплив можливостей		
	Сильний (С)	Помірний (П)	Малий (М)
Висока (В)	1) зменшення бар'єрів входження на привабливі ринки.	1) розширення власної продуктової лінії.	
Середня (С)	1) вихід на нові сегменти і ринки.	2) прискорення зростання ринку.	
Низька (Н)			

На наступному етапі складається комплексна матриця аналізу із визначенням можливої стратегії (табл.4). При визначенні стратегії слід враховувати сильні та слабкі сторони підприємства, очікувані можливості та наявні загрози.

Таблиця 4

Комплексна матриця SWOT-аналізу та визначення стратегій

Table 4

Complex matrix of SWAT-analysis and formulating a strategy

		Зовнішнє середовище	
		<u>Можливості:</u> 1) вихід на нові сегменти і ринки; 2) розширення власної продуктової лінії; 3) випуск нової власної продукції; 4) зменшення бар'єрів входження на привабливі ринки; 5) можливість перейти в групу з кращою ринковою позицією; 6) прискорення зростання ринку.	<u>Загрози:</u> 1) поява нових конкурентів; 2) притримання зростання ринку; 3) збільшення частки імпортової продукції 4) зростаючий вплив постачальників; 5) зміна потреб і смаків покупців на товар та послуги; 6) можливість поглинання великим підприємством; 7) несприятлива політика уряду.
Внутрішнє середовище	<u>Сильні сторони:</u> 1) висококваліфікований персонал; 2) Забезпеченість фінансовими ресурсами; 3) Економія від збільшення обсягів виробництва; 4) Оновлена технологія виробництва; 5) Оновлена матеріально-технічна база. 6) Переваги в області витрат.	<u>Стратегія:</u> збільшення обсягів виробництва продукції та розширення її асортименту. Формування ефективної товарної політики.	<u>Стратегія:</u> спроба збільшення частки на ринку та розширення каналів збуту продукції.
	<u>Слабкі сторони:</u> 1) сезонність виробництва; 2) погіршення конкурентної спроможності; 3) вузька продуктова лінія; 4) проблеми виробництва; 5) відставання у сфері досліджень та розробок; 6) висока зношеність матеріально-технічної бази.	<u>Стратегія:</u> диверсифікація виробництва; пошук нових партнерів.	<u>Стратегія:</u> згорання видів діяльності.

Кожне поле потребує певної стратегії, зокрема: поле "S+O" (Сила і Можливості) - показує стратегії підтримки та розвитку сильних сторін аграрного підприємства в напрямі реалізації шансів зовнішнього оточення; поле "T+S" (Сила і Загрози) - стратегії

використання сильних сторін аграрного підприємства з метою пом'якшення (усунення) загроз; поле "W+O" (Слабкість та Можливості) - стратегії подолання проблем аграрного підприємства за рахунок можливостей зовнішнього середовища; поле "T+W" (Слабкість та Загроза) - стратегії подолання слабкості та загрози для функціонування діяльності підприємства.

Вважаємо за доцільне проводити SWOT-аналіз на регулярній основі. Даний аналіз може бути проведений як управлінцями (менеджерами) середнього рівня, так і фінансовим директором.

Використання SWOT-аналізу завжди доцільне при оцінці поточного стану економічної безпеки аграрного підприємства, та при визначенні потенційних загроз. При використанні SWOT-аналізу в процесі визначення рівня та загроз економічній безпеці підприємства слід пам'ятати, що найбільші загрози виникають, коли негативний розвиток ситуації в зовнішньому середовищі накладається на слабкі сторони самого механізму забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства. Найбільш сприятливі умови для забезпечення економічної безпеки підприємства настають за наявності сприятливих чинників зовнішнього середовища та сильних сторін самого механізму забезпечення безпеки.

Висновки. SWOT-аналіз є дієвим інструментом оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства. Своєчасне виявлення існуючих загроз та слабких сторін підприємства дозволяють виявити ефективну стратегію діяльності підприємства і за рахунок сильних сторін та можливостей підприємства втримати свою частку на ринку, покращити фінансовий стан, досягти переваги перед конкурентами, збільшити обсяги виробництва продукції. Окрім того даний аналіз дозволяє проводити постійний моніторинг оцінки фінансово-економічного стану підприємства та дає можливість керівникам підприємства приймати виважені управлінські рішення.

1. Багорка М. О., Білоткач І.А. SWOT - аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств. *Агросвіт: Інформаційно-аналітичний журнал*. 2010. № 6. С. 17-23
2. Вагнер І. М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 4 (20). С. 81–84.
3. Васильєва Л.М., Бондарчук Н.В., Бондарчук О.П. Методи і моделі прийняття рішень в аналізі і аудиті: навчальний посібник. Дніпропетровськ: Вид-во "Свідлер А.Л.", 2010. 232 с.
4. Винниченко Н.В., Семенець І.О. Стратегічний аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств. *Міжнародний научний журнал "Інтернаука"*. 2017. № 1 (23). Т 2. С.35-38.
5. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2012. № 9 (135). С. 115–124.
6. Коновалова О. В., Анндрюшевич Т. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки. *Економічні науки*. URL: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm. (дата звернення 27.09.2019)
7. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT –аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. URL: http://vlp.com.ua/files/13_27.pdf. (дата звернення: 27.09.2019)
8. Ходаківський В.М., Місевич М.А. Аналіз середовища функціонування сільськогосподарських підприємств в контексті їх економічної ефективності. *Агросвіт*. 2017. № 3. С. 3-9.

References

1. Bagorka, M.A., and I.A. Bilotkach. "SWOT - analysis as a basis for the formation of enterprise marketing strategies." *AgroSvit: Information-analytical journal*, no. 6, 2010, pp. 17-23
2. Wagner, I.M "SWOT-analysis as a tool for strategic analysis." *Bulletin of the Kryvyi Rih Economic Institute of KNEU*, no.4 (20), 2009, pp. 81–84.
3. Vasilieva, L.M. Bondarchuk, N.V., and O.P. Bondarchuk. *Decision Making Methods and Models in Analysis and Audit*, Svidler A.L., 2010.
4. Vinnichenko, N.V., and I.O. Semenets. "Strategic analysis of agricultural enterprises development." *International scientific journal Internauka*, no. 1 (23), 2017, pp. 35-38.
5. Kartuzov, E.P. "Impact of risks and threats on the financial security of enterprises." *Business Economics*

and Management, no. 9 (135), 2012, pp. 115–124.

6. Konovalova, O.V., and T. Andrushevich. "SWOT-analysis as the main tool of strategic management, its advantages and disadvantages." *Economic sciences*, www.rusnauka.com/3_SND_2010 / Economics / 58123.doc.htm. Accessed 27 Sept. 2019.
7. Perfilova, A.E. "Problems and peculiarities of implementation of SWOT analysis in the practice of strategic management of domestic enterprises." Lviv Polytechnic publishing house, vlp.com.ua/files/13_27.pdf. Accessed 27 Sept. 2019.
8. Khodakivsky, V.M., and M.A. Misevich. "Analysis of the environment of functioning of agricultural enterprises in the context of their economic effectiveness." *Agrosvit*, no.3, 2017, pp. 3-9.

УДК: 336.22 657.6:339.6 (477)

doi: 10.15330/apred.1.15.15-27

Приймак І.І.¹, Кміть В.М.², Грицишин Ю.В.³

ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ТА ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЯХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Львівський національний університет імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
вул. Університетська, 1, м. Львів,
79008, Україна,
тел: 0673767728,
e-mail: ¹iryna_pryymak@ukr.net,
²virakmit@ukr.net,
³hryshchyshyn1996@gmail.com

Анотація. В умовах інтегрування національної економіки в світовий економічний простір суттєво зростають обсяги зовнішньоекономічних операцій, більшість з яких здійснюється між пов'язаними підприємствами. Такі операції одночасно є об'єктом митного контролю щодо повноти та своєчасності сплати митних платежів, а також – податкового контролю щодо дотримання принципу "витагнутої руки" для цілей нарахування та сплати податку на прибуток. Через неузгодженість методики визначення трансфертної ціни та митної вартості товарів, ціна одних і тих самих операцій може істотно відрізнитися, що створює суттєві ризики і для платників податків, і для бюджету.

Мета статті – оцінка методологічних відмінностей визначення митної вартості товарів та трансфертної ціни в зовнішньоекономічних контрольованих операціях українських підприємств та розроблення пропозицій щодо їхнього узгодження задля забезпечення справедливого оподаткування та стабільних надходжень до бюджету.

У статті використано сукупність методів і прийомів наукового пізнання, зокрема, метод логічного узагальнення, системний аналіз і синтез, а також групування і порівняння.

В роботі проаналізовано основні міжнародні та українські нормативні акти, що регулюють порядок визначення митної вартості імпортованих товарів та ціни контрольованих операцій. Проведено порівняння методів оцінки митної вартості товарів та трансфертного ціноутворення, зроблено висновки щодо можливості їхнього узгодження. Попри відмінності між податковим та митним контролем за здійсненням зовнішньоекономічних контрольованих операцій обґрунтовано необхідність співпраці митних та податкових служб задля оптимізації їхньої роботи у цій сфері та досягнення справедливого оподаткування. Доведено, що важливим інструментом узгодження трансфертних цін та митної вартості імпортованих товарів є договір

про узгодження ціноутворення в контрольованих операціях.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в подальшому розвитку напрямів узгодження митної вартості імпортованих товарів та трансфертної ціни у зовнішньоекономічних контрольованих операціях.

Практична значущість запропонованих підходів до узгодження митної вартості товарів та трансфертних цін дасть змогу підприємствам оптимізувати витрати пов'язані з підготовкою документації про зовнішньоекономічні контрольовані операції з одного боку та підвищити ефективність роботи митної та податкової служб у цій сфері.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, митна вартість, контрольовані операції, зовнішньоекономічні операції.

Pryimak I.I.¹, Kmit V.M.², Hryshchyshyn Y.V.³

PROBLEMS OF THE AGREEMENT ON CUSTOMS VALUE OF GOODS AND TRANSFER PRICE IN FOREIGN ECONOMIC CONTROLLED OPERATIONS OF THE ENTERPRISES OF UKRAINE

Ivan Franko National University of Lviv,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance, Money Turnover and Credit
Universytetska str., 1, Lviv,
79000, Ukraine,
tel.:0673767728
e-mail: ¹iryna_pryymak@ukr.net,
²virakmit@ukr.net,
³hryshchyshyn1996@gmail.com

Abstract. With the integration of the national economy into the global economic space, significantly are growing the volumes of foreign economic operations, most of which are carried out between related enterprises. Such operations are at the same time the subject to customs control over the completeness and timeliness of payment of customs duties, as well as to the tax control over the observance of the "arm's length" principle for the purposes of calculation and payment of income tax. Due to the inconsistency of the method of determining the transfer price and the customs value of the goods, the price of the same operations may differ significantly that creates significant risks for both taxpayers and the budget.

The purpose of the article is to evaluate the methodological differences in determining of the goods customs value and the transfer price in foreign economic controlled operations of Ukrainian enterprises and to develop proposals for their harmonization in order to ensure fair taxation and stable budget revenues.

In the article is used a set of methods and techniques of scientific knowledge, in particular, the method of logical generalization, system analysis and synthesis, as well as grouping and comparison.

In this article, main international and Ukrainian normative acts regulating the procedure for determining the customs value of imported goods and the price of controlled operations are analyzed. The comparison of the methods of the estimation of the goods customs value and transfer pricing is made, as well as the conclusions on the possibility of their harmonization are made. Despite the differences between tax and customs control over foreign economic controlled operations, the need for cooperation between customs and tax services to optimize their work in this area and to achieve fair taxation is substantiated. It is proved that an important instrument for reconciling transfer prices and the customs value of imported goods is the agreement on the negotiation of pricing in controlled operations.

The scientific novelty of the obtained results lies in the further development of the areas of harmonization of the customs value of imported goods and the transfer price in foreign economic controlled operations.

The practical relevance of the proposed approaches to reconciling the customs value of goods and transfer prices will allow enterprises to optimize the costs associated with the preparation of

documentation on foreign economic controlled operations on the one hand and to increase the efficiency of customs and tax services in this area on the other hand.

Key words: transfer pricing, customs value, controlled operations, foreign economic operations.

Вступ. Інтегрування національної економіки у світове господарство підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Зовнішньоекономічна діяльність безпосередньо пов'язана із провадженням суб'єктами господарювання різних ділових операцій на міжнародних ринках, а, отже, має не лише прямий вплив на ефективність їх розвитку та захист законних інтересів, а й сприяє заохоченню конкуренції.

Зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності є одним із основних індикаторів розвитку економіки країни. За даними Державної служби статистики України у 2017 році понад 16 тис. підприємств експортували товари та більше 27 тис. підприємств їх імпортували [1, с. 9]. Водночас, за оцінками UNCTAD, близько 80% зовнішньоекономічних операцій відбувається між суб'єктами господарювання, які входять до складу транснаціональних корпорацій, тобто здійснюються між пов'язаними особами [2]. А за даними Державної фіскальної служби України предметом 63,7% українських контрольованих операцій є товари [3].

Всі експортно-імпортні операції з товарами при перетині державного кордону стають об'єктом митного контролю. Якщо ж такі операції проводяться між пов'язаними підприємствами, що розташовані в різних податкових юрисдикціях, то вони підпадають і під податковий контроль щодо дотримання принципу «витягнутої руки» при визначенні ціни операції.

Спільною метою податкового і митного контролю зовнішньоекономічних контрольованих операцій є визначення їхньої справедливої ціни для цілей оподаткування. Митну вартість товарів визначають для митного оформлення товарів при їхньому імпорті та для сплати мита, акцизного податку і податку на додану вартість. Завдання митних органів при митному оформленні товарів полягає в перевірці правильності визначення їхньої митної вартості: чи не занижено ціну операції та чи всі елементи до неї включено. З іншого боку, метою податкового контролю за зовнішньоекономічними контрольованими операціями є запобігання завищенню цін таких операцій, адже це може спричинити зниження податку на прибуток.

Попри різні цілі податкового та митного контролю в процесі визначення ціни зовнішньоекономічної операції, теоретично, як і митна ціна, так і трансфертна ціна однієї й тої ж операції мали б співпадати. Однак, на практиці ситуація далека від ідеалу, що породжує низку суперечностей між платниками податків та контролюючими органами. Також це створює ризики недоотримання бюджетом податку на прибуток або непрямих податків (мита, ПДВ, акцизного податку), якщо імпортери застосовують схеми оптимізації податкових зобов'язань або імпортери можуть зазнавати фінансових втрат у разі застосування різних методик визначення ціни зовнішньоекономічної операції.

Проблеми узгодження митної вартості товарів та трансфертної ціни в контрольованих операціях активно досліджують іноземні й українські науковці та практики, серед яких варто виокремити таких як Дж. Блауін, Л. Робінсон та Дж. Сеїдман [4], О. Булана [5], О. Мельничук, В. Сопко [6], В. Сілаєва, В. Фесенко [7], В. Шевченко, І. Шинкаренко [8] та інші.

Попри наявність чисельних досліджень з даної проблематики треба наголосити, що досі не запроваджено єдиного підходу до узгодження трансфертної ціни та митної вартості товарів, а, отже, зростає потреба системного та комплексного підходу при його

формуванні. Так у наукових дослідженнях встановлено, що платники податків можуть визначати вартість для митних і податкових цілей керуючись різними чинниками. Так, високі митні платежі змушують компанії застосовувати такі методи ціноутворення, які дають змогу їх знизити. А більш висока ціна на ті ж товари збільшить витрати та дозволить зменшити податкові зобов'язання з податку на прибуток. За умови слабкої координації митних та податкових органів суттєво знижуватимуться надходження до бюджету. В українській практиці, попри входження митної та податкової служб до структури єдиного органу, комунікація між ними була низькою. Сьогодні ж в умовах поділу фіскальної інституції на дві окремі служби (податкову та митну) цей ризик суттєво зростає.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка методологічних відмінностей визначення митної вартості та трансфертної ціни у контрольованих зовнішньоекономічних операціях на підприємствах України та пошук шляхів їхнього узгодження.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні та сучасні положення теорії оподаткування та державних фінансів, а також напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів у сфері податкового та митного контролю. В роботі використано сукупність методів і прийомів наукового пізнання, серед яких: метод логічного узагальнення для теоретичного обґрунтування необхідності узгодження трансфертної ціни та митної вартості товарів при здійсненні зовнішньоекономічних операцій підприємствами в Україні; системний аналіз і синтез для пошуку способів такого узгодження; методи теоретичного узагальнення, групування і порівняння – для дослідження методології митної оцінки та трансфертного ціноутворення.

Результати. В Україні трансфертне ціноутворення запроваджено у 2013 році і використовується виключно для контролю обчислення податку на прибуток підприємств. Механізм його проведення врегульовано ст. 39 Податкового кодексу України [9] (далі – ПКУ), який ґрунтується на принципах визначених Настановами ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб [10].

Операції суб'єктів господарювання поділяються на контрольовані та неконтрольовані. Останні – всі операції не передбачені п. 39.2.1.1 і п. 39.2.1.5 ПКУ [9], що здійснюються між непов'язаними особами (пп. 39.2.1.6 ПКУ [9]).

Із початком 2015 р. були змінені вимоги до джерел інформації, що використовуються для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу “витагнутої руки”. Відповідно до пп. 39.5.3.1 ПКУ платник податків та контролюючий орган використовують джерела інформації, які містять відомості, що дають змогу зіставити комерційні та фінансові умови операцій згідно з пп. 39.2.2 ПКУ, зокрема:

- інформацію про зіставні неконтрольовані операції платника податків, а також інформацію про зіставні неконтрольовані операції його контрагента – сторони контрольованої операції з непов'язаними особами;
- будь-які інформаційні джерела, що є загальнодоступними та надають інформацію про зіставні операції та осіб.

Пп. 39.2.2.1 ПКУ визначено, що контрольовані операції визнаються зіставними з неконтрольованими, якщо:

- немає значних відмінностей між ними, що можуть істотно вплинути на фінансовий результат під час застосування відповідного методу трансфертного ціноутворення;
- такі відмінності можуть бути усунуті шляхом коригування умов та

фінансових результатів неконтрольованої операції для уникнення впливу таких відмінностей на порівняння [9].

Для зіставлення з метою оподаткування умов контрольованих операцій з умовами неконтрольованих операцій контролюючий орган не має права використовувати інформацію, яка не є загальнодоступною (зокрема, інформацію, доступ до якої наявний лише в органів державної влади) (пп. 39.5.3.3 ПКУ [9]). Отже, фіскальні інституції не уповноважені визначати перелік джерел, які містять відомості, що дають змогу зіставити комерційні та фінансові умови операцій для цілей трансфертного ціноутворення.

Упродовж останніх років методологію трансфертного ціноутворення постійно змінюють та удосконалюють, що ускладнює платникам податків роботу з підготовки звітності по контрольованих операціях.

Так, відповідно до п. 39.2.1 ПКУ [9], до контрольованих, тобто до таких, які можуть вплинути на об'єкт оподаткування податком на прибуток, відносять такі операції платника податків:

- господарські операції, що відбуваються між пов'язаними особами – нерезидентами;
- зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;
- господарські операції з нерезидентами, зареєстрованими у “низькоподаткових юрисдикціях”, перелік яких затверджений постановою Кабінету Міністрів України;
- господарські операції з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджує Кабінет Міністрів України;
- господарські операції (у тому числі внутрішньогосподарські розрахунки) між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні, якщо обсяг таких господарських операцій, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 млн грн (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік.

Якщо в ланцюгу господарських операцій між платником податків та нерезидентом право власності на предмет (результат) такої операції, перш ніж перейти від платника податків до такого нерезидента (у разі експортних операцій) або перш ніж перейти від такого нерезидента до платника податків (у разі імпорتنих операцій), переходить до однієї або декількох осіб і операція між відповідним резидентом та жодною з таких осіб не визнавалася платником податку контрольованою операцією, то така операція вважається контрольованою операцією між платником податків та таким нерезидентом, якщо особи, до яких перейшло право власності:

- не виконують у такій сукупності операцій істотних функцій, пов'язаних з придбанням (продажем) товарів (робіт, послуг);
- не використовують у такій сукупності операцій істотних активів та/або не приймають на себе істотних ризиків для організації придбання (продажу) товарів (робіт, послуг).

Одночасно для віднесення господарських операцій до контрольованих мають виконуватися й вартісні критерії, зокрема:

- річний дохід платника податків від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 150 млн грн (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;
- обсяг таких господарських операцій платника податків з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 млн грн (за

вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік [9].

9 жовтня 2019 р. Секретаріат Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) видав документ під назвою “Pillar 1 Unified Approach”, який може кардинально змінити міжнародний режим оподаткування. Новим підходом передбачено доповнення принципу “витагнутої руки” новими стандартизованими заходами, а саме:

- механізмом розподілу частини прибутку (збитку) всієї групи між країнами, в яких розташовані безпосередньо споживачі (незалежно від фізичного розташування самої компанії). Розподіл здійснюватиметься за допомогою розрахунку із застосуванням формули.

- встановлення фіксованого відсотку доходу, який буде розподілятися в залежності від виконання “рутинних” функцій (маркетинг, дистрибуція, тощо).

- можливість збільшити доходи в тій країні, де компанія виконує більш складні функції із врахуванням передбачених можливостей поточної системи трансфертного ціноутворення [11].

Очікується, що впровадження зазначених норм має спростити адміністрування процесу підготовки звітності з трансфертного ціноутворення.

Порядок визначення митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, визначено Розділом 3 Митного кодексу України (далі – МКУ) [12], де зазначено, що митною вартістю товарів є їхня вартість, яка використовується для митних цілей та базується на ціні, яка фактично сплачена або підлягає сплаті. Відомості про митну вартість використовують для нарахування митних платежів, ведення митної статистики, застосування заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також для розрахунку податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки [12].

Міжнародним документом, який визначає правила митної оцінки товарів у країнах-членах СОТ, є Угода про застосування ст. VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі [13], відповідно до якої “митна вартість імпортованих товарів є контрактною вартістю, тобто ціною, фактично сплаченою або що підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт до країни імпорту...”.

Отже, для цілей митної оцінки пов'язаність сторін угоди не є підставою вважати контрактну ціну неприйнятною, зокрема, якщо митні органи, оцінюючи обставини укладення угоди, не виявили впливу взаємопов'язаності сторін на ціну зовнішньоекономічної операції.

Відповідно до Настанов ОЕСР [10], митні органи також можуть застосовувати принцип “витагнутою руки” для порівняння вартості товарів імпортованих асоційованими підприємствами та вартістю подібних товарів, які імпортуються незалежними підприємствами. Однак, методи оцінки вартості товарів для митних цілей можуть відрізнятися від методів трансфертного ціноутворення.

Методи визначення обґрунтованого рівня цін, як для цілей трансфертного ціноутворення, так і для визначення митної вартості, мають спільні риси. Зокрема, принцип “витагнутої руки” передбачає, що умови здійснення контрольованої операції не повинні відрізнятися “від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях” [9]. А відповідно до п. 4 ст. 58 МКУ, основний метод визначення митної вартості “за ціною договору щодо товарів, які імпортуються” можна застосовувати, якщо “покупець і продавець не пов'язані між собою особи або хоч і пов'язані між собою особи, однак ці відносини не вплинули на ціну товарів” [12].

У разі, якщо сторони пов'язані, то митні органи мають право вимагати документи, які б доводили, що така пов'язаність сторін не вплинула на ціну операції.

Порівняння методів, які використовують для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу “витягнутої руки”, досить схожі на методи визначення митної вартості товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння методів трансфертного ціноутворення та визначення митної вартості товарів

Table 1

The comparison of transfer pricing methods and the determination of the customs value of goods

Методи встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки»	Методи визначення митної вартості товарів, що імпортуються
<p>Порівняльної неконтрольованої ціни полягає у порівнянні ціни, застосованої у контрольованій операції, з ціною у зіставній (зіставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях), які фактично здійснені платником податків (іншими особами) або на підставі інформації, отриманої з джерел, визначених ПКУ.</p> <p>Якщо порівняння ціни в контрольованій операції проводиться з цінами кількох зіставних неконтрольованих операцій обов'язково використовується діапазон цін (пп. 39.3.2.2 ПКУ).</p> <p>Для донарахування податкових зобов'язань застосовують ціну, яка дорівнює значенню медіани такого діапазону (пп. 39.3.2.3 ПКУ)</p>	<p>За ціною договору щодо ідентичних товарів або За ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів при визначенні митної вартості товарів за основу береться вартість операції з ідентичними / подібними (аналогічними) товарами, експортуються в Україну з одної і тої ж країни і час експорту яких максимально наближений.</p> <p>Якщо виявляється більш як одна вартість договору щодо ідентичних/подібних товарів, для визначення митної вартості оцінюваних товарів використовується найменша така вартість (п. 7 ст. 59 та п. 7 ст. 60 МКУ).</p> <p>Товари не вважаються ідентичними або подібними (аналогічними) оцінюваним, якщо вони не вироблені в тій же країні, що і товари, які оцінюються. (ст. 61 МКУ)</p>
<p>Ціни перепродажу полягає у порівнянні валової рентабельності від перепродажу товарів, придбаних у контрольованій операції, з валовою рентабельністю від перепродажу товарів, яка отримується у зіставних неконтрольованих операціях.</p> <p>При застосуванні цього методу важлива інформація про “зіставних юридичних осіб на підставі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності” (пп. 39.3.2.8 ПКУ)</p> <p>Інформація для цього методу може збиратися про операції “здійшені протягом звітного (податкового) періоду (року), в якому здійснена контрольована операція” (пп. 39.3.2.8 ПКУ)</p>	<p>На основі віднімання вартості за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані або ідентичні чи подібні (аналогічні) імпортовані товари продаються на території України, при цьому вираховують: витрати на виплату комісійних; витрати на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування; сплачених податків.</p> <p>Для застосування цього методу важлива характеристика товару та його порівнюваність “товарів того ж класу та виду” (ст. 62 МКУ)</p> <p>Інформація про вартість оцінюваних товарів може бути використана, якщо вони імпортовані “до сплину 90-денного строку” (п. 3 ст. 62 МКУ)</p>
<p>“Витрати плюс” полягає у порівнянні валової рентабельності собівартості продажу товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції з аналогічним показником рентабельності у зіставних неконтрольованих операціях.</p> <p>Використовують часто оскільки він найпростіший та найрозуміліший</p>	<p>На основі додавання вартості (обчислена вартість) за основу береться надана виробником товарів, що оцінюються, інформація про їх вартість, яка повинна складатися із сум: вартості матеріалів та витрат; обсягу прибутку та загальних витрат; загальних витрат при продажу.</p> <p>Застосовується, якщо перші чотири методи не підходять</p>

Продовження табл. 1

<p><i>Не має аналогу серед методів трансфертного ціноутворення</i></p>	<p>Резервний митна вартість оцінюваних товарів визначається з використанням способів, які не суперечать законам України і є сумісними з відповідними принципами і положеннями Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (GATT)</p>
<p>Чистого прибутку полягає у порівнянні валової рентабельності собівартості продажу товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції з аналогічним показником рентабельності у зіставних неконтрольованих операціях.</p>	<p><i>Аналогічні методи серед методів визначення митної вартості товарів не застосовують</i></p>
<p>Розподілення прибутку полягає у виділенні кожній особі, що бере участь у контрольованій операції, частини загального прибутку або збитку, отриманого за результатами здійснення такої операції, яку б інша непов'язана особа отримала від участі у зіставній неконтрольованій операції.</p>	

Джерело: складено за даними ПКУ [9] та МКУ [12]

Наприклад, при застосуванні методу порівняльної неконтрольованої операції обирають аналогічну операцію з непов'язаними особами, враховуючи такі чинники як найменування товару, торгівельну марку, країну походження товару, умови його постачання, обсяг та дату проведення операції. Ці ж чинники є ключовими при виборі операції для порівняння у методах оцінки митної вартості товарів за ціною договору щодо ідентичних або подібних товарів. У разі застосування методу ціни перепродажу та методу визначення митної вартості на основі віднімання вартості, обирають ціну за якою імпортовані товари продають в Україні непов'язаному продавцю. А витрати, понесені при постачанні товарів, використовують за методом "витрати плюс" та методом оцінки митної вартості на основі додавання вартості [5, с. 62].

Варто також звернути увагу, що найбільш доцільний метод трансфертного ціноутворення обирається з урахуванням таких критеріїв:

- відповідності обраного методу характеру контрольованої операції (для цього проводять функціональний аналіз контрольованої операції, що враховує виконувані функції, використовувані активи та понесені ризики);
- наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування обраного методу;
- ступеня зіставності між контрольованими та неконтрольованими операціями [9].

Платник податку з урахуванням зазначених критеріїв може використовувати будь-який метод, який він вважає найбільш доцільним, однак у разі, коли існує можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни, і будь-якого іншого методу, слід застосовувати метод порівняльної неконтрольованої ціни [9].

Вибір методу оцінки митної вартості товарів чітко регламентовано ст. 57 МКУ. У ній зазначено, що Основним методом визначення митної вартості товарів, які імпортують в Україну, є метод за ціною договору (вартістю операції), а кожний наступний метод застосовують, якщо митну вартість товарів не можна визначити за попереднім методом [12]. При цьому імпортер може застосувати другорядний метод оцінки митної вартості товарів тільки після консультацій із відповідним митним

органом.

Митні оцінки можуть бути корисними для податкових служб для визначення відповідності принципу “витягнутої руки” трансфертної ціни контрольованої операції. І навпаки, податкові органи можуть мати документацію щодо трансфертного ціноутворення, в якій міститься детальна інформація щодо зовнішньоекономічної операції. Попри низку спільних рис податкового та митного контролю за ціноутворенням у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, головною відмінністю є мета такого контролю та строки його проведення (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння особливостей контролю митної вартості товарів та трансфертного ціноутворення в Україні

Table 2

The comparison of the features of control of goods customs value and transfer pricing in Ukraine

Показник	Митна вартість товарів	Трансфертне ціноутворення
<i>Мета контролю</i>	Перевірка повноти включення всіх елементів до митної вартості (чи її не занижено)	Перевірка правильності визначення трансфертної ціни (чи її не завищено)
<i>Об'єкт контролю</i>	Товари та транспортні засоби	Товари, послуги, майно, фінансові операції, внутрішньогосподарські розрахунки
<i>Об'єкт оподаткування</i>	Митна вартість товарів та транспортних засобів, які переміщуються на митну територію України	Обсяг оподаткованого прибутку платника податків, який бере участь в контрольованих операціях
<i>Строки контролю</i>	Під час митного оформлення товарів	Для цілей контролю звітним періодом є календарний рік
<i>Порядок використання методів</i>	Основний метод – за ціною договору (контракту). Чітко регламентована послідовність використання методів	Основний метод – порівняльної неконтрольованої ціни. Вибір методу відбувається за критерієм доцільності та обставин здійснення контрольованої операції
<i>Контролюючий суб'єкт</i>	Державна податкова служба України	Державна митна служба України (митниці)
<i>Ризики для бюджету</i>	Ймовірність заниження митної вартості товарів для зменшення митних платежів	Ймовірність завищення ціни операцій для зменшення податкових зобов'язань з податку на прибуток

Джерело: Складено за [5; 9; 12]

Попри згадані відмінності у цілях митного й податкового контролю за ціноутворенням, завданням і митних, і податкових служб є сприяти зменшенню випадків, коли ціну операції платник податків завищує чи занижує. Для цього між обома службами має бути тісна співпраця щодо обміну інформацією, досягнути якої легше, коли ці дві фіскальні інституції об'єднані. На жаль, в українській практиці за час їхньої спільної роботи в межах Державної фіскальної служби механізму обміну інформацією щодо трансфертної ціни та митної вартості розроблено не було.

Найвні відмінності в методологіях визначення трансфертної ціни та митної вартості товарів, а також їхня законодавча неузгодженість не дозволяють у повній мірі

використовувати документацію щодо трансфертного ціноутворення при митному оформленні товарів. Вважаємо, що за умови внесення змін до митного законодавства, дієвим інструментом, який дозволить великим платникам податків, що імпортують товари, використовувати для встановлення наявності впливу пов'язаності сторін на митну вартість товарів договори про попереднє узгодження ціноутворення у контрольованих операціях.

Можливість попереднього узгодження ціни у контрольованих операціях передбачена п. 39.6 ст. 39 ПКУ [9], а порядок такого узгодження визначено Постановою Кабінету Міністрів України №504 [14], який було удосконалено та оновлено у 2018 році. Отже, великий платник податку може звернутися до податкової служби зі заявою про проведення процедури узгодження цін в контрольованих операціях, в ході якої обидві сторони досягають згоди щодо предмета такої процедури, методу визначення цін, критеріїв визначення відповідності умов контрольованої операції принципу “витягнутої руки”, джерел інформації, строку такого узгодження, допустимого відхилення від встановленого рівня економічних умов здійснення контрольованих операцій тощо.

Договір про узгодження ціноутворення у контрольованих операціях може мати односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, тобто до його укладення можуть бути залучені податкові органи іноземних держав. Строк дії такого договору визначається сторонами, але не може перевищувати 5 років.

Застосування процедури узгодження ціноутворення в контрольованих операціях та укладення відповідного договору дає змогу платникам податків уникнути додаткового нарахування податкових зобов'язань, пені та штрафів щодо контрольованих операцій, які були предметом узгодження, а також суттєво зменшити витрати на підготовку документації з трансфертного ціноутворення. Однак, треба зазначити, що на практиці така процедура використовується доволі рідко через її складність та відсутність явних переваг для платника податків.

Вважаємо, що договір про узгодження цін у контрольованих операціях, може стати затребуваним інструментом податкового менеджменту в разі його використання для обґрунтування контрактної ціни та обставин, які супроводжували продаж товарів, при митному оформленні. Адже цей договір може містити істотну інформацію для проведення митної оцінки товарів, яка підтверджує, що ціна договору відповідає принципу “витягнутої руки” і пов'язаність сторін не вплинула на контрактну вартість товарів. У цьому разі, імпортери, які скористалися процедурою узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, можуть не тільки знизити ризики, пов'язаних з трансфертним ціноутворенням, але й позбутися постійних претензій з боку митних органів щодо митної вартості товарів та уникнути необхідності надавати додаткові документи для її підтвердження.

Запровадження такого механізму потребує внесення невеликих змін до податкового та митного законодавства. Для цього можна було б скористатися, наприклад, досвідом Канади, Австралії, Нової Зеландії, Бельгії, Ірландії, Німеччини та Нідерландів, де митні органи беруть до уваги договір про узгодження цін у контрольованих операціях як доказ митної вартості товарів [5, с. 62]. Такі зміни, на нашу думку, дозволять оптимізувати роботу податкових та митних служб в Україні. Фахівців митної служби можна було б залучати як експертів ще на етапі визначення та обговорення умов договору про узгодження цін у контрольованих операціях.

Документація щодо трансфертного ціноутворення також може бути використана для узгодження митної вартості товарів. Платник податків, який уклав договір про узгодження ціноутворення в контрольованих операціях з податковою службою, міг би, у разі імпорту товарів від пов'язаної компанії, укласти договір з митною службою про

узгодження цін при митній оцінці. Схожий механізм узгодження митної вартості імпортованих товарів використовують в Австралії та Південній Кореї [5, с. 64]. У договорі про узгодження цін при митній оцінці зазначають порядок визначення митної вартості товарів при імпортованих операціях між пов'язаними особами. Це гарантує, що підприємство, яке не порушує цей договір, не підпадатиме під перевірки митних органів.

Вагомою проблемою узгодження митної вартості товарів та трансфертного ціноутворення залишається неврегульоване питання щодо пропорційного коригування податкових зобов'язань. Так, відповідно до п. 39.5. ПКУ [9] платник податків після перевірки та аналізу своїх контрольованих операцій впродовж року має право провести самостійно коригування трансфертної ціни та податкових зобов'язань або ж відкоригувати їх за результатами податкової перевірки. В цій ситуації друга сторона операції – пов'язана особа – може відповідно відкоригувати свої податкові зобов'язання, дотримуючись принципу “витягнутої руки”.

Визначення митної вартості товарів відбувається на момент митного оформлення зовнішньоекономічної операції. Ст. 269 МКУ [12] передбачено право внесення змін до митних декларацій, зокрема, й коригування митної вартості товарів, хоча платники податків рідко користуються таким правом, адже потребує значної бюрократичної роботи (потрібно вносити зміни до кожної декларації). Також у разі зниження ціни операції, зменшується і сума митних платежів, які митний орган повинен повернути як надмірно сплачені. Процедура їхнього повернення може бути тривалою та складною. При цьому розрахунки за трансфертним ціноутворенням митники можуть не вважати підставою для коригування митної вартості та повернення митних платежів.

Висновки. Отож, ні Податковий, ні Митний кодекси на сьогодні не визначають чіткий порядок дій платника податків у разі пропорційного коригування трансфертної ціни та митної вартості товарів в зовнішньоекономічних контрольованих операціях, яка може бути, як збільшена, так і зменшена. Задля забезпечення справедливого оподаткування в обох кодексах варто визначити права та обов'язки як платників податків, так і фіскальних інституцій у разі пропорційного коригування трансфертних цін в контрольованих операціях та митної вартості товарів.

Вирішити проблеми узгодження митної вартості товарів та трансфертної ціни у зовнішньоекономічних контрольованих операціях підприємств України вдасться внаслідок врегулювання у вітчизняному законодавстві усіх невідповідностей у процедурах визначення трансфертних цін і митної вартості. Налагодження тісної співпраці між податковою та митною службами у цій сфері, не тільки дозволить платникам податків оптимізувати роботу щодо підготовки документації по контрольованих операціях і для митного оформлення товарів, що, своєю чергою, сприятиме зменшенню конфліктів з фіскальними інституціями, але й знизить ризики щодо повноти сплати податків до бюджету підприємствами України.

1. Зовнішня торгівля товарами і послугами в Україні у 2017 р.: Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2018. 148 с.
2. The role of law in global value chains: a research manifesto. *Review of International Law*. Vol. 4. Issue 1. 2016. S. 57–79. URL: <https://academic.oup.com/riil/article-abstract/4/1/57/2413108>. (Accessed 9 Sept. 2019).
3. Результати роботи ДФС в напрямку контролю за трансфертним ціноутворенням. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti/> (дата звернення: 09.09.2019)
4. Blouin, J., Robinson L., Seidman, J. (2011). Coordination of transfer prices on intra-firm trade. *Working Paper, University of Pennsylvania, University of Texas, and Tuck School of Business at Dartmouth College*. URL: http://www.quant.jobs/sites/default/files/Business_Taxation/Events/conferences/symposia/2011/blouin:pd

- f. (Accessed 15 Sept. 2019).
5. Булана О. Вплив трансфертного ціноутворення на здійснення митної оцінки товарів. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 59-71.
 6. Сопко В., Мельничук О. Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. №4. С. 93-107.
 7. Фесенко В., Сіласва В. Порівняльний аналіз методів визначення митної вартості товарів та трансфертної ціни у контрольованих операціях. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. № 2(42), 2 т. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_2%282%29_17 (дата звернення: 03.09.2019).
 8. Шинкаренко І., Шевченко В. Трансфертне ціноутворення та митна оцінка: точки дотику та як їх використати бізнесу. *Юрист&Закон*. 2017. № 09 URL: <http://kmp.ua/uk/analytics/press/transfer-pricing-and-customs-valuation-touch-points-and-how-business-can-use-them/#> (дата звернення: 31.08.2019).
 9. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 01.10.2019).
 10. Настановами ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: http://www.afo.com.ua/doc/Nastanovy_OESR.pdf (дата звернення: 01.10.2019).
 11. Масштабні зміни міжнародних правил оподаткування щодо розподілу прибутку. URL: <https://www.facebook.com/PwCUkraine/photos/a.157498757721685/1513577108780503/?type=3&theater> (дата звернення: 18.10.2019).
 12. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 18.10.2019).
 13. Угода про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_011 (дата звернення: 19.10.2019).
 14. Про затвердження порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення: Постанова Кабінету Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2015-%D0%BF> (дата звернення: 18.10.2019).

References

1. *Foreign Trade in Goods and Services in Ukraine in 2017: Statistical Compendium*, State Statistics Service of Ukraine, 2018.
2. "The role of law in global value chains: a research manifesto." *Review of International Law*, vol. 4, issue 1, 2016, pp. 57-79. Oxford Academic, academic.oup.com/lril/article-abstract/4/1/57/2413108 Accessed 9 Sept. 2019.
3. "Results of the DFS work in the direction of transfer pricing control." State Fiscal Service of Ukraine, sfs.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti/ Accessed 9 Sept. 2019.
4. Blouin, J., Robinson, L., and J. Seidman. *Coordination of transfer prices on intra-firm trade. Working Paper*, University of Pennsylvania, University of Texas, and Tuck School of Business at Dartmouth College, 2011. Quant.jobs, www.quant.jobs/sites/default/files/Business_Taxation/Events/conferences/symposia/2011/blouin.pdf Accessed 15 Sept. 2019.
5. Bulana, O. "Transfer pricing and customs valuation: differences and avoiding potential risks." *Economy and forecasting*, no 2, 2015, pp. 59-71.
6. Sopko, V., and O. Melnychuk "Transfer pricing in international transactions". *Foreign trade: economics, finance, law*, no.4, 2016, pp. 93-107.
7. Fesenko, V., and V. Silaieva. "Comparative analysis of methods of defining customs value of goods and transfer price in controlled operations." *International scientific journal "Internauka"*, vol.2, no. 2(42), 2018. Vernadsky National Library, nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_2%282%29_17. Accessed 3 Sept. 2019.
8. Shynkarenko, I., and V. Shevchenko. "Transfer pricing and customs valuation: touch points and how to use them in business." *Yuryst&Zakon*, no.9, 2017. kmp.ua/uk/analytics/press/transfer-pricing-and-customs-valuation-touch-points-and-how-business-can-use-them/#. Accessed 31 Aug. 2019.
9. "Tax Code of Ukraine." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. Accessed 1 Oct. 2019.
10. *OCDP Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 2010. Vseukrayins'ka Asotsiatsiya Fakhivtsiv Otsinky, www.afo.com.ua/doc/Nastanovy_OESR.pdf. Accessed 1 Oct. 2019.
11. "Large-scale changes to the international rules on the distribution of profits."

www.facebook.com/PwCUkraine/photos/a.157498757721685/1513577108780503/?type=3&theater.
Accessed 18 Oct. 2019.

12. "The Customs Code of Ukraine." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17. Accessed 18 Oct. 2019.
13. "The agreement on implementation of article VII of the General agreement on tariffs and trade from 15.04.1994. International paper." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_011. Accessed 19 Oct. 2019.
14. "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine On approval of the procedure of preliminary coordination of pricing in controlled operations, on the basis of which contracts of unilateral, bilateral and multilateral nature are concluded for the purposes of transfer pricing." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2015-%D0%BF. Accessed 18 Oct. 2019.

УДК 330.101:620.91-027.236

doi: 10.15330/apred.1.15.27-35

Бондар О.А., Климчук М.М., Шовківська В.В., Клочко А.А., Малік Р.Ю.

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ
ЕНЕРГОКЛАСТЕРУ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТРЕНДІВ**

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

Анотація. У статті досліджено теоретичні аспекти прогнозування розвитку енергокластеру, оскільки саме енергокластер має створювати умови для базового, комплексного розвитку в рамках цільової функції, спрямованої на активізацію його технологічного, науково-технічного, виробничо-комерційного та кадрового потенціалу, а також упередження, мінімізацію активних і пасивних економічних загроз, пов'язаних, наприклад, з фрагментарною державною політикою в сфері підтримки функціонування інтеграційних утворень.

Актуалізовано проблематику формування нових моделей організації спільної діяльності підприємств, а саме енергокластеру як одного з інструментарію створення інноваційно-високотехнологічної економіки та залучення інвестицій. Проведено групування підходів щодо економіко-математичного розвитку енергокластеру, де виокремлено переваги та недоліки груп моделей інноваційного розвитку економіки в вигляді векторної задачі лінійного програмування, моделей, заснованих на одному або групі критеріальних показників чи на концепції балансу, а також в основі яких покладено аналіз структури економічного об'єкта. Запропоновано організаційно-економічне системне елементів енергокластеру при якому забезпечується стабільність його функціонування, досягнення фінансово-комерційного успіху, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток з урахуванням діючих тенденцій світових економічних, виробничих і наукових трансформацій. Представлено комплекс факторів розвитку енергокластеру та принципів адаптації, впровадження яких сприятиме ефективному вирішенню проблем раціонального використання енергоресурсів в рамках інтеграційного утворення.

Ключові слова: енергокластер, інвестиції, економічне зростання.

Bondar O.A., Klymchuk M.M., Shovkivska V.V., Klochko A.A., Malik R. Yu.
**THEORETICAL ASPECTS OF FORECASTING ENERGY CLUSTER
DEVELOPMENT TAKING INTO ACCOUNT OF MODERN INNOVATION-
INVESTMENT TRENDS**

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

Abstract. The theoretical aspects of predicting the development of an energy cluster are investigated in the article, since the energy cluster itself should create conditions for basic, complex development within the objective function aimed at activating its technological, scientific, technical, industrial, commercial and human resources, as well as prejudice, minimization of active and passive economic threats related, for example, to fragmented state policy in the sphere of supporting the functioning of integration entities.

The problems of formation of new models of organization of joint activity of enterprises, namely the energy cluster as one of the tools for creation of innovative high-tech economy and attraction of investments, have been updated. Grouping of approaches to economic and mathematical development of the energy cluster is carried out, which highlights the advantages and disadvantages of groups of models of innovative economic development in the form of a vector linear programming problem, models based on one or a group of criteria indicators or on the concept of balance, and based on the analysis of the structure of economic object. The organizational and economic system of elements of the energy cluster is provided, which ensures the stability of its operation, achievement of financial and commercial success, progressive scientific and technical and social development taking into account the current tendencies of the world economic, industrial and scientific transformations. The complex of factors of development of energy cluster and principles of adaptation are presented, the use of which will contribute to the effective solution of problems of rational use of energy resources within the framework of integration formation.

Keywords: energy cluster, investments, economic growth.

Вступ. На думку провідного українського вченого Б. Данилишина без зосередження уваги на промислово-технологічній політиці досягнути цілей справді потужного економічного зростання буде неможливо, особливо у довгостроковій перспективі. Наразі економіка України має сировинний характер, і зрозуміло, що за таких умов неможливо говорити про її сталий якісний розвиток. Інвестиції в українське виробництво є недостатніми, й причинами цього є не лише високий рівень ставок за кредитами чи ефект витіснення. З точки зору підприємців та інвесторів, у нашій країні немає тих підприємств, що випускають продукцію, яка відповідала б викликам третьої та четвертої промислових революцій. Так само немає і тих підприємств, продукція яких користується великим попитом на світових ринках. Проте, вчений актуалізує, що головним є створення умов для переходу економіки від стану, який є звичним для другого технологічного укладу, до інноваційно-високотехнологічної економіки в парадигмі третьої та четвертої промислових революцій [3].

Ми повністю погоджуємось з думкою відомого вченого Б. Данилишина щодо зосередження уваги на промислово-технологічній політиці, залучення інвестицій, створення інноваційно-високотехнологічної економіки та актуалізуємо проблематику

формування нових моделей організації спільної діяльності підприємств, а саме енергокластеру як одного з інструментарію досягнення вищезазначених цілей. Особливо виникає потреба у дослідженні економіко-математичних моделей прогнозу розвитку таких інтеграційних структур, що надасть можливість оптимізувати ресурси, збільшити прибутковість, конкурентоздатність та ефективність виробничо-комерційної діяльності з урахуванням майбутніх тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики впровадження деяких прогностичних процедур в роботу кластеру займалися учені: А. В. Бабкин, А. І. Бородин, В. С. Бильчак, М. Войнаренко, Н. А. Кизим, Т. В. Куладжи, Т. С. Клебанова, О.М. Тищенко [1-5; 8].

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних аспектів прогнозування розвитку енергокластеру з урахуванням сучасних інноваційно-інвестиційних трендів.

Результати. Кризові явища у вітчизняній економіці обумовлюють погіршення умов ведення виробничо-комерційної діяльності та ускладнення реалізації основних бізнес-процесів підприємствами. Вищезазначене детермінує виникнення потреби в швидкій адаптації до сучасних трендів з метою прийняття оперативних і ефективних управлінських рішень. Виникає потреба передбачати можливі ситуації та прогнозувати майбутній стан об'єктів дослідження. Анрі Файоль відомий засновник сучасного менеджменту актуалізував, що управляти – це передбачати, а “передбачати” – це вже майже діяти» [9]. У сучасних умовах господарювання планування виробничо-комерційної діяльності та прогнозування можливих ситуацій, зокрема й негативних є важливою складовою процесу управління енергокластером.

Учені виокремлюють три стадії розвитку процесу моделювання інтеграційних структур, зокрема кластерів: детермінізм, стохастичність і адаптивність. Наведені стадії відповідають трьом видам інформації, а саме визначеність, невизначеність, незнання. Залежно від мети дослідження, часу на проведення прогностичних процедур та доступу до інформації. На практиці аналітики використовують різні прогностичні моделі. Повна визначеність інформації надає можливість будувати детерміністські моделі, у яких вважаються відомими всі структурні коефіцієнти рівнянь, а також екзогенні (управляючі) змінні та збудуючі впливи. Однак припущення, що закладаються при побудові детерміністських моделей, не враховують багато складних умов функціонування реального кластеру. Структурні співвідношення між елементами системи не є постійними в часі, вони піддаються різним випадковим змінам, що викликаються зовнішніми збудуючими впливами.

Тому, доцільно при побудові моделей враховувати імовірнісну природу зовнішніх впливів і структурних коефіцієнтів рівнянь. Стохастичний підхід, ґрунтується на тому що нам відомо статистичні характеристики випадкових процесів і функцій, що відображають зовнішні впливи на модельовану систему і структурні співвідношення між її елементами. Однак імовірнісні характеристики системи для більшості задач заздалегідь не відомі, а їх визначення часто пов'язано з певними складнощами.

Фрагментарність забезпечення інформацією, обумовлює застосування адаптивного підходу до вирішення задачі оптимального управління, що полягає в імплементації методу стохастичної апроксимації як базису для побудови адаптивних економіко-математичних моделей. Особливістю побудови адекватної багатofакторної моделі прогнозування є те, що функціонування об'єкта дослідження у ретроспективі повинне добре описуватися рівняннями на основі достатньої кількості статистичної інформації [4].

З метою побудови вірогідних сценаріїв розвитку кластеру, вибору найбільш оптимального варіанту, виходячи з комерційних цілей учасників інтеграційного утворення та, відповідно, планування його діяльності на перспективу вважаємо, що важливим інструментом сучасного менеджменту є прогнозування параметрів економічного потенціалу кластеру.

У процесі прогнозування найбільш проблемним питанням є забезпеченість необхідною і достовірною інформацією. Особливо в контексті формування вибірки за попередній період для процесу прогнозування, яка зазвичай є недостатньою для встановлення чітких причинно-наслідкових зв'язків і побудови адекватних економіко-математичних моделей.

Процес прогнозування параметрів економічного потенціалу кластеру має надати інформацію про майбутній стан досліджуваного об'єкту, виходячи з обставин, що склалися; рекомендації щодо впливу на умови, фактори з метою прийняття ефективних управлінських рішень, щоб досягти в майбутньому очікуваної мети.

На практиці застосовують два підходи до прогнозування: якісний та кількісний. Останній підхід базується на математичних моделях й ретроспективному аналізі. Якісний підхід, у свою чергу, ґрунтується на висновках експертів відповідної галузі, інтуїцію та досвід професіоналів [1].

Можливим є застосування кількісного підходу до прогнозування об'єкта дослідження шляхом багатофакторного моделювання параметрів його функціонування з урахуванням статистичних даних у ретроспективі, результатів оцінювання економічного потенціалу учасників енергокластеру, а також виходячи з багатогранності сутності останнього.

Вищезазначене обумовлено тим, що в стохастичних залежностях, а вони мають місце у процесі функціонування економічного потенціалу промислових підприємств, з ряду причин не можуть бути враховані всі фактори. Таким чином, прогнозні моделі будуть складатися з двох частин: детермінованої, яка формується під впливом врахованих (відомих, розрахованих) факторів, і випадкової, яка виникає в результаті випадкових неврахованих факторів [5].

Аналіз наукових джерел [1-5; 8]. надав можливість згрупувати підходи щодо моделювання розвитку енергокластеру (табл. 1.). Отже, проведено групування підходів щодо економіко-математичного розвитку енергокластеру, де виокремлено переваги та недоліки груп моделей інноваційного розвитку економіки в вигляді векторної задачі лінійного програмування, моделей, заснованих на одному або групі критеріальних показників чи засновані на концепції балансу, а також в основі яких лежить аналіз структури економічного об'єкта.

Енергокластер має створювати умови для базового, комплексного розвитку в рамках цільової функції, спрямованої на активізацію його технологічного, науково-технічного, виробничо-комерційного та кадрового потенціалу, а також упередження, мінімізацію активних і пасивних економічних загроз, пов'язаних, наприклад, з фрагментарною державною політикою в сфері підтримки розвитку інтеграційних утворень. Доцільно впроваджувати безперервний моніторинг і коригування стану юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів енергокластеру, при якому забезпечується стабільність його функціонування, досягнення фінансово-комерційного успіху, прогресивне науково-технічний та соціальний розвиток з урахуванням діючих тенденцій світових економічних, виробничих і наукових трансформацій.

Таблиця 1

Групування підходів за моделями розвитку енергокластеру

Table 1

Grouping of approaches by models of energy cluster development

Група моделей	Сутність	Переваги	Недоліки
Модель інноваційного розвитку економіки промислового кластера в вигляді векторної задачі лінійного програмування	Векторний критерій такого завдання представляє низку показників, що характеризують цілі розвитку кластеру, при обмежених ресурсах; математична модель формування стратегічного плану реалізована в динаміці на кілька років з урахуванням екстенсивних, інтенсивних чинників, які визначають інноваційну активність учасників інтеграційного утворення	Представлена математична модель функціонування промислового кластера надає можливість проводити різноманітні розрахунки прогнозу розвитку кластера з урахуванням екстенсивних та інтенсивних факторів. На основі проведених розрахунків формується стратегія інноваційного розвитку кластера	Відсутній єдиний критерій, за яким можна оцінити характер змін у функціонуванні досліджуваного об'єкта в цілому. Порушується цілісність аналізу економічної системи, так як увага акцентується на зміні кожної характеристики системи окремо
Моделі, засновані на одному або групі критеріальних показників	Порівнюється динаміка ряду показників, які виділені в групу основних характеристик системи по відношенню, як правило, до попереднього звітного періоду. Прогнози будуються на основі спостереження базових показників, їх апроксимації, побудови тренду	Простота розрахунку, однозначна інтерпретація одержуваних результатів, а також широке поширення подібних моделей	Використовувані в моделях прийоми та методи аналізу не дозволяють належним чином враховувати вплив зовнішніх чинників
Моделі, засновані на концепції балансу	Моделювання на основі статистичних даних, що відображають балансові обмеження виробництва та розподілу	Надає можливість визначити відповідність між можливостями та потребами, між наявними ресурсами та обсягом продукції	Можуть застосовуватись лише для стаціонарних економічних процесів

Продовження табл. 1

Моделі, в основі яких лежить аналіз структури економічного об'єкта	Ранжування регіонів за трьома блокам показників: блок виробничих можливостей, фінансово-інвестиційний, соціальний	Надають можливість встановити прогалини регіонального розвитку	Спроба запропонувати універсальну модель нівелює специфіку розвитку того чи іншого регіону
--	---	--	--

(Систематизовано автором на основі [1-5; 8])

Організаційно-економічна система елементів енергокластеру представлена на рис.1.

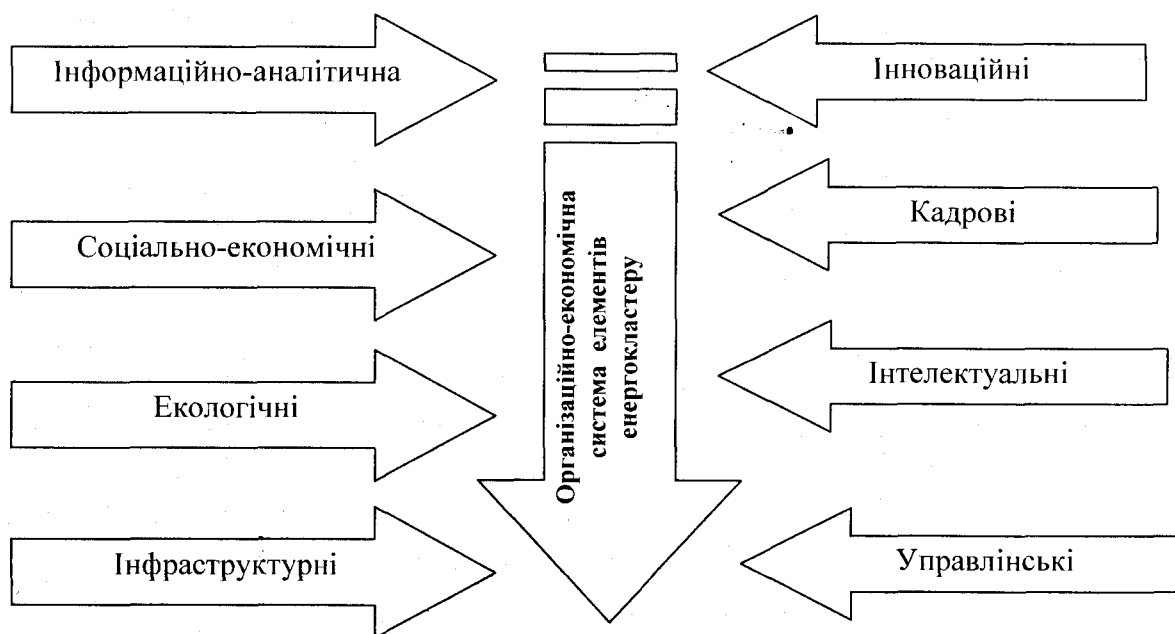


Рис.1. Організаційно-економічна система елементів енергокластеру
(Авторська розробка)

Fig. 1. Organizational and economic system of energy cluster elements
(Author's development)

З метою адаптації функціонування енергокластеру до сучасних умов розвитку економіки в контексті розробки та виробництва інноваційної продукції з меншою енергомісткістю ми пропонуємо використання певних принципів адаптації, використання яких сприятиме ефективному вирішенню проблем раціонального використання енергоресурсів.



Рис. 2. Адаптаційні принципи розвитку енергокластеру*

*Розроблено на основі [6-7]

Fig.2. Adaptation principles of the development of the energy cluster*

(*Developed on the basis of 6-7)

Заходи енергозбереження сприяють зниження рівня енергоспоживання, енергозалежності та зменшення енергомосткості виготовленої продукції, а також можуть створювати мультиплікативний ефект. У рамках енергокластеру енергозберігаючий ефект досягається насамперед за рахунок впровадження інноваційних енергоефективних технологій, що чинять вплив на динаміку енергоспоживання. На рис. 3 представлено комплекс факторів розвитку енергокластеру.

Висновки. Запропоновано організаційно-економічна система елементів енергокластеру при якому забезпечується стабільність його функціонування, досягнення фінансово-комерційного успіху, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток з урахуванням діючих тенденцій світових економічних, виробничих і наукових трансформацій.

Представлено комплекс факторів розвитку енергокластеру та принципів адаптації, використання яких сприятиме ефективному вирішенню проблем раціонального використання енергоресурсів в рамках інтеграційного утворення.

Перспективами подальших наукових розробок представленої проблематики доцільно зорієнтувати на розробку економіко-математичних моделей прогнозу розвитку таких інтеграційних структур, що надасть можливість оптимізувати ресурси, збільшити прибутковість, конкурентоздатність та ефективність виробничо-комерційної діяльності з урахуванням майбутніх тенденцій.

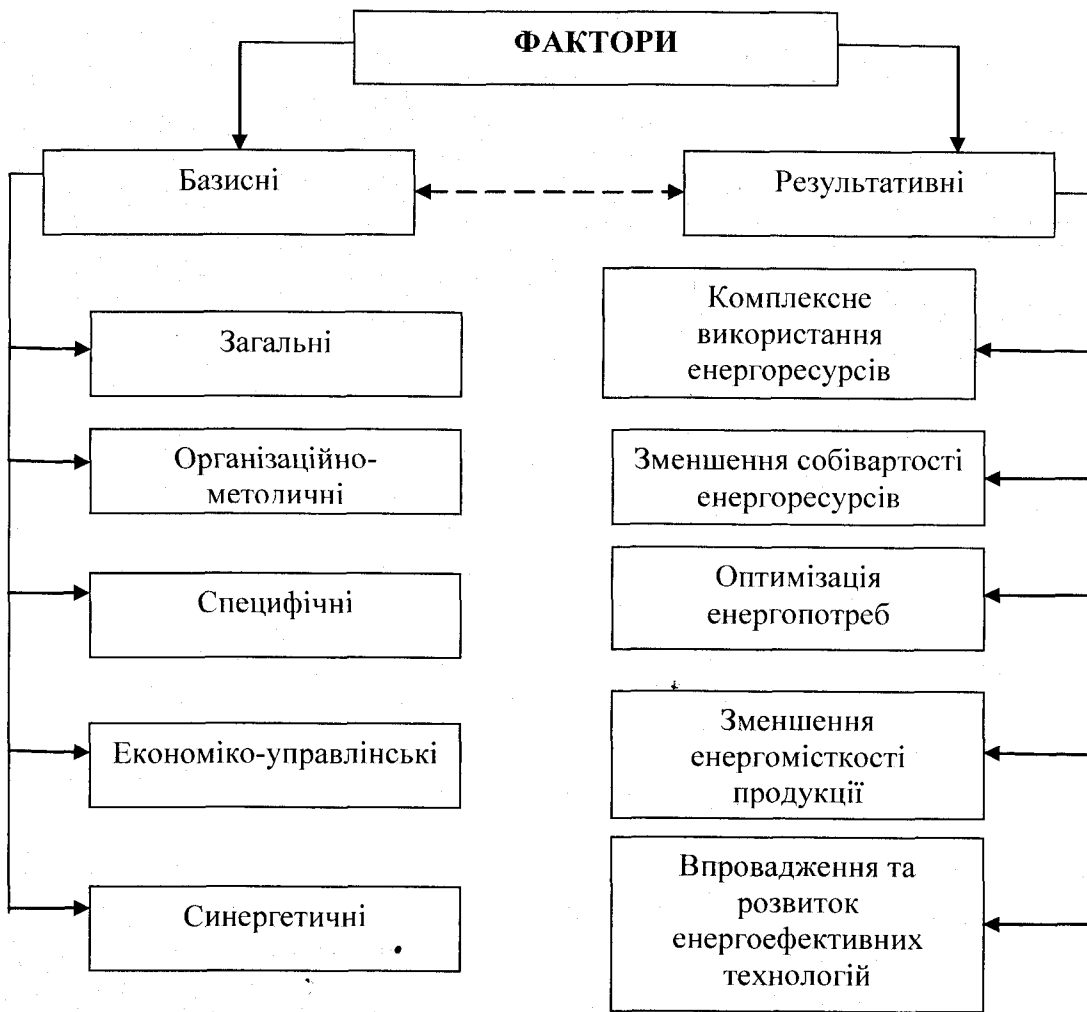


Рис. 3. Комплекс факторів стратегії розвитку енергокластеру*

*Авторська розробка

Fig. 3. The complex of factors of the strategy of development of the energy cluster

*Author's development)

1. Бородин А. И., Бильчак В. С. Формирование устойчивого развития предприятия региона: механизмы, методы, управление (эколого-экономический аспект). Калининград: РГУ им. И. Канта, 2009. 185 с.
2. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. *Економіст*. 2000. №1. С. 12–15.
3. Данилишин Б. Монетарна політика VS економічне зростання: змагання затягнулося. *Дзеркало тижня*. №29, 27 липня-16 серпня. 2019. URL: <https://dt.ua/macrolevel/monetarna-politika-vs-ekonomichne-zrostannya.html> (дата зверення: 10.09.2019).
4. Клебанова Т. С., Кизима Н. А. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: монография. Х.: ФЛП Павленко А. Г.; ИД «ИНЖЭК», 2010. 280 с.
5. Куладжи Т. В., Бабкин А. В. Матричное микропрогнозирование конкурентоспособности инновационной продукции в кластерею. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. № 6 (246). 2016. С. 130–147. DOI:10.5862/IE.256.12.
6. Климчук М. М., Шовківська В. В. Економіко-організаційні засади інтеграційних формувань: експлікація будівельного енергокластеру. *Економічний форум: науковий журнал*. № 1. 2018. С. 135-140.
7. Климчук М. М. Механізм інвестування підприємств-інституційних учасників будівельного енергокластеру. *Бізнес Інформ*. 2018. №5. С. 149–154.

8. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2010. Вип. 21. С. 74–80.
9. Файоль А. *Общее и промышленное управление*. М.: Контроллинг, 1992.

References

1. Borodin, A. I. *Formation of sustainable development of the enterprise of the region: mechanisms, methods, management (ecological-economic aspect)*, RSU. I. Kant, 2009.
2. Voشنarenko, M. "The concept of clusters - the way to the revival of production at the regional level." *Economist*, no.1, 2000, pp. 12–15.
3. Danylyshyn, Bohdan. "Monetary policy VS economic growth: the competition has dragged on." *Mirror of the Week*, no. 29, 2019. ZN,UA, https://dt.ua/macrolevel/monetarna-politika-vs-ekonomichne-zrostannya-zmagannya-zatyagnulosya-318733_.html. Accessed 10 Sept. 2019.
4. Klebanova, T.S., Kizym, N.A. *Models of assessment, analysis and forecasting of socio-economic systems*, INZHEK ID, 2010.
5. Kuladzhi, T.V., and A.V. Babkin. "Matrix microprojection of competitiveness of innovative products in the cluster." *Scientific and Technical Bulletins of SPbSPU. Economic Sciences*, no. 6 (246), 2016, pp. 130-147. DOI: 10.5862 / JE.256.12.
6. Klymchuk, Maryna, and Viktoriya Shovkivska. "Economic and organizational foundations of integration formations: explication of the building energy cluster." *Economic Forum: scientific journal*, no.1, 2018, pp. 135-140.
7. Klymchuk, Maryna. "Mechanism of investment of enterprises-institutional participants of the construction energy cluster." *Business Inform*, no.5, 2018, pp. 149–154.
8. Tyshchenko, Oleksandr. "Clusters as a vector of economic development: organization, essence and concepts." *Theoretical and applied issues of economics*, no. 21, 2010, pp. 74–80.
9. Faiol, A. *General and Industrial Management, Controlling*, 1992.

УДК 338.242

doi: 10.15330/apred.1.15.35-48

Нагорняк Г.С.

ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ І ТЕОРІЙ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра управління інноваційною діяльністю та сферою послуг,
вул. Микулинецька, 46, м. Тернопіль,
46000, Україна,
тел.: 380964315467,
e-mail: Galinka2005_08@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена дослідженню застосування основних концептуальних положень і теорій у процесі формування та відтворення інтелектуального капіталу у сучасній практиці забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств машинобудування. Розкрито економічний зміст, мету та форми процесу розвитку інтелектуального капіталу у взаємозв'язку з людським капіталом. Проаналізовано наукові підходи до теорії інтелектуального капіталу, на підставі яких теоретично обґрунтовано основні механізми

процесів формування та відтворення інтелектуального капіталу сучасних машинобудівних підприємств. Розглянуті теорії людського й інтелектуального капіталу, наведена їхня систематизація. Узагальнено та критично проаналізовано сутнісну характеристику втримування та трансформації інтелектуального капіталу з метою визначення потенційних можливостей зростання для подальшого економічного розвитку у руслі інноваційної парадигми. Виявлено вплив людини та знань на трансформацію інтелектуального капіталу. Досліджено сучасний стан та розкрито особливості формування та відтворення інтелектуального капіталу на підприємствах машинобудівного комплексу України. Уточнено зміст поняття “інтелектуальний капітал підприємство”, дано авторське трактування основних складових інтелектуального капіталу підприємства, які безпосередньо сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Розкрито питання управління інтелектуальним капіталом вітчизняних підприємств машинобудування. Визначено ряд проблем, які безпосередньо впливають на формування та відтворення інтелектуального капіталу в машинобудуванні України.

Розвиток інтелектуального капіталу на рівні підприємства суттєво підвищує їхню конкурентоспроможність, дозволяючи знаходити нові можливості по завоюванню ринку. Посилення ролі інтелектуальних ресурсів у розвитку конкурентоспроможності підприємства в економіці знань привело до того, що змінилися умови та способи створення доданої вартості: знання, навички людських ресурсів (людський капітал), організаційні й управлінські здібності підприємства, його компетенції (структурний капітал) перетворилися в основні фактори створення нової вартості та фактично синтезували появу інтелектуального капіталу, який можна розглядати як ключовий елемент конкурентоспроможності підприємства, точніше елемент, що формує потенційну конкурентоспроможність підприємства. Потенціал розвитку конкурентоспроможності підприємства лежить у галузі формування його інтелектуального капіталу. Чим вищий інтелектуальний капітал, тим вища потенційна конкурентоспроможність підприємства. Звідси все частіше при оцінюванні ринкової вартості підприємства на перший план виходить оцінювання таких нематеріальних активів (складових інтелектуального капіталу), як технологічні активи, стратегія бізнесу, корпоративна культура, клієнтський капітал (капітал відносин), репутаційний капітал, капітал бренду тощо.

Ключові слова: капітал, інтелектуальний капітал, складові інтелектуального капіталу, організаційний капітал, соціальний капітал, людський капітал, управлінський капітал, конкурентоспроможність, інновації, економіка знань, машинобудівне підприємство.

Nahorniak H.S.

**THE APPLICATION OF THE BASIC CONCEPTUAL POSITIONS
AND THEORIES IN THE PROCESS OF FORMATION AND REPRODUCTION
OF INTELLECTUAL CAPITAL IN MODERN PRACTICE OF ENSURING THE
COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENGINEERING ENTERPRISES**

Ternopil National Technical
University named after Ivan Puliui,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of of Innovation
Management activities and services,
Mykulynetska str., 46, Ternopil,
46000, Ukraine,
tel.: 380964315467,
e-mail: Galinka2005_08@ukr.net

Abstract. The article is devoted to the study of the application of the basic conceptual provisions and theories in the process of formation and reproduction of intellectual capital in the modern practice of ensuring the competitiveness of domestic machine-building enterprises. The economic content, purpose and forms of the process of development of intellectual capital in relation to human capital are revealed. The scientific approaches to the theory of intellectual capital are

analyzed, on the basis of which the basic mechanisms of processes of formation and reproduction of intellectual capital of modern machine-building enterprises are theoretically substantiated. Theories of human and intellectual capital are considered, their systematization is given. Essential characteristics of retention and transformation of intellectual capital are summarized and critically analyzed in order to identify potential growth opportunities for further economic development in line with the innovation paradigm. The influence of human and knowledge on the transformation of intellectual capital is revealed. The current state is investigated and features of formation and reproduction of intellectual capital at the enterprises of machine-building complex of Ukraine are revealed. The content of the concept of "intellectual capital of the enterprise" is clarified, the author's interpretation of the main components of the intellectual capital of the enterprise, which directly contribute to the increase of competitiveness, is given. The issue of management of intellectual capital of domestic machine-building enterprises is discussed. A number of problems that directly affect the formation and reproduction of intellectual capital in machine building of Ukraine are identified.

The development of intellectual capital at the enterprise level significantly increases their competitiveness, allowing to find new opportunities to gain market. Strengthening the role of intellectual resources in the development of competitiveness of the enterprise in the knowledge economy has led to a change in conditions and ways of creating value added: knowledge, skills of human resources (human capital), organizational and managerial abilities of the enterprise, its competences (structural capital) have become the main factors creating new value and actually synthesizing the emergence of intellectual capital, which can be seen as a key element of enterprise competitiveness, more precisely an element, which shapes the potential competitiveness of the enterprise. The potential of development of competitiveness of the enterprise lies in the field of formation of its intellectual capital. The higher the intellectual capital, the higher the potential competitiveness of the enterprise. Hence, more and more often, valuation of intangible assets (components of intellectual capital), such as technological assets, business strategy, corporate culture, client capital (relationship capital), reputational capital, brand equity, etc., comes to the fore when assessing the market value of the enterprise.

Key words: capital, intellectual capital, components of intellectual capital, organizational capital, social capital, human capital, managerial capital, competitiveness, innovation, knowledge economy, machine-building enterprise.

Вступ. В умовах розвитку інноваційної економіки динаміка виробничих нововведень в усе зростаючій мірі забезпечується спеціально організованою інтелектуальною діяльністю людської особистості, у межах якої відбуваються осмислення та вивчення практичного досвіду. Завдяки цьому накопичений інтелектуальний капітал стає все більш важливим фактором конкурентоспроможності, а, значить, сталого розвитку держав і підвищення добробуту їх населення. По суті, він із завдання створення економічного блага поступово трансформується у мету й умови їх розширеного відтворення. При цьому повинен спрацювати ефект масштабності, коли сформована ідея буде застосовуватися не лише відносно окремих людей або групи осіб у межах локального співтовариства, а на все суспільство у цілому. Тому представляється доцільним сфокусувати науковий інтерес на таких аспектах економічного розвитку, де передбачається особиста участь людської особистості з високим рівнем професійної підготовки, а також наявність сприятливих умов для якісного відтворення інтелектуального капіталу. Разом з тим, не варто упускати з поля зору той факт, що інтелектуальний капітал як фундаментальна основа інноваційної економіки має ряд досить цікавих властивостей. Насамперед, він досить важко керується адміністративними методами, оскільки закладається довгостроковими соціально-економічними стратегіями, а також погодженою діяльністю економічних систем і соціальних інститутів.

Процес формування та відтворення якісного інтелектуального капіталу в умовах розвитку інноваційної економіки неможливий без наявності якісного людського потенціалу, нагромадження якого досягається через систему обов'язкових і

взаємозалежних між собою складових: морально-етичного виховання, фізіологічного, а також професійної освіти. При цьому найбільш затребуваною з економічної точки зору складовою виступає, безумовно, остання – професійна. Незважаючи на всебічну інтелектуалізацію суспільства, проблему визначення економічної сутності інтелектуального капіталу та механізмів його відтворення ще недостатньо вивчено [4].

Різноманітним аспектам формування та розвитку інтелектуального капіталу в тих або інших конкретно-історичних умовах присвячена велика кількість праць закордонних і вітчизняних дослідників. Істотний внесок у первісне становлення та наступний розвиток еволюційної концепції інтелектуального капіталу з боку закордонної економічної думки внесли такі дослідники, як: Г. Беккер, Є. Денісон, Дж. Мінцер, Т. Стоуньєр, Є. Тоффлер, Л. Туроу, Т. Шульц й ін. Серед вітчизняних дослідників особливо хотілося б відзначити таких відомих дослідників, як: В. Д. Базилевича [1], В. Баранчєєва [2], Ю. А. Варфоломєєвої [3], А. В. Єременко [4], І. В. Левіної [8], Л. Г. Мельника [10], С. М. Ілляшенко [10], В. А. Касьяненко [10], І. В. Терона [12], А. Ю. Мазарчука [9], І. І. Ткача [9], В. В. Циганова [13], В. А. Бродіна [13], Г. Б. Шишкіна [13] та ін. Питання дослідження людського капіталу у взаємозв'язку з інтелектуальним капіталом висвітлені у працях Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Дж. Мінцера, М. Мелоуна, Т. Стюарта й ін. У зв'язку з концепцією формування інноваційної економіки актуальність наукового осмислення ролі інтелектуального капіталу в економічному розвитку набула нових можливостей. Дана проблематика виникла разом з усвідомленням того факту, що знання стають тією перспективною галуззю, у якій уточнюється категоріальна сутність людського буття по найбільш принципових питаннях. Посилення економічного значення знань у виробничому процесі природним чином сприяло появі теорій, що ставлять у центр уваги саме цей фактор. Серед різних концепцій "нового" суспільства, які послідовно змінювали одна одну із другої половини минулого століття, можна виділити чотири основні напрямки: теорія постіндустріального суспільства (Д. Белл, З. Бжезинський, А. Кумарасвами, Д. Рісмен); теорія постмодернізму (Ж. Бодіяр, М. Постер); теорія інформаційного суспільства (М. Кастельс, Й. Масуда, Ф. Махлуп, Р. Меткалф, М. Порат, Т. Сакайя, Т. Стоуньєр) і теорія розвитку суспільства знання (П. Друкер, Є. Тоффлер, Дж. Ходжсон).

Л. Г. Мельник визначає інтелектуальний капітал як інтелектуальні здатності людей, у сукупності зі створеними ними матеріальними й нематеріальними засобами, які використовуються в процесі інтелектуальної праці [10]. У свою чергу, С. М. Ілляшенко зазначає, що: "Інтелектуальний капітал – вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, зокрема інтелектуальної власності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей і навичок, а також накопиченої ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами" [5]. В. Д. Базилевич [1] вважає, що інтелектуальний капітал (ІК) як провідний чинник та основа інтелектуальної економіки має певні специфічні ознаки. До таких ознак він відносить наступні: інтелектуальний капітал не є матеріальним у традиційному розумінні; інтелектуальний капітал перебуває одночасно у формах запасу і продукту; інтелектуальний капітал зберігається та нагромаджується у специфічних традиційних формах; інтелектуальний капітал є основним компонентом визначення ринкової вартості підприємств.

Визнаючи високу значимість досліджень перерахованих учених у контексті обкресленої проблематики, варто разом з тим відзначити, що теорія та методологія формування та розвитку інноваційного інтелектуального капіталу в Україні перебуває у процесі становлення, а основні методи його оцінювання запозичені головним чином із західної практики та не завжди адаптовані до умов української економіки. Недостатньо вивчена виробнича роль інтелектуального капіталу та його трансформація в умовах розвитку інноваційної економіки, у т. ч. питання втримування трансформації,

взаємозв'язків інтелектуального капіталу з інноваційним розвитком, формування інноваційної людини, розроблення практичного інструментарію для забезпечення результативності й активізації людського капіталу як основної складової інтелектуального капіталу тощо.

Суперечливість різних концептуальних підходів, нестача емпіричних досліджень гальмують впровадження теорії та методології інтелектуального капіталу в систему управління та подальших досліджень у цій галузі. Таким чином, актуальність й об'єктивна необхідність системного обґрунтування та комплексного вирішення теоретичних і прикладних проблем дослідження й оцінювання інтелектуального капіталу як найважливішого конкурентоспроможного фактору економічного розвитку обумовили формування мети та завдань нашого дослідження. Якщо економіка XX століття визначалася технократичною спрямованістю, то економіка XXI століття поступово трансформується в економіку знань. Не применшуючи значимості матеріальних ресурсів у процесі виробництва, більшість дослідників сьогодні солідарні з думкою, що капіталізація їх вартості формується під серйозним впливом нематеріальних ресурсів. І хоча господарська діяльність за всіх часів базувалася на класичних факторах виробництва, фактор інтелектуального капіталу на сьогоднішній день є найважливішим.

Нагромадження й активізація інтелектуального капіталу дозволяє ефективно виконувати певний вид роботи й бути готовим до зростаючих вимог праці. Люди швидше пристосовуються до змін, освоюють нововведення та користуються інноваціями. Завдяки нагромадженню інтелектуального капіталу прискорюються темпи прогресу. Останнє сприяє подальшому поширенню та прискоренню генерування нових знань і компетенцій. При побудові національної інноваційної системи продуктивні сили людини реалізуються у формі інтелектуального капіталу. Істотним активом, що й набирають чинність, тут виступає освіта. Даний актив стає близьким до поняття інноваційно-орієнтованого економічного зростання, ринкового успіху, науково-технічного й еволюційного потенціалу, що супроводжується підвищенням ролі та місця нових проривних наукових знань й інформації. Дійсність така, що на сьогоднішній день перевага багато у чому визначається рівнем освіти й обсягом сконцентрованих у соціумі знань і компетенцій.

А. Смітом уперше був зроблений висновок про пряму залежність між професійним рівнем підготовки працівника з його вихованням і ростом продуктивності праці. Обґрунтовуючи свою позицію, дослідник відзначає, що "збільшення продуктивності корисної праці залежить, насамперед, від підвищення спритності й уміння робітника, а потім від поліпшення машин і інструментів, за допомогою яких він працює". А. Сміта як дослідника, особливо цікавить джерело походження високих доходів тих, хто володіє більшими вміннями, знаннями та вправністю. У своїх міркуваннях він виходить із того, що "знання, досвід і вміння, а також придбані та корисні здібності всіх жителів і членів суспільства" представляють собою своєрідний капітал – основний капітал. Особливість даного капіталу укладається в тому, що "він приносить прибуток або вигоду, не надходячи в обіг або не змінюючи власника", тобто накопичені знання та компетенції здатні приносити його власникові реальний дохід, при цьому, не виступаючи об'єктом купівлі-продажу. Дослідника хвилює також процес становлення та нагромадження основного капіталу як на рівні окремо взятої особистості, так і на рівні всієї країни. Безумовно, для їхнього виникнення необхідні певні вкладення грошей і часу. Ключовою формою капіталовкладень у корисні здібності особистості визнавалися інвестиції у виховання й освіту, завдяки яким з'являлася можливість удосконалювати й розбудовувати власну порівняльну перевага. Крім того, нагромадження необхідних знань і компетенцій у процесі навчання

гарантують у майбутньому його власникові більш високі доходи по відношенні до менш освічених людей.

Інтерес до управління знаннями в останнє десятиріччя значно зріс. Наприклад, професор Маринко Г. І. зробив системний огляд різноманітних моделей та шкіл в управлінні знаннями [2]. Він виділив наступні школи: системну; картографічну; процесну; комерційну організаційну; просторову; – стратегічну. А на думку професора Майкла Єрла, всі школи можна згрупувати в три основні категорії, а саме: технократичні підходи, економічні підходи, біхевіористські [2].

Підприємства, на наш погляд, не володіють інтелектуальним капіталом повністю. Вони мають його разом з персоналом (якщо мова йде про людський капітал), разом зі споживачами, партнерами (споживчий капітал). Можна зробити висновок, що інтелектуальний капітал не функціонує окремо. Його неможливо розділити на частини так, щоб їх сума дорівнювала сукупній оцінці інтелектуального капіталу підприємства. Взаємодія різних складових носить нелінійний характер. Наприклад, не завжди чисто людський компонент достатній для формування потужного інтелектуального капіталу підприємства. Для цього необхідно високу компетентність працівників доповнити відповідними елементами організаційного капіталу – такими, як організаційна структура, сучасні комп'ютерні технології, устаткування, ефективні управлінські технології тощо. Людський, організаційний і споживчий капітали взаємозалежні. Немає змісту вкладати кошти в якийсь із них окремо. Вважасмо, що вони повинні розбудовуватися у сукупності, створюючи синергетичний ефект.

У цілому багато дослідників дотримувалися думки, що втілені у виробничому процесі людські здібності та компетенції правомірно враховувати в якості капіталу. Таким чином, до другої половини ХХ століття формуються необхідні передумови й основні елементи теорії, закладаються методологічні основи та окреслюються ключові напрямки розвитку концепції інтелектуального капіталу.

Формування концепції інтелектуального капіталу та її виділення як самостійного напрямку світової економічної думки було обумовлено структурними змінами у соціальному й економічному житті суспільства, викликаними науково-технічним прогресом. Із другої половини минулого століття на порядок денний постає нагальна потреба у висококваліфікованих кадрах. Це обумовило необхідність кардинального переосмислення значення утвору, наукових знань, досвіду й ролі складної інтелектуальної праці. На основі зробленого огляду концепцій людського та інтелектуального капіталу систематизовано теоретичні погляди (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція наукової думки у процесі розвитку теорій людського й інтелектуального капіталу (складено автором)

Table 1

The evolution of scientific thought in the development of theories of human and intellectual capital (developed by the author)

Концепції людського й інтелектуального капіталу	Коротке трактування концепції	Дослідники
1	2	3
Теорії людського капіталу (1960-1961 рр.)	Вплив освіти, знань працівників, інвестиції в людський капітал	Т. Шульц, М. Боуман
Теорія людського капіталу (1962-1964 рр.)	Оцінка значимості знань і вмінь працівників у процесі трудової діяльності та відтворення	Г. Беккер

Продовження табл.1

Теорія людського капіталу (1970-1985 рр.)	Видатки на навчання розглядаються як капіталовкладення, нагромадження знань, навичок – як нагромадження людського капіталу.	Б. Вейсборд, Л. Туроу, У. Боуен, М. Фішер
Теорія людського капіталу (1990 рр. – по сьогоднішній час)	У центрі теорій – додана вартість, яку працівники можуть створювати для організації. Працівники розглядаються як активи підприємства, і їх слід розглядати скоріше як доходи, ніж видатки.	М. Блауг, С. Боулс, Б. Чизвик, А. Аулін, В. Ванг
Теорія людського капіталу (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Ресурсорієнтований підхід до фірми – стійкої конкурентної переваги можна досягти тоді, коли у фірми є запас людських ресурсів, якого немає у	Д. Барней
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Інтелектуальний капітал представляє собою сукупність знань, які здатні створювати організації додаткову вартість. Т. Стюарт включив у структуру інтелектуального капіталу людський й організаційний капітал	Т. Стюарт
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1997 р. – по сьогоднішній час)	Інтелектуальний капітал породжений ресурсом, яким компанія не в змозі володіти – її працівниками. Розглянуті проблеми виявлення, оцінки й управління інтелектуальним капіталом на прикладі компанії "Scandia". Запропонована структура інтелектуального капіталу: структурний капітал (капітал клієнта й організаційний капітал), людський капітал	Л. Едвінссон М. Мелоун
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Трьохкомпонентна концепція інтелектуального капіталу: людський капітал, організаційний, соціальний	М. Юндт, Р. Дафт, К. Уейт, Р. Шуллер
Теорія інтелектуального капіталу (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Розроблений підхід до структури інтелектуального капіталу: зовнішня структура, внутрішня, індивідуальна компетентність	К. Свейбі
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Запропонована наступна структура інтелектуального капіталу: нематеріальні ринкові активи, активи інтелектуальної власності, активи інфраструктури, гуманітарні активи	А. Брукінг, Е. Марнотрата

Продовження табл.1

Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Інтелектуальний капітал підприємства містить: людський капітал, що існує в працівниках у формі досвіду, знань, умінь, навичок, здібностей до інновацій, у загальній культурі; структурний капітал, що випливає з патентів, торговельної марки, організаційної структури управління, інформаційних баз	В.Л. Іноземцев
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Під інтелектуальним капіталом підприємства розуміється вартість інтелектуальних активів (інтелектуальна власність, інтелектуальні здібності, накопичена інформація та взаємини з іншими суб'єктами). Інтелектуальний капітал складається з людського й організаційного капіталів, головною складовою вважає організаційний капітал	В.Б. Леонтьєв
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990-і рр. – по сьогоднішній час)	Розроблена наступна структура інтелектуального капіталу: людський, клієнтський і організаційний	Український інститут інтелектуальної власності і права

Як видно з табл. 1, теоретичні погляди на людський і інтелектуальний капітал розбудовуються приблизно протягом 50 років, спочатку з'явилися теорії людського капіталу, а пізніше теорії інтелектуального капіталу. На підставі проведеного дослідження теорій людського й інтелектуального капіталу, пропонуємо наступний підхід до розуміння ролі та місця інтелектуального капіталу на сучасному підприємстві. Вивчення проблеми формування та розвитку інтелектуального капіталу поряд із західними дослідниками, займалася й українська економічна наука. При цьому вітчизняними дослідниками був зроблений досить вагомий внесок у розвиток названої теми. Його специфіка визначається особливою ментальністю, культурою та традиціями, що сформувалися самобутніми національними звичаями та вдачами українського народу, його відношенням до праці, нагромадження багатства, до процесу отримання освіти, заснованими на комбінації духовно-моральних і матеріальних цінностей. Особливо слід зазначити, у XVII – XVIII ст. українськими вченими вводяться в науково-економічний обіг такі поняття, як моральний і нематеріальний капітал, що характеризують становлення та зростання національного багатства, заснованого на органічній комбінації творчих і інтелектуальних цінностей і знань людської особистості. У прагненні зрозуміти та розгадати природу людської особистості, наукові погляди української інтелігенції багато в чому перетиналися з образами й ідеями мислителів античності, яким було властиве розуміння моральності та духовного розвитку особистості як основи гармонійного розвитку суспільства та держави у цілому.

С. М. Ілляшенко у складі інтелектуального капіталу виділяє лише дві складові [5]: людський капітал: знання, практичні навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, загальна культура; та структурний капітал: технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, патенти, ліцензії, ноу-хау, товарні знаки, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура, відносини з клієнтами, зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками,

кредитно-фінансовими установами, органами влади тощо), інформація про економічних контрагентів, історія взаємин з економічними контрагентами, торгова марка (бренд).

Зазвичай машинобудування класифікують як галузь зі середнім рівнем наукоємності. При цьому ґрунтуються на тому факті, що частка витрат на НДДКР становить близько 2% вартості продукції і залишається на цьому рівні вже більше десяти років. У порівнянні з іншими інноваційними галузями, такими як ІКТ або фармацевтика, цей показник виглядає порівняно низьким. Більше того, технології, використовувані в машинобудуванні, часто оцінюються як “зрілі”. Така точка зору не враховує “забезпечуючого” характеру машинобудування. Галузь є ключовою для поширення передових машин, устаткування і виробничих процесів в інших галузях економіки. Велика частина біо- і нанотехнологій, виробництва сучасних матеріалів, мікро- та фотоелектроніки – всього того, що забезпечує конкурентоспроможність, – значною мірою залежить від інновацій у машинобудуванні. Інноваційні продукти випускаються з використанням машин і устаткування, що постачається машинобудуванням, для чого необхідна тісна взаємодія між виробниками машин і споживаючими галузями. Нові виробничі технології розробляються компаніями на основі ключових “забезпечуючих” технологій спільно з виробниками обладнання та постачальниками необхідних матеріалів. Займаючи у даному випадку верхні сегменти ланцюжків доданої вартості, машинобудування забезпечує виробничими ноу-хау замовників, що знаходяться на нижніх рівнях таких ланцюжків. При цьому широке використання в економіці цих ноу-хау потребує машинобудівних підприємств, які розробляють специфічні рішення для певних галузей або навіть конкретних компаній.

Управлінська діяльність виявляє визначальне значення на розвиток інтелектуального капіталу та на ефективність діяльності підприємства у цілому. Розвиток інтелектуального капіталу повинен бути обміркованим процесом, яким керує менеджмент підприємства. Приведемо слова Т. Сакаї: “Інтелектуальний капітал – це об’єднання воедино людських здібностей, знань і інформації. Знання, здібності та інформація поєднуються завдяки менеджменту”. Із цього погляду, пропонуємо ввести в науковий обіг поняття управлінського капіталу та включити його у структуру інтелектуального капіталу підприємства. Управлінський капітал можна визначити як сукупність управлінських здібностей, знань, умінь, досвіду, що дає можливість отримувати дохід. Управлінський капітал складається з управлінських працівників (менеджерів) і управлінських рішень (продуктів управлінської праці).

Заходи, здійснювані керівництвом підприємств машинобудування, з метою вдосконалення процесу організації праці, проводяться у межах організаційно-управлінських інновацій, які передбачають нововведення у системі управління підприємством. Варто виявити певні закономірності організаційно-управлінських інновацій у взаємозв’язку з цілями функціонування підприємства. Результат організаційно-управлінських інновацій у значній мірі залежить від обсягу вкладеного в їх створення та реалізацію інтелектуального ресурсу, що аргументує важливість процесів оцінювання та порівняння інтелектуального потенціалу працівників.

Для ефективного управління інтелектуальним капіталом необхідна побудована повномасштабна система, яка б, на думку Ю. А. Варфоломєєвої [3], з якою ми погоджуємось, вирішувала наступні завдання: підвищення конкурентоспроможності бізнесу; системний розвиток персоналу; підвищення цінності людського ресурсу; удосконалення бізнес-процесів; підтримка управлінських рішень в стратегічному, інноваційному, фінансовому, технологічному і виробничому менеджменті.

На думку А. В. Єременко [4], управління інтелектуальним капіталом повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його

реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком. Для того, щоб можна було успішно управляти інтелектуальним капіталом необхідно, на думку А. В. Єременко [4], слід виконати наступні умови: створити передумови для комерціалізації знань; створити належні умови для здійснення інвестицій у форму нематеріальних активів у високотехнологічні галузі та виробництва, що сприяє піднесенню на якісно новий рівень процесу трансферу технологій з-за кордону; раціональніше використовувати інтелектуальні ресурси країни, що в умовах захисту інтелектуальної власності стають дорожчими; створити умови для налагодження ефективної міжнародної кооперації у високотехнологічних галузях і виробництвах, інтеграції країни в регіональний і світовий технологічний простір; покращити умови праці, створити сприятливе середовище для результативної роботи; проводити навчання персоналу, курси підвищення кваліфікації, тренінги, брати участь у міжнародних зборах, конференціях, симпозіумах, що присвячені проблемам галузі/ринку, на якому функціонує підприємство; прийняти закони, які б регулювали питання, які пов'язані з інтелектуальним капіталом та використанням професійних та творчих здібностей працівників в організації; запровадити форми звітності, які б відображали користування інтелектуальним капіталом [4].

Очевидно, що праця менеджера має відмінності від інших видів людської діяльності. Ініціативність, комунікабельність, новаторство, організаторські здібності та бажання брати відповідальність, раціональність, лідерські якості необхідні для ефективного управління. Суттєве значення й унікальність таких здібностей визнають більшість економістів, починаючи з Й. Шумпетера до сучасних теоретиків неонституціоналізму. Управлінські переваги – володіння ресурсами, ноу-хау, комерційними секретами – дозволяють перетворити їх в особливий вид інтелектуального капіталу – управлінський капітал. Якість управлінських здібностей, умінь, дій, навичок оцінюється по ефективності використання капіталу, у тому числі, й інтелектуального, а також ефективності діяльності підприємства у цілому. Інтервали прибутковості вкладень капіталу та темпи економічного зростання підприємств свідчить про реальну капіталізацію управлінських здібностей, знань, умінь, навичок.

Вважаємо, що управлінський капітал – один з найбільш перспективних і важливих складових інтелектуального капіталу підприємства. Інвестиції у його розвиток є все більш продуктивними. Уміння керувати, організовувати, координувати – складна діяльність, вивченням якої сьогодні займаються психологи, соціологи, економісти. Класик менеджменту П. Друкер писав: “Саме менеджмент створює економічний і соціальний розвиток. Він є його результатом. Усюди, де ми вклали тільки економічні фактори виробництва, ми не домагалися розвитку. У деяких випадках, коли ми змогли породити енергію менеджменту, ми породжували стрімкий розвиток. Розвиток, іншими словами, – справа скоріше людської енергії, ніж економічного багатства. Генерування людської енергії та додання їй напрямку є завданням менеджменту”.

У межах інтелектуального капіталу вчені виділили “людський капітал” і “структурний капітал”. Ми погоджуємось з точкою зору О. Кендюхова стосовно того, що вчені підкреслюють те, що кожна з цих форм “капіталу” породжена людськими знаннями, і саме їх сукупність визначає приховані джерела цінності, які наділяють компанію нетрадиційно високою ринковою оцінкою.

Вважаючи управління базою для створення підприємств, що відповідають по своєму розвитку сучасним вимогам, слід зрівняти наявні управлінські технології та ті, які потрібно застосовувати для досягнення успішності підприємства. Важливим є формування, розвиток і нагромадження управлінського капіталу підприємств в Україні. Грунтуючись на вищесказаному, ми дійшли висновку, що людський, управлінський і

організаційний, соціальний капітал є основними складовими інтелектуального капіталу підприємства. На рис. 1 зображена пропонована структура інтелектуального капіталу підприємства.

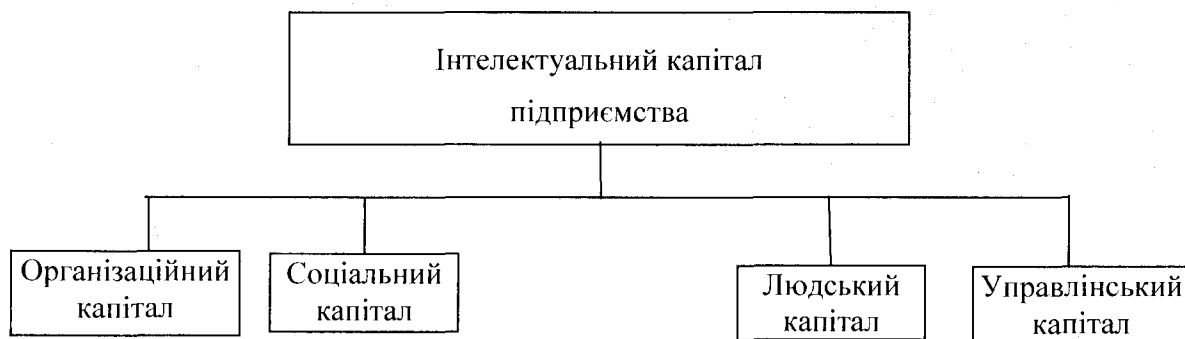


Рис.1. Пропонована структура інтелектуального капіталу підприємства

Fig.1. The proposed structure of the intellectual capital of the enterprise

Вважаємо, що теорія інтелектуального капіталу підприємства зосереджена на практичних питаннях, пов'язаних із забезпеченням трудовими ресурсами, розвитком і винагородою, аналізуванням руху людських ресурсів, організаційним навчанням і управлінням знаннями. Хоча може здатися, що вона підтримує “тверду” філософію управління людськими ресурсами, яка трактує працівників як активи, вона, однак, змінює те, що вважається найменш привабливим у теорії управління людськими ресурсами, підкреслюючи, що ці “активи” не належать підприємству. Теоретично люди можуть вкладати кошти у власне майбутнє та обирати, як і куди робити інвестиції. На практиці їх можливості щодо цього обмежені багатьма обставинами, але, що стосується кваліфікованих працівників, вони чітко можуть це робити, і цей факт необхідно враховувати при розробленні стратегій забезпечення ресурсами та розвитку людських ресурсів. Виходячи з організаційних перспектив, теорія інтелектуального капіталу підприємства ставить наступні практичні питання: якими навичками володіє персонал; які навички необхідні зараз і у майбутньому; яким чином можна здобувати, розбудовувати та зберігати ці навички; як можна формувати культуру та середовище, у яких організаційне й індивідуальне навчання відбувалося б і в інтересах підприємства та в інтересах працівників; яким чином можна забезпечити, щоб знання, створені на підприємстві, як експліковані, так і приховані, здобувалися, зберігалися й ефективно використовувалися. Якщо говорити про окремих людей, то ця теорія підкреслює, що вони мають право очікувати, по-перше, гідного доходу від власних інвестицій у підприємство у вигляді свого часу та зусиль (розвитку їх навичок і здібностей) і, по-друге, можливості підвищувати свою професійну затребуваність як усередині, так і поза підприємством.

На наш погляд, теоретичну позицію українських дослідників відрізняє більш точне розмежування сутнісної характеристики інтелектуального капіталу, а також його основних видів і процесу відтворення у ланцюжку: формування – нагромадження – соціалізація – активізація – наповнення – інвестування. Критикуючи західну модель розвитку, а також висвітлюючи її істотні недоліки та недоопрацювання, українські вчені по-своєму трактують значення категорії “інтелектуальний капітал”. Його специфіка розкривається завдяки вивченню моральної складової, яка не враховувалася західними дослідниками. Таким чином, інтелектуальний капітал по своїй змістовній структурі та сутнісній характеристиці представляє собою сукупність накопичених людиною знань, умінь і компетенцій, здатних приносити його власникові дохід. Ми

згідні з думкою про те, що на сьогоднішній день назріла необхідність у більш всебічному осмисленні даної категорії. Пов'язано це з тим, що на сьогоднішній день відсутня єдина думка по визначенні та розумінні серед дослідників даної категорії, що пояснюється складністю та багатоаспектністю даного феномену. На наш погляд, у кожному дослідженні можуть бути присутні певні погляди, і одночасно охопити їх разом не представляється можливим. Підводячи підсумок критичному аналізуванню категорії інтелектуального капіталу, можна стверджувати, що на сьогоднішній день мають право на життя дещо відособлені та суперечливі між собою підходи, кожен з яких наповнює інтелектуальний капітал власними компонентами та відмінними властивостями.

Висновки. З переходом на сучасний етап розвитку економіки підвищується значення інтелектуального капіталу. Розвиток інтелектуального капіталу базується на перетворенні інформації та знань у фактори, які здатні створювати багатство та вартість за рахунок кумулятивного ефекту від розвитку організаційного, соціального, людського капіталу. Саме з інформації й знань починається ланцюжок формування конкурентної переваги. Розвиток концепції інтелектуального капіталу почався ще в 17 ст. і триває до сьогоднішнього часу. Існує величезна кількість авторських визначень і класифікацій, обумовлених практичними та професійними інтересами дослідників. Таким чином, поняття “інтелектуальний капітал” пройшло довгий і неоднозначний шлях в історичному розвитку, перш ніж воно остаточно сформувалося та перейшло в економічну категорію й увійшло в науковий обіг. Концепція інтелектуального капіталу не завершена, вона безупинно розбудовується, уточнюється та доповнюється. Значення вдосконалювання механізму його послідовного формування й функціонування в умовах інноваційного розвитку неухильно зростає.

Еволюційна теорія інтелектуального та людського капіталу, на наш погляд, потребує більш ретельного вивчення питань закономірностей формування та функціонування інтелектуального та людського капіталу, умов і факторів забезпечення результативності їх використання на всіх етапах розвитку економічної системи: генерація знань – створення та поширення технологій – виробництво інноваційної продукції. Назріла необхідність вирішення складного та багатогранного завдання побудови теоретико-методологічної теорії зміни відносин по формуванню й функціонуванню інтелектуального та людського капіталу, а також розроблення практичного інструментарію для забезпечення подальшої результативності й активізації цих економічних категорій.

Еволюційна складова концепції інтелектуального капіталу розкриває якісні аспекти розвитку питань нагромадження інтелектуального капіталу, враховуючи, що будь-яка економічна система, перебуваючи під впливом зовнішніх рушійних сил, змушена постійно адаптуватися, коректуючи своє системне призначення. Відповідно, відбувається видозміна сутнісного початку як фактору нагромадження та реалізації інтелектуального капіталу, яке впливає на появу внутрішньої різнобічності якості інтелектуального капіталу: особистісного потенціалу суб'єкта, трудового потенціалу економічних відносин, що відображають комплекс дій між працівником, організацією та державою з приводу реалізації трудового потенціалу фахівця та розподілу між ними отриманої доданої вартості.

Еволюція концепції інтелектуального капіталу у структурі соціально-економічних систем багато у чому визначається ментальною, культурною, інституціональною, когнітивною, технологічною й історичною підсистемами. Кожна з них впливає на формування та удосконалювання інтелектуального капіталу: вибудовується ментальна конструкція інтелектуального капіталу, формуються культурні цінності та феномени, інститути, знання та компетенції. Можна припустити,

що у кожний конкретний історичний період основну роль у нагромадженні та реалізації якісного інтелектуального капіталу починають відіграти кожна із цих структурних підсистем. Теорія формування та розвитку інтелектуального капіталу визначає ознаки еволюційності, що розкривається у внутрішньому та безперервному коректуванні складових його структурних елементів на предмет відповідності новим умовам економічного розвитку. Еволюційна теорія інтелектуального капіталу націлена на серйозне доопрацювання питань закономірностей формування та функціонування інтелектуального капіталу, а також умов і факторів забезпечення результативності використання інтелектуального капіталу на всіх етапах розвитку економічної системи: генерація знань – створення та поширення технологій – створення інноваційної продукції.

Зростання інтелектуального капіталу та ефективність його використання визначають перспективи щодо розвитку економіки тієї чи іншої країни. На сучасному етапі, питання пов'язані з управлінням інтелектуального капіталу та його складовими, є одними із найбільш актуальних у науковому середовищі. Вивчивши дані теорії інтелектуального капіталу, структуру інтелектуального капіталу, запропоновану різними вченими, запропоновано нову складову інтелектуального капіталу підприємства – управлінський капітал.

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник. К.: Знання, 2006. 431 с.
2. Баранчев В. Управление знаниями: учебное пособие (журнал "Маркетинг". Специальный выпуск № 29). М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2005. 144 с.
3. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: [монография]. М.: Ось-89, 2006. 144 с.
4. Єременко А.В. Інтелектуальна власність. *Наука та інновації*. 2008. №7. С. 5-9.
5. Ілляшенко С.М. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком. Суми: ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2011. 644 с.
6. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства. *Економіка України*. 2008. № 11. С. 16-26.
7. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Економіка України*. 2005. № 2. С. 33-41.
8. Левіна І.В. Інтелектуальний капітал: концептуальні основи відтворення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами". Донецьк, 2011. 20 с.
9. Мазарчук А.Ю., Ткач І.І. Аналіз структури інтелектуального капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки"*. 2010. № 6. Т. 4. С. 336-339.
10. Мельник Л.Г., Ілляшенко С.Н., Касьяненко В.А. Экономика информации и информационные системы предприятия: учебн. пособ. / Л.Г. Мельник, Сумы : ИТД "Университетская книга", 2004. 400 с.
11. Просвиріна І.І. Інтелектуальний капітал: новий взгляд на нематеріальні активи. *Фінансовий менеджмент*. 2004. № 4. С. 45-51.
12. Терон І.В. Інтелектуальний капітал як основне джерело багатства в постіндустріальному суспільстві. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 7. С. 90-94.
13. Цыганов В.В., Бродин В.А., Шишкин Г.Б. Интеллектуальные предприятия. М.: Университетская книга, 2004. 345 с.

References

1. Bazylevych, V. *Intellectual property*, Znannia, 2006.
2. Baranchev, V. *Management knowledges*, Tsentr marketingovykh issledovaniy i menedzhementa, 2005.
3. Varfolomeeva, Yu. *Intellectual property is in the conditions of innovative development*, Os-89, 2006.
4. Yeremenko, A.V. "Intellectual property." *Nauka ta innovatsii*, no 7, 2008, pp. 5-9.
5. Illiashenko, S.M. *Problems and prospects market oriented management innovative development*, TOV "Drukarskyi dim "Papyrus", 2011.
6. Illiashenko, S. "Essence, structure and methodical bases of estimation of intellectual capital of enterprise." *Ekonomika Ukrainy*, no. 11, 2008, pp. 16-26.

7. Kendiukhov, O. "Essence and maintenance organizationally economic to the mechanism of management of enterprise an intellectual capital", *Ekonomika Ukrainy*, no. 2, 2005, pp. 33-41.
8. Levina, I. *Intellectual capital: conceptual bases of recreation*, Thesis abstract of Cand. Sc. (Econ.), 08.00.04, 2011.
9. Mazarchuk, A.Yu., and I.I. Tkach. "Analysis of intellectual capital of enterprise structure." *Visnyk Khmelnytskoho natsionalniho universytetu*, no. 6, vol. 4, 2010, pp. 336-339.
10. Melnyk, L.G., Iliashenko, S.N., and V.A. Kasianenko. *Economy of information and informative systems of enterprise*, ITD "Universitetskaia kniga", 2004.
11. Prosvirina, I.I. "Intellectual capital the New look to the immaterial assets." *Finansovyy menedzhement*, no. 4, 2004, pp. 45-51.
12. Teron, I.V. "Intellectual capital as basic source of riches in postindustrial society." *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 7, 2007, pp. 90-94.
13. Tsyganov, V.V., Brodin, V.A., and G.B. Shishkin. *Intellectual enterprises*, Universitetskaia kniga, 2004.

УДК 338.48

doi: 10.15330/apred.1.15.48-53

Мендела І.Я.

АУТСОРСИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ДВНЗ "Прикарпатський національний університет
ім.В.Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
факультет туризму,
кафедра готельно-ресторанної та курортної справи,
вул. Галицька, 2016, м. Івано-Франківськ,
76008, Україна,
тел.: 0342778801,
e-mail: mendela__i@ukr.net

Анотація. В статті проаналізовано особливості аутсорсингу в готельному бізнесі. Аутсорсинг передбачає наявність бізнес-процесів, які передаються на базі контракту тривалого періоду іншій організації, що спрощує будь-яку сферу діяльності, яка не є основною для готелю. Але, природно, передача певних функцій на аутсорсинг передбачає і наявність деяких ризиків для готельного підприємства. Найчастіше на аутсорсинг в готелі передаються послуги з клінінгу. Проте можливим є ведення бухгалтерського обліку, організація харчування співробітників, навчання молодих співробітників, автотранспортні послуги тощо.

Конкуренція на відкритому ринку, де визначальну роль відіграють вже не тільки співвідношення ціни і якості готельних послуг, а й можливості найкращого задоволення потреб гостей, що скорочує час виходу на ринок нових додаткових послуг, володіння інтелектуальною власністю та інші переваги готелю, змушує менеджерів використовувати нові концепції управління, які охоплюють такі поняття, як інфра- та інтраменеджмент. На сьогодні господарювання вітчизняних підприємств готельного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги, тому необхідний ефективний менеджмент готелю.

В процесі управління готелем при використанні інтра- чи інфраменеджменту аутсорсинг можна розділити на два типи – інтелектуальний (ІТ-аутсорсинг, управління знаннями, менеджмент персоналом, юридичний супровід) та виробничий (передача організації-партнеру повного циклу виробництва певного продукту або його частини). Аутсорсинг сфери послуг пов'язаний з підвищенням вимог до рівня компетентності менеджерів і повсюдним

використанням сучасних інформаційних технологій. Аутсорсинг спрощує діяльність готелю в цілому. Успіх менеджменту готелю полягає в постійному вдосконаленні, гнучкості та адаптивності, підприємницької ініціативи і компетенції.

Ключові слова: аутсорсинг, готельний бізнес, готельна послуга, бізнес-процеси, менеджмент, інфраменеджмент, інтраменеджмент, концепція аутсорсингу, краудсорсинг.

Mendela I.Ya.

OUTSOURCING OF HOTELS BUSINESS ENTERPRISES

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Faculty of Tourism,
Department of Hotel, Restaurant and Resort Business,
Galycka str., 201 b, Ivano-Frankivsk,
76008, Ukraine,
tel.: 0342778801,
e-mail: mendela__i@ukr.net

Abstract. The article analyzes the features of outsourcing in the hospitality industry. Outsourcing implies the existence of business processes that are passed on the basis of the contract of a long period of another organization that simplifies any field of activity which is not basic for a hotel. But, of course, the transfer of certain functions to outsourcing involves some risks for a hotel company. Most often, outsourcing in the hotel are transferred cleaning services. However, there is accounting, catering staff, training new employees, trucking services and etc.

Competition in the open market, where the determining role is played not only price and quality of hotel services, but also opportunities to better meet the needs of guests, which reduces the time to market of new value added services, intellectual property ownership and other benefits of the hotel, forcing managers to use new management concepts that cover such concepts as infra- and intramanagement. Today, the management of domestic enterprises of the hotel industry is characterized by unstable trends due to the seasonal fluctuations of demand and inability to create stocks of a specific product – hotel service, so the need for effective management of the hotel.

In the process of hotel management when using intra- or intramanagement outsourcing can be divided into two kinds – intellectual (it outsourcing, knowledge management, management staff, legal support) and production (transfer partner of full production cycle of a certain product or its part). Outsourcing in the sphere of services is connected with increase of requirements to the level of competence of managers and widespread use of modern information technology. Outsourcing simplifies the operation of the hotel. The success of the hotel management lies in constant improvement, flexibility and adaptability, initiative and entrepreneurial competence.

Key words: outsourcing, hotel business, hotel service, business processes, management, infra-management, intra-management, outsourcing concept, crowdsourcing.

Вступ. В останні роки індустрія гостинності у світовій економіці має найвищі темпи зростання. Розробка та застосування нових технологій оптимізує бізнес-процеси, дозволяє ефективніше використовувати ресурси, прискорює обмін інформацією, підвищує ефективність всіх підрозділів готелю тощо. Для готелів одним із актуальним напрямків розвитку своєї діяльності є використання аутсорсингу. Однак потенціал аутсорсингу готельних послуг в Україні ще не повністю реалізовано. Це стосується, в першу чергу, готелів у невеликих містах чи взагалі в сільській місцевості. Коли в готелі не ефективно використовуються ресурси, інструментом оптимізації діяльності готельного підприємства або його функціональних підрозділів може стати аутсорсинг.

Отже, визначення сучасного стану аутсорсингу готельних послуг у нашій державі та перспектив його подальшого розвитку наразі актуальне.

Постановка завдання. Існує ряд підходів до визначення поняття «аутсорсинг», при цьому немає узагальнюючого й загальноприйнятого, що говорить про необхідність продовження досліджень у даному напрямі. Дослідженнями аутсорсингу займалися такі вчені, як:

Хитра О.В. визначає аутсорсинг як використання зовнішнього джерела/ресурсу, що означає передачу організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі [8].

Охота В.І. розглядає наступні види аутсорсингу в готелях: ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів готелю, аутсорсинг персоналу, готельний франчайзинг [6].

Головним чином дослідники концентруються або на галузевих особливостях здійснення аутсорсингових операцій або розглядають аутсорсинг з погляду міжнародного поділу праці як механізму винесення найбільш трудомістких (енергоємних, залежно від структури витрат суб'єкта господарювання) операцій у країни з низькою вартістю робочої сили або інших ресурсів [5].

Виявлення тенденцій розвитку аутсорсингу в готелях в Україні, визначення його місця на світовому ринку готельних послуг, розробка рекомендацій щодо розширення аутсорсингу в Україні є пріоритетними завданнями в діяльності готельних закладів. На сьогодні багато готельних підприємств потребують систематичного покращення якості послуг з одночасним зниженням їх собівартості та оптимізацією часу, тому використання аутсорсингу допоможе оптимізувати діяльність готельного підприємства.

Результати. Термін “аутсорсинг” має англійське походження від слів “outside resource using”, що дослівно означає “використання зовнішніх ресурсів”. До початку 90-х рр. ХХ ст. термін “аутсорсинг” не був присутнім в жодній мові світу [7, с.26]. В міжнародній бізнес-практиці цей термін визначає послідовність організаційних рішень, сутність котрих полягає в передачі деяких раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішньою організацією [1, с.5].

Аутсорсинг в готельному бізнесі є поширеною формою ведення бізнесу у великих містах. Практично кожен бізнес складається з великої кількості бізнес-процесів, які необхідні для підтримки нормального функціонування готелю. Навіть якщо цей готель є невеликим, всеодно крім основних послуг, власнику чи директору необхідно паралельно займатися іншими процесами. Саме у таких випадках аутсорсинг є дієвим інструментом для оптимізації внутрішніх бізнес-процесів, що допомагає не розширювати власний штат та не нести додаткові витрати на забезпечення робочих місць. Водночас аутсорсинг стимулює розвиток бізнесу, передбачає надання бухгалтерських та/чи юридичних послуг, послуг з професійного прибирання, ремонту, послуг з охорони та інших послуг. Це дозволяє економити готелю на витратах з утримання штату персоналу при виконанні різних короткострокових проєктів в процесі інфра- чи інтраменеджменту.

Інфраменеджмент – управління зовнішніми процесами тією мірою, як це виявляється можливим, тобто увага до зовнішніх процесів і намагання керувати ними [3, с.181].

Інтраменеджмент – управління внутрішніми процесами функціонування і розвитку керованої системи [3, с.180].

Хоча складнішим буде використання аутсорсингу при інфраменеджменті (створення іміджу готелю, просування послуг на ринку, протидія конкурентам). Інтраменеджмент широко застосовують в управлінні внутрішніми процесами. І в тому, і в іншому випадку є певний рівень керованості. Таке розмежування не абсолютизується, але підтримується для ефективного управління.

Основні фактори при інфраменеджменті (рис.1) та інтраменеджменті (рис.2) прямо впливають на діяльність готелю.

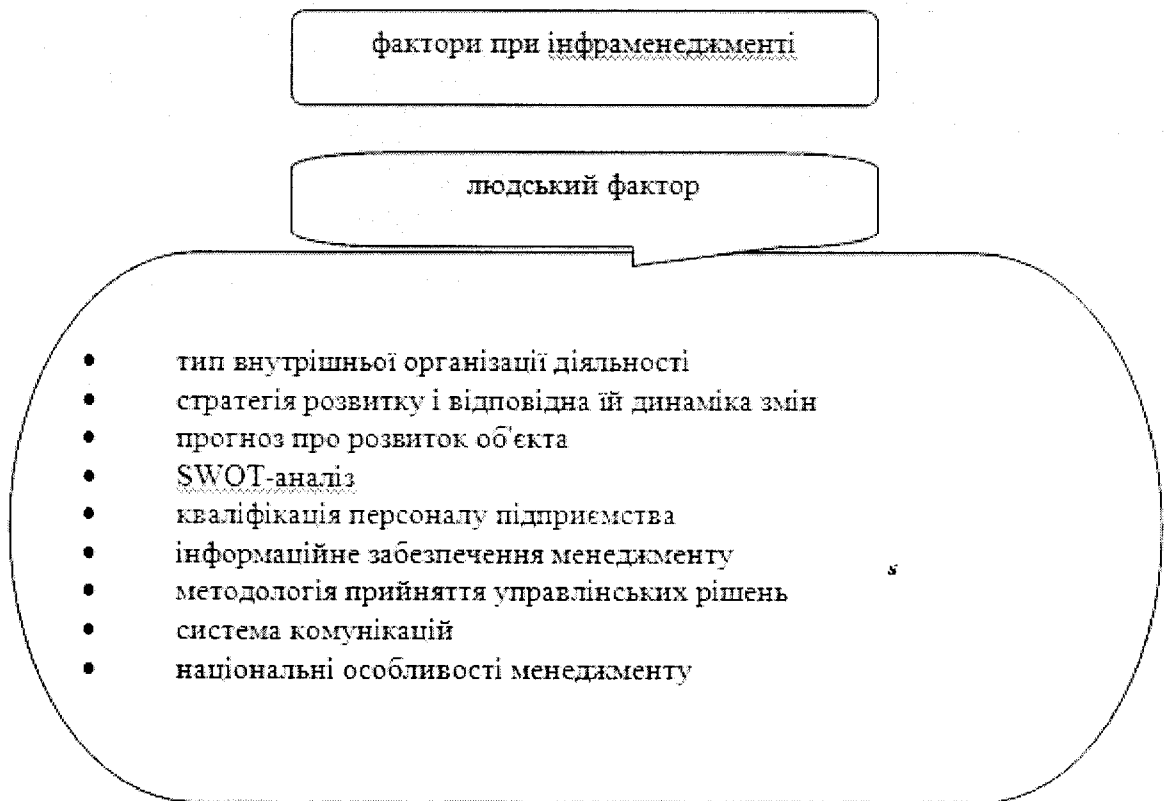


Рис.1. Основні фактори при інфраменеджменті

Fig.1. The main factors in infra-management

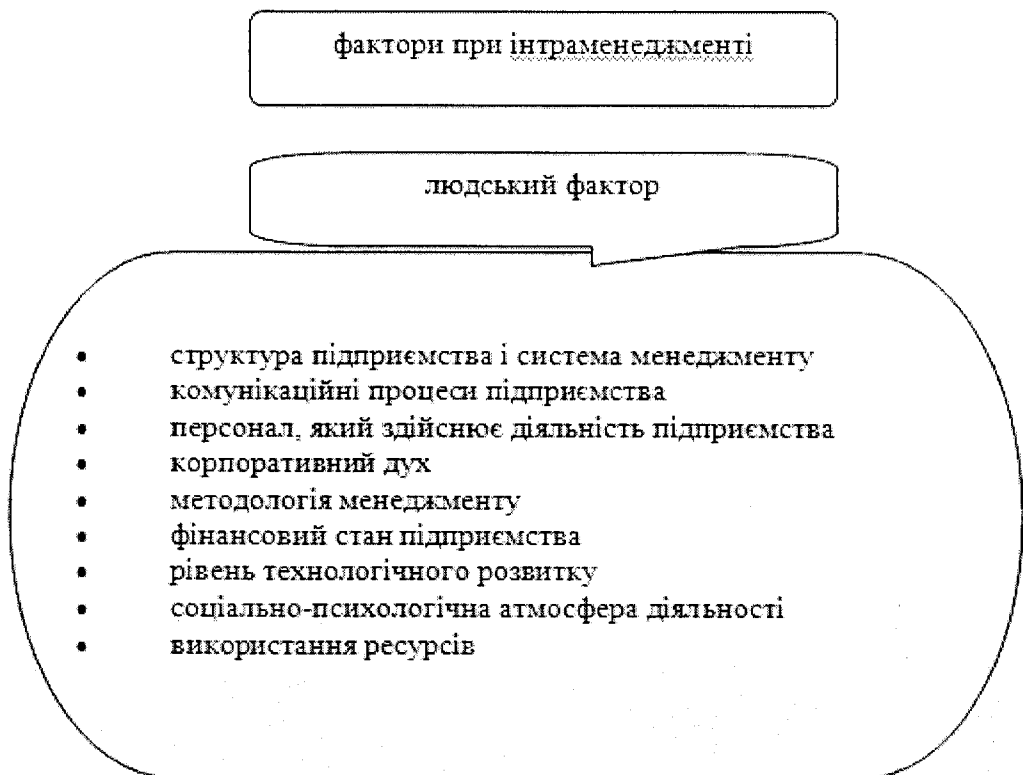


Рис.2. Основні фактори при інтраменеджменті

Fig. 2. The main factors in intra-management

Аутсорсинг відкриває нові можливості розвитку для країн, що мають підготовлених фахівців, здатних якісно, але за більш низьку плату, виконувати на постійній основі вигідні і добре оплачувані замовлення [4, с.5].

Концепція аутсорсингу зводиться до трьох основних принципів [2]. Перший – кожен повинен займатися своєю справою і мати можливість сконцентруватися тільки на ній. Другий – рішення супутніх завдань потрібно доручити тому, хто справиться з ними краще. Третій – такий розподіл роботи заощаджує кошти замовника і приносить дохід виконавцю.

Аутсорсинг, що передбачає скорочення власних виробничих потужностей за рахунок використання потужностей партнера, забезпечує мобільність підприємства та значно підвищує швидкість його реакції на поточні зовнішні умови [6, с.48].

Готельні заклади, котрі представлені на території України зазвичай передають на управління аутсорсинговим компаніям наступні функції: робота з персоналом, організація заходів, маркетинг та PR-діяльність, клінінгові послуги.

Переваги застосування готельного аутсорсингу:

- забезпечення безперебійності роботи готельного комплексу;
- можливість повної концентрації на основному виді діяльності готелю;
- мінімізація власних ризиків, в результаті виконання завдань професіоналами;
- найм персоналу певної кваліфікації та в необхідній кількості;
- можливість перевести працівників, які протягом певного періоду зарекомендували себе як досвідчені фахівці, у штат готелю;
- суттєва економія на: фонді заробітної плати та її оподаткуванні, наданні та оплаті лікарняних і відпусток, облаштуванні робочого місця, підвищенні кваліфікації фахівців.

Використання аутсорсингу у діяльності готелів може забезпечувати отримання суттєвих переваг в порівнянні з конкурентами. Основним джерелом привабливості аутсорсингу є те, що зовнішній постачальник послуг здатний забезпечити економію витрат, вищий рівень послуг за рахунок спеціалізації, використання дешевої і кваліфікованої робочої сили. Таким чином, можна стверджувати, що можливість впровадження та застосування аутсорсингу в готельному господарстві в якості методу оптимізації витрат є ефективним як для основної, так і для додаткової діяльності.

Останнім часом поширення набуває краудсорсинг, тобто передача невизначеному колу осіб певних виробничих функцій на підставі публічної оферти, яка не завершується укладанням трудового договору [8, с. 261].

Висновки. Технології аутсорсингу, що дозволяють сконцентрувати зусилля менеджменту на основній діяльності, забезпечити високу якість виконання допоміжних функцій, можуть успішно використовуватись підприємствами сфери гостинності. Існують переваги застосування готельного аутсорсингу, але при цьому необхідно враховувати чинники, які заважають розвитку ринку готельного аутсорсингу.

Аутсорсинг є передачею певних технологічних процесів сторонній компанії і дуже актуальний для готельних підприємств, які не мають власного відділу інформаційних технологій або не бажають розпорошувати ресурси. У розвинутих країнах світу аутсорсинг стає важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розроблення ефективного механізму використання аутсорсингових технологій в готельному бізнесі.

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебн.пособие. М.: Инфра-М, 2007. 288 с.
2. Ивлев А.Г. Аутсорсинг организационного развития. М.: Агентство профессионального сервиса, 2002.

3. Козюра В. Д., Яшурицький Ю.В. Еволюція управлінської думки : нарис історії розв. теорії соц. упр.: навч. посіб. К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. 288 с.
4. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика: монография. М.: ИНФРА М, 2012. 112 с.
5. Манойленко О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління. URL: <http://www.nbu.gov.ua/articles/2006/06movcme.html>. (дата зверення: 10.09.2019).
6. Охота В. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 5. С. 46–49.
7. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография. Самара: Изд-во “Универс групп”. 2009. 230 с.
8. Хитра О. В., Поліщук Л. М. Роль аут-технологій у пристосуванні системи управління персоналом підприємства до трансформації відносин зайнятості на ринку праці. *Приазовський економічний вісник. Електронний науковий журнал*. 2019. Вип. 2(13). С. 256–265.

References

1. Anikin, B.A., Rudaia I.L. *Outsourcing and Outstaffing: High Management Technologies*, Infra-M, 2007.
2. Ivlev, A.G. *Outsourcing of organizational development*, Agency of Professional Service, 2002.
3. Koziura, V.D., and Yu.V. Yashchurinsky. *The Evolution of Managerial Thought: an essay on the history of div. theories of soc. management*, Publishing House “Personnel”, 2008.
4. Kurbanov, A.H., and V.A. Plotnikov. *Outsourcing: history, methodology, practice: monograph*, INFRA M, 2012.
5. Manoilenko, O.V. *Outsourcing as a tool for improving the effectiveness of crisis management*. Vernadsky National Library, <http://www.nbu.gov.ua/articles/2006/06movcme.html>. Accessed 10 Sept. 2019.
6. Okhota, V.I. “The ways of increasing of the competitiveness of the hotel industry.” *Investment: practice and experience*, no.5, 2017, pp. 46–49.
7. Rudaia, I.L. *Outsourcing: methodology and practice: monograph*, Publishing House of “Universal Groups”, 2009
8. Khitra, O.V., and L.M. Polishchuk. “The role of out-technologies in the adaptation of the enterprise personnel management system to the transformation of employment relations in the labor market.” *Azov Economic Bulletin. Electronic scientific journal*, no. 2 (13), 2019, pp. 256–265.

УДК 338.48

doi: 10.15330/apred.1.15.53-58

Румянцева І.Б.

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім.
В.Стефаника”
кафедра готельно-ресторанної та курортної справи,
факультету туризму,
вул. Галицька 201 б, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0669779642,
e-mail: rumjantseva@ukr.net

Анотація. Останніми роками прослідковувався прискорений розвиток світової готельної індустрії.

Розширення ринку готельних послуг, якісний сервіс надання готельних послуг, професіоналізм персоналу, використання сучасних технологій в роботі готелів, така тенденція панує в сучасному готельному бізнесі.

Готельна сфера стала однією із найдинамічніших бізнесів у світі. Спостерігається бурхливий розвиток новітніх технологій у сфері готельного бізнесу. Це обумовлюється тим, що при правильному їх використанні, можна отримати максимальний ефект для готельного підприємства. Сучасні технології дозволяють організувати роботу готельних підприємств з максимальною ефективністю.

Надання якісних послуг в готельному підприємстві в кінцевому результаті слугує збільшенню рентабельності підприємства та престижності готелю.

До новітніх технологій в готельному бізнесі відносяться: інформаційні технології, автоматизація всіх процесів готельного підприємства, різноманітні тренінги та навчання персоналу.

Готельний бізнес настільки став багатогранним, що вимагає застосування найрізноманітніших сучасних технологій.

Метою статті є дослідження основних складових діяльності готельного підприємства в умовах сьогодення, аналіз готельних послуг, які надаються, визначення ролі використання інформаційних технологій у сучасних готелях.

У статті проаналізовано діяльність готелів в сучасних умовах господарювання. Наведено основні складові, які покращують діяльність роботи сучасного готельного підприємства. Запропоновано автоматизацію процесів готельного підприємства, навчання працівників готелю, використання сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: готельний бізнес, персонал готелю, автоматизація готельних послуг, якість послуг, інформаційні технології.

Rumiantseva I.B.

MAIN COMPONENTS OF HOTEL ACTIVITIES IN THE TODAY'S CONDITIONS

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
the Department of hotel-restaurant and resort business,
Halytska str, 201B, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0669779642,
e-mail: rumjantseva@ukr.net

Abstract. In recent years, the accelerated development of the world hotel industry has followed. Expansion of the market of hotel services, quality service of rendering of hotel services, professionalism of the personnel, use of modern technologies in work of hotels, such tendency prevails in modern hotel business.

The hotel industry has become one of the most dynamic businesses in the world. There is a rapid development of the latest technologies in the field of hotel business. This is due to the fact that when properly used, you can get the maximum effect for the hotel business. Modern technologies allow to organize the work of hotel enterprises with maximum efficiency.

Provision of quality services in the hotel enterprise ultimately serves to increase the profitability of the enterprise and prestige of the hotel.

The latest technologies in the hotel business include: information technology, automation of all processes of the hotel enterprise, various trainings and staff training.

The hotel business has become so versatile that it requires the use of a variety of modern technologies.

The purpose of the article is to investigate the main components of the hotel enterprise in the present conditions, to analyze the hotel services provided, to determine the role of information technology in modern hotels.

The article analyzes the activity of hotels in modern conditions of management. The main components that improve the activity of the modern hotel enterprise are given. The automation of the processes of the hotel enterprise, the training of hotel employees, the use of modern information technologies are offered.

Key words: hotel business, hotel staff, hotel service automation, quality of services, information technology.

Вступ. У сучасному світі готельний бізнес розвивається такими темпами, що основним завданням з управління готелем стають високого рівня сервіс в готельному бізнесі: якісні готельні послуги і грамотний готельний менеджмент. Готельний бізнес пред'являє все більше вимог до управління готелем.

За останнє десятиліття готельний бізнес розвивається швидкими темпами. Ті маркетингові інструменти, які працювали декілька років назад, сьогодні вже не виправдовують себе, те, що дивувало гостей в готелі рік тому, сьогодні сприймається як належне.

Сьогодні успішність готелю визначають вже не тільки інвестиції, але і гості, які відвідували даний готель.

Сучасна автоматизація готельних підприємств, що включає в себе автоматизацію процесів бронювання, розрахунків з гостями, агентами, туроператорами та господарської діяльності стають все більш актуальними для підприємств готельного бізнесу.

Постановка завдання полягає в обґрунтуванні та глибшому вивченні основних складових діяльності готельних підприємств в Україні, виявленні недоліків та пропонування нових інформаційних методів для покращення роботи готелів.

Питанням дослідження розвитку готельного бізнесу в Україні займалися такі науковці, як: Бойко М.Г., Гопкало Л.М, Круль Г.Я., Мальська М. П., Пуцентейло, П. Р., Роглев Х.Й., Кудрявцев В.Д. Проте, незважаючи на їхні наукові напрацювання у цій сфері, ряд важливих проблем готельного бізнесу потребує більш глибшого дослідження. Зокрема, не розглядаються питання повної автоматизації всіх процесів готельного підприємства, використання чат-ботів у діяльності готелів.

Результати. Сучасні готелі роблять все для того, щоб задовільнити потреби гостей.

Адже на сучасному етапі існування готельної індустрії, поганий відгук гостя, може створити негативну репутацію для готелю, тому сьогодні думка відвідувачів є важливим інструментом роботи готелю.

Готелі середнього класу змушені вдосконалювати послуги для того, щоб існувати на ринку готельних послуг.

Потреба виживання малих і середніх підприємств готельного типу визначила нову тенденцію в спеціалізації, диверсифікації, концептуалізації та екологізації готельних послуг[2, с. 40].

Готельні підприємства, які хочуть залишатися на ринку готельних послуг повинні вдосконалювати основні три складові діяльності успішного готелю. Сюди входить: навчання персоналу, робота з клієнтами, автоматизація всіх процесів готелю (рис. 1) [розробка автора].

Технологічний цикл обслуговування клієнта – це уніфікований стандартний обсяг послуг з певною послідовністю надання, яким має намір скористатись клієнт і які пропонує засіб розміщення під час перебування клієнта у готелі [3, с. 224].

Сучасний досвід діяльності престижних готельних підприємств показує, що сьогодні варто брати на роботу спеціалістів без досвіду, але з великим бажанням всього навчитися.

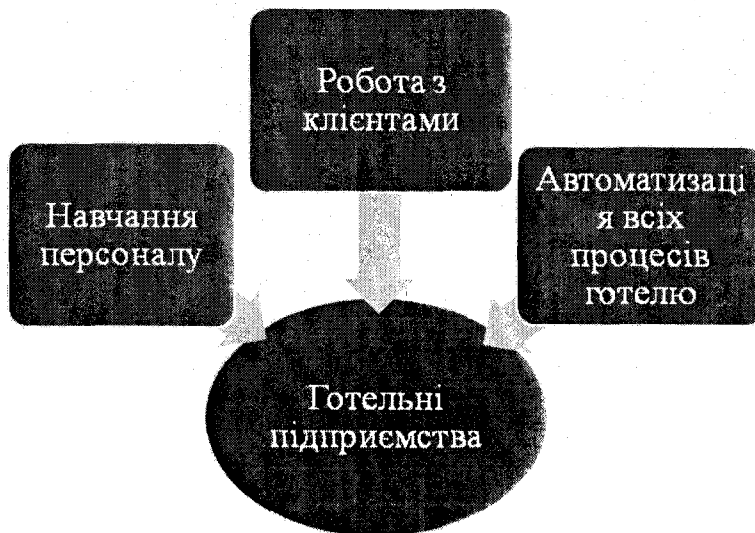


Рис. 1. Основні складові сучасних готельних підприємств
 Fig. 1. The main components of a modern hotel enterprises

Перші враження клієнтів про готель надто важливі, тому на персонал служби обслуговування покладається особлива відповідальність [6, с. 234].

В нинішніх реаліях прослідковується сильний витік кадрів за кордон, і через це все складніше знайти хорошого спеціаліста у сфері готельного бізнесу. Потрібно вибудовувати правильні стосунки зі своїми працівниками.

Обслуговування гостей у готельному господарстві – це система заходів, що забезпечують високий рівень комфорту та задовольняють найрізноманітніші побутові, господарські і культурні запити гостей. З кожним роком запити і вимоги до послуг підвищуються. Причому, чим вища культура і якість обслуговування гостей, тим вищий імідж готельного господарства [1, с. 146].

Щоб досягти успіху в світі сучасного бізнесу, підприємствам необхідні інноваційні засоби і методи управління, орієнтовані на постановку цілей і визначення персональної відповідальності співробітників. Технологія управління по цілям, підкріплена грамотними матеріальними стимулами, допомагає мотивувати персонал на нові грандіозні досягнення і креативне самовдосконалення [4, с. 3].

Для ефективного функціонування готелю потрібно весь час слідкувати за змінами кон'юнктури ринку готельних послуг, щоб завжди бути конкурентоспроможним.

У готельному бізнесі потрібно використовувати кожний з існуючих каналів комунікації зі своїми гостями.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій привів до того, що за останні кілька років у сервісному секторі економіки стали широко застосовуватися найрізноманітніші інформаційні технологічні рішення [8, с. 180].

Сучасне електронне спілкування відбувається за допомогою мобільного зв'язку та глобальної мережі Інтернет. Великою популярністю сьогодні користуються соціальні сторінки в глобальній мережі Інтернет.

Суспільство сьогодні для спілкування використовує сучасні комунікаційні технології Інтернету, такі як:

- електронна пошта;
- чати;
- форуми;
- відео-конференції;
- соціальні мережі тощо.

Сторінки готельних підприємств в соціальних мережах з величезною кількістю користувачів і відвідувачів, проте з низьким рівнем залученості самого готелю, будуть опускатися в рейтингу, що відповідно зменшить їх доступність, визначаючи пасивність і нерелевантність категорії.

Все частіше стає доступною послуга фото з можливістю огляду 360° і повноцінні відео-обзори всіх номерів готелю, щоб майбутній гість заздалегідь розумів, як виглядає інтер'єр і не читав довгі описи вишуканого декору.

Активний користувач мережі Інтернет любить дивитися невеликі відеоролики і не любить читати довгі тексти.

В умовах електронної комунікації виникають нові технології спілкування, приміром людини з машиною (комп'ютером), основною мовною формою, яких являється діалог [6, с. 40].

Живий контент з задоволеними гостями, з короткими відеороликами проведення їхнього відпочинку в готелі – це те, що зацікавить майбутнього клієнта. Потрібно створювати такі інтернет-сторінки, які відповідають запитам відвідувачів.

Структури багатьох галузей, які вважалися стабільними багато десятиліть, почали різко змінюватися, приводячи до необхідності проведення змін в окремих підприємствах [5, с.7].

Сучасні технології готельного бізнесу пропонують нові інструменти для автоматизації їхньої діяльності.

Висновки. До основного пакету готельних послуг, що надаються готелем, належить не тільки рівень сервісу, комфорт в номері, якість наданих послуг, але і рівень технологічного процесу обслуговування гостей персоналом.

На крок вперед від своїх конкурентів будуть ті готельні підприємства, які інвестуватимуть кошти в навчання своїх працівників, цим самим, спростять всі свої процеси по максимуму.

Автоматизація всіх процесів готельного підприємства дозволить спростити в рази діяльність всіх служб готелю та покращити саму роботу.

Тренінги та навчання персоналу є запорукою успіху діяльності сучасного готельного підприємства.

Не можна пропускати будь-які події в сучасному світі готельної індустрії, випадати з інформаційного потоку і невчасно доносити інформацію своїм гостям.

Саме рівень професіоналізму персоналу, автоматизація всіх процесів готелю та дозволять підприємствам готельного господарювання отримати фінансовий ефект та підвищити рівень фінансової стабільності.

1. Бойко М.Г., Гопкало Л.М. Організація готельного господарства: підручник. К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 448 с.
2. Клочков А. КРІ и мотивация персонала : полный сборник практических инструментов, 2010. 132 с.
3. Круль Г.Я., В.П. Руденко Основи готельної справи: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 368 с.
4. Кудрявцев В.Д., Арзуманян М.Ю., Григорьев Л.Ю. Технологии бизнес-инжиниринга : учеб. пособие. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 427 с.
5. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія і практика: підручник К.: Центр учбової літератури, 2012. 472 с.
6. Остапчук Ю. Роль електронної комунікації в інформаційному суспільстві. *Вісник Книжкової палати*. 2016. №5. С. 38-40.
7. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємства : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2007. 344 с.
8. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: Підручник К.: Кондор, 2009. 408 с.

1. Boiko, M.G., Hopkalo, L.M. *Organization of the hotel industry: a textbook*, Nat. Trading Econ. Univ., 2006.
2. Klochkov, A. *KPI and staff motivation: a complete collection of practical tools*, 2010.
3. Krul, H.Ya., and V.P. Rudenko. *Fundamentals of Hotel Business*, Center of Training Literature, 2011.
4. Kudriavtsev, V.D., Arzumanian, M.Yu., and L.Yu. Grigoriev. *Business Engineering Technologies*, Polytechnic University Publishing House, 2014.
5. Malska, M.P., and I.H. Pandiak. *Hotel Business: Theory and Practice: Textbook*, Center of Training Literature, 2012.
6. Ostapchuk, Yu. "The role of electronic communication in the information society." *Visnyk Knyzhkovoї Palaty*, no. 5, 2016, pp. 38-40.
7. Puntsentailo, P.R. *Economy and organization of tourist and hotel enterprise*, Center of Training Literature, 2007.
8. Roglev, H.Y. *Fundamentals of Hotel Management: Textbook*, Condor, 2009.

УДК 336.6: 352/354

doi: 10.15330/apred.1.15.58-68

Ємець О.І.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ДВНЗ "Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника",
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: 0979040894,
e-mail: olaif2005@gmail.com

Анотація. Ефективна інвестиційна діяльність господарюючого суб'єкта є платформою для успішного розвитку не лише мікрорівня, а й макrorівня.

Менеджмент інвестиційної діяльності часто визначають вектори як державної так і регіональної та галузевої стратегії розвитку.

Додатний темп економічного зростання ВВП є ключовим чинником, що впливає на рішення суб'єктів господарювання щодо здійснення інвестування.

Проведено аналіз динаміки номінального ВВП України та визначено тенденції до його зростання, визначено темпи приросту ВВП за 2005-2018 рр., розраховано частку валового нагромадження у структурі ВВП. Аналіз цифрової інформації дозволяє нам зробити висновки, про те, що номінальний ВВП має тенденцію до зростання, проте частка валового нагромадження у ВВП коливається від 14,1 % до 28,2% протягом аналізованого періоду.

Це дасть змогу прийняття стратегічне рішення щодо управління інвестиційною діяльністю в умовах децентралізації. Управління інвестиційною діяльністю варто розмежувати на макро- та мікрорівнях. Нами встановлено, що ефективність даної діяльності прямо залежить від сприятливого інвестиційного клімату, та макроекономічного регулювання, а також довгострокового та короткострокового періодів її здійснення.

Стан інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта можна визначити за допомогою алгоритму: оцінювання інвестиційної стратегії; визначення привабливих напрямків для ефективного вкладення капіталу з метою сталого розвитку підприємств, зважування вартості джерел інвестиційних ресурсів; вибір розрахунку ризику та ефективності інвестиційних проєктів; оперативному виявленню чинників, які впливають на відхилення фактичних

результатів інвестування від запланованих; визначення міри досягнення цільових показників після впровадження інвестиційних проєктів, а також можливих резервів покращення результатів.

Варто погодитись, що важливими чинниками інвестиційної привабливості в Україні є: низький рівень корупції, прозорі та чітко визначені законодавча та нормативна бази, політична стабільність.

При інвестуванні керівництво кожного підприємства зобов'язане вирішувати завдання щодо розробки інвестиційної стратегії підприємства, вибирати форми та об'єкти інвестування, шукати джерела фінансування, вибирати інвесторів та учасників інвестиційного процесу, розробляти, аналізувати та оцінювати інвестиційні проєкти, здійснювати контроль за результатами інвестиційної діяльності.

Перспективними завданнями управління інвестиційною діяльністю підприємства повинні стати: максимізувати інвестиційний прибуток господарюючого суб'єкта; мінімізувати інвестиційний ризик суб'єкта господарювання; знайти напрями покращення інвестиційних процесів.

Виявлено галузеві особливості управління інвестиційною діяльністю на господарюючого суб'єкта. За рахунок покращення інформаційної забезпеченості, стратегічного планування, оцінки організації, посилення контролю, постійного моніторингу інвестиційних проєктів, здійснення фінансово-економічних розрахунків можна досягнути високої ефективності управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта.

Маючи чітку організацію процесу управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта можна стверджувати про систему її ефективного функціонування в умовах децентралізації.

Ключові слова: управління інвестиційною діяльністю, господарюючий суб'єкт, менеджмент, інвестиційна стратегія підприємства, стратегічне планування інвестиційної діяльності.

Yemets O.I.

MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied
Economics,
st. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk,
76018. Ukraine,
tel.: 0979040894,
e-mail olaf2005@gmail.com

Abstract. Effective investment activity of the business entity is a platform for the successful development of not only the micro level, but also the macro level.

Management of investment activity is often determined by state, regional and sectoral development strategies.

The pace of economic growth (GDP) is a key factor that affects the decision of economic entities to invest.

An analysis of the dynamics of the nominal GDP of Ukraine was made and trends in its growth were determined, GDP growth rates for the period from 2005 to 2018 were determined, the share of gross accumulation in the GDP structure was calculated. The analysis of this information allows us to conclude that nominal GDP has a tendency to increase, but the share of gross accumulation in GDP ranges from 14.1% to 28.2% over the analyzed period.

This will make it possible to make a strategic decision on managing investment activities in a decentralized environment. Management of investment activity should be distinguished at macro and micro levels. We have found that the effectiveness of such kind of activity directly depends on the

favorable investment climate and macroeconomic regulation, as well as the long-term and short-term periods of its implementation.

Conditions of investment activity of the economic entity can be determined by using the next algorithm: assessment of the investment strategy; determination the most attractive ways of profitable capital investments for providing sustainable development of enterprises; valuation of investment resources; risk and efficiency calculation of investment projects; Identification of factors that influence the deviation of the actual results of the investment activity from the planned; assessment of the achieving the target indicators after the realization of investment projects as well as assessment of possible reserves to improve the results.

One should agree that important factors of investment attractiveness in Ukraine are: low level of corruption, transparent and clearly defined legislative and regulatory frameworks and political stability.

When investing, the management of each enterprise is obliged to develop the investment strategy of the enterprise, choose the forms and objects of investment, search for sources of financing, choose investors and participants of the investment process, develop, analyze and evaluate investment projects, control the results of investment activity.

The main tasks of management of investment activity of an enterprise should be: maximizing the investment profit; minimizing the investment risk; finding ways to improve investment processes.

Influence of the industry features of management of investment activity on the business entity are revealed.

By improving information security, strategic planning, evaluation of organization, control, regular monitoring of investment projects and implementation of financial and economic calculations, it is possible to achieve high efficiency of management of the investment activity of the business entity.

Having a clear organization of the process of managing the investment activity of the economic entity can be argued about the system of its effective functioning in conditions of decentralization.

Key words: management of investment activity, economic entity, management, investment strategy of the enterprise, strategic planning of investment activity.

Вступ. Інвестиційна діяльність підприємства є сегментом фінансової стратегії, яка реалізується через вибір і впровадження найбільш ефективних напрямів збільшення активів підприємства з метою забезпечення основних шляхів його розвитку. Управління інвестиційною діяльністю необхідно для формування перспективного стану економіки в умовах децентралізації. Адже завдяки достатнім обсягам інвестицій у процес виробництва, забезпеченні прибутковості й терміновості досягнення цілей, розробці стратегій інвестиційної діяльності, аналізі економічного стану підприємства та доцільності залучення інвестицій. Для визначення стану інвестиційної діяльності підприємств необхідно дотримуватись певного алгоритму: оцінювання інвестиційної стратегії; визначення привабливих напрямків для ефективного вкладення капіталу з метою сталого розвитку підприємств, зважування вартості джерел інвестиційних ресурсів; вибір розрахунку ризику та ефективності інвестиційних проектів; оперативному виявленню чинників, які впливають на відхилення фактичних результатів інвестування від запланованих; визначення міри досягнення цільових показників після впровадження інвестиційних проектів, а також можливих резервів покращення результатів. Квінтесенція інвестиційної діяльності підприємств розглядається як комплексний процес, що об'єднує окремі логічно пов'язані етапи, кожний з яких складається з сукупності показників оцінки інвестиційної діяльності підприємств, на основі яких робиться висновок про можливість переходу до іншого етапу. Погоджуємось із думкою, яка висвітлена в [1, С. 55] про те, що головними чинниками національної інвестиційної привабливості є:

низький рівень корупції (79,8%),

прозорі та чітко визначені законодавча та нормативна бази (70,2%),

політична стабільність (69,2%).

Постановка проблеми. У сучасних умовах децентралізації управління інвестиційною діяльністю, на нашу думку, є найважливішим елементом загальної системи управління. Незважаючи на множинність наукових розробок, національний економічний механізм інвестиційної політики вимагає обґрунтування та методичної розробки. В умовах ринкової економічної системи пріоритетними векторами його вдосконалення мають стати: активізація інвестиційних процесів відповідно до визначених пріоритетів, посилення відповідальності за ефективність прийнятих рішень у сфері державного інвестування, оптимальне використання ресурсів в інтересах здійснення пріоритетних інвестицій, створення взаємовигідного механізму залучення тимчасово вільних коштів у глобальні процеси.

При вирішенні поставлених завдань нами використано ряд методів дослідження: методи статистичного аналізу – для оцінки стану та динаміки ВВП, частки валового нагромадження; а також методи аналізу та синтезу, порівняльних характеристик щодо проблем управління інвестиційною діяльністю.

Метою статті є проаналізувати динаміку номінального ВВП України у національній та іноземній валюті, визначити темпи приросту ВВП за 2005-2018 рр., розрахувати частку валового нагромадження у структурі ВВП з метою прийняття стратегічних рішень щодо управління інвестиційною діяльністю в умовах децентралізації.

Результати. У сучасній ринковій економічній системі все більше менеджерів пріоритетного значення надають розробці перспективних напрямів інвестиційної діяльності підприємства, ефективним інструментом чого є стратегічне планування. Складність стратегічного планування інвестиційної діяльності зумовлена довгостроковим періодом його здійснення й високою мірою непередбачуваності реалістичності планових рішень, що виникає звідси. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах коливання макроекономічних показників, кон'юнктури інвестиційного ринку та пов'язаною з цим невизначеністю виступає інвестиційна стратегія. Під нею будемо розуміти систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта, що визначаються загальними цілями його розвитку, а також вибір найефективніших шляхів для їх досягнення.

Інвестиційну стратегію можна презентувати як генеральний напрямок інвестиційної діяльності підприємства, проходження яким в довгостроковому періоді призведе до досягнення інвестиційних цілей і отримання очікуваного інвестиційного ефекту. Інвестиційна стратегія підприємства визначає головні перспективні форми і напрями інвестиційної діяльності, способи формування інвестиційних ресурсів і алгоритм реалізацій інвестиційних цілей у довгостроковому періоді, що забезпечують прогнозований розвиток підприємства.

Основними елементами процесу розробки інвестиційної стратегії підприємства є: місія, цілі розвитку, система стратегій в розрізі видів діяльності, характер формування та розподілу ресурсів. Дотримуючись меж інвестиційної програми, необхідно здійснювати відбір інвестиційних проектів ще на стадії планування, для того щоб мінімізувати ризики.

Вибір об'єкту реального інвестування є одним з найбільш відповідальних моментів для управління інвестиціями. Адже інвестиційний проект є складовою частинкою управління інвестиціями, який реалізовується на основі оцінювання їх ефективності. Ефективність інвестиційних проектів, в умовах формування ринкової економічної системи, визначають з дотриманням наступних принципів:

оцінки повернення інвестованого капіталу, на базі показника грошового потоку;

приведення до теперішньої вартості інвестованого капіталу, і суми грошового потоку;

вибору диференційованої дисконтної ставки (індивідуальна норма прибутковості, середньозважена вартість капіталу, середня депозитна або кредитна ставки);

співставлення обсягу інвестиційних витрат та їх сум із строком повернення інвестованого капіталу із врахуванням факторів ризику та інфляції.

При врахуванні цих принципів можна сформулювати методи для оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Кінцевий вибір критерію визначення доцільності інвестицій різних суб'єктів господарювання залежить від економічної ситуації в країні, інвестиційного клімату, пріоритетів та політики підприємства.

У праці. [2, С. 186] нами запропоновано розглянути сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю на двох головних рівнях: макроекономічному та мікроекономічному.

Управління інвестиційною діяльністю на **макроекономічному** рівні, тобто державне, спрямоване, на створення сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності різними суб'єктами господарювання на певній території (держава, регіон).

Для цього варто визначити частку валового нагромадження у структурі ВВП України, розрахованому методом кінцевого використання з 2005 по 2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

ВВП України за 2005-2017 рр., млн. грн.

Table 1

GDP of Ukraine for 2005-2017, mln.

Роки	Номінальний ВВП, млн. грн.	Валове нагромадження, млн. грн.	% ВВП
2005	441452	99876	22.6
2006	544153	134740	24.8
2007	720731	203318	28.2
2008	948056	264883	27.9
2009	913345	155815	17.1
2010	1082569	199918	18.5
2011	1316600	282474	21.5
2012	1408889	257335	18.3
2013	1454931	228474	15.7
2014	1566728	220968	14.1
2015	1979458	303297	15.3
2016	2383182	512830	21.5
2017	2982920	618914	20.7

Джерело[3]

Валове нагромадження основного капіталу – це приріст нефінансових активів, які протягом тривалого часу використовуються в процесі виробництва. Величина валового нагромадження основного капіталу оцінюється виходячи із загальної вартості основних засобів, придбаних інституційними одиницями (за винятком реалізованих) у звітному періоді, а також збільшення невироблених активів, що відбулося в результаті продуктивної діяльності інституційних одиниць [4].

Аналіз цифрової інформації, представленої у таблиці 1 дозволяє зробити висновок, що номінальний ВВП має тенденцію до зростання, проте частка валового

нагромадження у ВВП коливається протягом аналізованого періоду, що продемонстровано на рис.1.

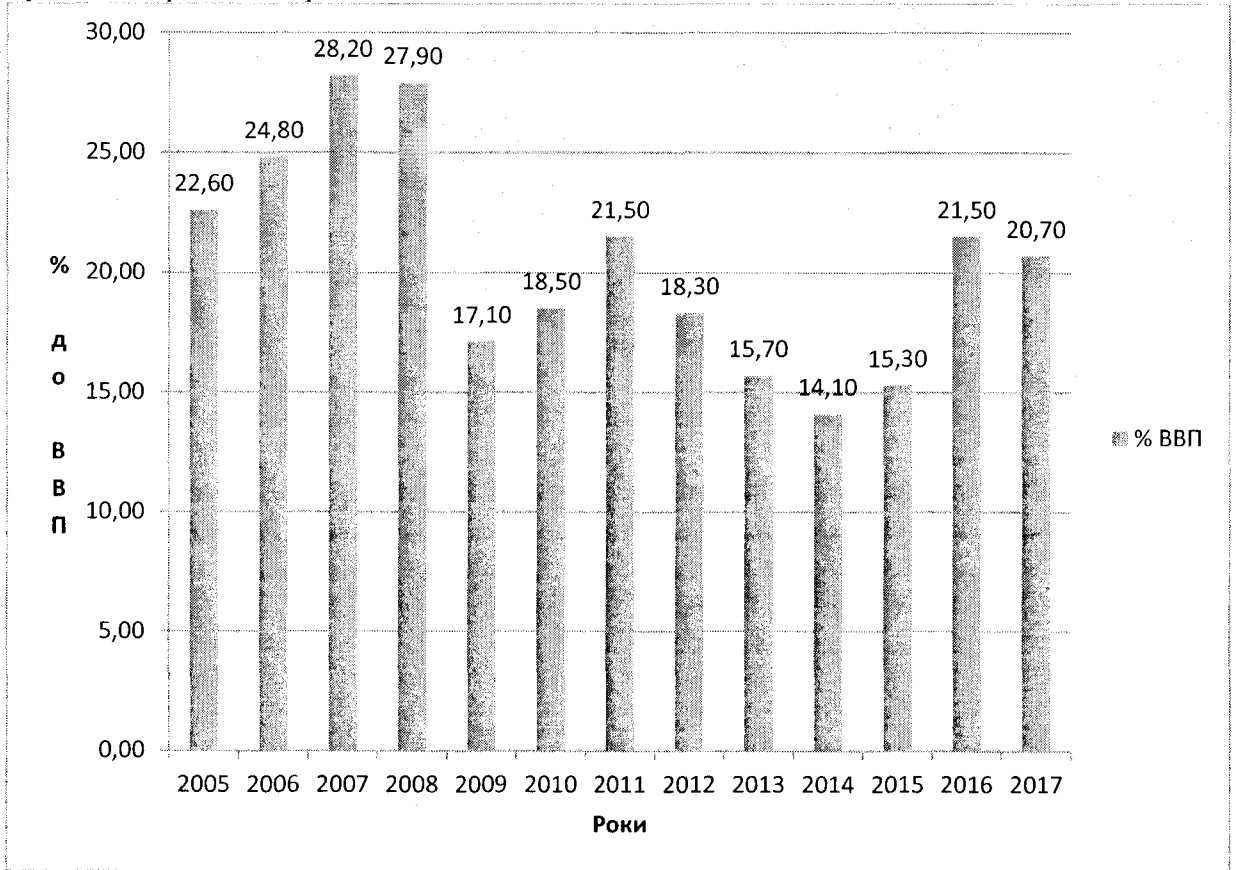


Рис.1. Динаміка валового нагромадження в Україні, % до ВВП у 2005-2017 рр.

Fig. 1. Gross accumulation dynamics in Ukraine,% of GDP in 2005-2017

Нестійка тенденція щодо темпу приросту номінального ВВП України за 2005-2017 рр. у національній та іноземній валюті представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Номінальний ВВП України за 2005-2017 рр.

Table 2

Nominal GDP of Ukraine for 2005-2017

Роки	Номінальний ВВП, млн. грн.	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Номінальний ВВП, млн. дол. США	Абсолютний приріст, млн. дол. США	Темп приросту, %
2005	441452	96339	27.9%	86142	21259	32.8%
2006	544153	102701	23.3%	107753	21611	25.1%
2007	720731	176578	32.5%	142719	34966	32.5%
2008	948056	227325	31.5%	179992	37273	26.1%
2009	913345	-34711	-3.7%	117228	-62765	-34.9%
2010	1082569	169224	18.5%	136419	19192	16.4%
2011	1316600	234031	21.6%	163160	26740	19.6%
2012	1408889	92289	7.0%	175781	12622	7.7%
2013	1454931	46042	3.3%	183310	7529	4.3%
2014	1566728	111797	7.7%	131805	-51505	-28.1%
2015	1979458	412730	26.3%	90615	-41190	-31.3%
2016	2383182	403724	20.4%	93270	2655	2.9%
2017	2982920	599738	25.2%	112154	18884	20.2%

Джерело [5]

На рисунку 2 наочно відображено темпи приросту ВВП протягом досліджуваного нами періоду. Особливого пояснення потребують 2014 р. та 2015 р., адже темп приросту номінального ВВП у національній грошовій одиниці є додатним, а темп приросту номінального ВВП у іноземній валюті має від'ємне значення, що пояснюється зростанням валютного курсу.

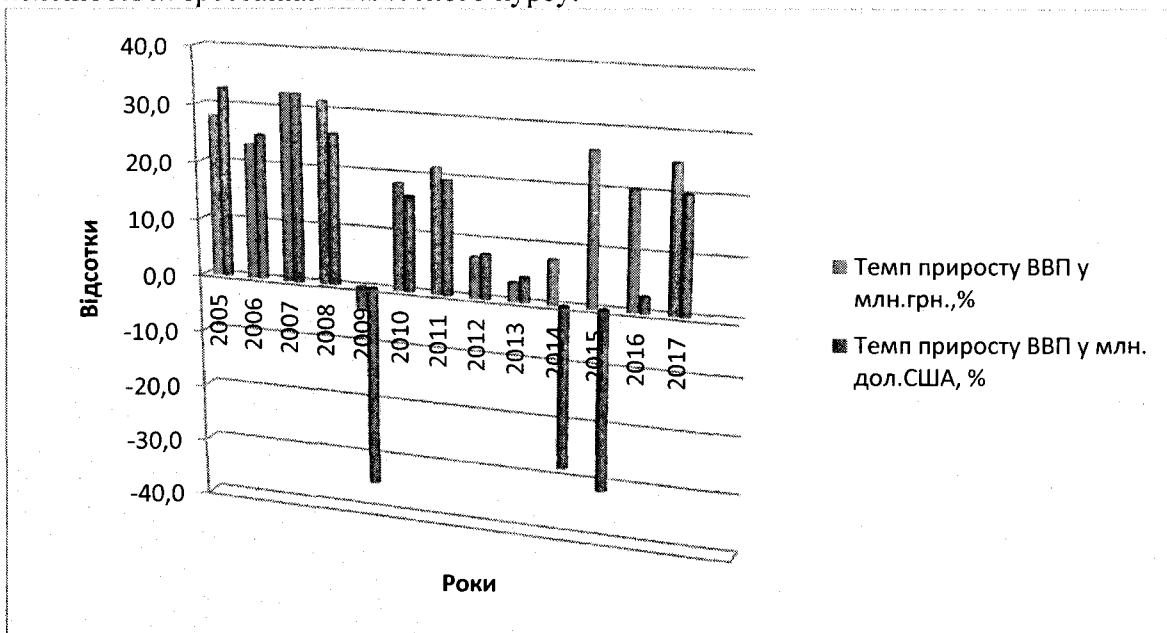


Рис.2. Темп приросту номінального ВВП за 2005-2017 рр.

Fig.2. Growth rate of nominal GDP for 2005-2017

На мікроекономічному рівні управління інвестиційною діяльністю направлено на зростання рівня ефективності інвестиційної діяльності окремого суб'єкта господарювання. В той же час ефективність даної діяльності прямо залежить від сприятливого інвестиційного клімату та макроекономічного регулювання в умовах децентралізації.

Суб'єкт господарювання, стикаючись з різними аспектами інвестування, вирішує низку завдань: розробити інвестиційну стратегію підприємства, вибрати форми та об'єкти інвестування, знайти джерела фінансування, вибрати інвесторів та учасників інвестиційного процесу, розробити, проаналізувати та оцінити інвестиційні проекти, здійснити контроль за результатами інвестиційної діяльності.

З огляду на викладене вище, основним концептуальним підходом як щодо визначення поняття “розвиток інвестиційної діяльності підприємств”, так і щодо управління інвестиційним чинником розвитку є стратегічний підхід; який пов'язаний з визначенням мети та основних напрямів інвестування, створенням умов для активізації інвестиційних процесів [6, С.216].

Управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта – це комплекс методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням інвестиційної діяльності.

Основною метою управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта в умовах децентралізації є забезпечення ефективності інвестиційної діяльності в довгостроковому і короткостроковому періодах.

На нашу думку, важливими завданнями управління інвестиційною діяльністю підприємства на перспективу визначимо такі:

- максимізація інвестиційного прибутку господарюючого суб'єкта;
- мінімізація інвестиційного ризику суб'єкта господарювання;
- пошук та реалізація векторів вдосконалювання інвестиційних процесів.

Управління інвестиційною діяльністю на господарюючого суб'єкта, із врахуванням галузевих особливостей, має певні особливості:

1) тісний зв'язок із системою управління на підприємстві, який зумовлено тим, що управлінські рішення у сфері інвестицій завжди прямо чи побічно взаємозалежні із іншими видами діяльності підприємства (з виробничою, фінансовою, постачальницькою, збутовою діяльністю);

2) динамічний та комплексний характер – означає, що управлінські рішення в інвестиційній сфері повинні бути взаємозалежні між собою та не суперечити одне одному. Саме цей взаємозв'язок забезпечує комплексність і ефективність управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. Високий динамізм внутрішніх інвестиційних процесів на підприємстві та зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності потребує, щоб і управлінські рішення в цій сфері були динамічними для того, щоб можна було своєчасно та чітко відреагувати на зміну тих або інших параметрів інвестиційної діяльності [7, С.126].

Врахуванням вищенаведених особливостей дозволить нам скласти пазли дієвої системи управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується реалізацією основних принципів, що запропоновані [8, С. 111]. Необхідно доповнити перелік запропонованих принципів наступним: флексибілізація на стратегічні цілі. Враховуючи особливості розвитку економічної системи країни, перспективи розвитку регіону, пріоритетність галузі, значення окремого підприємства – він зіграє головну роль для кожного господарюючого суб'єкта.

Запорукою прийняття ефективних управлінських рішень у сфері інвестицій є раціональна організація управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта.

У процесі управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта необхідно дотримуватись такої послідовності:

- 1) визначення інвестиційних потреб на кожному конкретному етапі його розвитку;
- 2) пошук альтернативних проектів та взаємозамінних напрямів реалізації окремих інвестиційних потреб;
- 3) оцінювання інвестиційної привабливості окремих шляхів інвестиційної діяльності;
- 4) прийняття відповідних інвестиційних рішень для формування інвестиційної програми;
- 5) організація реалізації прийнятих інвестиційних рішень;
- 6) контроль процесу реалізації прийнятих інвестиційних рішень;
- 7) моніторинг ефективності окремих інвестиційних рішень;
- 8) коригування інвестиційної програми при необхідності.

Досягнення високої ефективності управління інвестиційною діяльністю можливе за рахунок покращення інформаційної забезпеченості, стратегічного планування, оцінки організації, посилення контролю, постійного моніторингу інвестиційних проектів, здійснення фінансово-економічних розрахунків.

Інформаційну систему управління інвестиціями представимо у вигляді показників, які необхідні для проведення аналізу та прийняття управлінських рішень.

Планування інвестиційної діяльності розпочнемо після того, як визначимо чи необхідно вкладати кошти у даний проект, чи достатній буде позитивний ефект для відшкодування збитків та отримання прибутку. Пріоритетне завдання полягає в розробці планів щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними інвестиційними ресурсам, а також зростання ефективності цього виду діяльності у майбутньому.

До організаційного забезпечення входить певна сукупність структурних підрозділів підприємства, яка забезпечує розробку та прийняття рішень щодо управління інвестиційною діяльністю і несе за них повну відповідальність [9, с.90].

Значне місце у процесі управління інвестиційною діяльністю займає контроль. Є такі види контролю як поточний, оперативний і стратегічний.

Головні види моніторингу, що застосовуються при інвестуванні є фінансовий, маркетинговий та технічний.

Управління інвестиційною діяльністю передбачає проведення фінансово-економічних розрахунків за різні періоди, що мають зв'язок з грошовими потоками. Всі фінансово-економічні розрахунки мають враховувати темп інфляції, яка з нецінює вартість грошових коштів, що викликає необхідність реального відображення вартості інвестиційних активів й грошових потоків підприємства, з метою пошуку найвигіднішого проекту.

Дотримання вище перелічених принципів оцінювання ефективності інвестицій дасть змогу забезпечити високі темпи розвитку та позитивний фінансовий результат господарської діяльності.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства – це не лише фінансування поточних інвестиційних потреб підприємства. На даний час все більше менеджерів надають пріоритетне значення формуванню перспективних векторів інвестиційної

діяльності господарюючого суб'єкта, ефективним інструментом якого є стратегічне планування.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, незаперечним є факт, що інвестиції є ключовою детермінантою розвитку економічних явищ та процесів усіх господарюючих суб'єктів, а також фактором економічного зростання як на усіх рівнях: макроекономічному та мікроекономічному.

Нами проаналізовано динаміку номінального ВВП України у національній та іноземній валюті, визначено темпи приросту ВВП за 2005-2018 рр., розраховано частку валового нагромадження у структурі ВВП з ціллю прийняття стратегічних рішень щодо управління інвестиційною діяльністю в умовах децентралізації.

Аналітичний матеріал дозволяє наштовхує нас на висновки, про те, що номінальний ВВП має тенденцію до зростання, проте частка валового нагромадження у ВВП коливається від 14,1 % до 28,2% протягом аналізованого періоду, що свідчить про нестабільність.

Система управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта буде ефективно функціонувати лише тоді, коли матимемо чітку організацію процесу управління інвестиційною діяльністю.

Перспективами управління інвестиційною діяльністю кожного господарюючого суб'єкта повинні стати наступні завдання: максимізувати інвестиційний прибуток господарюючого суб'єкта; мінімізувати інвестиційний ризик суб'єкта господарювання; знайти напрями покращення інвестиційних процесів.

Процес управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта в умовах децентралізації повинен базуватися на певному механізмі, який поєднає елементи, що регулюють процес розробки та реалізації інвестиційних рішень.

1. Огляд економіки України 2017. Американська торговельна палата в Україні сайт. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/-1635684409Country_Profile_2018_UA.pdf (дата зверення: 10.09.2019).
2. Пилипів Н.І., Ємець О. І. Сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. Вип. 13. 2018. С. 185-191.
3. Мінфін сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/2018> (дата зверення: 10.09.2019).
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки Держкомстат України. Наказ від 12.12.2008 № 498. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0498202-08/ed20081212/find?text=%C2%E0%EB%EE%E2%E5+%ED%E0%E3%F0%EE%EC%E0%E4%E6%E5%ED%ED%FF+%EE%F1%ED%EE%E2%ED%EE%E3%EE+%EA%E0%EF%B3%F2%E0%EB%F3> (дата зверення: 10.09.2019).
5. Світовий банк сайт. URL: <http://www.worldbank.org> (дата зверення: 10.09.2019).
6. Ємець О.І. Концептуальні підходи до організації розвитку інвестиційної діяльності підприємств на засадах парадигми економічної безпеки. *Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. № 875. 2017. С. 215-222.
7. Павлова Т. Управління інвестиційною діяльністю підприємства. Сектори економіки в процесі реалізації державної регіональної політики: *Дванадцяті регіональні та муніципальні читання* : зб. матеріалів доп. міжнар. наук.-практ. конф. [Тернопіль-Збараж, 26-27 жовт. 2017 р.] / редкол. : М. М. Шкільняк, А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський [та ін.] ; відп. за вип. М. М. Шкільняк. Тернопіль : СМП "Тайп", 2017. Ч. II. С. 125-126. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/24908> (дата зверення: 10.09.2019).
8. Новикова І. В. Теоретичні основи вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2012. №. 3. С. 106-116.
9. Яцик К. Управління інвестиційною діяльністю як передумова ефективного розвитку підприємства. *Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна ідентичність та тенденції глобалізації* : зб. тез доп. XIII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених [м. Тернопіль, 24-25 берез. 2016 р.] / редкол. : Л. П. Амбрик, В. А. Валігура, О. М. Войтенко [та ін.] ; відп. за вип.

Т. Я. Маршалок. Тернопіль : THEU, 2016. С. 95-96. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3444> (дата звернення: 10.09.2019).

References

1. "Overview of the Ukrainian economy 2017." American Chamber of Commerce in Ukraine, www.chamber.ua/Content/Documents/-1635684409Country_Profile_2018_EN.pdf. Accessed 10 Sept. 2019
2. Pylypiv, N.I., and O. I. Yemets. "Modern approaches to management of investment activity." *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika*, no.13. 2018, pp.185-191. Accessed 10 Sept. 2019
3. Ministry of Finance Website, index.minfin.com.ua/economy/gdp/2018. Accessed 10 Sept. 2019.
4. "On Approval of Methodological Recommendations on Capital Account Creation by Institutional Sectors of the Economy." Order of State Statistics Committee of Ukraine from 2008, Dec 12, 498. Verkhovna Rada Ukrainy, zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0498202-08/ed20081212/find?text=%C2%E0%EB%EE%E2%E5+%ED%E0%E3%F0%EE%EC%E0%E4%E6%E5%ED%ED%FF+%EE%F1%E%E%E2%E%E%E3%EA+%EA%E0%EF%B3%F2%E0%EB%F3. Accessed 10 Sept. 2019.
5. Svitovyy bank Website, www.worldbank.org. Accessed 10 Sept. 2019.
6. Yemets, O.I. "Conceptual approaches to the organization of development of investment activity of enterprises on the principles of the paradigm of economic security." *Visnyk natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika»*, no. 875, 2017, pp. 215-222.
7. Pavlova, T. "Management of investment activity of the enterprise." *Sectors of the economy in the process of implementation of the state regional policy: Twelve regional and municipal readings: Collections of materials international sci. pract. conf.* 2017, pp. 125-126.
8. Novykoval, I. V. "Theoretical basis of value-oriented management of investment activity of the enterprise." *Economics and management of enterprises of the machine-building industry*, no.3, 2012, pp.106-116.
9. Yatsyk, K. "Investment activity management as a prerequisite for effective enterprise development." *Economic and Social Development of Ukraine in the XXI Century: National Identity and Trends in Globalization. Collection of XIII International sci. pract. conf. young scientists*, 2016, pp. 95-96.

УДК 657.47

doi: 10.15330/apred.1.15.68-79

Кафка С. М.

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ПОДАЛЬШИХ ВИТРАТ НА ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ,
76019, Україна,
тел.: 0342-72-71-17,
e-mail: Kafka@i.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження чинних підходів до обліку подальших витрат на основні засоби, оскільки вони не є однозначними і постійно змінюються внаслідок процесів, які відбувалися у правовому та економічному середовищі, але мають значний вплив на формування облікової інформації про основні засоби суб'єкта господарювання, його витрати, а в кінцевому результаті і на прибуток підприємства звітного періоду. Для підприємств нафтогазового комплексу питання організації бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з ремонтом та модернізацією необоротних матеріальних активів, актуальне з огляду на необхідність виконання робіт з їх поліпшення через значний знос та втрату початкових технічних характеристик в умовах конкурентного середовища. При існуючому порядку обліку навіть усунення незначних пошкоджень шляхом заміни дорого вартісних деталей може

вплинути на фінансовий результат періоду, у якому воно здійснювалося, що спотворює інформацію про результати діяльності підприємства. Удосконалено процеси збору, реєстрації та нагромадження оперативної інформації щодо подальших витрат на основні засоби в єдиному управлінському реєстрі, що дає змогу отримати необхідний обсяг інформації для аналізу і ухвалення ефективних рішень щодо доцільності подальшої експлуатації окремих об'єктів основних засобів, або їх заміни чи модернізації, організації ремонтних робіт господарським способом, чи із залученням спеціалізованих сторонніх організацій та інше. Отримані результати дослідження спрямовані на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності обліку витрат на експлуатацію, утримання і відновлення роботи основних засобів та дають змогу виявляти та використовувати внутрішньогосподарські резерви покращення діяльності підприємств.

Ключові слова: облік, основні засоби, амортизація, знос, достовірна інформація, звітність, облікова політика, нафтогазові підприємства.

Kafka S. M.

FORMATION OF INTERNAL ECONOMIC REPORT ON FURTHER EXPENDITURE ON FIXED ASSETS OF OIL AND GAS COMPLEX ENTERPRISES

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Administration,
Carpatska str., 15, Ivano-Frankivsk,
• 76019, Ukraine,
tel.: 0342-72-71-17,
e-mail: Kafka@i.ua

Abstract. The article is aimed at exploring the current approaches to accounting for further costs of fixed assets, as they are not straightforward and are constantly changing due to processes occurring in the legal and economic environment, but have a significant impact on the formation of accounting information about the entity's fixed assets, its expenses, and ultimately the profit of the enterprise during the reporting period. For oil and gas enterprises, the issue of accounting for transactions related to the repair and modernization of fixed assets is relevant given the need to improve their work due to significant wear and tear and loss of initial technical characteristics in a competitive environment. In the current accounting procedure, even eliminating minor damage by replacing costly parts can affect the financial result of the period in which it was carried out, which distorts information about the results of the enterprise activity. Processes for collecting, registering and accumulating operational information on further expenditures on fixed assets in a single management register have been improved, enabling the necessary amount of information to be analyzed and making effective decisions about the feasibility of further exploitation of certain fixed assets, or their replacement or modernization, organization of repair works in the economic way, or with the involvement of specialized third-party organizations, etc. The results of the study are aimed at increasing the reliability, efficiency and analytical accounting for the costs of operation, maintenance and restoration of fixed assets and enable the identification and use of internal reserves to improve the activities of enterprises.

Keywords: accounting, fixed assets, amortization, depreciation, accurate information, reporting, accounting policies, oil and gas enterprises.

Вступ. Суттєвою проблемою діяльності підприємств нафтогазової промисловості є понаднормативні строки експлуатації основних засобів виробництва. Так, незадовільний стан трубопроводів призводить до їх розгерметизації й супроводжується розливом, потраплянням нафтопродуктів у ґрунт, забрудненням поверхневих та ґрунтових вод, що спричиняє значні витрати як на ремонт основних засобів, так і на

відновлення навколишнього середовища. Особливості експлуатаційних умов використання необоротних матеріальних активів нафтогазової промисловості характеризується надзвичайною агресивністю середовища, фізичним зносом та наднормативною експлуатацією технологічних об'єктів магістральних газопроводів, що також потребує витрат на їх ремонт та обслуговування. Проведений аналіз відновлення основних засобів як головної складової необоротних матеріальних активів на підприємствах нафтогазового комплексу свідчить, що процеси введення нових основних засобів дуже повільні, а витрати на їх ремонт та експлуатацію мають тенденцію до зростання.

Нерідко основними причинами ремонтних робіт є корозійні пошкодження об'єктів нафтогазового комплексу і їх частка й надалі збільшуватиметься, бо після 20 років експлуатації металу до 35 % зростає загальна кількість відмов його роботи через корозію. Тому в системі бухгалтерського обліку треба передбачити дієві методики формування достовірної інформації про витрати на ремонт основних засобів для цілей управління.

Це стосується, насамперед, науково-методичного обґрунтування і розв'язання ключових завдань з проведення ремонтних робіт у підприємствах нафтогазової промисловості з урахуванням різнотипності необоротних матеріальних активів (від систем магістральних газопроводів, установок каталітичного риформінгу, видобувних свердловин, будівель до повітряних ліній електропередач), що вимагає високої кваліфікації виконавців, визначення експлуатаційно можливої зони надійного газопостачання, оптимізації розподілу потоків газу, рівня технологічних запасів на основі оперативної та достовірної інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку.

Постановка завдання. Ремонтні роботи основних засобів в нафтогазовій промисловості мають важливе значення для забезпечення видобутку нафти і газу, їх переробки та транспортування, адже особливості виробничого процесу обумовлюють значні витрати на ремонт та інші поліпшення основних засобів більше, ніж в інших галузях промисловості.

Результати. Особливості діяльності підприємств нафтогазової промисловості суттєво впливають на процеси відтворення основного капіталу та методологію його обліку (рис. 1). Нами виділено об'єктивні та суб'єктивні фактори, які визначають процес відновлення основного капіталу у нафтогазовій промисловості (рис. 1).

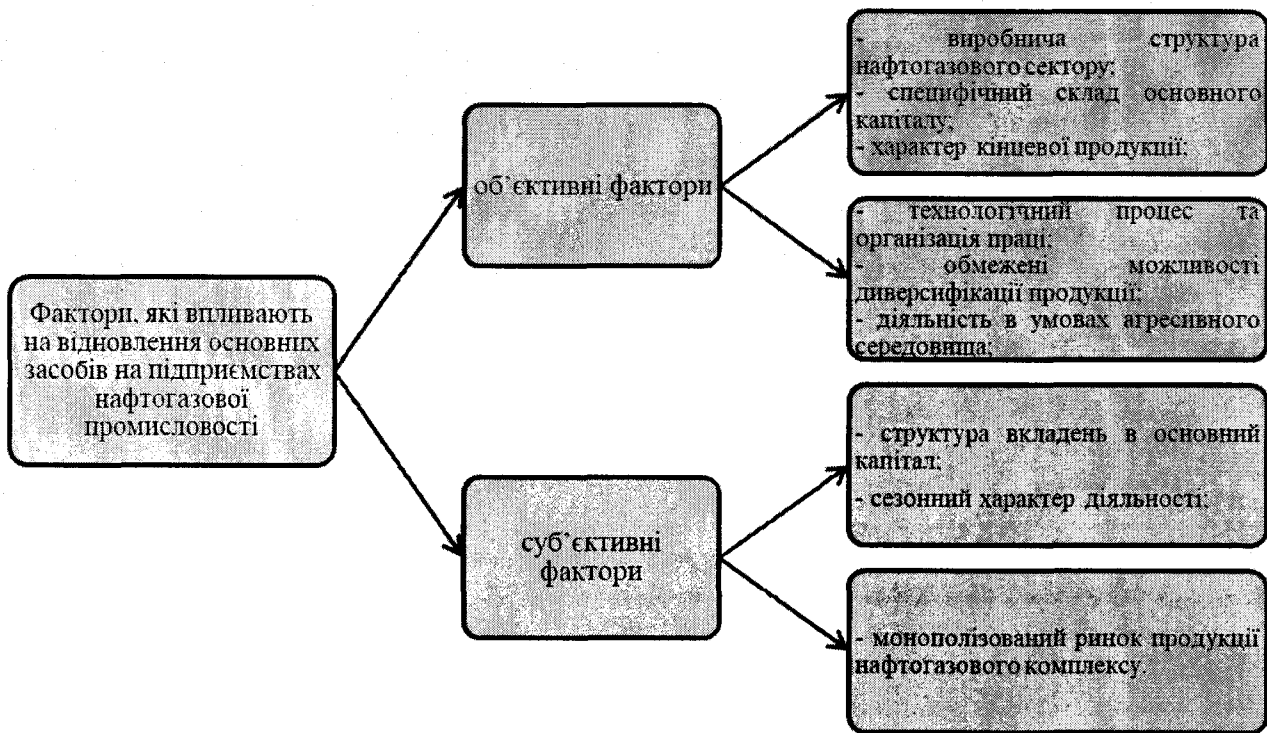


Рис. 1. Склад факторів, що визначають процес відновлення основних засобів у підприємствах нафтогазового комплексу

Fig. 1. The composition of the factors that determine the process of recovery of fixed assets in the enterprises of the oil and gas complex

Основними причинами незадовільного стану необоротних матеріальних активів підприємств нафтогазового комплексу залишаються порушення ізоляційних покриттів та відсутність належного активного захисту від електрохімічної корозії [1, с. 287-304]. Все це вимагає більш ретельного нагляду за технічним станом цих об'єктів, проведенням їх поточного та капітального ремонтів, підвищення відповідальності суб'єктів господарської діяльності за утриманням системи газопостачання, нафто- та продуктопроводів у належному технічному стані. До аварійних ситуацій на газопроводах можуть призвести відключення електропостачання на газорозподільних станціях, газорегуляторних пунктах та інших об'єктах (відключається сигналізація і зв'язок обладнання, прилади обліку, установки катодного захисту тощо). Склад подальших витрат та робіт включає діагностування об'єктів основних засобів, їх комплексне обстеження, технічне обслуговування, ремонт, реконструкцію, модернізацію та інше. Особливості комплексу подальших витрат на основні засоби в нафтогазовій промисловості передбачають:

- періодичне технічне обслуговування основних засобів під час роботи під навантаженням;
- їх технічне обслуговування після відпрацювання визначеної кількості годин роботи під навантаженням;
- технічне обслуговування та ремонт після відпрацювання визначеної кількості годин роботи на зупиненому обладнанні чи інших об'єктах основних засобів;
- технічне обслуговування обладнання і систем, що знаходяться у резерві;
- планово-попереджувальні ремонти;
- аварійно-відновлювальні ремонти та інше.

Періодичність і обсяги технічного обслуговування та ремонту визначаються виходячи з технічного стану обладнання, наявності та функціонування системи діагностування технічного стану обладнання або вимог експлуатаційної та ремонтної документації підприємств-виробників обладнання. Ремонт допоміжних механізмів, безпосередньо пов'язаних з основними агрегатами, повинен виконуватись водночас з ремонтом останніх.

Залежно від виду ремонтних робіт, їх складності та тривалості формуються витрати на їх проведення [2, с. 13-20]. Технічне обслуговування та ремонт основних засобів виконуються експлуатаційною службою підприємства або ж спеціалізованою організацією, яка має ліцензію на виконання такого виду робіт.

Технічне обслуговування основних засобів включає технічні огляди, перевірка стану, контроль і вимірювання робочих параметрів та інші види робіт, які залежать від часу роботи або знаходження в резерві. Обстеження основних засобів виконуються з метою визначення їх фактичних техніко-економічних характеристик та технічного стану. При цьому вирішують такі завдання:

- визначають рівень відповідності техніко-економічних показників та параметрів технічного стану нормованим значенням;
- визначають причини погіршення технічного стану та ефективності роботи;
- забезпечують системний контроль вихідних робочих параметрів та технічного стану;
- накопичують інформація щодо технічного стану та його техніко-економічних і екологічних характеристик в процесі експлуатації та ін.

Витрати на аварійні ремонти в нафтогазовій промисловості займають значну частку, а головною їх причиною є зношення та погіршення технічного стану основних засобів через надмірне старіння [3, с. 48-55]. Наприклад, з кожним роком подальші витрати на об'єкти транспорту газу зростають щонайменше на 10 %. Так розподіл магістральних газопроводів філії УМГ «ПРИКАРПАТТРАНСГАЗ» АТ «УКРТРАНСГАЗ» за терміном експлуатації станом на 01.01.2016 р., який наведено на рис. 2, свідчить, що більшість магістральних газопроводів з терміном експлуатації понад 25 років. Це й підтверджує зростання подальших витрат на основні засоби у зв'язку з їх функціонуванням в складних умовах агресивного середовища, зі значним старінням, незадовільним технічним станом та відповідним збільшенням кількості аварійних ремонтів.

Витрати на проведення таких робіт включають витрати матеріалів, деталей, змінних вузлів, запасних частин та інших матеріалів, електроенергії, заробітна плата працівникам та витрати на соціальне страхування, амортизація та інші.

Для належної організації робіт з ремонту та інших подальших витрат на основні засоби потрібна оперативна облікова інформація щодо їх величини, яка формується перш за все в системі внутрішньогосподарського обліку, що дозволить ефективно управляти ними.

Надійність газотранспортної системи визначається не тільки частотою виникнення відмов, але й терміном їх ліквідації. При тривалих ремонтно-відновлювальних роботах, які вимагають зупинки газопроводу, збільшується час вимушеного простою, що призводить зменшення надійності ГТС. Ліквідація аварій на газопроводі, як технологічний процес, є надзвичайно складною процедурою. Загальний час ліквідації пошкодження складається з часу визначення місця аварії, розробки плану ліквідації, часу транспортних перевезень і власне часу ліквідації несправності.

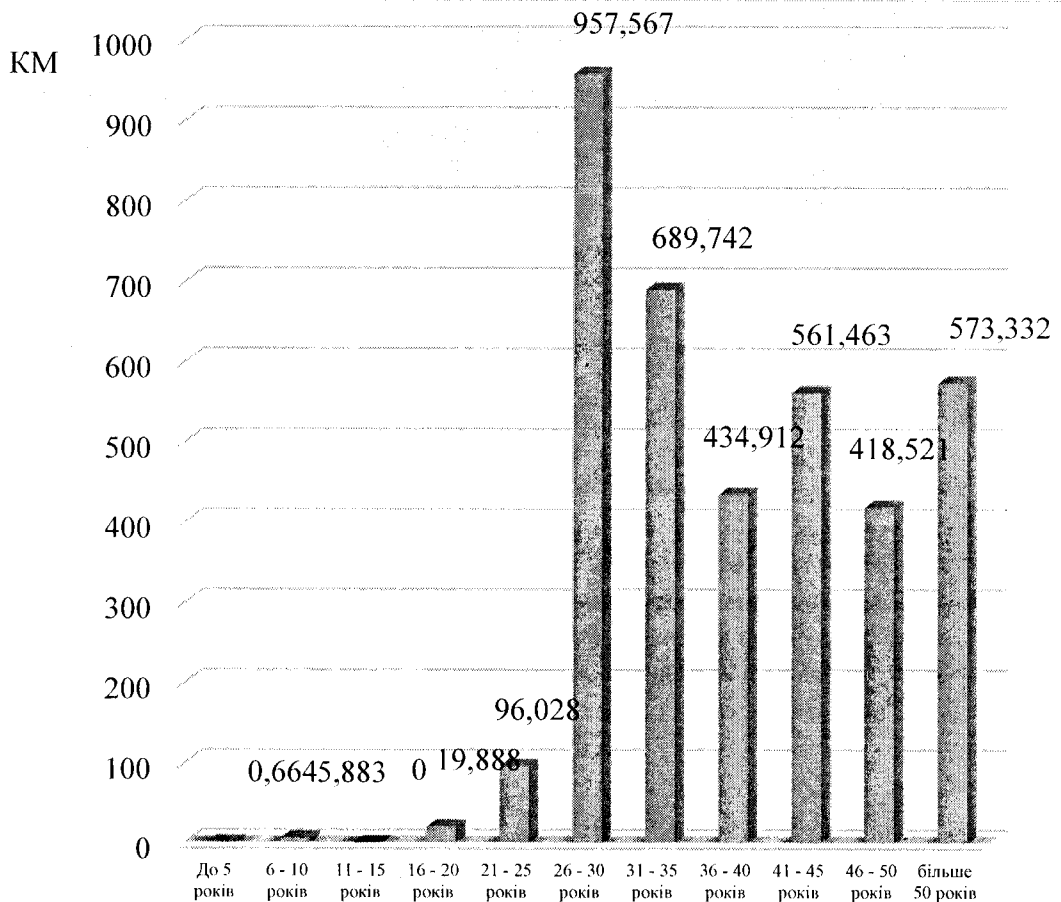


Рис. 2. Розподіл МГ філії УМГ «ПРИКАРПАТТРАНСГАЗ» за терміном експлуатації станом на 01.01.2016 р. [4, с. 34]

Fig. 2. Distribution of MG of the branch of UMG "PRIKARPATTRANSGAZ" by the term of operation as of 01.01.2016 p. [4, с. 34]

Для підвищення ефективності ремонтних робіт підприємства транспортування газу формують аварійний запас матеріалів [5]. Аварійний запас труб, з'єднувальні деталі та запірні арматури (сталеві шарові крани) зберігаються у спеціально відведених місцях зберігання. Не рідше одного разу на рік проводиться технічне обслуговування аварійного запасу (обкошування, праймування, вибракування).

Тому інформація про такі операції, що впливають на вартість та тривалість ремонтних робіт повинна оперативно формуватися у системі внутрішньогосподарського обліку для цілей управління [6, с. 97-106; 7, с. 19-46].

Існує й низка інших важливих особливостей ремонту основних засобів. По-перше, об'єкти основних засобів є лінійно протяжними і матеріалоемними. Так, для будівельних організацій, що виконують лінійні роботи, частка матеріалів у вартості робіт коливається в межах 60-70 %, що перевищує середній показник по будівництву, який дорівнює приблизно 50-55 % [8]. Дана особливість диктує необхідність враховувати громіздкість і велику вартість запасних елементів, насамперед труб, і пов'язані з цим деякі складності в їхньому складуванні, тому що їх необхідно вберегти і від агресивності навколишнього середовища (аварійний запас, що закладається може пролежати декілька років) і від розкрадання. Місця складування аварійних запасів труб повинні бути під охороною.

По-друге, при експлуатації складної газотранспортної системи, є достатньо жорстке обмеження щодо дефіциту запасних елементів. У випадку відсутності труб потрібної номенклатури неможлива експлуатація газопроводу, тому така інформація повинна формуватися в системі обліку для цілей управління.

По-третє, до специфічних характеристик газотранспортної системи варто віднести природно-кліматичні та географічні умови. Досвід експлуатації газопроводів різноманітних діаметрів показує, що природно-кліматичні умови відіграють істотну роль в організації технічного обслуговування магістральних газопроводів.

Отже, виникає необхідність у розробленні внутрішньогосподарської звітності щодо подальших витрат на основні засоби для оперативного реагування на господарські ситуації з метою управління ними, оскільки фінансова звітність не забезпечує детальної облікової інформації відповідного рівня оперативності [9].

Така внутрішньогосподарська звітність щодо подальших витрат на основні засоби повинна формувати оперативну інформацію про їх величину та враховувати індивідуальних особливостей конкретної газотранспортної системи для цілей управління: технологічну систему лінійної частини магістральних газопроводів із перемичками, відводами, і нерівномірно розподіленими показниками надійності по довжині газопроводу, сукупність пунктів зосередження збережених аварійних запасів, що можуть розташовуватися не тільки уздовж траси (індивідуальна система), але і на віддалі від неї (регіональна система).

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

В тому числі оперативні дані щодо потреби в матеріально-технічному забезпеченні подальших витрат на основні засоби:

№ з/п	Назва робіт	Одиниці вимірювання	Обсяг робіт	Потреба в матеріалах за їх видами			Потреба в спеціалістах, люд/год			Потреба в устаткуванні, маш/год.			Інше			Примітки
				Нормативні витрати	Фактичні витрати	Відхилення, ±	Нормативні витрати	Фактичні витрати	Відхилення, ±	Нормативні витрати	Фактичні витрати	Відхилення, ±	Нормативні витрати	Фактичні витрати	Відхилення, ±	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Головний бухгалтер

Бухгалтер з обліку основних засобів та інших необоротних активів

Головний інженер

Таблиця 2

Журнал обліку аварійних ремонтів

Table 2

Log of accounting of emergency repairs

№ з/п	Назва об'єкту, що ремонтується	Інвентарний номер	Од. вимірювання	Термін експлуатації	Конфігурація об'єкта	Ступінь ремонтної складності	Комплектування, зберігання та використання аварійного запасу матеріалів	Причина відмови (аварійної ситуації)	Вартість ремонту	Період ремонту	Примітки
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	

Головний інженер

Спеціаліст з ремонту

У внутрішньогосподарському звіті має узагальнюватися інформація з усіх первинних документів, якими оформлено витрати на технічне обслуговування та ремонти основних засобів, у розрізі об'єктів основних засобів, структурних підрозділів, виду здійсненого ремонту, затрачених трудових, матеріальних ресурсів у грошовому і кількісному вимірах та інша необхідна інформація.

Внутрішньо-господарський звіт подальших витрат на основні засоби порівняно з діючим підходом до документування таких операцій має велику інформаційну цінність для потреб оперативного управління та відповідає вимогам сьогодення. Крім цього, форма запропонованого звіту може доповнитися новими графами щодо фактичних витрат та нормативних витрат з розрахунком їх відхилення, а також зазначати причини таких відхилень. Останні доцільно відображати в окремому розділі наведеного звіту.

Висновки. На даний час наявні певні недосліджені проблеми у частині бухгалтерського обліку витрат на ремонт та модернізацію основних засобів, які потребують ґрунтовного аналізу та обґрунтування шляхів їх вирішення. Зокрема, це стосується питання сутності ремонту та модернізації основних засобів для цілей бухгалтерського обліку; класифікації витрат на ремонт необоротних матеріальних активів відповідно до облікових потреб з урахуванням специфіки цих робіт; формування облікової політики щодо відображення операцій з ремонту та модернізації необоротних матеріальних активів на підприємстві.

Для підприємств нафтогазової промисловості питання організації бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з ремонтом та модернізацією необоротних матеріальних активів, актуальне з огляду на необхідність виконання робіт з їх поліпшення через значний знос та втрату початкових технічних характеристик в умовах конкурентного середовища. Облік операцій з ремонту та модернізації основних засобів потребує від облікового персоналу високого рівня професіоналізму. Важливо також сформувати технічне та методичне забезпечення порядку ведення бухгалтерського обліку таких операцій.

Сукупність запропонованих заходів з організаційного забезпечення бухгалтерського обліку, яке регулюється положеннями облікової політики та сприяє достовірності й своєчасності формування бухгалтерської інформації щодо операцій з ремонту та модернізації основних засобів для прийняття рішень, спрямована на підвищення ефективності робіт, що виконуються. У дисертації розроблено класифікатор видів робіт, які виконуються в процесі технічного обслуговування та ремонту основних засобів на підприємствах нафтогазового комплексу з урахуванням особливостей їх діяльності. Його використання сприятиме підвищенню достовірності облікової інформації щодо витрат на обслуговування та ремонт основних засобів газотранспортних підприємств і своєчасному одержанню й аналізу цієї інформації керівництвом, що дасть змогу оперативно коригувати управлінські рішення.

Розроблена внутрішня звітність щодо подальших витрат на основні засоби забезпечить систематизацію й узагальнення показників, що характеризують такі господарські операції, дасть змогу підприємствам нафтогазової промисловості використовувати її як дієвий інструмент для управління.

1. Edwards J. R. Accounting for the erosion of fixed assets 1863–1900. A case study. *Accounting History Review*, 2019. 29 (2), pp. 287–304. URL: <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85063788700&doi=10.1080%2f21552851.2019.1590892&partnerID=40&md5=d19270c1a7a7deae51f0aecc67550a09> (Accessed 16 Oct. 2019).
2. Mishchenko V. Ya., Dobrosotskikh M. G. Solvable task of scheduling of construction, reconstruction & repair of objects. *Bulletin of the educational institution. Industry Technology Series*, 2016-January (6), pp. 13–20. URL: <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85030673657&partnerID=40&md5=c2e5c691ea423c0f0889065979ea0f1b> (Accessed 14 Oct. 2019).

3. Zadorozhnii Z., Kafka S. Depreciation of non-current assets: harmonization of international practices and regulatory in Ukraine. *Journal of Advanced Research in Management*. 2016. Vol. VII, is. 1 (13). pp. 48–55. URL: <https://journals.aserspublishing.eu/jarm/issue/view/87> (Accessed 16 Oct. 2019).
4. Фінансова звітність АТ «Укртрансгаз». Пояснювальна записка до річного звіту УМГ «ПРИКАРПАТТРАНСГАЗ» за 2015 р. 185 с.
5. Норми аварійного запасу матеріалів для магістральних газопроводів ДК «УКРТРАНСГАЗ»: Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 16.09.2011 р. № 522. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN68304.html (дата звернення: 27.05.2019).
6. Крупка Я. Д., Муzyка М. Про якісні характеристики фінансової звітності. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 3. С. 97-106 URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/25771/1/%D0%9A%D1%80%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%20%D0%AF..pdf> (дата звернення 18.10.2019).
7. Street D. A., Hermanson D. R. How do restatements affect outside directors and boards? A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 2019. 43, pp. 19-46. URL: <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85069747268&doi=10.1016%2fj.acclit.2019.07.001&partnerID=40&md5=aaf1fe4576e6236a91b74194b2e9574e> (Accessed 06 Oct. 2019).
8. Грудз В. Я., Тымкив Д. Ф., Яковлев Е. И. Обслуживание газотранспортных систем : учебное пособие. Киев : УМК ВО, 1991. 160 с.
9. Matozza F., Biscotti A. M., Mafrolla E. Financial reputation repair through environmental performance: A study of restatements in polluting industries. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 2019. URL: <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85068360033&doi=10.1108%2fSAMPJ-05-2018-0134&partnerID=40&md5=7443ea8c188bfbecad1cbbc646240efe> (Accessed 12 Oct. 2019).

References

1. Edwards, J. R. “Accounting for the erosion of fixed assets 1863–1900. A case study.” *Accounting History Review*, vol. 29, no. 2, 2019, pp. 287-304. SCOPUS, www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85063788700&doi=10.1080%2f21552851.2019.1590892&partnerID=40&md5=d19270c1a7a7deae51f0aec67550a09. Accessed 16 Oct. 2019.
2. Mishchenko, V. Y., and M. G. Dobrosotkikh. “Solvable task of scheduling of construction, reconstruction & repair of objects.” *Bulletin of the educational institution. Industry Technology Series*, 6 Jan. 2016, pp. 13-20. SCOPUS, www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85030673657&partnerID=40&md5=c2e5c691ea423c0f0889065979ea0f1b. Accessed 14 Oct. 2019.
3. Zadorozhnii Z., and S. Kafka. “Depreciation of non-current assets: harmonization of international practices and regulatory in Ukraine.” *Journal of Advanced Research in Management*, vol. VII, is. 1 (13), 2016, pp. 48–55. ASERS PUBLISHING, journals.aserspublishing.eu/jarm/issue/view/87. Accessed 16 Oct. 2019
4. *Financial statements of Ukrtransgaz JSC. Explanatory Note to the Annual Report of UMG PRIKARPATTRANSNGAZ for 2015*. Ukrtransgaz JSC, 2016.
5. “Norms of emergency stock of materials for the main gas pipelines of Ukrtransgaz SC: Order of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine. 522, from 16 Dec. 2011.” Ligazakon, search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN68304.html. Accessed 27 May 2019.
6. Krupka, Ya, and M. Muzyka. “On the qualitative characteristics of financial statements.” *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, vol. 3, 2017, pp. 97-106, dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/25771/1/%D0%9A%D1%80%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%20%D0%AF..pdf. Accessed 18 Oct. 2019.
7. Street, D. A., and D. R. Hermanson. “How do restatements affect outside directors and boards? A review of the literature.” *Journal of Accounting Literature*, vol. 43, 2019, pp. 19-46. SCOPUS, www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85069747268&doi=10.1016%2fj.acclit.2019.07.001&partnerID=40&md5=aaf1fe4576e6236a91b74194b2e9574e. Accessed 6 Oct. 2019.
8. Grudz, V., et al. *Maintenance of gas transportation systems*, UMK VO, 1991.
9. Matozza, F., et al. “Financial reputation repair through environmental performance: A study of restatements in polluting industries.” *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 2019. SCOPUS, www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85068360033&doi=10.1108%2fSAMPJ-05-2018-0134&partnerID=40&md5=7443ea8c188bfbecad1cbbc646240efe. Accessed 12 Oct. 2019.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
tel.: (0342) 59-61-76, 75-23-91,
e-mail: taras.vik@ukr.net

Анотація. В умовах реформування аграрного сектору перед Україною постає проблема вибору стратегії інноваційного розвитку та джерел її фінансування. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо концепції фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору.

У процесі дослідження монографічний метод дозволив зазначити, що в країнах з сировинною економікою низький попит на інновації, тобто відсутність конкурентного промислового виробництва, не створює бази для формування інноваційного середовища та потенційних споживачів інновацій. Домінування видів діяльності зі спадною віддачею зумовлює реалізацію моделі за якої суспільні фінанси повинні направлятися на реалізацію в аграрному секторі завдань щодо його сталого розвитку в умовах зростаючого попиту на продукти харчування та необхідності збереження родючості ґрунту, розробку механізмів пріоритетного фінансування та реалізації цих завдань.

Розглянуто сучасні підходи до фінансування інноваційного розвитку. Зазначено, що в сировинних економіках інновації направлені на збільшення видобутку сировини та вирощування сільськогосподарських культур, на які є попит на міжнародних ринках. Домінування видів діяльності зі спадною віддачею не дозволяє фінансувати інноваційний розвиток належним чином, як зі сторони держави, так і зі сторони потенційних споживачів інноваційних продуктів. Запропоновано для аграрного сектору України поєднання двох моделей, коли модель “держава інвестор” використовується в інноваціях, які мають в більшій мірі суспільний ефект (наприклад екологічні інновації) і, навпаки, модель “держава-регулятор” в інноваційній діяльності, що має яскраво виражений економічний ефект. Окреслено специфіку інноваційних процесів в аграрному секторі. Проаналізовано сучасні підходи до фінансового забезпечення інноваційного розвитку та фактори, які негативно впливають на розвиток агроінновацій в Україні.

Ключові слова: фінансування, інновації, моделі, інноваційний розвиток, аграрний сектор.

Sus T.Yo.

MODERN APPROACHES TO FINANCIAL PROVISION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AGRARIAN SECTOR

Vasyl Stefanyk 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: taras.vik@ukr.net

Abstract. In the condition of reforming the agrarian sector, Ukraine faces the problem of choosing an innovative development strategy and sources of its financing. The purpose of the research is to provide theoretical substantiation of scientific and methodological approaches and practical recommendations as to the concept of financial support of innovative development of the agricultural sector. The monographic method made it possible to point out that the countries with resource economies have low demand for innovations, that is, the absence of competitive industrial production does not create the basis for the formation of innovative environment and potential consumers of innovations. The domination of types of activities with diminishing return leads to the implementation of a model whereby public finances should be directed towards the implementation in the agricultural sector of tasks for its sustainable development in the condition of growing demand for food and the need to preserve soil fertility, develop mechanisms of preferred financing and implementation these priorities. Modern approaches to financing innovative development are considered. It was noted that in the resource economies, innovations are aimed at increasing the production of raw materials and growing crops that has demand in the international markets. The domination of the activities with diminishing return does not allow financing of innovative development in a proper way both for the government's part and the part of potential consumers of innovative products. It is proposed to combine for the agrarian sector of Ukraine two models where the model "government-investor" is used in innovations that has a greater social impact (such as eco-innovations) and vice versa the model "government-regulator" in innovation, which has a discernable economic effect. The specifics of innovative processes in the agricultural sector are outlined. The modern approaches to financial support of innovative development and factors that negatively influence the development of agro-innovation in Ukraine are analyzed.

Key words: financing, innovations, models, innovative development, agrarian sector.

Вступ. Розвиток глобалізаційних процесів та їх вплив на сучасну економічну систему України потребує від аграрного сектору суттєвої зміни якісних та кількісних параметрів діяльності. Одним з головних напрямів розвитку аграрного сектору на сучасному етапі повинна стати інноваційно орієнтована стратегія, яка здатна забезпечити високу конкурентоздатність продукції на міжнародних ринках за умов екологізації виробництва сільгосппродукції та її переробки.

У сучасних умовах реформування аграрного сектору перед Україною постає проблема вибору стратегії інноваційного розвитку та джерел її фінансування. Важлива роль диверсифікації фінансового забезпечення розвитку інновацій на мікро – та макроекономічному рівнях підтверджується позитивним досвідом широкого впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів в аграрному секторі розвинутих країн, направлених на забезпечення продовольчої безпеки цих країн за умови виробництва якісних продуктів харчування та збереження природного навколишнього середовища. Необхідність вибору оптимальних моделей фінансування інноваційного розвитку аграрного сектору, формування економічно і екологічно обґрунтованої інноваційної політики зумовлена амбітними планами України на роль провідного гравця на світовому ринку продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних підходів до підвищення ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку, виявлення та використання оптимальних комбінацій джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних науковців: М. Дем'яненка, П. Саблука, М. Маліка, П. Лайка, І. Лукінова, Ю. Лузана, М. Олсона, Д. Свінна та інших.

Питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку достатньо широко розкриті в наукових працях Г.О Андрощука [1], О. М. Колодізієва [2], О.П. Кириленко [3], О. Крисального [4] та інших. Актуальними залишаються питання розробки концептуальних положень фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору, які б відповідали сучасним фінансовим можливостям та особливостям його

забезпечення, виходячи з особливостей та специфіки сільськогосподарського виробництва.

Метою і завданням статті є дослідження та теоретичне обґрунтування науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо концепції фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Використання суспільних фінансів для фінансування інноваційного розвитку залежить від економічної системи, що сформована в суспільстві та галузі економіки держави, пріоритетних напрямів економічного розвитку. В сучасних умовах розрізняють два основних підходи до формування фінансової політики та моделей фінансування інноваційного розвитку економіки. Перший підхід базується на стимулюванні пропозиції інновацій (SSI), а другий на стимулюванні попиту на них (DDI) [7].

Як зазначає М. Горський, ідеологія діяльності урядів розвинутих західних країн побудована на мінімізації державного втручання в економіку, обумовлює раціональне використання макроекономічних інструментів (грошово-кредитна, бюджетна політика), формування ринкових умов (забезпечення вільної конкуренції, гнучка податкова система, стимулювання підприємницької активності) та сприяє розробці і реалізації програм інноваційного розвитку. Тобто в рамках цієї парадигми попит на інновації виникає внаслідок ліквідації бар'єрів для нових постачальників інноваційної продукції на ринок для задоволення як уже наявного попиту так і скритого попиту (модель "Supply Side Innovation Policy" або "Стимулювання попиту інновацій") [8].

В фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку важливу роль відіграє держава. Досвід фінансування інноваційного розвитку зі сторони держави дозволяє виокремити дві моделі фінансування.

Як зазначає Кірдіна С.Г. "... модель "держава-інвестор" краще вписується в інституціональну систему, де суто ринкові відносини не відіграють переважної ролі, а "держава-регулятор" характерна для економіки, де суттєвий вплив мають ринкові відносини і приватна власність. Перевага першої моделі полягає в можливості централізовано спрямовувати ресурси у пріоритетні галузі інвестування й уникати циклічних коливань. Водночас її основною проблемою є слабка мотивація потенційних інноваторів, а також високий ризик корупції та можливість розкрадання державних інвестицій на місцевих рівнях. Перевагами другої моделі є висока інвестиційна активність ринкових суб'єктів і в зв'язку з цим більш висока швидкість технологічного оновлення виробництва. Її недоліками у сфері фінансування реального сектору є ризики циклічності і надування "фінансових бульбашок" [9, с. 143-144].

В країнах з сировинною економікою низький попит на інновації, тобто відсутність конкурентного промислового виробництва не створює бази для формування інноваційного середовища та потенційних споживачів інновацій. В сировинних економіках інновації направлені на збільшення видобутку сировини та вирощування сільськогосподарських культур на які є попит на міжнародних ринках. Крім цього, домінування видів діяльності зі спадною віддачею не дозволяє фінансувати інноваційний розвиток належним чином як зі сторони держави так і зі сторони потенційних споживачів інноваційних продуктів.

В Україні наразі переважає принцип стимулювання пропозиції інновацій та фінансова модель "держава-інвестор", яка зумовлена концентрацією зусиль держави, а відповідно і витрат бюджетів різного рівня на реалізацію проектів інноваційного розвитку, збільшення фінансування з бюджету пріоритетних проектів. Такий підхід, крім зазначених вище, має суттєві недоліки та низьку ефективність внаслідок суттєвої затримки в часі бюджетного фінансування, зміни пріоритетів та урядів, хронічного дефіциту бюджету та скорочення видатків на інноваційну діяльність. Обмежені

можливості бюджету обумовлюють відносно невисоку долю секторів економіки, охоплених потенційно ефективними інноваційними розробками, кількість яких скорочується. Низький рівень фінансування науки, рівень оплати праці науковців та морально застаріла матеріально-технічна база наукових установ, призвела до масового відтоку перспективних наукових кадрів за кордон. Державна фінансова політика в інноваційній сфері не носить системного характеру і не здійснюються кроки по переходу на модель стимулювання попиту на інновації. В першу чергу, на нашу думку, це пов'язано зі скороченням промислового виробництва та сировинним характером експорту. Практично, промислове виробництво перейшло на спрощені, енерго і матеріалосні технології і за відсутності фінансових ресурсів та високої конкуренції на світових ринках не створює попиту на інноваційні продукти. Принцип інноваційного типу розвитку передбачає неперервний і цілеспрямований процес генерації ідей, розробки і впровадження в виробництво наукової продукції, фінансового забезпечення цього безперервного процесу, з метою підвищення ефективності суспільного виробництва та забезпечення сприятливих умов для саморозвитку інноваційних систем.

Для аграрного сектору України, який перебуває в процесі ринкових перетворень та є інвестиційно привабливим як для вітчизняних так і для зарубіжних інвесторів найбільш раціональним є поєднання двох вищезазначених моделей, коли модель "держава інвестор" використовується в інноваціях які мають в більшій мірі суспільний ефект (наприклад екологічні інновації) і навпаки модель "держава-регулятор" в інноваційній діяльності, що має яскраво виражений економічний ефект.

Комбінація моделей та джерел фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору повинна враховувати його специфіку. Специфіка аграрного сектору полягає в тому, що він включає в себе:

1) галузі промисловості, які постачають сільському господарству засоби виробництва (тракторне і сільськогосподарське машинобудування, мінеральні добрива, засоби захисту рослин і т.д.);

2) сільське господарство (землеробство, тваринництво, рибництво та лісове господарство);

3) галузі зайняті переробкою та постачанням сільськогосподарської продукції споживачам (заготівля, переробка, зберігання, транспортування та реалізація продукції);

4) галузі інфраструктури, покликані забезпечувати сприятливі умови розвитку аграрного виробництва.

Інноваційний розвиток аграрного сектору значною мірою пов'язаний з біологічними факторами виробництва та впливу на агроценози, в першу чергу на родючість ґрунту та зміною кліматичних умов вирощування сільськогосподарських культур. В аграрному секторі інновації носять комплексний характер і в процесі виробничої діяльності взаємообумовлюють вплив промисловості на сільськогосподарське виробництво, переробну галузь та розвиток інфраструктури, сільських територій.

Вдосконалення агротехнологій зумовлює необхідність створення нових видів сільськогосподарської техніки (напр. впровадження ґрунтообробної технології No-till), в свою чергу, створення механізованих комплексів по збиранню сільгоспкультур створює певні вимоги до селекції рослин з необхідними властивостями (помідори з твердою оболонкою для механізованого збирання), вимоги стосовно сільськогосподарської сировини для переробної галузі.

Інноваційні процеси в аграрному секторі характеризуються цілим рядом особливостей:

- 1) велика чисельність видів сільгоспродукції і продуктів її переробки, суттєві відмінності в технологіях вирощування та переробки;
- 2) залежність технологій від природно-кліматичних факторів;
- 3) специфіка використання біологічних активів;
- 4) висока залежність від інших галузей економіки в умовах диспаритету цін на продукцію;
- 5) порівняно низький рівень запровадження інновацій, їх еволюційний характер;
- 6) відсутність науково-обґрунтованого механізму фінансування інноваційних процесів;
- 7) не відпрацьованість механізму дифузії агроіновацій в середовищі середніх і дрібних сільгоспвиробників, зокрема в особистих селянських господарств;
- 8) диференційовані умови діяльності та високий рівень конкуренції серед сільгоспвиробників.

Специфіка аграрного виробництва визначає основну характеристику фінансового забезпечення інноваційного розвитку – довготривалість, прогнозованість і дотаційність. Інноваційна діяльність пов'язана з біологічними факторами виробництва та повільністю зміни і досягнення бажаних характеристик родючості землі, видів рослин і тварин. Відповідно сутнісною характеристикою інноваційної розвитку аграрного сектору є його еволюційність та необхідність державної підтримки і регулювання, в першу чергу через механізм фінансового забезпечення. Дотаційність зумовлена специфікою сільськогосподарського виробництва – вид діяльності зі спадною віддачею, чистою конкуренцією на міжнародних ринках та значним впливом природно-кліматичних умов на результати діяльності.

Широкого застосування інституційно-еволюційний підхід набув в працях праць Р. Нельсона та С. Уінтера, серед українських економістів-аграрників елементи інституціонально – еволюційного підходу в аналізі перспектив та фінансування інноваційного розвитку аграрної сфери використовували Л. Курило, Ю. Лупенко, М. Малік, П. Саблук, С. Тивончук, О. Шпикуляк [10].

Доцільність такого підходу до фінансового забезпечення інноваційної діяльності впливає з тих тенденцій розвитку аграрного сектору в світі, які визначатимуть подальший розвиток людства. Сьогодні у світі зростає антропогенне і техногенне навантаження на довкілля, що призводить до руйнування агроландшафтів, зменшення біорізноманіття та зниження якості продукції в результаті забруднення залишками хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив. Дані негативні тенденції зумовили необхідність вироблення нової стратегії фінансової підтримки інноваційної діяльності з боку держави, яка б нівелювала негативний вплив окремих інновацій, що впроваджуються в аграрному секторі. Це, а також зміна клімату в планетарному масштабі, зумовили встановлення та реалізацію парадигми сталого розвитку. Сталий розвиток аграрного сектору поставлений перед дилемою: з однієї сторони-необхідність збереження природного навколишнього середовища та підвищення вимог до якості продуктів харчування, з іншої - зростання чисельності населення у світі та голодування понад мільярду населення, зумовлюють необхідність нарощування обсягів виробництва за рахунок усіх наявних ресурсів. Зміна клімату призводить до виникнення продовольчих криз, а інтенсифікація сільськогосподарського виробництва задля зростання продуктивності спричиняє деградацію сільськогосподарських угідь і в кінцевому результаті зменшення виробництва продовольства необхідної якості та кількості.

На державному рівні необхідно зважено підходити до нарощування обсягів сільгоспвиробництва та фінансово підтримувати інноваційні процеси, які забезпечуватимуть в першу чергу продовольчу безпеку держави та збереження

(підвищення) родючості ґрунту, охорону навколишнього природного середовища. Важливо в програму реформ аграрного сектору імплементувати стратегію сталого агроекологічного розвитку та здійснювати фінансове забезпечення інновацій направлених на екологізацію сільгоспвиробництва, розглядаючи їх як найперспективніші інвестиції поряд з інвестиціями в людський капітал.

Виходячи із вищезазначеного, суспільні фінанси повинні направлятися на реалізацію в аграрному секторі завдань по його сталому розвитку в умовах зростаючого попиту на продукти харчування та необхідності збереження родючості ґрунту, розробку механізмів пріоритетного фінансування та реалізації цих завдань.

В Україні фінансування агроінновацій пов'язані з використанням наукових розробок, спрямованих на інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва та нарощування обсягів експорту, забезпечення економічної ефективності виробництва продовольства. Тому інноваційні процеси в аграрному секторі носять еволюційний характер і стосуються перш за все виробництва елітного насіння, виведення нових сортів рослин, виведення нових порід тварин, використання перспективних технологій їх утримання, створення більш продуктивної і енергоощадної сільськогосподарської техніки, нових засобів захисту рослин і препаратів для тварин тощо.

Такий тип інноваційного розвитку базується на принципах нарощування обсягів виробництва за рахунок якісного вдосконалення матеріально-речових елементів продуктивних сил, що в умовах кризи і недостатнього фінансування може здійснюватися великими сільгоспвиробниками через механізм впровадження зарубіжних технологій та зарубіжної техніки і обладнання, залучення іноземних інвестицій.

В умовах недостатньої уваги питанню збереження родючості землі та дотримання науковообґрунтованих норм сівозміни, фінансування інноваційних процесів не носить системного характеру та направлені на зростання продуктивності сільгоспвиробництва при недостатній увазі питанням охорони навколишнього природного середовища та якості продукції.

Стимулювання інноваційних процесів в аграрній сфері слід здійснювати в напрямках, які забезпечують перетворення сільського господарства на динамічну, збалансовану, адаптивну систему, здатну до постійного самовідтворення при ускладненні загальних умов екологічного і економічного розвитку, зміни клімату.

В Україні розвиток агроінновацій гальмується в силу наступних факторів:

- скорочення кількості та погіршення якості науково-дослідних розробок;
- недостатнє фінансування інноваційних розробок, які здійснюються науково-дослідними установами та вищими учбовими закладами;
- дефіцит кваліфікованих кадрів, відсутність фінансування для підвищення їх кваліфікації;
- низький рівень інформаційного забезпечення інноваційних процесів;
- недосконалість організаційного в тому числі правового і фінансового механізму для стимулювання інноваційних процесів;
- вкрай застаріла матеріально-технічна база наукових установ;
- низький попит на інноваційну продукцію серед потенційних її споживачів в результаті економічної кризи.

Виходячи з вищезазначеного, вважаємо за доцільне використовувати суспільні фінанси для фінансового забезпечення інноваційного розвитку в такій пропорції: 75% виділених коштів спрямовувати на інноваційну діяльність пов'язану з екологізацію сільськогосподарського виробництва, розвитку екологічного рослинництва і тваринництва, переробку та зберігання сільгосппродукції, а 25% коштів

використовувати на агроінновації, які забезпечують зростання продуктивності та доходності сільгоспвиробництва.

Висновки. Для належного фінансового забезпечення інноваційної діяльності направленої на підвищення рентабельності та конкурентоспроможності агровиробників необхідно розробити механізм стимулювання та зацікавленості до самофінансування впровадження інновацій через методи непрямої державної підтримки, сприяння у залученні вітчизняних та зарубіжних інвестицій. Самофінансування є основою інноваційного розвитку аграрного сектору, досвід індустріально розвинутих країн показує, що власні ресурси складають близько 70% вартості всіх інвестицій. Власні фінансові ресурси агропідприємств є завжди обмеженими та можуть різко змінюватись під дією кон'юнктури на продукцію на зовнішніх та внутрішніх ринках, впливу природно кліматичних факторів. Крім цього розмір реінвестованої частини прибутку в інноваційну діяльність залежить від інвестиційної привабливості галузі, стимулів з боку держави для власників сільськогосподарських підприємств впроваджувати інновації.

1. Андрощук Г.О. Економічний механізм стимулювання інновацій. *Проблеми науки*. 2000. №1. С.24-30.
2. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія Х. : ВД ІНЖЕК, 2009. 278 с.
3. Кириленко О. П. Фінанси : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 1998. 163 с
4. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності. *Економіка АПК*. 2005. №8. С.10-13.
5. Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры М.: Новое издательство, 2012. 212 с.
6. Swinnen Johan F. M. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in central and eastern Europe. URL: <http://www.agr.kuleuven.ac.be/aee/clo/prgwp/PRG-WP06.PDF> (Accessed 11 Sept. 2019).
7. Горский М. Как отремонтировать “инновационный лифт”. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/idei/239647-kak-otremontirovat-innovatsionnyi-lift> (дата звернення: 11.09.2019).
8. Горский М. Модели инновационного развития: SSI и DDI. URL: http://polit.ru/article/2013/12/17/ps_innov_1/ (дата звернення: 11.09.2019).
9. Кирдина С. Г. Институциональные модели финансирования реального сектора. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2013. № 2 (18). С. 129-157.
10. Саблук П.Т. та ін. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.

References

1. Androshchuk, H.O. “Economic mechanism for stimulating innovation.” *Problems of science*, vol. 1, 2000, pp. 24-30.
2. Kolodiziev, O. M. *Methodological principles of financial support for management of innovative development of the economy: monograph*, VD “INZhEK”, 2009.
3. Kyrylenko, O. P. *Finance*, Ekonomichna dumka, 2009.
4. Krysalnyi, O.V. “Organizational and economic features of innovation activity.” *Ekonomika APK*, vol. 8, 2005, pp.10-13.
5. Olson, M. *Power and Prosperity Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Novoe izdatel'stvo, 2012.
6. Swinnen Johan, F. M. “Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in central and eastern Europe.” *Agricultural Economics*. Katholieke Universiteit Leuven, www.agr.kuleuven.ac.be/aee/clo/prgwp/PRG-WP06.PDF. Accessed 11 Sept. 2019.
7. Ghorskyi, M. “How to repair “innovative lift.” *Forbes*, www.forbes.ru/mneniya-column/idei/239647-kak-otremontirovat-innovatsionnyi-lift. Accessed 11 Oct. 2019.
8. Ghorskyi, M. “Development Models SSI and DDI.” *POLIT.RU*, polit.ru/article/2013/12/17/ps_innov_1/ Accessed 11 Sept. 2019.
9. Kyrdyna, S. Gh. “Institutional models of financing the real sector.” *Zhurnal Novej ekonomicheskoy assotsyatsyy*, 2, 2013. pp.129-157.

УДК 336.77:338.3

doi: 10.15330/apred.1.15.87-94

Михайлів Г.В.

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ДВНЗ “Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел.: (0342)55-32-32,
e-mail: kmim@pnu.edu.ua

Анотація. В сучасних умовах інтенсивного розвитку національної економіки важливого значення набуває функціонування малого підприємництва, яке суттєво впливає на розвиток вітчизняної економіки. У статті розкрито економічну сутність малого підприємства, обґрунтовані форми і методи мікрокредитування малого підприємства, а також розглянуто зарубіжний досвід фінансового забезпечення мікрокредитування.

Основною метою даної статті є обґрунтування рекомендацій щодо побудови системи фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу. Також здійснено аналіз фактичного стану становлення і функціонування малого та середнього бізнесу в Україні, форм і методів його фінансового забезпечення та визначено критерії і фактори, які впливають на розвиток малих підприємницьких структур.

Актуальність дослідження проблем, які піднімаються в даній статті, посилюється ще й тим, що повільність і суперечливість просування України шляхом ринкових реформ значною мірою зумовлені саме недооцінкою ролі та значенням малого та середнього бізнесу як структуро утворювального елемента ринкової економіки.

У процесі дослідження виявлено проблеми та визначено перспективи фінансової підтримки розвитку малого підприємництва на місцевому та регіональному рівнях. Обґрунтовано пропозиції щодо першочергових заходів: ефективної фінансової підтримки та визначено головні перспективи фінансової підтримки розвитку малого і середнього бізнесу.

Ключові слова. фінансове забезпечення, кредитні відносини, мікrokредит, мікrokредитування, малий та середній бізнес, кредитні ризики, ефективність мікrokредитування, національна економіка.

Mykhailiv G.V.

FINANCIAL SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Marketing,
Shevchenko str., 82, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342)55-32-32,
e-mail: kmim@pnu.edu.ua

Abstract. In the current conditions of intensive development of the national economy, the functioning of small business is of great importance, which significantly influences the development of the domestic economy. The article deals with economic essence of small business, it justifies the forms and methods of microcredit of small enterprises and also considers the international experience of financial provision of microcredit.

The main purpose of this article is justification of the recommendations as for creation of system of financial provision of development of small and medium-sized businesses. The actual state of the development and functioning of small and medium business in Ukraine, forms and methods of financial provision is analyzed and the criteria and factors affecting the development of small enterprise structures are determined.

The actuality of the issues raised in this article is reinforced by the fact that the slowness and inconsistency of the movement of Ukraine towards market reforms is largely due to this underestimation of the role and importance of small and medium businesses as the structure forming element of the market economy. There are a number of adverse factors in Ukraine that make it difficult to financing of business activity.

In the research process the problems and outlined the prospects of financial support of small business development at local and regional levels are identified. The proposals of priority measures for effective financial support and the main perspectives of financial support for the development of small and medium-sized businesses are justified.

Keywords: financial providing, credit relations, microcredit, small and middle business, credit risks, efficiency of microcredit, national economics.

Вступ. В умовах ринкової економіки України важливого значення набуває проблема фінансового забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу, фінансові ресурси яких доволі обмежені. Одним із важливих джерел фінансування розвитку підприємництва є надання мікrokредитів вітчизняними банками та різного роду фондами і небанківськими фінансово-кредитними установами, а також іноземними банківськими інститутами і фондами.

Актуальність дослідження цих проблем посилюється ще й тим, що повільність і суперечливість просування України шляхом ринкових реформ значною мірою зумовлені саме недооцінкою ролі та значенням малого та середнього бізнесу як структуро утворювального елемента ринкової економіки.

Адже, ринкова економіка, яка базується на принципах ефективної конкуренції, забезпечує широкий набір фінансово-кредитних методів та інструментів задоволення потреб суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах. Але, як відомо, можливості малих та середніх підприємців залучати фінансові ресурси з ринкових джерел фінансування обмежені. Це пов'язано з такими специфічними рисами підприємницької діяльності, як підвищена схильність до ризику, відносно невеликі розміри капіталу та прибутків, потреба у незначних обсягах та коротких термінах залучення коштів.

Крім того, в Україні існує низка несприятливих обставин, що утруднює фінансування підприємницької діяльності: відсутність чітко сформульованої державної політики підтримки підприємництва; неоднозначність законодавства, що породжує невизначеність щодо законності надання кредитів підприємцям небанківськими структурами; несприятливий податковий режим щодо кредиторів та позичальників; нерозвиненість мікrokредитування і кредитної кооперації.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування рекомендацій щодо побудови системи фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу, а також здійснити аналіз фактичного стану становлення і функціонування малого та середнього бізнесу в Україні, форм і методів його фінансового забезпечення та

визначити критерії і фактори, які впливають на розвиток малих підприємницьких структур.

Результати. Вивченням механізмів фінансового забезпечення мікрокредитування сфери малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки присвячено чимало праць учених-економістів, серед яких вагомі здобутки і напрацювання мають: Л. Барбакова, Я. Белінська, З. Варналій, С. Дрига, О. Масна, С. Реверчук, Н. Руцишин, Л. Тарангул та інші [1-7]

В публікаціях Л. Барбакової приділяється увага становленню та розвитку малих підприємницьких структур, проблематиці залученню фінансових засобів в малий і середній бізнес [1]. О. Масна акцентує увагу на запровадженні стабільного державного і недержавного мікрокредитування, і спираючись на зарубіжний досвід, а саме США, стверджує, що важливим є гарантування мікрокредитів підприємницьким структурам сфери малого і середнього бізнесу, що дасть значний поштовх до стійкого економічного їх зростання та розвитку регіонів [2].

З. Варналій, С. Дрига, Л. Тарангул стверджують, що динамічний розвиток малого підприємництва є одним із факторів соціально-економічного розвитку країни. Важливим чинником його розвитку є фінансово-кредитне забезпечення, а саме мікрокредитування. Адже, мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва значною мірою сприяє формуванню та ефективній реалізації його потенціалу як соціальної бази середнього класу держави [3-4].

Проте проблема фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу у вітчизняній літературі та публікаціях науковців недостатньо розроблена і висвітлена, особливо мікрокредитування малих підприємств, а також стан та джерела формування фінансових ресурсів для кредитування малого підприємництва.

В сучасних умовах інтенсивного розвитку національної економіки важливого значення набуває функціонування малого підприємництва, яке суттєво впливає на розвиток вітчизняної економіки, а для його стабільної діяльності необхідна ефективна державна підтримка та сталі фінансове забезпечення. Перехід вітчизняної економіки від адміністративно-командної до ринкових відносин вносить значні корективи в розвиток національної господарської системи, зокрема значне місце відводиться малому підприємству як досить важливій і суттєвій рушійній силі розвитку економіки країни.

Малий та середній бізнес відіграє ряд важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі: малий та середній бізнес виробляє значну частку валового внутрішнього продукту і сприяє зайнятості населення; є засобом реалізації нових ідей, ініціативи і особистого матеріального благополуччя. Підприємства малого та середнього бізнесу з їхнім безпосереднім контактом зі споживачем мають можливість оперативно реагувати на потреби ринку і забезпечувати формування конкурентного середовища; розвиток малого та середнього бізнесу підвищує політичну стабільність, формує міцний середній клас суспільства [1].

Проаналізувавши світовий досвід у сфері малого підприємництва можна зробити наступні висновки, що США, Німеччина, Австрія, Великобританія та інші країни з розвинутими ринковими відносинами мають вагомі позиції щодо вирішення проблеми фінансового забезпечення мікрокредитування підприємств малого і середнього бізнесу. Особливої уваги заслуговує американський досвід щодо організації роботи з фінансування стартових малих підприємств, адже саме на стадії становлення нового підприємства питання фінансування є найактуальнішими. Суттєво також зазначити, що у США урядом розробляється ціла низка програм підтримки та сприяння розвиткові сфери малого і середнього бізнесу. Це програми для фінансування сезонних та короткотермінових потреб малого бізнесу; довгострокового фінансування зі сталою

процентною ставкою для придбання нерухомості та обладнання з метою розширення і модернізації виробничих процесів; фінансування випуску конкурентоспроможної продукції та продукції на експорт, а також розвиток виробництва, яке знижує імпорتنі поставки; програми стимулювання розвитку слаборозвинутих сільських і внутріміських територіальних громад за рахунок мікрокредитів та технічної допомоги [2] Для Великобританії політика стимулювання малого і середнього бізнесу є альтернативою оздоровлення економіки, особливо у кризові періоди. Крім цього, варто відзначити, що малі підприємства тісно співпрацюють з крупними підприємствами як у сфері виробництва, так і у сфері наукових досліджень, що дає взаємну вигоду малим і великим підприємствам. Протягом останніх років в Австрії та Німеччині система мікрокредитування малих підприємницьких структур переорієнтована на розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з метою посилення конкурентоспроможності промисловості на світовому ринку [2].

На сучасному етапі становлення, розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу однією із найголовніших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів, так необхідних для авансування процесу господарювання та розвитку виробництва.

Саме на початковому етапі діяльності, коли доступ до банківських ресурсів утруднений, особливо необхідним є мікрокредитування. Користування мікрокредитом, окрім фінансової підтримки, надає підприємцю навички бізнес-планування, оцінки ризиків, напрацювання позитивної історії, що підвищує його привабливість як банківського клієнта. Розглянувши проблему фінансового забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу, визначено основні форми та методи їх мікрокредитування, головними з них є державне і недержавне кредитування та гарантування кредитів (рис. 1). [3]

Саме на початковому етапі діяльності, коли доступ до банківських ресурсів утруднений, особливо необхідним є мікрокредитування. Користування мікрокредитом, окрім фінансової підтримки, надає підприємцю навички бізнес-планування, оцінки ризиків, напрацювання позитивної історії, що підвищує його привабливість як банківського клієнта. Розглянувши проблему фінансового забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу, визначено основні форми та методи їх мікрокредитування, головними з них є державне і недержавне кредитування та гарантування кредитів (рис. 1). [3]



Рис. 1. Форми фінансово-кредитної підтримки мікрокредитування малого підприємництва і практичні методи їх застосування

Fig. 1. Forms of financial-credit support for micro-crediting of small business and practical methods of their application

Основними видами формування фінансових ресурсів для фінансування малого та середнього бізнесу – є зовнішнє та внутрішнє (рис. 2). Зовнішні форми фінансування малого та середнього бізнесу – це кошти банківських та небанківських фінансових установ. Внутрішніми джерелами фінансування є власні кошти підприємства. [4]

На практиці основна частина вітчизняних малих підприємств для розвитку і функціонування використовують в основному власні кошти. Проте повністю задовольнити потреби у фінансуванні діючого виробництва та його ефективний розвиток лише за рахунок власних фінансових ресурсів малі підприємства не в змозі. Для їх постійного розвитку потрібні значні фінансові ресурси, які наповнюються за рахунок залучених коштів.

Державна підтримка має полягати, насамперед, у створенні сприятливих умов для розвитку підприємницьких структур в Україні. Водночас логіка розвитку ринкових відносин та закономірності становлення бізнесу вимагають комплексного підходу до надання фінансово-кредитної підтримки підприємництва на основі поєднання різних форм. Кожна з форм фінансово-кредитної підтримки має бути покликана поліпшити фінансовий стан підприємця на тому або іншому етапі розвитку його діяльності та для певного її напрямку [5].

Найбільш складним фінансовим етапом є період становлення бізнесу, коли ризики особливо високі, а фінансування – обмежене. Найдоцільніше на цьому етапі є надання консультацій з бізнес-планування та організації, проведення тренінгів, забезпечення пільгової оренди.

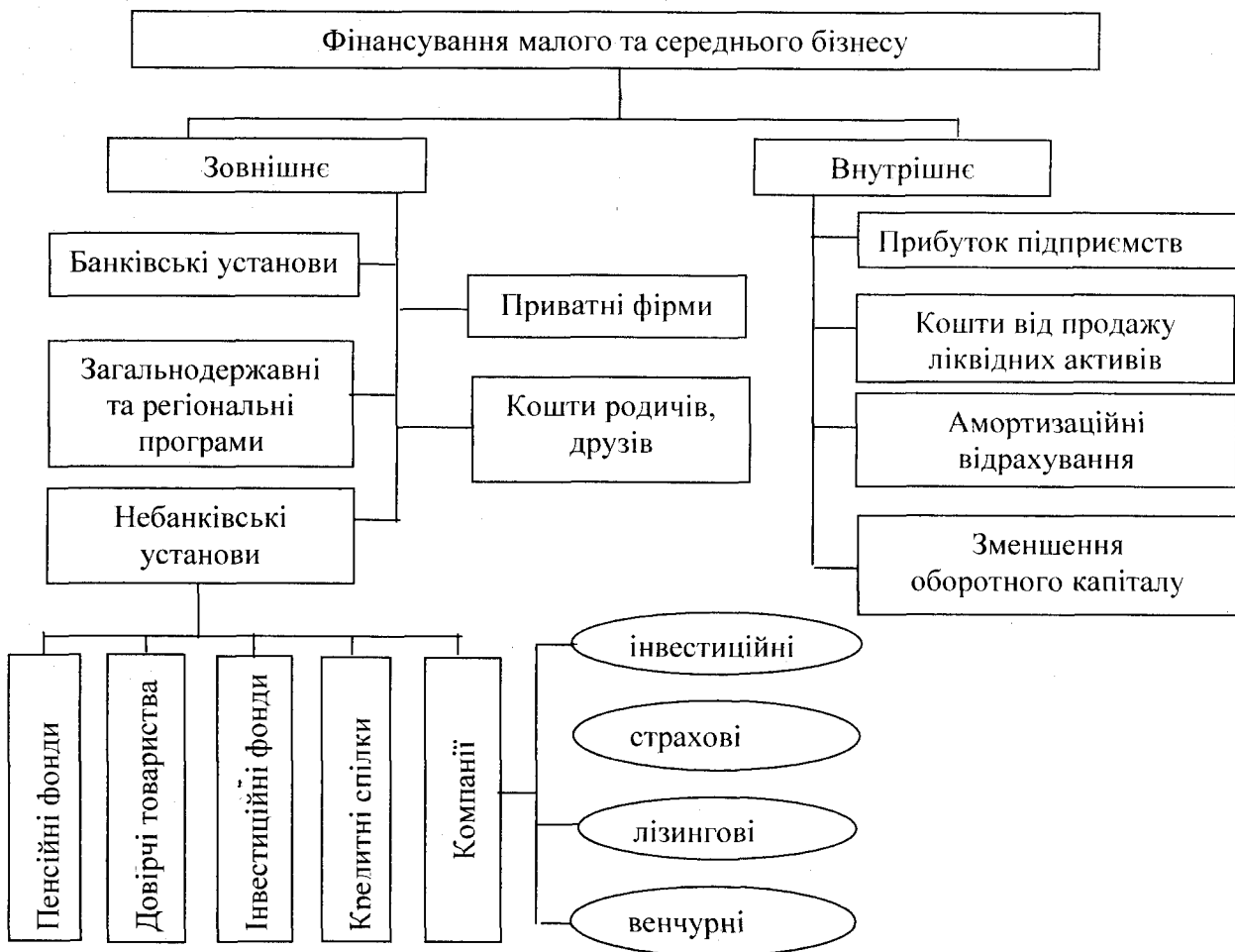


Рис. 2. Види формування фінансових ресурсів для фінансування малого і середнього бізнесу

Fig. 2. Types of formation of financial resources for financing small and medium-sized businesses

Надання державою консультацій у сфері бізнес-планування, управління та організації підприємства, щодо залучення інвестицій передбачає допомогу кваліфікованих спеціалістів щодо бухгалтерського та юридичного обслуговування на постійній основі або за разовим звертанням на платній основі, або безкоштовно за рахунок коштів муніципальної або регіональної програм підтримки. Отримання кваліфікованої допомоги та управлінських інструментів дає змогу малим підприємствам підвищити якість управління, спрощує процес прийняття рішень та підвищує їх ефективність, надає можливість економії коштів на зарплаті спеціалістам, на транспортних витратах і витратах на встановлення спеціального програмного забезпечення. [6]

Стимулювати процес розвитку малого бізнесу допомагає проведення тренінгів для підприємців-початківців за рахунок місцевих бюджетів. У результаті такого

тренінгу підприємець отримує знання і навички, необхідні для успішного початку та розширення своєї справи, розвитку підприємницьких здібностей, зокрема вміння шукати та втілювати підприємницькі ідеї. До позитивних фінансових результатів таких тренінгів можна долучити зниження ризиків початкових інвестицій в бізнес, можливість отримати гранд на розвиток своєї справи. Вагому фінансову підтримку через зниження видатків надає пільгова оренда офісних приміщень в бізнес-інкубаторах. Такий вид послуг надається на термін до 3-х років підприємцям, що зареєструвалися протягом поточного року.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане можна зробити наступний висновок щодо ефективного фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу, а саме:

- створювати в Україні окремі неприбуткові мікрофінансові установи, які б були наділені правами кредитування підприємств малого і середнього бізнесу;
- створювати в банківських установах відповідні структурні підрозділи або невеликі сектори, які б займались лише вивченням попиту на мікрокредити та вивчали б історію діяльності малих підприємств;
- запроваджувати систему гарантування мікрокредитів з боку місцевої влади або ж різного роду фондів;
- сприяти більш ефективному кредитуванню малих підприємницьких структур, які експортують продукцію або ж випускають таку, яка зменшує обсяги імпорту;
- розробити загальнодержавні та регіональні програми щодо мікрокредитування малого і середнього бізнесу небанківською системою (кредитними спілками, страховими та лізинговими компаніями тощо);
- розширити систему підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, особливо в питаннях мікрокредитування малих підприємств.

1. Барбакова Л.В. Фінансові інструменти і проблеми залучення фінансових засобів в малий і середній бізнес. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. №4. С. 102–110.
2. Масна О. І. Особливості мікрокредитування малого бізнесу в США. *Наукові записки : наук.-техн. зб.* Львів : Українська академія друкарства. 2007. Вип. 2 (12). С. 112–118.
3. Варналій З.С., Дрига С.Г., Тарангул Л.Л. Мікрокредитування малого підприємництва. Ірпінь : НУДПСУ, 2008. 144 с.
4. Руцишин Н.М. Перспективи розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу // *Економіка, планування і управління галузі : Збірник науково-технічних праць*. Національний лісотехнічний університет України. 2008. Вип. 18.3. С. 271–274.
5. Дрига С. Презумпція державного управління малою економікою як передумова її прогнозованого розвитку. Український фонд підтримки підприємництва. URL : http://ufpp.kiev.ua/?type=main_inform&mode=states (дата звернення: 10.09.2019).
6. Белінська Я.В. Щодо забезпечення адекватних ринковим умовам форм фінансово-кредитної підтримки підприємництва. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії*. 2010. Вип. I. С. 23-28.
7. Мазур І.М. Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки національної економіки: монографія. Івано-Франківськ: НАІР, 2014. 648 с.
8. Тимошенко Н.Ю., Меньших Н.В. Проблеми розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні. *Інвестиції: теорія і практика*. № 12. 2015. С. 35-38.
9. Дергалюк В.Г. Напрями удосконалення державної політики розвитку інтелектуального бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. № 20. 2015. С.56-60.
10. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. К.: Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2014. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc> (дата звернення: 10.09.2019).

References

1. Barbacova, L. V. "Financial instruments and attracting funds to small and medium businesses." *Economics and management engineering industry: problems of theory and practice*, no. 4, 2008, pp. 102-110.

2. Masna, O. I. "Features of microlending to small businesses in the U.S." *Scientific notes : science.-tech. collection*, vol. 2 (12), 2007, pp.112-118.
3. Z. S. Varnaly of Microcrediting of small business / Z. S. Varnaly, Kicking S. G., L. L. Tarangul – RPG : NADPS, 2008. – 144 p.
4. Ruschishin N. M. Prospects of development of Bank crediting of small and medium business / Economics, planning and management in industry : Collection of scientific literature. National forestry University of Ukraine. – 2008, vol. 18.3. – S. 271-274.
5. Dryha, S. "Presumption of state control of small economies as a prerequisite of its forecasted evolution." Ukrainian entrepreneurship support Fund, ufpp.kiev.ua/?type=main_inform&mode=states. Accessed 10 Sept 2019.
6. Belinska, Ya. V. "Asfor ensurance of adequate market conditions, financial and credit support of entrepreneurship." *Scientific Bulletin of Bukovyna State Finance Academy*, vol.1, 2010, pp. 23-28.
7. Mazur, I.M. *Organizational and economic mechanism of ensuring energy security of national economy*, NAIR, 2014.
8. Tymoshenko, N.Yu., and V.I. Menshykh. "Problems of innovation and investment in Ukraine", *Investytsii: teoriia i praktyka*, vol. 12., 2015,pp. 35-38.
9. Derhaliuk, V.H. "Directions improve public policy development of intellectual business in Ukraine." *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 20, 2015, pp. 56-60.
10. *Analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine*, 2014. State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development, www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc. Accessed 10 Sept 2019.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ

УДК 336.7-026.564

doi: 10.15330/apred.1.15.95-105

Пилипів Н.І.¹, П'ятничук І.Д.², Боришкевич І.І.³

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ЯК ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

¹ ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

² ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра управління та бізнес-адміністрування,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 0993217571,
e-mail: irynary@gmail.com

³ ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра управління та бізнес-адміністрування,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: 0958678411,
e-mail: ira.boryshkevych@gmail.com

Анотація. У статті досліджено концептуальні основи аналітики у банківській сфері, що сприяє зміцненню фінансової стійкості установ у сучасному мінливому та динамічному бізнес-середовищі. Здійснено оцінку вітчизняного банківського сектору. Виявлено, що у 2018 р. політична ситуація в країні не мала значного впливу на роботу банківського сектору: депозити населення та бізнесу не знизилися, банки залишаються ліквідними та безперерійно здійснюють усі платежі. Це свідчить про відновлення довіри клієнтів до банківської системи.

Визначено переваги використання банками аналітики у процесі здійснення своєї діяльності. Виявлено п'ять областей, в яких банки можуть підвищити прибутковість та зміцнити свою фінансову стійкість за умов використання бізнес-аналітики. Встановлено, що аналіз фокусується на розумінні того, що сталося, в той час як бізнес-аналітика концентрується на тому, чому це сталося, а також на тому, що буде далі. Бізнес-аналітика розпізнає закономірності в даних і на основі цих даних допомагає прогнозувати майбутнє.

Вивчено зарубіжну літературу щодо трактування терміну “аналітика”. За результатами проведеного дослідження сформовано авторське бачення термінів “аналітика” та “бізнес-аналітика”, що дасть змогу застосувати емпіричний підхід у проведенні наступних наукових досліджень з метою вирішення окресленої проблематики.

Досліджено, що в Україні в банківській та інших сферах вже існують вакансії аналітика (бізнес-аналітика), до якого ставляться наступні вимоги: навички роботи з програмним забезпеченням; вміння застосовувати аналіз, моделювання та здійснювати налаштування бізнес-процесів, опис і тестування бізнес-процесів; розгляд звернень користувачів та надання консультацій, формування звітів/претензій на періодичній основі або за запитом, і звичайно володіння англійською мовою.

Ключові слова: аналітика, банківська сфера, банки, фінансова стійкість, зарубіжний досвід.

Pylypiv N.I., Piatnychuk I.D., Boryshkevych I.I.
**CONCEPTUAL ASPECTS OF BUSINESS ANALYTICS AS A BASIS OF
BANKS FINANCIAL STABILITY**

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0673444155,
e-mail: npylypiv@gmail.com

² Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Business
Administration,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0993217571,
Email: irynapy@gmail.com

³ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Business
Administration,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0958678411,
e-mail: ira.boryshkevych@gmail.com

Abstract. The article explores the conceptual foundations of banking analytics, which helps to strengthen the financial sustainability of institutions in today's changing and dynamic business environment. The domestic banking sector has been assessed. It was revealed that in 2018 the political situation in the country had no significant impact on the banking sector: deposits from households and businesses have not decreased, banks remain liquid and make all payments without interruption. This indicates a restoration of customer confidence in the banking system.

The advantages of using analysts in the process of carrying out their activity are determined. Five areas have been identified in which banks can increase profitability and strengthen their financial sustainability by using business intelligence. It is found that the analysis focuses on understanding what happened, while business analytics focuses on why it happened and what will happen next. Business analytics recognizes patterns in the data, and based on this data helps predict the future.

Foreign literature has been studied on the interpretation of the term "analytics". According to the results of the research, the author's vision of the terms "analytics" and "business analytics" has been formed, which will allow us to apply an empirical approach in carrying out the following scientific researches in order to solve the outlined problems.

It has been researched that in Ukraine in banking and other spheres there are already vacancies of analyst (business analyst), to which the following requirements apply: skills in working with software; ability to apply analysis, modeling and to adjust business processes, describe and test business processes; consideration of user requests and advice, reporting periodically or on request, and of course English.

Keywords: analysts, banking, banks, financial stability, foreign experience.

Вступ. Все частіше дані розглядаються як цінний актив для банківських менеджерів, які прагнуть успішно орієнтуватися в сучасному мінливому середовищі. Переконані, що бізнес-аналітика повинна бути частиною кожної установи, яка охоплює сфери від роботи з клієнтами та ризиками до фінансування, управління персоналом та ланцюгом постачання. Не менш важливо зазначити, що бізнес-аналітика є найпотужнішим інструментом тільки тоді, коли вона не здійснюється як серія взаємно незалежних програм, а навпаки.

Вивчення питань використання бізнес-аналітики в банківській сфері присвятили свої праці такі фахівці, як: A. Garg, D. Grande, G. Miranda, C. Sporleder, E. Windhagen [1], J. Castaño [2], K. Lubowicka [3; 4], A. Vadlakonda [5], S. Pramanick [6], K. Wooten [7] та ін. Також такі всесвітньовідомі організації, як McKinsey & Company, IBM Institute, Deloitte, Everest Global та ін. [1; 8; 9; 10], проводили власні дослідження у вищезазначеному питанні. Публікації стосувалися визначення сутності бізнес-аналітики в банківській сфері, особливостей її застосування, були виокремлені проблемні ділянки та переваги використання бізнес-аналітики, а також використання великих даних у банківських послугах.

Слід визнати, що у вітчизняній науковій та спеціальній економічній літературі практично не опрацьованими залишаються питання використання бізнес-аналітики в банківській сфері, яка сприяє зміцненню фінансової стійкості банків та відповідності вітчизняного банківського сектору світовій банківській системі, тому вивчення зарубіжного досвіду набуває особливої актуальності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концептуальних основ бізнес-аналітики у банківській сфері, що сприяє зміцненню фінансової стійкості установ у сучасному мінливому та динамічному бізнес-середовищі.

Результати дослідження. Перш ніж досліджувати питання бізнес-аналітики як основи фінансової стійкості банків, необхідно здійснити оцінку вітчизняного фінансового сектору. У Звіті про фінансову стабільність, Національний банк України зазначає, що у другому півріччі 2018 р. банківський сектор працював без суттєвих внутрішніх чи зовнішніх шоків – банки жваво залучали фондування та кредитували. Запровадження воєнного стану в десяти областях України не мало значного впливу на роботу банківського сектору: депозити населення та бізнесу не знизилися, банки залишаються ліквідними та безперебійно здійснюють усі платежі. Це свідчить про відновлення довіри клієнтів до банківської системи [11].

Слід відмітити, що у фондуванні банків України домінують кошти населення та бізнесу, які є вкрай короткими. У стабільних умовах, коли обсяг коштів зростає, фінансові установи можуть використовувати короткострокове фондування, щоб видавати довгострокові кредити. Проте воно вкрай чутливе до стресових ситуацій, тому створює чималі ризики. Оскільки в Україні бракує довгострокового фондування, банки будуть змушені ще певний час покладатися на відносно короткострокові кошти населення та бізнесу.

Щоб знизити ризики ліквідності, у грудні НБУ запровадив новий норматив ліквідності LCR. Він спонукає фінансові установи формувати у структурі балансу достатньо високоякісні ліквідні активи (ВЛА), щоб мати змогу покрити відтік коштів у

стресовий період. Із 2020 року з'явиться норматив NSFR. Він заохочуватиме банки залучати фондування на довший термін. Проте уже зараз ключовим завданням банків в управлінні ліквідністю має стати збільшення стимулів для клієнтів залишати кошти на строкових депозитах і на більший термін [11].

У структурі зобов'язань банків незмінно домінують короткострокові: 62% мають залишковий строк погашення до 1 місяця. Для зобов'язань у гривні цей показник ще вищий і складає три чверті. Структура зобов'язань відрізняється від розрізу активів, з яких 64%, зокрема 67% із гривневих, мають залишковий термін понад 1 місяць (рис. 1).

Банківський сектор покладається на короткострокове фондування, але кредитує на значно довші терміни. Від початку кризи 2014–2016 років строкова структура пасивів банківського сектору погіршувалася. Постійно зростала частка поточних рахунків у коштах населення в банках.

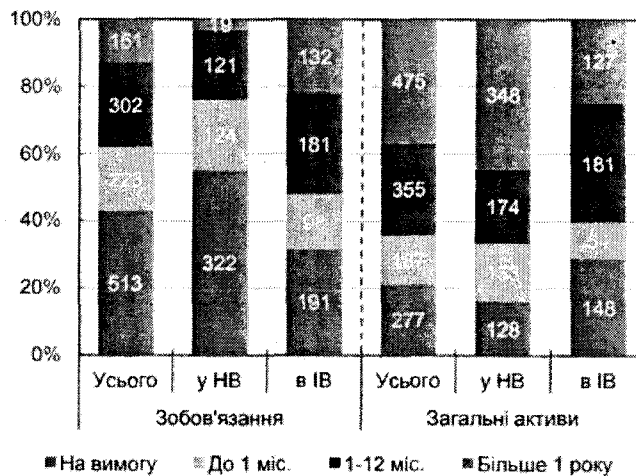


Рис. 1. Структура загальних активів та зобов'язань банків за терміном до погашення на 01.11.2018 р.

Fig. 1. Structure of total assets and liabilities of banks by maturity date 01.11.2018
Джерело: [11].

На сьогодні залишки на поточних рахунках забезпечують основну частину приросту коштів населення в банках, особливо на тих, на які надходять заробітні плати та соціальні виплати. У періоди стабільності банки можуть покладатися на таке фондування, але в кризових ситуаціях така його структура вкрай ризикова: вплив коштів з поточних рахунків може відбуватися майже миттєво [11].

Банки не можуть переорієнтуватися на довгострокове фондування в стислі терміни, бо на сьогодні його бракує в Україні. Щоб короткостроковість фондування не призвела до кризи ліквідності, у грудні НБУ запровадив новий норматив ліквідності LCR15. Це спонукає банки тримати на балансі достатньо ВЛА, щоб мати змогу покрити впливи коштів клієнтів у стресові періоди. Норматив установлено для всіх валют разом, а також для групи іноземних валют. На мінімальне значення нормативу становить 80%, проте протягом року воно поетапно збільшиться до 100%.

У недержавному банківському секторі 25% зобов'язань забезпечено ВЛА, які банки можуть використати на покриття впливів коштів клієнтів (рис. 2). Це значно вище, ніж на початку кризи у 2014 році, коли це співвідношення було в межах 10–15%. У структурі ВЛА (без урахування банків державного сектору) переважають кошти на коррахунках в іноземних банках інвестиційного класу 34%, частка ОВДП становить 25%, депозитних сертифікатів – 20%, готівки – 17% [11].

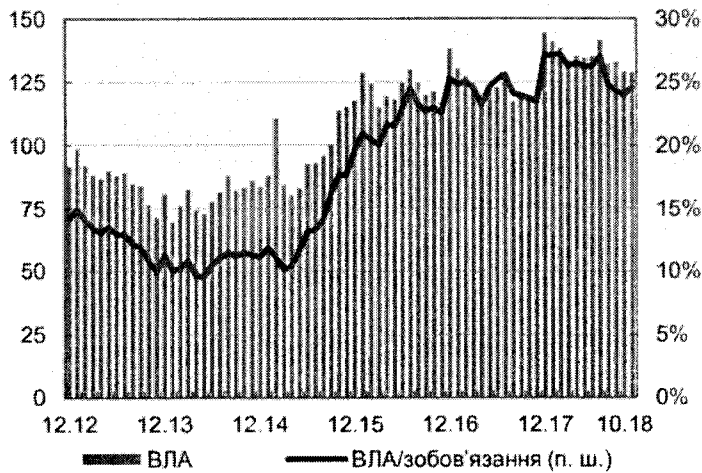


Рис. 2. Високоліквідні активи* в недержавних банках, млрд. грн.

Fig.2. Highly liquid assets * in non-state banks, UAH billion

Примітка: * включають ОВДП, депозитні сертифікати, готівкові кошти, коррахунки у НБУ за винятком обов'язкових резервів та коррахунки в іноземних банках з інвестиційних рейтингом

Джерело: [11].

Результати оцінювання стійкості банківського сектору підтвердили достатню капіталізацію банків в умовах базового макроекономічного сценарію. Водночас фінансові установи повинні нарощувати капітал, щоб мати запас міцності на випадок кризи. У 2018 році стрес-тестування найбільших банків виявило, що близько половини аналізованих фінансових установ може потребувати додаткового капіталу в умовах глибокої кризи. Фінансові установи без достатнього запасу міцності на випадок кризи повинні фундаментально реструктурувати свої баланси та переглянути бізнес-моделі [11].

У процесі дослідження питання використання бізнес-аналітики в банківській сфері, вважаємо за необхідне визначити сутність цього терміну. Як уже вище зазначалося, у вітчизняній науковій літературі визначення терміну бізнес-аналітики (або просто аналітика) та її використання, відсутнє. Це зумовлене тим, що вказаний термін має іншомовне походження, тому й трактування цього терміну потрібно шукати у зарубіжній літературі.

У результаті проведеного дослідження визначено, що трактування цього терміну наведено в Кембріджському словнику: “аналітика – це: 1) процес, в якому комп'ютер вивчає інформацію за допомогою математичних методів, щоб знайти корисні шаблони; 2) інформація, отримана в результаті цього процесу” [12]. Тобто у словнику визначено, що аналітика є як процесом вивчення інформації, так і інформацією, яка отримана у процесі опрацювання даних за допомогою спеціальних технологій.

В електронній енциклопедії “Вікіпедія” англійської версії визначається, що: “аналітика – це виявлення, інтерпретація та передача значущих шаблонів у дані та застосування цих шаблонів (моделей) для ефективного прийняття рішень. Іншими словами, аналітику можна розуміти як сполучну тканину між даними та ефективним прийняттям рішень в установі. Особливо цінним це є там, де багато записано інформації. Аналітика спирається на одночасне застосування статистики, комп'ютерного програмування та дослідження операцій для кількісної оцінки продуктивності” [13].

У той час в україномовній версії “Вікіпедія” трактується, що “аналітика – це основа інтелектуальної, логіко-мисленнєвої діяльності, спрямованої на рішення

практичних завдань. У її основі лежить не стільки принцип констатації фактів, скільки принцип “випередження подій”, що дозволяє організації або індивідові прогнозувати майбутній стан об'єкту аналізу” [14]. Тобто тут не наводиться чітке визначення терміну, чи це процес, чи сукупність інструментів, чи інформація, а тільки вказано, що це «основа інтелектуальної, логіко-мисленнєвої діяльності”. Однак, попри це зроблено акцент на можливості прогнозування.

Електронний ресурс для професійного IT-огляду “Techopedia” дає подібне визначення до англійської версії “Вікіпедія”: “аналітика – це науковий процес виявлення і передачі значущих моделей, які можна знайти в даних. Це стосується перетворення необроблених даних на знання для прийняття кращих рішень. Аналітика спирається на застосування статистичних даних, комп'ютерного програмування та досліджень операцій з метою кількісного визначення та отримання інформації про значення даних. Це особливо корисно коли є записано багато даних або інформації” [15]. Тобто акцентується увага на процесі пошуку взаємозв'язків та закономірностей між даними з метою їх перетворення на корисну інформацію, яка буде використовуватися як знання, твердження, моделі поведінок.

Вивчення вітчизняної літератури дало змогу виявити, що в українській Економічній енциклопедії не дається трактування терміну “аналітика” чи “бізнес-аналітика”, натомість наведено наступне: “аналітик – це спеціаліст, працівник фірми, банку, який володіє методикою економічного аналізу і здійснює такий аналіз” [16, с. 46]. Слід відмітити, що це визначення дещо застаріле, оскільки не враховує змін у сучасних інформаційних технологіях, оскільки володіння методами аналізу не достатньо для опрацювання великого масиву даних та не розкриває всієї специфіки діяльності аналітиків у сучасному динамічному бізнес-середовищі.

Доцільно також відзначити, що в Україні в банківській та інших сферах вже існують вакансії аналітика чи бізнес-аналітика, до якого ставляться наступні вимоги: навик роботи з програмним забезпеченням; вміння застосовувати аналіз, моделювання та здійснювати налаштування бізнес-процесів, опис і тестування бізнес-процесів; розгляд звернень користувачів та надання консультацій, формування звітів/претензій на періодичній основі або за запитом, і звичайно володіння англійською мовою.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження виявлено необхідність формування трактування термінів “аналітика” та “бізнес-аналітика” в межах вітчизняного наукового середовища та практичної діяльності. Тому сформовано наступне авторське бачення: бізнес-аналітика – це процес виявлення, обробки, інтерпретації даних, виявлення закономірностей та формування моделей (шаблонів) з подальшою передачею їх в умовах застосування спеціальних інформаційних технологій з метою прийняття ефективних рішень; аналітика – це інформація, отримана в результаті здійснення аналітичних операцій за допомогою спеціальних інформаційних технологій, яка буде використовуватися як знання, твердження, моделі поведінок для прийняття науково обґрунтованих рішень.

Важливість бізнес-аналітики як основи фінансової стійкості банку є беззаперечною. Вона використовується для вивчення та розуміння історичних закономірностей, а також для прогнозування та поліпшення майбутньої ділової практики.

Доведено, що бізнес-аналітика є невід'ємною частиною успіху будь-якої установи, отже, зараз поширена потреба в експертах з аналітики. Наприклад, менеджер колл-центру аналізує дані про ефективність своєї команди для оптимізації ресурсів. Менеджери з персоналу використовують дані про працівників для прогнозування. Маркетологи використовують дані про рентабельність інвестицій у сфері продажів і маркетингу, щоб визначити оптимальний розподіл свого маркетингового бюджету [17].

В останні роки бізнес-аналітика і технології для її виконання змінилися, що в свою чергу змінило багато галузей. Іноді відмінність між аналізом і бізнес-аналітикою може бути розмитою. Аналіз фокусується на розумінні того, що сталося, в той час як бізнес-аналітика концентрується на тому, чому це сталося, а також на тому, що буде далі. Бізнес-аналітика розпізнає закономірності в даних і на основі цих даних допомагає прогнозувати майбутнє [7].

Відсутність і обмежений доступ до загальнобанківських даних, а також тривалий характер здійснення традиційного аналізу, можуть знизити здатність менеджерів приймати обґрунтовані та своєчасні рішення. Банківське середовище часто змінюється, і нові нормативно-правові акти постійно впливають на це мінливе і динамічне середовище. Технології вже допомогли орієнтуватися в багатьох трудомістких і неспокійних областях банківської сфери. Проте, малі банки і кредитні спілки тільки починають спроби впровадження бізнес-аналітики, щоб допомогти поліпшити якість обслуговування клієнтів, визначити нові можливості крос-продажів і потреби на основі, зниження ризиків та стратегії розвитку установи [7].

Таким чином, проведе дослідження дало змогу визначено переваги використання банками бізнес-аналітики у процесі здійснення своєї діяльності (рис. 3).

1. Краще розуміння клієнтів дасть змогу покращити пропозицію банківських продуктів. Бізнес-аналітика є важливим інструментом для сегментування аудиторії і клієнтської бази, незалежно від того, чи пріоритетом установи є крос-продажі, залучення клієнтів або утримування клієнтів. Бізнес-аналітика збирає дані про клієнтів і дає всебічну, цілісну картину кожного клієнта. Кредитори зможуть швидко визначити, які сегменти найбільше підходять для орієнтування на різні продукти і послуги, покращуючи відносини банку зі своїми клієнтами і, в кінцевому підсумку, збільшувати доходи [7].

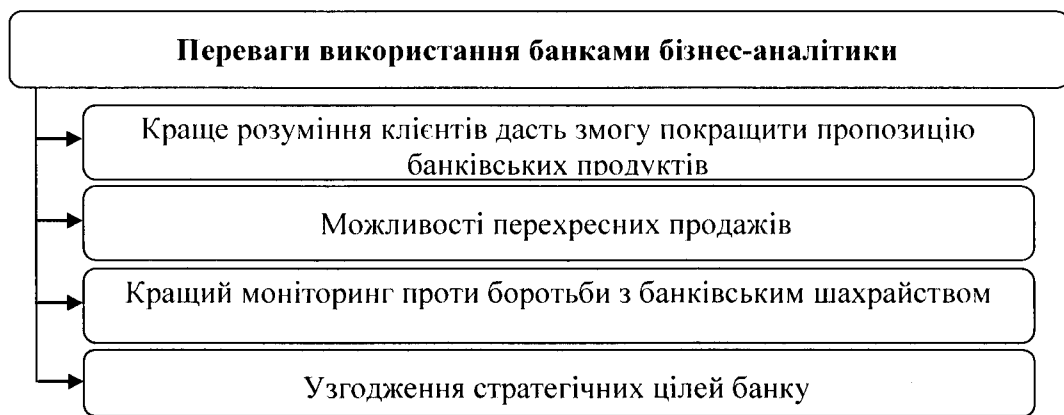


Рис. 3. Переваги використання банками бізнес-аналітики у процесі здійснення своєї діяльності

Fig. 3. Advantages of using business intelligence by banks in the process of conducting their business

Джерело: складено на снові [7].

2. Можливості перехресних продажів. Ресторани з'ясували, що, запитуючи клієнтів, чи хочуть вони додати додатковий пункт меню або об'єднати пункти меню за нижчою ціною – вони з більшою ймовірністю збільшать продажі. Наприклад, Amazon (один із перших інтернет-сервісів, орієнтованих на продаж реальних товарів масового вжитку, а також найбільша у світі за обігом компанія) має розділ “клієнти, які купили цей товар, також купили”. Крос-продажі цієї компанії збільшили її доходи на 35 %.

Для перехресних продажів важливо знати, які продукти і послуги добре поєднуються один з одним. Збираючи інформацію про послуги, банки можуть визначити, на чому сфокусувати свої маркетингові зусилля і які сегменти орієнтувати на ці маркетингові кампанії. Бізнес-аналітика дозволяє установі бути більш цілеспрямованою щодо маркетингу і, отже, бути більш ефективною [7].

3. Кращий моніторинг проти боротьби з банківським шахрайством. Клієнти дуже лояльні до своїх банків і довіряють своїм установам, тому захист інформації клієнтів має вирішальне значення для банківських установ. Щоб уникнути втрати клієнтів, а також фінансових наслідків, виявлення і запобігання шахрайству є важливим фактором для будь-якого банку. У цілому більшість випадків шахрайства можна поділити на дві категорії: шахрайство з картками, наприклад крадіжка особистих даних, і шахрайство з депозитами, наприклад шахрайство з чеками. Ці шахрайства мають низьку цінність і мають великий обсяг. Таким чином, вони представляють відмінну можливість для аналітиків виявляти закономірності і рекомендувати превентивні дії. Методи, які використовуються для визначення шахрайства, вимагають розпізнавання закономірностей людей, місць, систем і подій. Впровадження бізнес-аналітики може допомогти автоматизувати ці висновки, що значно підвищить швидкість і ефективність моніторингу шахрайства [7].

4. Узгодження стратегічних цілей банку. За своєю суттю бізнес-аналітика робить дані легкими для читання та інформативними. Банківські установи обслуговують безліч різних клієнтів, в різних місцях, з різними потребами. Отримання більш цілісного уявлення про те, хто є клієнтами, не тільки дозволить установі більш точно орієнтуватися на продукти і послуги, але також може допомогти визначити загальну бізнес-стратегію установи. У звіті *Forbes* "Виникнення нової маркетингової організації" було відзначено, що керований даними маркетинг повинен бути наслідком зусиль всієї установи. Як і при впровадженні будь-якої нової технології, використання бізнес-аналітики не так ефективно, якщо вся установа не бере участі цьому. Використання бізнес-аналітики і аналітичних даних допомагає керівництву банку чітко ілюструвати свої цілі [7].

Також дослідження виявило п'ять областей, в яких банки можуть підвищити прибутковість [18]:

1. Зіставлення пріоритетів бізнес-аналітики зі стратегічним баченням. Для більш ніж половини банків бізнес-аналітика є стратегічною темою, але більшість з них намагаються пов'язати стратегію високорівневої бізнес-аналітики з цільовим вибором клієнта і встановленням пріоритетних варіантів. Банки починають використовувати передові методи бізнес-аналітики в декількох областях – продажах банківських продуктів, ризиках, інноваціях та технологіях – але для багатьох потенціал бізнес-аналітики обмежується в їх основних стратегічних діях.

2. Включення бізнес-аналітики в процес прийняття рішень і операційних процесів. Старші менеджери визнають потенційну цінність бізнес-аналітики, але вони часто не знають, як перейти від використання її в локальних питаннях до повномасштабного впливу. Деякі установи стикаються з проблемою нестачі технічного забезпечення й інженерних можливостей. Для інших проблема полягає у відсутності програми управління змінами, що сприяє впровадженню бізнес-аналітики, або наявність корпоративної культури, яка не підтримує прийняття рішень на основі аналітичних даних.

3. Розробка розширених аналітичних ресурсів і команд для масштабування. Більшість банків успішно почали окремі самостійні ініціативи в області розширеної бізнес-аналітики, але лише деякі з них перетворили їх в ефективні, масштабні операції. Більш успішні організації отримують підтримку завдяки центрам передового аналізу і розширюють свої аналітичні масштаби для прискорення впливу. Ширша аналітика розкриває можливості

перетворення і дозволяє взаємодіяти зі постачальниками, дозволяючи використовувати зовнішні можливості, ноу-хау і активи.

4. Інвестування в критично важливі аналітичні ролі. Банки розширюють свої команди аналітиків, щоб задовольнити зростаючу потребу в конкретних технічних профілях: інженери даних, фахівці з даними, фахівці з візуалізації та інженери машинного навчання. Але, на додаток банки стикаються з проблемами в створенні можливостей для “перекладачів” і стимулюванні ефективної співпраці між різними ролями. Перекладачі є важливою сполучною ланкою між бізнесом і бізнес-аналітикою. Вони допомагають фахівцям зрозуміти бізнес-проблеми і забезпечити передачу даних назад бізнес-одинацям, і тому вони повинні вільно говорити на обох мовах.

5. Включення революції користувачів. Банки мають у своєму розпорядженні великі джерела даних, придатних для багатьох випадків використання, але практика використання даних, як правило, вузька за обсягом і орієнтована на регулювання. Компанії, як правило, накладають формальні обмеження на безпеку, конфіденційність і відповідність даних, але лише деякі визначають чітке володіння даними і підтримують високоякісні дані, готові до застосування для розробки сценаріїв використання аналітики.

Впровадження нових технологій може здатися складним. Однак, для малих банків і кредитних спілок з меншими ресурсами і меншими витратами на нові технології важливо відзначити, що існує безліч способів почати з малого і при цьому отримати великі вигоди. Наприклад, системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) можуть стосуватися більшості речей в цьому списку.

За останні 10 років існує безліч нових інструментів для бізнес-аналітики. Досліджено, що найбільш поширеними інструментами бізнес-аналітики є: SAS (Статистичне програмне забезпечення для аналізу); R; Python; SQL та ін. [17].

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження визначено концептуальні основи бізнес-аналітики у банківській сфері, що сприяє зміцненню фінансової стійкості установ у сучасному мінливому та динамічному бізнес-середовищі. За результатами проведеного дослідження сформовано авторське бачення термінів “аналітика” та “бізнес-аналітика”, що дасть змогу застосувати емпіричний підхід у проведенні наступних наукових досліджень з метою вирішення окресленої проблематики. Зокрема сформовано, що бізнес-аналітика – це процес виявлення, обробки, інтерпретації даних, виявлення закономірностей та формування моделей (шаблонів) з подальшою передачею їх в умовах застосування спеціальних інформаційних технологій з метою прийняття ефективних рішень; аналітика – це інформація, отримана в результаті здійснення аналітичних операцій за допомогою спеціальних інформаційних технологій, яка буде використовуватися як знання, твердження, моделі поведінок для прийняття науково обґрунтованих рішень. Також визначено переваги використання банками бізнес-аналітики у процесі здійснення своєї діяльності, що сприятиме зміцненню фінансової стійкості банків.

1. Garg A., Grande D., Miranda G., Sporleder C. and Windhagen E. Analytics in banking: Time to realize the value. McKinsey. 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/analytics-in-banking-time-to-realize-the-value> (Accessed 1 Sept. 2019).
2. Castaño J. Data Analytics, Artificial Intelligence and Big Data in Banking. OpenMind. 2018. URL: <https://www.bbvaopenmind.com/en/data-analytics-artificial-intelligence-and-big-data-in-banking/> (Accessed 1 Sept. 2019).
3. Lubowicka K. 6 Problems to Solve When Choosing Web Analytics for Financial Services And Banking. Piwik.pro. 2017. URL: <https://piwik.pro/blog/6-problems-to-solve-when-choosing-web-analytics-for-financial-services-banking/> (Accessed 1 Sept. 2019).
4. Lubowicka K. How to handle marketing data the right way in banking industry? Piwik.pro. 2017. URL: <https://piwik.pro/blog/how-to-handle-marketing-data-the-right-way-in-banking/> (Accessed 1 Sept. 2019).

5. Vadlakonda A. Data Analytics in Banking and Financial Services. Osganalytics. 2018. URL: <https://www.osganalytics.com/industry-insights/financial-services-industry-insights/data-analytics-banking-financial-services/>(Accessed 1 Sept. 2019).
6. Pramanick S. Analytics in Banking Services. Ibmbigdatahub. 2013. URL: <https://www.ibmbigdatahub.com/blog/analytics-banking-services> (Accessed 1 Sept. 2019).
7. Wooten K. Benefits of using analytics in banking. Abrigo. 2017. URL: <https://www.sageworks.com/blog/benefits-of-analytics-big-data-in-banking/>(Accessed 1 Sept. 2019).
8. Helping business accelerate their journey to cloud and become cognitive enterprises. Ibm.com. 2019. URL: [https://www-935.ibm.com/services/multimedia/Analytics The real world use of big data in Financial services M ai 2013.pdf](https://www-935.ibm.com/services/multimedia/Analytics%20The%20real%20world%20use%20of%20big%20data%20in%20Financial%20services%20M%20ai%202013.pdf) (Accessed 10 Sept. 2019).
9. Spenser P. Banking Analytics. The three-minute guide. Deloitte Global Services Limited. 2012. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Deloitte-Analytics/dttl-analytics-us-ba-bankinganalytics3minguide.pdf> (Accessed 1 Sept. 2019).
10. How can banks thrive in 2030? Genpact. 2019. URL: <https://www.genpact.com/docs/default-source/resource-/analytics-in-banking> (Accessed 1 Sept. 2019).
11. Звіт про фінансову стабільність. Національний банк України, грудень 2018 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603> (дата звернення 1.10.2019).
12. Analytics. Cambridge dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/analytics>(дата звернення 1.09.2019).
13. Analytics. Wikipedia. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Analytics> (дата звернення 1.10.2019).
14. Аналітика. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>(дата звернення 1.10.2019).
15. Analytics. Techopedia. URL: <https://www.techopedia.com/definition/30296/analytics> (дата звернення 1.10.2019).
16. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. Київ: Видавничий центр «Академія». Т. 1, 2000. 863 с.
17. Basrur Dh. Introducing Analytics: A Comprehensive Guide For Beginners. Analytics training. 2018. URL: <https://analyticstraining.com/all-you-need-to-know-about-analytics/> (Accessed 1 Sept. 2019).
18. Naveira C.F., Jacob I., Rifai Kh., Simon P. and Windhagen E. Smarter analytics for banks. *McKinsey*. 2018. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/smarter-analytics-for-banks> (Accessed 1 Sept. 2019).

References

1. Garg, A., Grande, D., Miranda, G., Sporleder, C. and E. Windhagen. "Analytics in banking: Time to realize the value." *McKinsey*, www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/analytics-in-banking-time-to-realize-the-value. Accessed 1 Sept. 2019.
 2. Castaño, J. "Data Analytics, Artificial Intelligence and Big Data in Banking". OpenMind, www.bbvaopenmind.com/en/data-analytics-artificial-intelligence-and-big-data-in-banking/. Accessed 1 Sept. 2019.
 3. Lubowicka, K. "6 Problems to Solve When Choosing Web Analytics for Financial Services And Banking." Piwik.pro, piwik.pro/blog/6-problems-to-solve-when-choosing-web-analytics-for-financial-services-banking/. Accessed 1 Sept. 2019.
 4. Lubowicka, K. "How to handle marketing data the right way in banking industry?" Piwik.pro, piwik.pro/blog/how-to-handle-marketing-data-the-right-way-in-banking/. Accessed 1 Sept. 2019.
 5. Vadlakonda, A. "Data Analytics in Banking and Financial Services." Osganalytics, www.osganalytics.com/industry-insights/financial-services-industry-insights/data-analytics-banking-financial-services/. Accessed 1 Sept. 2019.
 6. Pramanick, S. "Analytics in Banking Services." Ibmbigdatahub, www.ibmbigdatahub.com/blog/analytics-banking-services. Accessed 1 Sept. 2019.
 7. Wooten, K. "Benefits of using analytics in banking." Abrigo, www.sageworks.com/blog/benefits-of-analytics-big-data-in-banking/. Accessed 1 Sept. 2019.
 8. "Helping business accelerate their journey to cloud and become cognitive enterprises." Ibm.com, [www-935.ibm.com/services/multimedia/Analytics The real world use of big data in Financial services M ai 2013.pdf](http://www-935.ibm.com/services/multimedia/Analytics%20The%20real%20world%20use%20of%20big%20data%20in%20Financial%20services%20M%20ai%202013.pdf). Accessed 1 Sept. 2019.
 9. Spenser, P. *Banking Analytics. The three-minute guide*, Deloitte Global Services Limited, 2012, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Deloitte-Analytics/dttl-analytics-us-ba-bankinganalytics3minguide.pdf>. Accessed 1 Sept. 2019.
- "How can banks thrive in 2030?" Genpact, www.genpact.com/docs/default-source/resource-/analytics-in-banking

- [banking](#). Accessed 1 Sep. 2019.
11. Financial Stability Report. National Bank of Ukraine, December 2018, [bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603](#). Accessed 1 Oct. 2019.
 12. Analytics. Cambridge dictionary, [dictionary.cambridge.org/dictionary/english/analytics](#). Accessed 1 Oct. 2019.
 13. Analytics. Wikipedia, [en.wikipedia.org/wiki/Analytics](#). Accessed 1 Oct. 2019.
 14. Analytics. Wikipedia, [uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0](#). Accessed 1 Oct. 2019.
 15. Analytics. Techopedia, [www.techopedia.com/definition/30296/analytics](#). Accessed 1 Oct. 2019.
 16. *Economic Encyclopedia*, ed.S.V. Mochernyi, Academy Publishing Center, 2000.
 17. Basrur, Dh. "Introducing Analytics: A Comprehensive Guide For Beginners." *Analytics training*, [analyticstraining.com/all-you-need-to-know-about-analytics/](#). Accessed 1 Sept. 2019.
 18. Naveir,a C.F., Jacob, I., Rifai, Kh., Simon, P., and E. Windhagen "Smarter analytics for banks." *McKinsey*, [www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/smarter-analytics-for-banks](#). Accessed 1 Sept. 2019.

УДК 336.77.067.21

doi: 10.15330/apred.1.15.105-112

Шуплат О.М.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ НЕБАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра корпоративних фінансів і контролінгу,
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ,
03680, Україна,
тел.: 050 338 89 47,
e-mail: ldovbenko@ukr.net

Анотація. Мета дослідження – визначити проблеми та обґрунтувати шляхи розвитку сектору ринку небанківського мікрокредитування в Україні.

У роботі застосовано сукупність методів наукового пізнання, серед яких методи наукової абстракції та логіко-діалектичний (у дослідженні змісту мікрокредитування); статистичний та графічний аналіз – для аналізу, порівняння і наочного відображення статистичних даних (у процесі дослідження сучасних тенденцій національного ринку мікрокредитування) та емпіричні методи досліджень.

Уточнено сутнісні характеристики мікрокредитування та визначено його роль у споживчому кредитуванні. Виокремлено основні чинники, що негативно впливають на створення дієвого та якісного ринку небанківського мікрокредитування в Україні та запропоновано державні важелі щодо збільшення привабливості, прозорості та зниження ризиків ринку небанківського мікрокредитування. В свою чергу це позитивно впливатиме на розвиток економіки країни, соціальний добробут та приватну фінансову стабільність населення.

У роботі на тему "Сучасний стан та тенденції небанківського мікрокредитування в Україні" обґрунтовано основні напрями регулювання небанківського мікрокредитування у споживчому кредитуванні суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічної нестабільності. Це дозволить сформувати сприятливе нормативно-правове та інституційне забезпечення ринку небанківського мікрокредитування.

Ключові слова: мікрокредит, небанківські установи, МФО компанії, платформи прямого кредитування, онлайн балансове кредитування.

Shuplat O. M.

THE CURRENT SITUATION AND TRENDS OF NON-BANK MICROCREDITING IN UKRAINE

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Corporate Finance and Controlling,
Peremogy Av., 54/1, Kyiv,
03680, Ukraine,
tel.: 050 338 89 47,
e-mail: ldovbenko@ukr.net

Abstract. Research objective: Identify problems and substantiate ways to develop the non-bank microcredit market in Ukraine.

The set of methods of scientific knowledge, including methods of scientific abstraction and logical-dialectical (in the study of the content of microcredit) are applied in the work; statistical and graphical analysis - for analysis, comparison and visualization of statistics (in the process of researching current trends of the national micro-credit market) and empirical research methods.

The essential characteristics of microcredit have been clarified and its role in consumer lending has been defined. The main factors that negatively influence the creation of an effective and high-quality non-bank micro-credit market in Ukraine are highlighted, and state levers are proposed to increase the attractiveness, transparency and reduce the risks of the non-bank micro-credit market. In turn, this will have a positive effect on the country's economic development, social well-being and private financial stability of the population.

The paper on "The current state and trends of non-bank microcredit in Ukraine" substantiates the main directions of regulation of non-bank microcredit in consumer lending to economic entities in conditions of socio-economic instability. This will create favorable regulatory and institutional support for the non-bank microcredit market.

Key words: micro-credit, non-banking institutions, MFOs of companies, direct lending platforms, online balance lending.

Вступ. За умов глобалізації економіки соціально-економічний розвиток України неможливий без розвитку ринку фінансових послуг, зокрема, небанківськими фінансовими установами. Разом із тим процес розвитку даного ринку в Україні має суттєві недоліки та є не контрольованим через відсутність належного законодавчого регулювання. Слід зазначити, що загальні правові засади функціонування ринку небанківського кредитування відображені в Законі України "Про споживче регулювання" не в повній мірі. Унаслідок цього фінансовими компаніями здійснюється систематичне порушення порядку укладання електронних договорів та встановлюються високі ставки кредитування (показник APR близько 600% річних).

З огляду на зазначене, особливої гостроти набула потреба у належному врегулюванні правових відносин між кредитодавцями, кредитними посередниками та споживачами, що дозволить зробити ринок мікрокредитування привабливішим для кредитодавців та безпечнішим для споживачів. Крім того, це позитивно впливатиме на розвиток економіки країни, соціальний добробут та приватну фінансову стабільність населення.

Слід зазначити, що надання фінансовими компаніями позик фізичним особам здійснюється на підставі ліцензії "На провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів), надання

коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту” і дана послуга здійснюється виключно за рахунок власних коштів фінансових компаній.

В Україні небанківське мікrokредитування є популярним на ринку фінансових послуг, особливо серед найбільш соціально вразливих груп населення. Виходячи з цього, ця сфера потребує належного захисту прав та інтересів споживачів і кредиторів, що в свою чергу мінімізуватиме порушення прав кредиторів та споживачів на ринку небанківського кредитування.

Питання розвитку ринку мікrokредитування небанківськими фінансовими установами висвітлюються у працях таких вчених: Р. Бачо, Є. Бублик, Б. Пшик, В. Левченко та інших. Проблеми функціонування небанківських фінансових установ та їх кредитного потенціалу відображено у працях: В. Базилевича, О. Василика, Н. Внукової, В. Геєця, А. Гриценка, В. Корнеєва, М. Крупки, С. Науменкової, В. Опаріна, С. Реверчука, С. Шумської, І. Чугунова та інших.

Постановка завдання. Віддаючи належне науковому доробку цих учених, зауважимо, що методологічні зрушення, що відбуваються в царині небанківського мікrokредитування, загострюють необхідність правового регулювання відносин між кредитором, кредитними посередниками та споживачами в процесі надання послуг мікrokредитування фізичних осіб.

У публікаціях більшості вчених досліджуються питання сутності, структури та етапів становлення і чинники розвитку вітчизняного ринку мікrokредитування. Частина авторів значний акцент робить на особливості діяльності інституційних суб'єктів кредитного ринку України. Водночас, недостатньо досліджено нормативно-правове забезпечення ринку фінансових послуг в сфері небанківського мікrokредитування. Окремої уваги потребують питання термінів повернення та можливості реструктуризації боргу, модель визначення меж процентної ставки за кредитом, порядок погашення кредиту та надання повторних.

Метою статті є визначити проблеми та обґрунтувати шляхи подальшого розвитку та системи законодавчого регулювання сфери небанківського мікrokредитування населення в Україні.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність розв'язання таких завдань: уточнити сутнісну характеристику мікrokредиту та визначити його роль на фінансовому ринку України; дослідити основні тенденції на ринку мікrokредитування небанківськими установами в Україні, проаналізувати зарубіжний досвід небанківського мікrokредитування задля його ефективного застосування в Україні і на цій основі обґрунтувати шляхи розвитку мікrokредитування фінансовими компаніями в Україні.

Результати. У сучасному економічному середовищі кредитні відносини є невід'ємним елементом розвитку економічної системи, взаємозв'язків між її суб'єктами та важливим об'єктом економічних відносин. Сукупність кредитних відносин формує національний і міжнародний кредитний ринок. Криза в банківській сфері 2014-2015 рр., про що свідчать наступні дані: - різке зростання частки проблемних активів на балансах банків - з 12,9% у 2014 р. до 24,7% - у 2015 р.; - вплив депозитів із банківського сектору: мінус 45,4% за 2014-2015 рр. за валютними депозитами та мінус 17,9% за гривневими депозитами; - жорсткі адміністративні заходи (у т. ч. щодо зняття депозитів, валютно-обмінних операцій), що запроваджені у зв'язку з розгортанням військового конфлікту та економічною кризою; - висока доларизація кредитів та депозитів - 55,9% та 53,4% відповідно станом на 2015 р.; - незбалансована база активів і пасивів банків: співвідношення кредитів до депозитів становило 158,8% у 2015 р. (226,7% - у 2009 р.); - з I кв. 2014 р. до II кв. 2015 р. 47 банків, із них один системно важливий банк, оголошено неплатоспроможними; - недостатні обсяги власного та

регулятивного капіталу банків унаслідок погіршення якості кредитів й інших активів і доформування резервів за активними операціями з початку 2014 р.; - масовий вихід із України великих європейських гравців фінансового сектору - близько 10 європейських банків продали свої дочірні банки в Україні або припинили ведення роздрібного бізнесу; - відсутність первинних публічних розміщень (IPO) акцій українських компаній на місцевих і закордонних біржах протягом 2013 - 2014 рр.; - зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах (крім державних облігацій) на 38% у 2014 р.- до 76 млрд. грн., у тому числі торгів акціями та деривативами на 46% - до 36 млрд. грн.; - відсутність дієвого механізму та інфраструктури підтримки фінансування інвестиційних проектів малих та середніх підприємств (МСП), що стримує залучення кредитних коштів від міжнародних фінансових організацій для стрімкого відновлення економічного зростання та підтримки національного виробництва; - низька та незмінна протягом 2008 - 2014 рр. частка страхових компаній у структурі фінансового сектору - від 2,6% до 3% від загального обсягу активів; - низький рівень активів системи пенсійного забезпечення - 2,5 млрд. грн., або 0,2% від ВВП на кінець 2014 р., сформувала умови для стрімкого зростання попиту на небанківське мікрокредитування [1].

Як результат, вартість окремих позик фінкомпаній становить 1620% річних, тоді як у банків - близько 200%. У результаті, домогосподарства сповзають у боргову яму, не зважаючи на спроби перекредитуватися або пролонгувати зобов'язання [2].

Мікрокредит - це невеликий фінансовий кредит, взятий на короткий термін. У вітчизняній банківській практиці мікрокредитом вважається сума позик, еквівалентна 100 дол. США. У міжнародній практиці мікрокредит є інструментом підтримання розвитку інфраструктури, а не інструментом становлення, розвитку економіки. Адже головним для мікрокредиту є боротьба з бідністю, нарощення самозайнятості та розширення МСП і створення додаткових робочих місць [3, с. 20].

Проаналізуємо ринок небанківського мікрокредитування в Україні. На даний час він знаходиться на стадії активного розвитку, так за підсумками I півріччя 2019 р. 668 фінансових компаній мали діючі ліцензії з надання коштів в позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту (на I півріччя 2018 р. – 565). (табл.1).

Таблиця 1

**Обсяг фінансових послуг, наданих фізичним особам
за I півріччя 2018 – I півріччя 2019 рр.**

Table 1

**The volume of financial services provided to individuals for the first half of 2018-
the first half of 2019**

	2018		2019	
	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.
Кількість фінансових компаній	435	565	668	668
Динаміка кількості фінансових компаній, %	54	29,8	18,2	0
Обсяг наданих позик, тис. грн.	11 911 551	19 255 523	14 084 882	30 992 429
Динаміка наданих позик, %	15,4	61,6	-26,9	120,0
Середній розмір позики, тис. грн.	8,38	5,5	5,45	5,47

Джерело: Складено автором за [4]

Також важливим у дослідженні ринку фінансових послуг є кількість укладених договорів. Його значення у I півріччі 2019 р. становило 5657,916 тис. в тому числі договори :

- з фізичними особами - 5 252 674;

- з юридичними особами - 403 299;
- з фізичними особами - суб'єктами підприємницької діяльності - 1 943.

Середня сума укладеного договору з надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту, за I півріччя 2019 р. складала 5 477 грн. (за I півріччя 2018 р.- 5 501 грн.), у тому числі укладених:

- з фізичними особами - 3 276 грн.;
- з юридичними особами - 34 100 грн.;
- з фізичними особами - суб'єктами підприємницької діяльності - 31 482 грн. Слід відзначити, що 55,4 % від загальної суми укладених договорів припадає на кредити, що надані фізичним особам [4].

Також окремого дослідження потребує аналіз терміну на який надаються позики (табл. 2). У I півріччі 2019 р. 84,3 % від кількості укладених договорів з надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту припадало на договори термін дії яких перевищував 30 днів та 42,9 % - термін дії яких не перевищував 30 днів. На середньострокові та довгострокові кредити (від 1 року та довше) припадала лише 7,7 % від кількості договорів та 18,4 % від сум укладених договорів. Слід відмітити, що середній строк на який надавалися позики у 2018 р. становив 18 днів.

Таблиця 2

Строк дії укладених договорів з надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту I півріччя 2018 – I півріччя 2019 рр.

Table 2

The term of the concluded agreements on the granting of funds on the loan, including on the terms of the financial loan I half of 2018 - I half of 2019

Строк	Кількість укладених договорів за період, шт.				Сума договору, тис. грн.			
	6М 2019	питома вага (%)	6М 2018	питома вага (%)	6М 2019	питома вага (%)	6М 2018	питома вага (%)
до 30 днів	4 769 091	84,3	2 830 872	80,9	13 284 917	42,9	6 925 909	36,0
від 30 до 90 днів	226 629	4,0	112 605	3,2	1 552 856	5,0	446 842	2,3
від 90 днів до 1 р.	221 902	3,9	350 833	10,0	10 455 406	33,7	6 984 711	36,3
від 1 до 2 р.	391 475	6,9	170 320	4,9	1 590 712	5,1	1 685 520	8,8
від 2 до 3 р.	40 759	0,7	28 031	0,8	1 145 866	3,7	936 538	4,9
більше 3 р.	8 060	0,1	7 805	0,2	2 962 671	9,6	2 276 002	11,8
Всього	5 657 916	100	3 500 466	100	30 992 429	100	19 255 523	100

Джерело: Складено автором за [4]

Отже, як бачимо небанківське мікрокредитування є популярним на ринку фінансових послуг України. Розвиток небанківських послуг кредитування дозволив надавати кредити клієнтам через посередницькі цифрові платформи, які поєднують кредиторів із позичальниками, з використанням власних коштів таких платформ або ж прямим кредитуванням між учасниками. У цій широкій категорії представлені платформи прямого кредитування в форматі P2P та онлайн балансове кредитування.

Активними учасниками ринку мікрокредитування стали МФО компанії - це невеликі фінтех компанії, що надають послуги швидкого кредитування через інтернет. Ці компанії мають відмінну від банків форму діяльності і, відповідно, регулюються окремим органом - Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Слід зазначити, що з 30 ключових компаній що діють в секторі небанківського мікрокредитування 50% надають кредити лише онлайн, а інші - в онлайн та через мережу з 1900 відділень.

Проведене дослідження засвідчує що діяльність небанківських фінансових установ в Україні активно розвивається. Проте, на сьогоднішній день відсутнє належне законодавче регулювання відносин між кредитором, кредитними посередниками та споживачами під час надання послуг мікрокредитування фізичних осіб. Це пов'язано з тим, що загальні правові засади ринку небанківського кредитування Закон України «Про споживче кредитування» регулює не в повній мірі.

Через законодавчу неврегульованість ринку мікрокредитування небанківськими фінансовими установами, відбувається послаблення стандартів видачі кредитів. Так, за період 01.09.2018 р. по 28.02.2019 р. до Нацкомфінпослуг надійшло 3447 звернень громадян, з них близько 95% стосуються надмірних витрат з боку позик (завищені відсоткові ставки, штрафи, пені) та 5% стосувалися інших питань: невідповідність порядку укладання електронних договорів ЗУ «Про електронну комерцію»; неправомірне використання персональних даних та здійснення погроз з боку фінансових компаній; реструктуризація боргу за кредитним договором (рис.1).

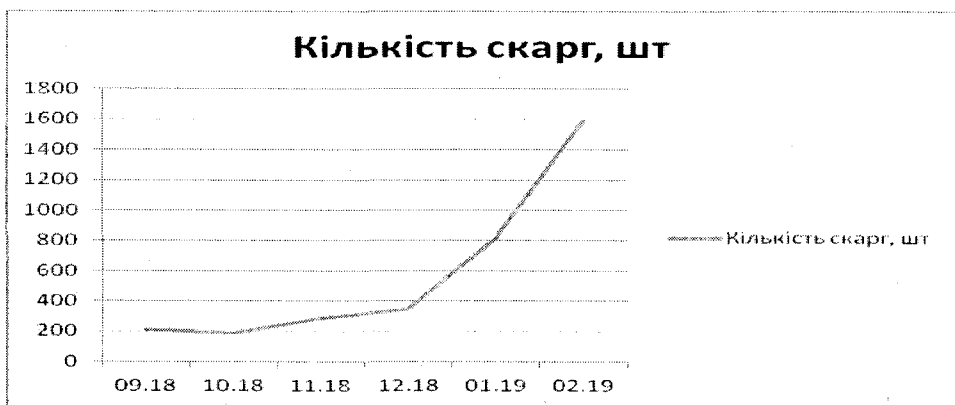


Рис. 1. Кількість скарг, шт. [5]
Fig. 1. Number of complaints, pcs. [5]

З вересня 2018 р. відбулося значне зростання кількості звернень громадян (+734%) до Нацкомфінпослуг в частині регулювання відносин з фінансовими компаніями, які проводять господарську діяльність з надання коштів у позику.

Стрімкий розвиток ринку мікрокредитування фінансовими установами без належного законодавчого забезпечення призведе до зростання конкуренції, що в свою чергу призведе до зниження якості надання мікрокредитів. Крім того, при збереженні темпів зростання споживчого кредитування та рівня відсоткових ставок у перспективі певні групи домогосподарств можуть виявитися надмірно закредитованими. На сьогоднішній день, за оцінками НБУ боргове навантаження на сектор домогосподарств загалом невисоке, трохи менше, ніж 10% річного доходу, хоча рівень закредитованості населення з низькими доходами значно вищий.

ЗУ «Про споживче кредитування» не передбачає конкретних санкцій порушників правил ринку небанківського мікрокредитування і не поширюється на суми нижче рівня мінімальної заробітної плати [6]. Крім того, під сферу дії даного Закону не підпадають кредити, термін дії яких менше 30 днів (табл.3)

Отже, необхідно на державному рівні регулювати розвиток небанківського мікрокредитування, вчасно вирішувати проблеми, що виникають на шляху його розвитку.

Таблиця 3

Відмінності в регулюванні сектору небанківського мікrokредитування

Table 3

Differences in the regulation of the non-bank micro-credit sector

	Кредити, які підпадають під дію ЗУ «Про споживче кредитування»	Кредити, які не підпадають під дію ЗУ «Про споживче кредитування»
Реальна річна процентна ставка	в рекламних матеріалах, паспорті, договорі	немає вимоги - лише за вартістю послуги
Письмова інформація, перед договором	стандартизований паспорт споживчого кредиту з детальною інформацією	обмежений обсяг інформації відповідно до ст. 12 ЗУ «Про фін послуги»
Заборона на односторонню зміну договору	всі умови	тільки розміру процентної ставки/платежів
Обмеження розміру відповідальності позичальника	пеня 15% від суми прострочення, штраф і пеня – 50% від суми кредиту	пеня/штраф понад 50% від суми кредиту може розглядатися як несправедлива умова за ст. 18 ЗУ «Про захист прав споживачів»

Джерело: *Складено автором за даними [7]*

Так, на даний час ініційовано ряд змін до законопроектів щодо регулювання ринку небанківського мікrokредитування [7, 8]. На нашу думку варто було б підтримати ті зміни, які передбачають:

1. Процентна ставка за кредитом не може перевищувати: для кредитів із терміном погашення до 90 днів включно - не більше 180 % річних; для кредитів із терміном погашення від 91 дня до одного року включно - не більше 100 % річних; для кредитів із терміном погашення понад один рік - не більше 60 % річних.

2. Загальна сума сплачених процентів за кредитом не може перевищувати: для кредитів із терміном погашення до 90 днів включно - не більше 20 % від суми отриманого кредиту; для кредитів із терміном погашення від 91 дня до одного року включно - не більше 40% від суми отриманого кредиту.

3. Проценти за кредитом нараховуються на фактичну суму заборгованості позичальника за кредитом та за термін фактичного користування ним, починаючи з першого дня видачі кредиту включно та до настання терміну його погашення.

4. Кредитодавцю забороняється встановлювати в договорі будь-які платежі за кредитом, окрім тих, які передбачені законом, чи вимагати отримання позичальником додаткових чи супутніх послуг кредитодавця.

5. Регулюється строк виплати кредитів та максимальний місячний платіж (не може перевищувати 40 % від розміру мінімальної заробітної плати).

6. Кредитор має право укладати договір кредиту тільки із позичальником, який не мав перед ним заборгованості за кредитом та відсотками протягом останніх 180 днів до дня укладення договору.

Такі зміни у законодавчих актах нададуть переваги як для кредиторів і позичальників, зокрема, так і економіки України в цілому. Для регулювання сегменту ринку небанківського мікrokредитування потрібно, щоб політика держави була комплексною і спрямована на такі складові, як організаційне, фінансове, нормативно-правове, інформаційне та інституційне забезпечення.

Висновки. Таким чином, небанківське мікrokредитування - відносно молодий вид діяльності фінансових установ в ринковій економіці, але його запровадження та вдаль використання є досить потужним альтернативним джерелом споживчого кредитування. Україні потрібно уже сьогодні створювати всі умови для належного

використання переваг мікрокредитування. Зокрема, створити дієву законодавчу базу, яка б врегулювала правові відносини між кредитором, кредитними посередниками та споживачами на ринку небанківського споживчого кредитування. В свою чергу це дозволить зробити ринок привабливішим для сегменту кредиторів та безпечнішим для сегменту споживачів. Що позитивно впливатиме на розвиток економіки країни, підвищить соціальний добробут та забезпечить приватну фінансову стабільність населення.

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015р. № 391. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73007243>(дата звернення: 1.09.2019).
2. Янковий О. Дрібні хижаки: що чекає на сектор мікрокредитування в Україні. URL: <https://mind.ua/publications/20185861-dribni-hizhaki-shcho-chekae-na-sektor-mikrokredituvannya-v-ukrayini> (дата звернення: 1.09.2019).
3. Малахова О.Л. Кредитний менеджмент. Методичні вказівки з вивчення дисципліни. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 65 с.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за I півріччя 2019 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг).URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_II%20kv_2019.pdf (дата звернення: 1.09.2019).
5. Інформація про роботу зі зверненнями громадян щодо дій кредитних спілок та фінансових компаній, які до 19.11.2016 мали статус інших кредитних установ / Нацкомфінпослуг. URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Pro-skarhy-na-finansovi-ustanovu> (дата звернення: 1.09.2019).
6. Про споживче кредитування: Закон України від 15.11.2016 № 1734. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (дата звернення: 1.09.2019).
7. Врегулювання діяльності кредитних установ: законопроект. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-uregulirovanie-deyatelnosti-kreditnyx-uchrezhdenij-zakonoproekt><https://uteka.ua/ua/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-uregulirovanie-deyatelnosti-kreditnyx-uchrezhdenij-zakonoproekt> (дата звернення: 1.09.2019).
8. Про захист прав позичальників небанківських кредитів. Проект Закону № 10434 від 10.07.2019. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66190 (дата звернення: 1.09.2019).

References

1. "Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 18.06. 2015 No. 391 Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine to 2020." National Bank of Ukraine, bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73007243. Accessed 1 Sept. 2019.
2. Yankov, O. O. "Small predators: what awaits the micro-credit sector in Ukraine." Mind, mind.ua/publications/20185861-dribni-hizhaki-shcho-chekae-na-sektor-mikrokredituvannya-v-ukrayini. Accessed 1 Sept. 2019.
3. Malakhova, O. L. *Credit Management. Methodical instructions for the study of discipline*, TNEU, 2018.
4. "Results of activity of financial companies and legal entities (lessors) for the first half of 2019." National Commission for State Regulation in the Market of Financial Services (Natcomfin Services), www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_II%20kv_2019.pdf. Accessed 1 Sept. 2019.
5. "Information on work with citizens' appeals on actions of credit unions and financial companies that until 19.11.2016 had the status of other credit institutions." National Commission for State Regulation in the Market of Financial Services, nfp.gov.ua/en/Pro-skarhy-na-finansovi-ustanovu. Accessed 1 Sept. 2019.
6. "On Consumer Lending. Law of Ukraine of November, 15, 2016, No. 1734." Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19. Accessed 1 Sept. 2019.
7. "Regulation of credit institutions: the bill." Uteka, uteka.ua/en/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-uregulirovanie-deyatelnosti-kreditnyx-uchrezhdenij-zakonoproekt : <https://uteka.ua/en/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-uregulirovanie-deyatelnosti-kreditnyx-uchrezhdenij-zakonoproekt>. Accessed 1 Sept. 2019.
8. "On Protection of the Rights of Borrowers of Non-Bank Loans. Project of Law, No. 10434, 10.07.2019." Verkhovna Rada of Ukraine, w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66190. Accessed 1 Sept. 2019.

УДК 339.9.012.23

doi: 10.15330/apred.1.15.113-121

Васильченко С.М.¹, Малишівський Т.В.²

РЕГІОНАЛЬНІ ФОНДОВІ РИНКИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

¹ ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76018, тел.
(0342) 75-23-91, e-mail: sergo_v@ukr.net

² ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76018, тел.
(0342) 75-23-91, e-mail: etmal@ukr.net

Анотація. В статті досліджується взаємозв'язок між фінансіалізацією економік провідних країн світу і характером сучасного глобального економічного циклу. Починаючи із 1999 року у глобальній економіці спостерігається явище «фінансіалізації економіки». Внаслідок фінансіалізації сучасної економіки генераторами ділового циклу стали фінансові ринки. Саме нестабільність фінансових ринків провокує діловий цикл. Це відкриває можливість робити прогнози коливань ділової активності (глобального економічного циклу), спираючись на відомі і проаналізовані нами особливості розвитку фондового ринку. Автори статті припускають, що в силу певних закономірностей функціонування фондового ринку можна прогнозувати період глобального економічного циклу, що дозволить запобігати його руйнівному впливу на світову економіку. Чим визначається тривалість сучасного економічного циклу (період економічного циклу) в сучасній глобальній економіці, чи можна визначити в часі ймовірність настання чергової рецесії? Ці питання залишаються мало дослідженими і тому дуже актуальними враховуючи руйнівний характер та планетарний масштаб соціально-економічних наслідків сучасного глобального циклу. Тому метою нашого дослідження є оцінка можливостей прогнозування періоду сучасного економічного циклу, а задачами дослідження – аналіз взаємної динаміки показників економічного росту та розвитку фондових ринків провідних країн – основних гравців сучасного глобального фондового ринку. Період глобального економічного циклу, за нашими оцінками, сьогодні складає 7-8 років. Аналіз динаміки економічного росту та фондових ринків провідних країн світу дає нам підставу вважати, що наступна фінансова криза може відбутися уже в 2022-2023 рр.

Ключові слова. Глобалізація економіки, транснаціоналізація, фінансіалізація, фінансова криза, глобальні економічні цикли, період економічного циклу.

Vasylchenko S.M.¹, Malyshevskiy T.V.²

REGIONAL STOCK MARKETS AND GLOBAL ECONOMIC CYCLES

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenka Str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342) 75-23-91,
e-mail: sergo_v@ukr.net

² Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenka Str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342) 75-23-91,
e-mail: etmal@ukr.net

Abstract. The article examines the relationship between financialization of economies of the leading countries of the world and the nature of the modern global economic cycle. Since 1999, the phenomenon of “financialization of the economy” has been observed in the global economy. Due to financialisation of the modern economy financial markets became the generators of the business cycle. Exactly the instability of financial markets provoke a business cycle. The authors of the article suggest that due to certain laws of functioning of the stock market it is possible to predict the period of the global economic cycle which will prevent its devastating impact on the world economy. What determines the duration of the current economic cycle (the period of the economic cycle) in the modern global economy, is it possible to determine in time the probability of the onset of another recession? These issues remain poorly researched and that is why are very actual taking into account the destructive nature and the planetary scale of the social and economic consequences of the modern global cycle. According to our estimates the period of the global economic cycle is 7-8 years. The analysis of the dynamics of economic growth and stock markets of the leading countries of the world gives us a reason to expect that the next financial crisis can happen already in 2022-2023.

Keywords. Globalization of economy, transnationalization, financialization, financial crisis, global economic cycles, period of the economic cycle.

Вступ. Циклічність – це одна із основних рис ринкової економіки та невід’ємна складова функціонування і розвитку національних економік усіх країн світу. Світова фінансова криза 2008-2009рр. показала, що в основі сучасного ділового циклу лежить швидко зростаючий розрив між реальним і фінансовим капіталом, що призводить до фінансіалізації економік провідних країн світу та робить їх внутрішньо нестійкими економічними системами.

Теорія економічних циклів бере свій початок ще в середині ХІХ століття та пов’язана із французьким економістом Клементом Жугляром, який першим почав досліджувати саме цикли, а не окремі кризи в економіці. К. Жугляр виділив середньострокові економічні цикли тривалістю 7 – 11 років (9 років в середньому), та пов’язував їх з оновленням активної частини основного капіталу. Починаючи з ХХ століття, економісти активно досліджували циклічні коливання в економіці, описували нові види циклів, виявляли їх причини та розробляли рекомендації, щодо зменшення (пом’якшення) впливу даних циклів на економіку (табл.1).

Таблиця 1

Основні підходи до причин циклічних коливань

Table 1

The basic approaches to causes of cyclic fluctuations

Автори	Причини циклічних коливань
У. С. Джевонс, Х. М. Мор, С. Озді	- вплив сонячної активності;
Ж. Сісмонді, Т.Мальтус, Д. Гобсон, М. Туган- Барановський, Дж. Кейнс	- скорочення витрат на споживання; зростання накопичень; - зниження інвестицій;

Продовження табл. 1

К. Маркс, Ф. Енгельс	- часовий лаг між виробництвом та споживанням
Л. Мізес, Ф. Хайек, Л. Роббінс, К. Вікселль	- диспропорція між вищими та нижчими стадіями виробництва викликана обсягом грошової маси в обігу;
М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Г. Кассель та ін.	- диспропорції у структурі перенагроюдження капіталу; - скорочення обсягів виробництва основного капіталу в результаті виснаження позичкового капіталу;
У. Джевонс, В. Парето, А. Пігу, Р. Лукас	- настрої населення, що проявляється у схильності до споживання або до заощадження;
Дж. М. Кейнс	- брак споживчого попиту;
Е. Даунс, Р. Барро, Г. Крамер	- діяльність суб'єктів, які приймають політичні рішення;
Н. Д. Кондратьєв	- значні зміни в способі виробництва;
Д. Ромер	- динаміка реальних змінних в економіці.

Проаналізувавши табл. 1, можна помітити, що в процесі еволюції світової економіки еволюціонувала і сама природа економічних циклів: економічні цикли змінювалися одночасно зі зміною структури економіки. Так, до прикладу, промислові цикли (при пануванні промислового капіталу) змінилися на цикли, пов'язані зі зростанням спекулятивних операцій на товарному та грошовому ринках (при зростанні ролі фінансового капіталу) і т. д., а глобалізація економіки лише прискорила цей процес.

Сутність, причини, механізм та наслідки сучасних фінансових криз, віртуалізація економіки і фінансових ринків описані в сучасній науковій літературі достатньо детально як вітчизняними (І. О. Тивончук, П. І. Стецюк, О. І. Тивончук [1], А. М. Ткаченко, Ю. В. Калюжна [2], О. О. Переполькіна [3], А. Б. Пельо [4], М. В. Паламарчук [5], С. М. Козьменко, М. В. Корнеєв, В. В. Македон [6], Л. С. Філатова [7] та інші), так і зарубіжними економістами (Ben Bernanke [8], Barry Eichengreen [9], Itay Goldstein, Assaf Goldstein [10], Cencini Alvaro [11], Flavio Vieira [12], Carlos Marichal [13] та інші.)

Постановка завдання. Однак автори згаданих досліджень, аналізуючи можливість розгортання глобальної фінансової кризи в майбутньому, не намагаються оцінити ймовірність цього явища у часі. Чим визначається тривалість сучасного економічного циклу (період економічного циклу) в сучасній глобальній економіці, чи можна визначити в часі ймовірність настання чергової рецесії? Ці питання залишаються мало дослідженими і тому дуже актуальними враховуючи руйнівний характер та планетарний масштаб соціально-економічних наслідків сучасного глобального циклу. Тому метою нашого дослідження є оцінка можливостей прогнозування періоду сучасного економічного циклу, а задачами дослідження – аналіз

взаємної динаміки показників економічного росту та розвитку фондових ринків провідних країн – основних гравців сучасного глобального фондового ринку.

Результати. Глобалізація - це мейнстрім сучасного цивілізаційного розвитку. Жодна сучасна економічна концепція не може не враховувати цей чинник, адже він докорінно змінює як причини так і наслідки всіх економічних явищ і процесів. Глобалізація супроводжує людство вже понад 40 років (початок глобалізації – остання чверть ХХ століття). Проте, особливо інтенсивно процеси глобалізації почали відбуватися з 1990-х років, коли більшість країн почали “відкривати” свої економіки на засадах “Вашингтонського консенсусу”, та відбувся вибуховий поступ в сфері інформаційних технологій – матеріальної основи глобалізації (поява інтернету в тому числі). Адже, саме завдяки прогресу в сфері телекомунікацій час міграції фінансового капіталу з однієї країни в іншу скоротився всього до кількох секунд. Крім того торгувати на фондовій біржі стало набагато легше, адже тепер з’явилася можливість торгувати навіть із дому. В результаті зросла кількість потенційних гравців на фондових біржах. Одночасно більшість країн світу (як і високорозвинених, так і тих, що розвиваються) радикально лібералізували свої економіки, зокрема і в моментах, що стосуються руху капіталу. Це призвело до того, що реальний капітал (прямі іноземні інвестиції) почав рухатися в напрямку країн, що розвиваються (внаслідок дешевої робочої сили, близькості сировинних ринків та ринків збуту), а фінансовий (фіктивний, спекулятивний) капітал, навпаки, почав рухатися до високорозвинених країн. Відбулась транснаціоналізація економіки, що вилилось в зростанні ціни акцій корпорацій, які котируються на фондових біржах та зростанні капіталізації всього фондового ринку загалом; а також зросла кількість учасників на фондових біржах та кількість транзакцій. Ці два наслідки руху капіталу якраз і уможливили розростання фондових бірж до таких масштабів, які ми маємо сьогодні. В результаті світова економіка стала набувати нових ознак, які не були притаманні їй раніше. Зокрема, за останні 25 – 30 років відбулося стрімке зростання саме фінансової частини економіки. Це явище отримало назву “фінансіалізації економіки”. Тобто сьогодні глобальна економіка функціонує таким чином, що фінансовий сектор економіки розвивається незалежно і значно швидше від реального сектору.

Якщо проаналізувати відношення обсягів торгівлі цінними паперами до величини сукупного світового ВВП за період глобалізації, та одночасно зробити прив’язку до темпів зростання світового ВВП, то можна побачити певну закономірність (циклічність) у функціонуванні глобальної економіки (рис. 1).

З рис. 1 випливає, що:

1) починаючи із 1999 року у глобальній економіці спостерігається явище “фінансіалізації економіки”, адже саме в цьому році вперше за всю історію, об’єм торгівлі цінними паперами в світовому масштабі перевищив світовий ВВП. Дане відношення склало 103,537%;

2) враховуючи той факт, що у 2000 році відношення обсягу торгівлі цінними паперами до обсягу світового ВВП становило 145,653%, у 2007р. – 162,251%, а у 2015р. - 163,454%, тобто, кожен наступний пік даного відношення, був номінально більшим за попередній, можемо зробити висновок, що фінансовий ринок продовжує зростати із більшими темпами, ніж світовий ВВП;

3) світова фінансова криза 2008-2009рр., а також коливання ділової активності у 2001 та 2016 рр. пов’язані саме із відірваністю фінансового сектору економіки від реального сектору, та виникненням “бульбашок” на фондових ринках. Тобто, після буму на фондових ринках, завжди відбувається спад ділової активності. Зокрема, дане припущення підтверджується проведеним нами кореляційно-регресійним аналізом між темпом приросту обсягу торгівлі цінними паперами в світовому масштабі та темпом

приросту світового ВВП за 1997 – 2018рр. Індекс кореляції між даними двома змінними становить 0,62, що підтверджує той факт, що вплив фінансового сектору на реальний сектор економіки є досить відчутним.

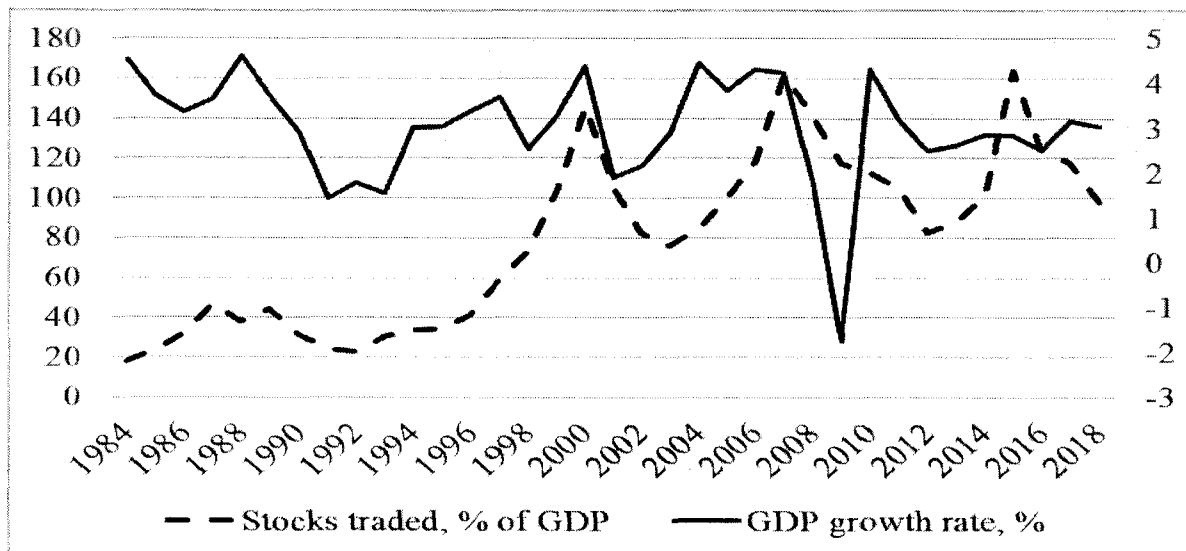


Рис. 1. Відношення обсягів торгівлі цінними паперами до ВВП у світовому масштабі (% , шкала ліворуч) та темпів приросту світового ВВП (% , шкала праворуч) за 1984 – 2018 рр.

Fig. 1. The ratio of volumes of securities trading to GDP in the world scale (per cent, left scale) and tempos of the world GDP growth rates (per cent, right scale) for 1984-2018. [14]

4) Період часу, який проходить від одного буму на фондовому ринку до іншого становить 7 – 8 років. Чому саме 7-8 років? Це пов'язано із часом, який потрібен фондовому ринку для того щоб а) зупинити падіння та б) почати знову зростати. Адже, як правило, опісля буму на фондових ринках та падіння рівня ділової активності, відбувається період ділового затишшя, в якому інвестори, брокери, дилери та інші учасники фондових бірж, оцінюють свої збитки, змінюють структуру своїх інвестиційних портфелів, позбуваються проблемних активів, та, щонайважливіше, спостерігають, як економіка подолає кризу, зокрема, які компанії вистоять, а які, впадуть. Це відображається в падінні акцій компаній, зменшенні капіталізації фондового ринку, та зменшенні об'єму торгівлі цінними паперами. Це, відповідно до Рис. 1, займає час, що триває 3-4 роки.

Потім настає період зростання фондового ринку, який також триває 3-4 роки. Проте, що цікаво, фондовий ринок в цей період зростає просто з шаленими темпами – в середньому під 20% щорічно. На це є декілька причин. Зокрема, однією із причин є раціональні очікування гравців на фондовому ринку щодо майбутнього підвищення цін на цінні папери, так звана “гра на підвищення”. Адже, очікуючи, що ринок зростатиме і надалі, гравці намагаються максимально скористатися моментом та отримати спекулятивні надприбутки, тим самим, ще більше спричиняючи ріст ринку та утворення бульбашки. Іншою причиною такого стрімкого росту є так-званий “ефект володіння”, вперше описаний поведінковим економістом Річардом Талером [15]. Тобто, вважається, що втрати, є майже вдвічі болючішими для нас, аніж виграші (коли йдеться про одну і ту ж величину втрати чи виграшу). Відповідно, люди більш схильні ризикувати, коли мова йде про потенційні втрати, а також, коли після втрат, є можливість повернутися до попереднього рівня добробуту. Саме тому, опісля кризи на фондових ринках, коли учасники зазнають збитків, вони готові йти на більші ризики з

метою повернути втрачені статки. А це, в свою чергу сприяє створенню інвестиційних активів з високим ступенем ризику та формуванню стійкого попиту на них, що і перетворюється у фінансову бульбашку. Крім того низька інвестиційна освіченість більшості громадян – недосвідчених інвесторів, які на піку буму на фондових ринках інвестують в “бульбашкові активи”, лише сприяє перегріву фінансового ринку і прискорює та поглиблює майбутній фінансовий крах. Бульбашка з часом лускає, гравці на фондовому ринку зазнають збитків. А потім знову, в процесі повернення втраченого, йдуть на більші ризики, утворюється бульбашка, і цикл повторюється. Таким чином, фактично, одна криза є частково причиною іншої кризи, якщо йдеться про кризи, спричинені фінансовим сектором економіки.

Особливо важливо зазначити, що останні великі фінансові кризи (крах “доткомів” 2000-го року та глобальна фінансова криза 2008-2009рр.) брали свій початок саме із краху регіональних фондових ринків, в першу чергу, ринку США. Насправді, для такого стану речей є об’єктивна причина, яка полягає в тому, що сьогодні на США припадає понад 48% усього обсягу торгівлі цінними паперами (див. рис. 2), а також співвідношення обсягу торгівлі цінними паперами до ВВП перевищує 160% станом на кінець 2018р. (рис. 3).

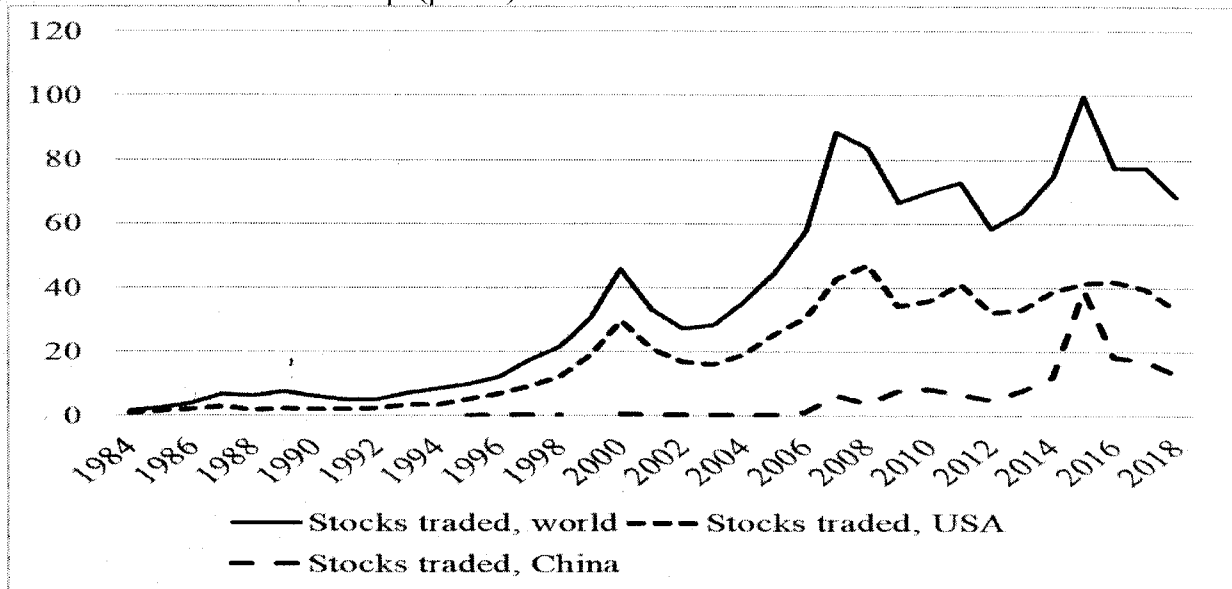


Рис. 2. Порівняльна динаміка світового обсягу торгівлі цінними паперами, та обсягу торгівлі цінними паперами у США та Китаї за 1984 – 2018 рр., млрд. дол. США.

Fig. 2. Comparative dynamics of the world volume of securities trading, and the volume of trading in securities in the USA and China for 1984 - 2018, US billion dollars. [14]

У цьому зв’язку варто зазначити і зростаючу роль Китаю у глобальній економіці. Адже падіння ділової активності у 2016 році пов’язане насамперед із зменшенням об’ємів торгівлі цінними паперами саме у цій країні, які у 2015 році становили 355.42% від ВВП Китаю, та впали до 96% у 2018р. (рис. 3).

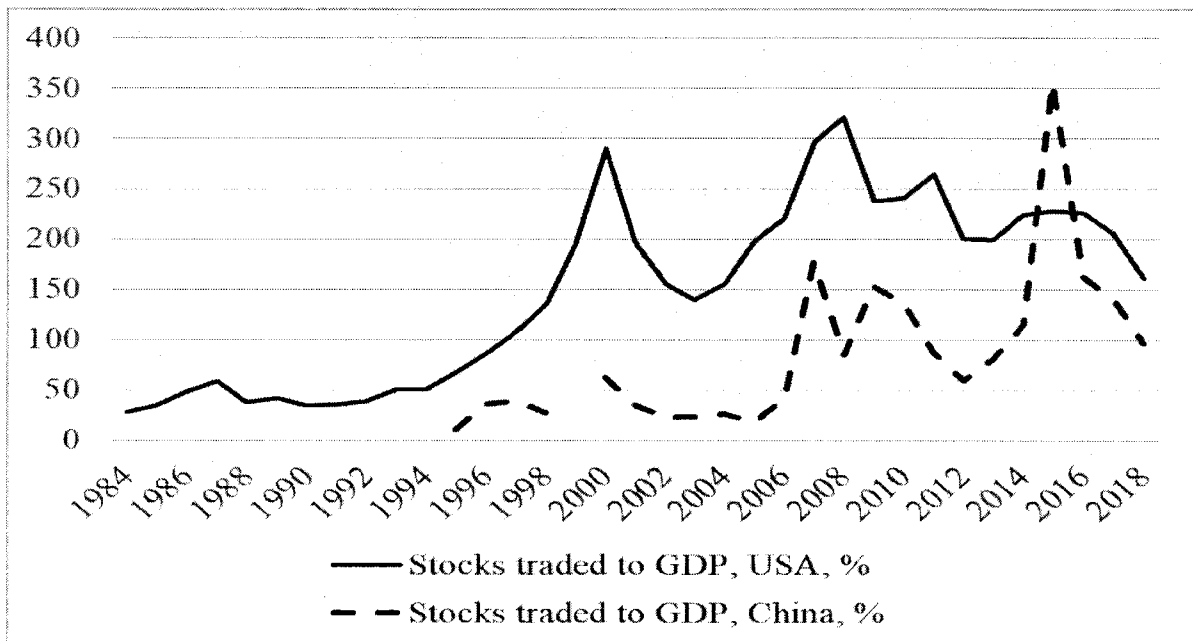


Рис. 3. Співвідношення обсягу торгівлі цінними паперами до ВВП у США та Китаї за 1984 – 2018 рр., %

Fig. 3. The ratio of securities trading volume to GDP in the United States and China in 1984 – 2018, (%) [14]

Також, варто звернути особливу увагу на різко зростаючу частку Китаю в світовому обсязі торгівлі цінними паперами за останню чверть століття: 19,16% станом на 2018 рік порівняно із 0,8% станом на 1995 рік (пік – 39,4% у 2015р. (рис. 2)).

Висновки. Для сучасної глобальної економіки, як якісно нового глобального організму, сьогодні притаманний глобальний цикл ділової активності, в якому період від кризи до кризи (період економічного циклу) можна з певною ймовірністю прогнозувати. Причиною циклічності в глобальній економіці - є її прискорена “фінансиалізація”, стрімкий ріст ринкової капіталізації цінних паперів, в результаті якого настає періодичний крах фондових бірж у найбільших економіках світу (передусім США і Китай). Провідні гравці світової економіки сьогодні стають не тільки локомотивами світової економіки, але й генераторами глобального ділового циклу одночасно.

Сьогодні, ділова активність перебуває в точці максимального спаду із очікуваною світовою рецесією із піком у 2019 році. Передумовами такого стану речей стали зменшення ділової активності у глобальному вимірі (інвестори перебувають в очікуванні майбутнього розвитку подій) та зменшення обсягів світової торгівлі на фоні торгівельної війни між США та Китаєм, із частковим залученням ЄС.

Що стосується майбутнього прогнозу, то відновлення темпів зростання глобальної економіки почнеться вже у 2020 році [16].

Таким чином, враховуючи нашу модель глобального економічного циклу, а також прогноз майбутнього розвитку економіки, є всі підстави стверджувати, що найближчий “шок” на світових фондових ринках може відбутися вже у 2022 – 2023 рр. Сьогодні, на жаль, не можливо передбачити на який актив утвориться чергова “бульбашка” та фондовий ринок саме якої країни стане генератором майбутньої кризи. Але постійний моніторинг кон’юнктури на світових сировинних та інших ринках, а також моніторинг частки окремих країн в структурі торгівлі цінними паперами можуть дозволити нам передбачити, куди рухається спекулятивний капітал. Таким чином, уряди країн можуть

вживати відповідних дій для недопущення чергової глобальної фінансової кризи, або ж пом'якшити її вплив, за умови, якщо така криза настане.

1. Тивончук О. І., Стецюк П. І. Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/10914/1/16.pdf> (дата звернення: 1.09.2019).
2. Ткаченко А. М., Калюжна Ю. В. Криза: сутність, класифікація та причини виникнення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013 №1. Том 2. С. 122-126.
3. Перепьолкіна О. О. Глобальні фінансові кризи у світовій економіці. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2012. Вип. 39. С. 129-134.
4. Пельо А. Б. Віртуалізація світового фінансового ринку як головна детермінанта розвитку сучасної міжнародної валютної системи. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. №1. Том 3. С. 159 – 163.
5. Паламарчук М.В. Глобальний економічний цикл та синхронізація поточної світової рецесії. *Економічний часопис-XXI*. 2011. №3-4. С. 24 – 27.
6. Козьменко С.М., Корнєєв М.В., Македон В.В. Фінансiалiзацiя економiки та її вплив на iндикатори соцiально-економiчного розвитку окремих країн. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. №11 (161). С. 290 – 298.
7. Філатова Л. С., Бардадин О. А. Теорія циклічності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №13. С. 79-82.
8. Bernanke Ben. The Real Effects of the Financial Crisis. *Brookings papers on economic activity. BPEA Conference drafts*. September 13-14. 2018. 90p. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/09/BPEA_Fall2018_The-real-effects-of-the-financial-crisis.pdf (Accessed 1 Sept. 2019).
9. Barry Eichengreen. The Global Financial Crisis and the Lesson-Drawing Problematique. URL: <https://www.houseoffinance.se/wp-content/uploads/2018/03/Barry-Stockholm-Nobel-Symposium-2018.pdf> (Accessed 1 Sept. 2019).
10. Itay Goldstein, Assaf Goldstein. Three Branches of Theories of Financial Crises. *Foundations and Trends in Finance*. 2015. vol 10(2). P. 113-180. URL: <https://www.nber.org/papers/w18670> (Accessed 1 Sept. 2019).
11. Cencini Alvaro. *Macroeconomic Foundations of Macroeconomics*. Routledge, 2005. P. 40.
12. Flavio Vieira. The new international financial crisis: causes, consequences and perspectives. URL: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572011000200003 (Accessed 1 Sept. 2019).
13. Carlos Marichal. World Financial Crises: Lessons of the Past. URL: <https://www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2009-2-page-34.htm> (Accessed 1 Sept. 2019).
14. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/> (Accessed 1 Sept. 2019).
15. Thaler Richard. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* by Richard Thaler. K.: Nash Format. 2018. 464 p.
16. The Global Economic Prospects. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/global-economic-prospects> (Accessed 1 Sept. 2019).

References

1. Tyvonchuk, O. I. "Financial crises: an analysis of the causes and mechanisms of their manifestation." The electronic archive of scientific materials of the National University "Lviv Polytechnic", ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/10914/1/16.pdf. Accessed 1 Sept. 2019.
2. Tkachenko, A.M., and Yu. V. Kaliuzhna. "Crisis: the essence, classification and causes of occurrence." *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, no.1, vol. 2, 2013, pp. 122-126.
3. Perepiolkina, O. O. "Global financial crises in the world economy." *Visnyk of Lviv Commercial Academy. Economics series*, no.39, 2012, pp. 129-134.
4. Pelio, A. B. "Virtualization of the world financial market as the main determinant of development of the modern international monetary system." *Theoretical and practical aspects of economy and intellectual property*, no.1, vol.3, 2013, pp. 159 - 163.
5. Palamarchuk, M.V. "Global economic cycle and synchronization of the current world recession." *Economic Chronicle-XXI*, no.3-4, 2011, pp. 24 - 27.
6. Kozmenko, S.M., Korneev, M.V., and V.V. Makedon. "Financialisation of the economy and its impact on indicators of socio-economic development of countries." *Actual problems of economy*, no.11, 2014, pp. 290 - 298.
7. Filatova, L. S., and O. A. Bardadin. "Theory of cyclicity." *Investments: practice and experience*, no.13, 2016, pp. 79-82.

8. Bernanke, Ben. "The real effects of the financial crisis." *Brookings papers on economic activity. BPEA Conference Draft, September 13-14, 2018*, www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/09/BPEA_Fall2018_The-real-effects-of-the-financial-crisis.pdf. Accessed 1 Sept. 2019.
9. Eichengreen, Barry. "The Global Financial Crisis and the Lesson-Drawing Problematique." Swedish house of finance, www.houseoffinance.se/wp-content/uploads/2018/03/Barry-Stockholm-Nobel-Symposium-2018.pdf. Accessed 1 Sept. 2019.
10. Goldstein, Itay, and Assaf Goldstein. "Three Branches of Theories of Financial Crises." *Foundations and Trends® in Finance*, vol. 10 (2), 2015, pp. 113-180. National Bureau of Economic Research, www.nber.org/papers/w18670. Accessed 1 Sept. 2019.
11. Alvaro, Cencini. *Macroeconomic Foundations of Macroeconomics*, 2005.
- 12., Vieira, Flavio. "The new international financial crisis: causes, consequences and perspectives." Scielo, www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572011000200003 (Accessed 1 Sept. 2019).
13. Marichal, Carlos. *World Financial Crises: Lessons of the Past*. Cairn.info, www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2009-2-page-34.htm. Accessed 1 Sept. 2019.
14. World Bank Open Data, data.worldbank.org. Accessed 1 Sept. 2019.
15. Thaler, Richard. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* by Richard Thaler, Nash Format, 2018.
16. The Global Economic Prospects. World Bank Open Data, datacatalog.worldbank.org/dataset/global-economic-prospects. Accessed 1 Sept. 2019.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 332.02

doi: 10.15330/apred.1.15.122-132

Захарченко В.І.

ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ ТА КОМПЛЕКСНІ ПРОБЛЕМИ НОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Черкаський державний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
бул. Шевченка, 460, м. Черкаси,
18006, Україна,
тел.: (0472)-71-10-57,
e-mail: finance@chdtu.edu.ua

Анотація. У статті показано, що реалізація в Україні нової регіональної політики, яка базується на парадигмі нового регіоналізму, натикається на значні труднощі, в подоланні яких значна роль належить науковим розробкам. З'ясовано, що у більшості з них недостатньо уваги приділяється оцінюванню передумов проведення нової регіональної політики в Україні та систематизації й аналізу її основних проблем, що потребують вирішення в сучасний період. Поставлено за мету проведення спеціального дослідження передумов та комплексних проблем нової регіональної політики в Україні.

У дослідженні використано загальнонаукові (аналізу й синтезу, логічного узагальнення, порівняльний) та економіко-статистичні (абсолютних, відносних і середніх величин, індексний, рейтингових оцінок і групування) методи. Проаналізовано передумови проведення нової регіональної політики в Україні, пов'язані з російською агресією, активізацією процесів глобалізації та регіоналізації, загостренням протиріч між регіонами. У зв'язку з цим аргументовано необхідність виокремлення та вирішення таких комплексних проблем нової регіональної політики, як: політична та економічна дезінтеграція українських регіонів; поглиблення асиметрії в соціально-економічному розвитку регіонів; поляризація економічного простору; неготовність регіонів до викликів глобалізації; невисокий рівень регіональної конкурентоспроможності й, відповідно, регіонального людського розвитку.

У статті запропоновано заходи вирішення цих проблем, що спираються не тільки на пряму допомогу центру регіонам, а й передбачають стимулювання ефективного використання їхнього ресурсного потенціалу, активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності та підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації.

Зроблено висновок, що реалізація цих заходів має забезпечити в усіх регіонах України високий рівень людського розвитку.

Ключові слова: нова регіональна політика, дезінтеграція регіонів, міжрегіональна асиметрія, поляризація економічного простору, виклики глобалізації, регіональна конкурентоспроможність, регіональний людський розвиток.

Zakharchenko V.I.

BACKGROUND TO CONDUCT AND COMPLEX PROBLEMS NEW REGIONAL POLICY IN UKRAINE

Cherkasy State Technological University
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance,
Blvd. Shevchenko, 460, Cherkasy,
18006, Ukraine,
tel.: (0472) -71-10-57,

Abstract. The article shows that the implementation of a new regional policy in Ukraine, based on the paradigm of the new regionalism, runs into considerable difficulties, in which significant role belongs to scientific development. It is found that in most of them insufficient attention is paid to assessing the prerequisites for a new regional policy in Ukraine and to systematize and analyze its main problems that need to be addressed in the current period. It is aimed at conducting a special study of the preconditions and complex problems of the new regional policy in Ukraine.

The study used general scientific (analysis and synthesis, logical generalization, comparative) and economic and statistical (absolute, relative and average values, index, rating and grouping) methods. The background of the new regional policy in Ukraine related to the Russian aggression, intensification of the processes of globalization and regionalization, aggravation of contradictions between regions are analyzed. In this connection, the necessity of isolating and solving such complex problems of the new regional policy as: political and economic disintegration of the Ukrainian regions is argued; deepening asymmetry in the socio-economic development of regions; polarization of economic space; unpreparedness of regions to face the challenges of globalization; low level of regional competitiveness and, accordingly, regional human development.

The article proposes measures to solve these problems, which are based not only on direct assistance to the center of the regions, but also provide incentives for efficient use of their resource potential, activation of innovation and investment activity and enhancement of the international competitiveness of regions in the context of globalization.

It is concluded that the implementation of these measures should ensure a high level of human development in all regions of Ukraine.

Key words: new regional policy, disintegration of regions, inter-regional asymmetry, polarization of economic space, challenges of globalization, regional competitiveness, regional human development.

Вступ. З кінця 80-х рр. ХХ ст. передові країни перейшли до реалізації нової регіональної політики, яка базується на парадигмі нового регіоналізму. В ЄС практична реалізація концепції проявилася у переході від моделі “Європа регіонів” до моделі «Європа через регіони». Перехід до нової моделі ознаменувався підвищенням значимості горизонтального підходу при вирішенні проблем регіонального розвитку, що стало можливим завдяки децентралізації влади, зростанню відповідальності регіональних і місцевих органів влади за розвиток підпорядкованих їм територій. На практиці це вилилося в перехід від прямої допомоги центру регіонам до стимулювання ефективного використання їхнього ресурсного потенціалу, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності та підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації.

Україна, аби вписатися у світові тренди розвитку регіональної політики, також взяла на озброєння парадигму нового регіоналізму. Деякі елементи нової регіональної політики можна знайти в Концепції державної регіональної політики, затвердженій Указом Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/2001. Але повноформатний перехід до нової регіональної став можливим після прийняття Закону України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV. Це знайшло підтвердження в Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001. У ній як головну мету нової регіональної політики на державному рівні визначено створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їхнього динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій. Досягнення цієї мети не має чітко вираженого часового горизонту, тому ця стратегія вона була пролонгована до 2020 р. Постановою Кабінет Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. Немає сумніву, що вона буде продовжена й на наступний період і що в ній будуть

враховані засадничі положення, визначені порядком денним асоціації України з ЄС і закріплені в Законі України “Про засади державної регіональної політики” від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII.

Отже, в Україні її державні і регіональні органи влади перейшли до реалізації нової регіональної політики, яка, однак, натикається на значні труднощі. У їх подоланні значна роль належить науковим розробкам.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у розробку наукових засад нової регіональної політики в Україні зробили такі вчені, як С. Біла, М. Бутко, З. Варналій, Б. Данилишин, М. Долішній, І. Дунаєв, Я. Жаліло, В. Загорський, Ю. Ковбасюк, В. Кравців, С. Куйбіда, А. Маєв, В. Негода, В. Нехайчук, С. Писаренко, С. Пухир, С. Романюк, І. Сторонянська, А. Ткачук, Р. Тульчинський, С. Шульц та ін. Однак у їхніх працях недостатньо уваги приділено з’ясуванню передумов проведення нової регіональної політики в Україні та систематизації й аналізу її основних проблем.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у дослідженні передумов проведення нової регіональної політики в Україні, виокремленні та аналізі її комплексних проблем, що потребують вирішення в сучасний період.

Результати. Ситуація, що склалася в суспільному й, зокрема, економічному просторі України у зв’язку із російською агресією, активізацією процесів глобалізації та регіоналізації, загостренням протиріч між регіонами (через політичну й ментальну різновекторність поглядів населення та глибоку асиметрію рівнів соціально-економічного розвитку) потребує врахування цих передумов при проведенні нової регіональної політики. Крім того, активна фаза реформи децентралізації вимагає проводити нову регіональну політику як окремий її напрям (регіональний зріз), що, зокрема, передбачає перерозподіл владних повноважень і ресурсів між центром та регіонами.

Із врахуванням складних військово-політичних та соціально-економічних передумов нова економічної політики в Україні має концентруватися на вирішенні таких її комплексних проблем:

1. Політична та економічна дезінтеграція українських регіонів. Недостатність україноцентризму на регіональному рівні, особливо на Сході й Півдні країни, що пов’язано зі складною історією формування Української держави (тривалим перебуванням різних її частин у складі різних держав), наявністю національних та соціокультурних відмінностей, особливо релігійних і мовних, об’єктивно загострює проблеми політичної регіоналізації. Ці проблеми особливо загострилися після того як Україна заявила про свій курс на євроатлантичну інтеграцію, а українські патріоти виступили на його підтримку під час Оранжевої революції. Так, на кінець 2005 р. на питання Київського міжнародного інституту соціології – чи є поділ на Схід і Захід поділом на ворогуючі сторони, – отримує ствердну відповідь 34,7 % респондентів. На Заході твердження про поділ на ворожі табори підтримали 23,9 %, в Центрі – 29,5 %, на Півдні – 33,5 % і на Сході – 54 % [1, с. 67]. Після Революції гідності у 2014 р. ситуація з політичним розколом регіонів на ворожі табори ще більше загострилася. Тому російські спецслужби, особливо в Криму і на Донбасі, отримали сприятливий ґрунт для інспірації акцій з політичної дезінтеграції України. Ввівши в дію «зелених чоловічків», регулярні війська та найманців з числа місцевих колаборантів, Росії вдалося тимчасово окупувати АР Крим та окремі райони Донецької і Луганської областей (ОРДЛО). Таким чином, на тлі історичних та соціально-культурних відмінностей українських регіонів політична, а також економічна дезінтеграція українських регіонів набула загрозливих форм.

Щодо економічної дезінтеграції регіонів України, то вона пов’язана не тільки з російською окупацією частини її території. Вона є наслідком колоніального минулого

України, коли на її території за замкнутими технологічними циклами вироблялося близько 20 % продукції. Крім того, вона спричинена ще й катаклізмами ринкових трансформацій, поглибленням асиметрії в рівнях розвитку регіонів та нерозумінням у владних коридорах необхідності використання переваг територіального поділу й кооперації праці. Наразі тісні виробничі зв'язки збереглися хіба що між регіонами вугільно-металургійної спеціалізації – Промисловим Придніпров'ям та підконтрольними Україні районами Донбасу.

2. Поглиблення асиметрії в соціально-економічному розвитку регіонів. За 2000-2017 рр. в Україні розмах міжрегіональної асиметрії (Ar) за більшістю основних показників соціально-економічного розвитку регіонів (без міст Києва і Севастополя) не тільки не зменшився, а навпаки, зріс. Розрахунок Ar , як відношення показника передового в певному відношенні регіону до показника найбільш відсталого регіону, показав, що після 2014 р., зокрема через агресивні дії Росії, міжрегіональна асиметрія в розвитку регіонів стала ще глибшою (табл. 1).

Таблиця 1

Розмах міжрегіональної асиметрії за показниками розвитку регіонів (областей¹) України

Table 1

The scope of inter-regional asymmetry in terms of development regions¹ of Ukraine

Показники регіонів, в розрахунку на одну особу	2000 р.			2010 р.			2013 р.			2017 ² р.		
	max	min	Ar^3	max	min	Ar	max	min	Ar	max	min	Ar
Валовий регіональний продукт ⁴	Зп	Чрн	2,69	Днп	Чрн	3,17	Днп	Чрн	3,06	Пл	Лг	5,69 ⁵
Продукція промисловості	Зп	Зк	9,88	Днп	Чрн	14,1	Днп	Чрн	14,6	Днп	Лг	12,1
Обсяг реалізованої інноваційної продукції	Днц	Кр	121,3	Пл	Хм	154,9	Пл	Рв	28,3	Зп	Лг	387,2
Продукція сільського господарства	Вн	Лг	3,47	Чрк	Днц, Лг	4,44	Чрк	Днц	4,49	Вн	Лг	6,22
Експорт товарів	Днп	Тр	21,1	Днц	Тр	25,7	Днп	Чрн	21,5	Днп	Чрн	13,2
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Днц	Вл	8,22	Днц	Од	8,94	Кр	Кв	8,48	Вн	Кв	5,82
Капітальні інвестиції	Пл	Чрн	6,52	Кв	Жт	4,20	Кв	Хрс	6,09	Кв	Чрн	6,00
Прямі іноземні інвестиції	Кв	Чрн	19,6	Днп	Тр	34,4	Днп	Тр	42,9	Днп	Тр	72,4
Рівень зайнятості населення (у % до всього)	Вн	Чрн	1,47	Днп	ІФ	1,20	Хрк	ІФ	1,15	Хрк	Лг	3,47
Середньомісячна заробітна плата	Днц	Тр	2,17	Днц	Тр	1,54	Днц	Тр	1,59	Днц	Тр	1,40
Найвищий дохід населення	Днц	Чрн	1,60 ⁶	Днц	Зк	1,68	Днц	Зк	1,73	Днп	Лг	3,49

Примітки:

¹ Використано такі скорочення назв областей: Вн – Вінницька, Вл – Волинська, Днц – Донецька, Днп – Дніпропетровська, Жт – Житомирська, Зк – Закарпатська, Зп – Запорізька, ІФ – Івано-Франківська, Кв – Київська, Кр – Кіровоградська, Лг – Луганська, Од – Одеська, Пл – Полтавська, Рв – Рівненська, Тр – Тернопільська, Хрк – Харківська, Хрс – Херсонська, Хм – Хмельницька, Чрк – Черкаська, Чрн – Чернівецька;

² Дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим та ОРДЛО;

³ Ar – розмах міжрегіональної асиметрії за показниками розвитку регіонів;

⁴ За 2000 р. – валова додана вартість;

⁵ Дані за 2016 рік;

⁶ Дані за 2001 рік.

Джерело: складено автором на основі [2, с. 10, 20, 56, 63, 69, 75] та даних Держслужби статистики України.

За основним показником економічного розвитку – валовим регіональним продуктом (ВРП) на одну особу – та й іншими показниками особливо «просіла» Луганська область, точніше підконтрольна Україні її частина. Частково це пов'язано з тим, що в межах України залишилася її менш розвинена частина, але більшою мірою – через розв'язану Росією війну на Сході країни. Окуповані українські території (через пограбування їх загарбниками, вивіз матеріальних цінностей, особливо сучасного обладнання та еміграцію кваліфікованих кадрів), можуть надовго стати депресивними. Тому перед українською владою стоїть серйозний виклик не тільки щодо повернення окупованих територій, а й щодо відновлення їх соціально-економічного потенціалу. Складною є ситуація і на прифронтових територіях Донецької та Луганської областей, підконтрольних Україні, насамперед у сфері критичної інфраструктури, яка є спільною і для підконтрольних, і для непідконтрольних територій, зокрема щодо експлуатації залізничного транспорту, ЛЕП, мостів, газопроводів, водогонів тощо.

В плані подолання міжрегіональних диспропорцій досить гостро стоять проблеми реіндустріалізації більшості центральних і західних областей України. Позитивний приклад в цьому плані показує Закарпатська область, яка розвиває свою промисловість на засадах транснаціоналізації (наприклад, у с. Соломоново на ПрАТ «Єврокар», що входить до концерну Volkswagen AG, збираються автомобілі марки *Skoda*). Не знято з повістки дня й питання щодо «аграризації» індустріально розвинених областей. Хоча дисбаланси в індустріально-аграрному розвитку областей є значною мірою об'єктивними та історично зумовленими, однак вони не мають набирати гіпертрофованих форм. Поліпшення ситуації в плані подолання асиметрії в експорті та імпорті товарів сталося, як це не прикро, через війну на Сході країни й, відповідно, скорочення експорту металопродукції з Донецької та Луганської областей. Не віщує нічого доброго в плані подолання міжрегіональних диспропорцій і ситуація в інвестиційній сфері. Навіть без врахування Києва столичний регіон явно перетягує на себе «інвестиційну ковдру». Щоправда, прямі іноземні інвестиції, окрім Києва, щонайбільше осідають в індустріально розвинених областях. За рівнем зайнятості населення в лідери вибилася Харківська область, яка досить успішно розвиває трудомісткі галузі, зокрема машинобудування, що є гарним прикладом для більшості регіонів України, особливо через катастрофічний відтік кваліфікованої робочої сили за кордон. За рівнем заробітної плати в лідерах традиційно після Києва були індустріально розвинені області, і першою – Донецька, а в аутсайдерах – західні (передусім Тернопільська) та північні області. Оскільки заробітна плата складає основу наявного доходу населення, то ситуація щодо груп регіонів-лідерів і регіонів-аутсайдерів не може бути принципово іншою, змінюються хіба що позиції окремих регіонів у групах. Однак звертає на себе увагу великий розрив (73 %) у рівнях доходів на одну особу в українських регіонах навіть у довоєнний період. За міжнародними стандартами він не повинен перевищувати 20 % [3].

Окремі дослідники звертають увагу на феномен невідповідності між економічною потужністю індустріально розвинених регіонів, їх внеском у державний бюджет і гостротою у них соціальних проблем, про що свідчить високий рівень захворюваності та смертності (особливо серед чоловіків працездатного віку), складність криміногенної та екологічної ситуації тощо [4, с. 78]. Звичайно, ці проблеми слід вирішувати швидшими темпами, інакше вони й далі підживлюватимуть сепаратизм на соціально-економічному ґрунті.

Для оцінювання дисбалансів в рівнях розвитку регіонів країни недостатньо розрахунок розмаху міжрегіональної асиметрії (Ap), тому що від не характеризує ступінь асиметрії по всій сукупності регіонів. Для цього використовують спеціальні інструменти: коефіцієнти варіації Уільямсона та Лавровського; індекси Джині, Аткінсона, Тейла; криву Лоренца; статистичні оцінки варіації ознак.

Найбільш відомі з математичної статистики такі оцінки варіації (розсіювання) показників рівня розвитку регіонів від їхнього середнього значення: середнє лінійне відхилення (\bar{d}), середнє квадратичне відхилення (δ), коефіцієнт асиметричності (γ) та коефіцієнт варіації (V):

$$\bar{d} = \frac{\sum |x_i - \bar{x}|}{n}; \quad \delta = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}; \quad \gamma = \frac{\delta}{\bar{d}}; \quad V = \frac{\delta}{\bar{d}} \times 100. \quad (1-4)$$

де x_i – показник рівня розвитку i -го регіону; \bar{x} – середній показник рівня розвитку регіонів; n – кількість регіонів.

З використання статистичних характеристик варіації дамо оцінку міжрегіональної асиметрії регіонів України за показником ВРП на одну особу за ряд років (табл. 2).

Таблиця 2

Статистичні характеристики варіації ВРП на одну особу

Table 2

Statistical characteristics of variation of GRP per person

Характеристики варіації	2000 ¹	2010	2013	2016 ²
Середнє значення показника	2522	20424	29081	50156
Середнє лінійне відхилення	675	7140	9751	19075
Середнє квадратичне відхилення	926	11447	17464	32901
Коефіцієнт асиметрії	1,372	1,603	1,791	1,725
Коефіцієнт варіації, %	36,7	56,0	60,1	65,6

Примітки:

¹За показником валової доданої вартості на одну особу;

²Дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, м. Севастополя та ОРДЛО.

Джерело: складено автором на основі даних Держслужби статистики України.

Коефіцієнти асиметрії та варіації, наведені в табл. 2, вказують на те, що в Україні простежується чітка тенденція до поглиблення міжрегіональних дисбалансів (із врахуванням Києва та Севастополя) за показником ВРП на одну особу. Причин, що зумовлюють поглиблення дисбалансів у соціально-економічному розвитку регіонів, є достатньо багато – це: недостатнє узгодження на регіональному рівні заходів галузевих політик; невиконання регіональних програм соціально-економічного розвитку навіть в розрізі основних проектів; невідповідність бюджетів розвитку територіальних громад стратегічним пріоритетам розвитку регіонів; недостатня активність міжнародних донорів у сфері регіональної політики. Для нейтралізації причин, що зумовлюють міжрегіональні дисбаланси, необхідним є упровадження адекватних заходів, спрямованих на їх усунення.

3. *Подальша поляризація економічного простору.* Поглиблення дисбалансів в соціально-економічному розвитку відмічається не тільки на регіональному рівні, а й у просторі загалом. Це виражається в зростанні різниці між соціально-економічними потенціалами Києва і великих міст (Харкова, Одеси, Дніпра, Донецька – до російської окупації, Львова й інших), з одного боку, та сіл і селищ (загалом сільських територій), малих і середніх міст – з іншого. З 25 регіональних центрів (без врахування міст Києва і

Севастополя) тільки у 7 протягом останніх 15 років (до російсько-української війни) зафіксовано позитивну динаміку і концентрації населення, і економічної діяльності. Серед міст обласного значення лише 21 з них (або 14 %) мали позитивну динаміку обох показників, ще 84 міста (57 %) при збільшенні економічної концентрації демонстрували низхідну динаміку щільності населення. З-поміж міст районного значення 163 міста (35,8 %), щонайбільше в центральних і східних регіонах країни, мали низхідну динаміку обох показників [5, с. 125-127].

Згідно досліджень Г. Підгрушного [6, с. 50], із 1320 міських поселень 1163 або 55 % відносяться до категорії стагнуючих (з від'ємним сальдо міграції, різким спадом економічної активності). Причому найбільше серед них моноспеціалізованих міст. Зрозуміло, що не в кращому стані знаходяться і території у зоні їхнього впливу, зокрема сільські. У 1545 сільських районах знелюднення сіл супроводжується згортанням економічної активності, а кількість сіл, у яких відсутні будь-які суб'єкти господарської діяльності, становить третину від їх загальної кількості [7, с. 14].

Зростання економічної активності та інтеграцію в загальноукраїнський і світовий економічний простір сільських територій і ряду регіонів (АР Крим, Закарпатської і Чернівецької областей, південно-західної частини Одеської області) гальмує їх низька транспортна доступність.

Отже, важливим завданням нової регіональної політики є регулювання метрополізаційних процесів, формування збалансованої системи полюсів економічного зростання та периферійних територій для їх адаптації до умов глобалізації.

4. Неготовність українських регіонів до викликів глобалізації. Глобалізація як процес, що призводить до взаємопов'язування економік, культур та інститутів в усьому світі, вимагає від нової регіональної політики відповідей на такі виклики для українських регіонів, як:

1) адаптаційна готовність до циклічних коливань світової економічної кон'юнктури;

2) інвестиційна привабливість в контексті залучення глобального капіталу;

3) можливості щодо інтеграції у світогосподарські зв'язки та транснаціоналізації економіки;

4) готовність до четвертої промислової революції, що передбачає застосування технологій штучного інтелекту, робототехніки, інтернету речей, автономних транспортних засобів, 3-D друку, блокчейну, біотехнологій тощо в контексті створення високотехнологічного сектору економіки;

5) використання можливостей єдиної комунікаційної мережі Інтернет для покращення доступу до ресурсів, розвитку електронного бізнесу та електронної комерції у глобальному масштабі;

6) лібералізація правил торгівлі та загострення конкуренції на міжнародних ринках;

7) формування "нових економічних" (глобалізованих) регіонів та розширення транскордонного співробітництва, що призводить до відтоку трудових, інтелектуальних та інших ресурсів, зокрема з прикордонних регіонів;

8) наближення національного законодавства з питань регіональної політики, зокрема у сфері міжнародних економічних відносин, до міжнародних норм і стандартів.

На більшість із викликів глобалізації регіональна політика в Україні реагує надто слабо. Більше того, навіть за тими викликами, у відповідях на які відмічався значний прогрес, особливо на початку XXI ст. щодо формування глобалізованих регіонів типу спеціальних економічних зон ("Сиваш", "Закарпаття", "Славутич" та "Курортполіс Трускавець" та ін.) та єврорегіонів ("Карпати", "Буг", "Карпати", "Нижній Дунай" і "Прут"), нині спостерігається стійкий регрес. Кардинально ситуацію може поліпшити

тільки орієнтація на підвищення конкурентоспроможності, передусім міжнародної, національних регіонів.

5. *Невисокий рівень конкурентоспроможності, зокрема міжнародної, українських регіонів.* Загальноприйнятими для оцінювання рівня конкурентоспроможності країн і регіонів є методики Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) та міжнародного Інституту розвитку менеджменту (ІРМ). В Україні до 2014 р. оцінювання конкурентоспроможності країни та її регіонів за методикою ВЕФ проводили фахівці українського Фонду “Ефективне управління”. В подальшому, згідно Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, цим мають займатися фахівці Мінрегіону. Розрахунки конкурентоспроможності України за методикою ІРМ уже тривалий час проводять фахівці Міжнародного інституту менеджменту (Київ). На жаль, систематичні розрахунки конкурентоспроможності українських регіонів за методикою ІРМ не проводяться. Тільки станом на 2012 р. вони були виконані (за модифікованою методикою ІРМ) С. Захарченком [8].

Оскільки на офіційному рівні передбачається оцінювання конкурентоспроможності України та її регіонів за методикою ВЕФ, то наведемо оцінки, індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК), одержані фахівцями Фонду “Ефективне управління”. На їх основі розрахуємо *розмах міжкрайньої асиметрії (Ак)* за ІГК, його субіндексами та складовими – як відношення показників найвищого і найнижчого рівнів конкурентоспроможності країн, або середніх показників за регіонами країни (як бази для порівняння). Аналогічно розрахуємо *розмах міжрегіональної асиметрії (Ар)* – за співвідношеннями показників найвищого і найнижчого рівнів конкурентоспроможності регіонів країни (табл. 3).

Таблиця 3

Розмах асиметрії рівнів розвитку України та її регіонів¹ за індексом глобальної конкурентоспроможності, 2013-2014 рр.

Table 3

The scope of asymmetry in the levels of development of Ukraine and its regions¹ according to the Global Competitiveness Index, 2013-2014

Індекс, субіндекси та складові глобальної конкурентоспроможності	Найвищий бал серед країн	Середній бал за регіонами України	Ак ²	Регіони України				Ар ³
				з найвищим балом		з найнижчим балом		
				область	бал	область	бал	
Індекс глобальної конкурентоспроможності	5,67	4,01	1,41	м. К	4,40	Кр	3,83	1,15
<i>Субіндекс А: Базові вимоги</i>	...	4,42	...	м. К	4,63	Жт	4,27	1,08
1. Інституції	6,10	3,83	1,59	Хм	4,00	м. К	3,46	1,16
2. Інфраструктура	6,74	3,90	1,73	м. К	5,12	Тр	3,31	1,55
3. Макроекономічне середовище	7,00	4,20	1,67	всі 27	4,20	всі 27	4,20	1,00
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	6,82	5,75	1,19	Кв	5,97	Кр	5,52	1,08
<i>Субіндекс В: Підсилювачі ефективності</i>	...	3,79	...	м. К	4,36	Кр	3,55	1,23
5. Вища освіта та професійна підготовка	6,27	4,55	1,38	Хрк	5,28	Кр	4,08	1,29
6. Ефективність ринку товарів	5,59	4,12	1,36	Од	4,26	Тр	4,01	1,06
7. Ефективність ринку праці	5,77	4,63	1,25	Хм	4,80	Хрс	4,42	1,09
8. Рівень розвитку фінансового ринку	6,02	4,12	1,46	См	4,26	Мк	3,92	1,09
9. Технологічна готовність	6,22	3,11	2,00	м. К	4,38	Лг	2,78	1,58
10. Розмір ринку	6,94	2,21	3,14	м. К	3,71	м. С	1,27	2,92

Субіндекс С: Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	...	3,50	...	Хрк	3,91	Жт	3,23	1,21
11. Рівень розвитку бізнесу	5,75	3,96	1,45	Днц	4,25	Жт	3,79	1,12
12. Інновації	5,79	3,04	1,90	Хрк	3,60	Жт	2,67	1,35

Примітки:

¹Використано скорочення назв областей, наведені в табл. 1, а також додаткові скорочення: Мк – Миколаївська область, См – Сумська область, м. К – місто Київ, м. С – місто Севастополь;

²Ак – розмах міжкrajнної асиметрії конкурентоспроможності;

³Ар – розмах міжрегіональної асиметрії конкурентоспроможності.

Джерело: складено автором на основі [9, с. 31, 125-231].

Як видно з табл. 3, асиметрія рівнів конкурентоспроможності України та її регіонів за ІГК, його субіндексами та складовими є не настільки глибокою як за окремими показниками рівня їхнього розвитку (див. табл. 1). Це пояснюється тим, що ІГК, його субіндекси та складові розраховуються з використанням багатьох показників, тому навіть дуже важливі показники, такі як ВВП та ВРП на одну особу, “гасяться” менш важливими, але з вищими значеннями. Значний розрив у показниках конкурентоспроможності міст з особливим статусом (Києва і Севастополя) за розмірами ринків не має принципового значення, бо вони сильно відрізняються між собою за чисельністю жителів. Натомість розриви в рівнях технологічної готовності Києва і Луганської області, упровадження інновацій у Харківській та Житомирській областях дуже важливі, бо без нарощування інноваційного потенціалу переважної більшості регіонів ймовірність підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності дуже мала. Примітно, що немає глибокої диференціації регіонів за рівнем розвитку у них бізнесу. Однак це легко пояснюється тим, що він недостатньо розвинений у більшості з них, що вказує на проблеми українських регіонів у плані саморозвитку, на вирішенні яких робиться акцент у парадигмі нового регіоналізму. Низький рівень розвитку інфраструктури в Тернопільській та ряді інших областей не сприяє їх прискореному соціально-економічному розвитку, а тому потребує застосування окремих елементів механізму старого регіоналізму, який передбачає пряму фінансову допомогу держави таким регіонам.

Тільки за високого рівня конкурентоспроможності українських регіонів можна досягти в них високого рівня людського розвитку (доходів, освіти, тривалості життя) у міжнародному вимірі – за Індексом людського розвитку (ІЛР), методика розрахунку була розроблена в рамках Програми розвитку ООН. В Україні для оцінювання рівня людського розвитку регіонів фахівцями Держслужби статистики й Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України запропоновано регіональний варіант ІЛР – Індекс регіонального людського розвитку (ІРЛР), що розраховується на основі 33 показників, зведених у 6 субіндексів.

Розрахунки ІРЛР та його субіндексів показують, що міжрегіональні диспропорції загалом є не такими виразними як за ІГК, його субіндексами і складовими. Це пояснюється тим, що для розрахунку ІРЛР та його субіндексів використовуються стандартизовані значення вихідних показників (табл. 4).

З табл. 4 видно, що найбільший ІРЛР до війни на Сході країни (у 2013 р.) мала Харківська область, а найменший – Житомирська. Але у 2017 р. першу позицію вже займала Чернівецька область (за рахунок найвищих показників субіндекса добробуту та високих значень субіндекса відтворення населення), а на останнє місце перемістилася Кіровоградська область. За цей період міжрегіональна асиметрія за ІРЛР дещо скоротилася, що є позитивною тенденцією.

Розмах та динаміка міжрегіональної асиметрії в Україні за індексом та субіндексами регіонального людського розвитку

Table 4

The scope and dynamics of inter-regional asymmetry in Ukraine by the index and sub-indices of regional human development

ІРЛР та його субіндекси		2013 р.			2017 р. ¹			Темп зростання асиметрії
		область ²	значення показників	Ar ³	область	значення показників	Ar	
ІРЛР	max	Хрк	4,2141	1,207	Чрн	4,2294	1,200	0,994
	min	Жт	3,4901		Кр	3,5257		
Відтворення населення	max	Тр	0,7372	1,149	Пл	0,7725	1,248	1,086
	min	Кр	0,6418		Кр	0,6189		
Соціальне середовище	max	Лв	0,7104	2,043	Лв	0,7732	2,070	1,013
	min	Хр	0,3478		Кр	0,3735		
Комфортне життя	max	Зк	0,7896	1,565	Зк	0,7045	1,286	0,822
	min	Хм	0,5046		Зп	0,5478		
Добробут	max	Зп	0,8777	1,876	Чрн	0,8705	1,833	0,977
	min	Рв	0,4679		Рв	0,4749		
Гідна праця	max	Од	0,6521	1,257	Зк	0,5731	1,293	1,029
	min	Тр	0,5188		Рв	0,4434		
Освіта	max	Днп	0,8531	1,175	Хрк	0,8704	1,146	0,975
	min	Зк	0,7261		Зк	0,7592		

Примітки:

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, м. Севастополя та ОРДЛО;² Використано скорочення назв областей, наведені в табл. 1, а також додаткове скорочення: Лв – Львівська область;³ Ar – розмах міжрегіональної асиметрії за ІРЛР та його субіндексами.

Джерело: складено автором на основі [10, с. 44, 71].

В розрізі субіндексів ІРЛР найбільша міжрегіональна асиметрія спостерігається за субіндексами соціального середовища (розраховується за станом суспільного здоров'я, соціального самопочуття, соціальної напруги й безпеки) й добробуту. Причому за першим субіндексом асиметрія між регіонами зростає, що свідчить про дальше розповсюдження таких негативних явищ, як злочинність, проституція, соціальне сирітство, алкоголізм, наркоманія тощо.

Повну картину динаміки регіонального людського розвитку в Україні можна скласти за даними статистичного збірника [10]. Відштовхуючись від них, слід передбачити заходи, які забезпечать усім жителям регіонів країни доступ до ресурсів, необхідних для досягнення високої якості життя, що, власне, і є кінцевою метою нової регіональної політики.

Висновки. Реалізація в Україні нової регіональної політики, яка базується на парадигмі нового регіоналізму, натикається на значні труднощі, викликані з російською агресією, активізацією процесів глобалізації та регіоналізації, загостренням протиріч між регіонами. У зв'язку з цим необхідно вирішити ряд комплексних проблем нової регіональної політики, пов'язаних з політичною та економічною дезінтеграцією українських регіонів, поглибленням асиметрії в соціально-економічному розвитку регіонів, поляризацією економічного простору, неготовністю регіонів до викликів

глобалізації, невисоким рівнем регіональної конкурентоспроможності й, відповідно, регіонального людського розвитку.

1. Ткачук А. Ф. Державна регіональна політика: від асиметрії до солідарності (робочий зошит). Київ: ІКЦ “Легальний статус”, 2013. 112 с.
2. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2001 рік. Київ: Мінекономіки та з питань європ. інтегр. України, 2002. 174 с.
3. Данилишин Б. Регіоналізм в Україні: реальність і перспективи. *Дзеркало тижня*. 2012. № 22, 15 черв. URL: https://dt.ua/POLITICS/regionalizm__v_ukrayini_realnist_i_perspektivi.html (дата звернення: 28.09.2019).
4. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики: аналіт. звіт / [К. Меддок та ін.]; Проект ЄС “Підтримка політики регіонального розвитку в Україні”. Київ: [б. в.], 2014. 416, [32] с. URL: http://surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part-UA.pdf (дата звернення: 28.09.2019).
5. Романюк С. А. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика, практика: монографія. Київ: НАДУ, 2013. 408 с.
6. Підгрушний Г. П. Формування системи полюсів зростання в Україні як передумова її переходу до моделі поліцентричного просторового розвитку. *Український географічний журнал*. 2017. № 1. С. 48–54.
7. Романюк С. А. Регіональний розвиток і децентралізація: теоретичні та практичні аспекти. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 10–18.
8. Захарченко С. В. Конкурентоспроможність України та її регіонів: міжнародний вимір: монографія. Вінниця: Консоль, 2016. 413 с.
9. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013: Назустріч економічному зростанню та процвітанню / Т. Бойко, І. Гончаренко, Н. Дмитрюк та ін. Київ: Фонд “Ефективне управління”, 2013. 232 с. URL: http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf (дата звернення: 28.09.2019).
10. Регіональний людський розвиток: стат. зб. / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ: Держслужба статистики України, 2018. 72 с.

References

1. Tkachuk, A. F. *State regional policy: from asymmetry to solidarity (workbook)*, Legal Status ICC, 2013.
2. *Monitoring of socio-economic development of Ukrainian regions for 2001*, Ministry of Economy and European Integration of Ukraine, 2002.
3. Danylyshyn, B. “Regionalism in Ukraine: reality and prospects”. *The mirror of the week*, no. 22, 15 June, 2012. [ZN.ua, dt.ua/POLITICS/regionalizm__v_ukrayini_realnist_i_perspektivi.html](https://dt.ua/POLITICS/regionalizm__v_ukrayini_realnist_i_perspektivi.html). Accessed 28 Sept. 2019.
4. *Regional development and national regional policy in Ukraine: the state and prospects of change in the context of global challenges and European policy standards: an analyst. Report*, 2014. Support of regional development policy in Ukraine, surdp.eu/uploads/files/Analytical_Report_Main_part-UA.pdf. Accessed 28 Sept. 2019.
5. Romaniuk, S. A. *Development of regions in an open economy: theory, policy, practice: monograph*, NADU, 2013.
6. Podgrushny, G. P. “Formation of the system of growth poles in Ukraine as a prerequisite for its transition to a model of polycentric spatial development”. *Ukrainian Geographical Journal*, no. 1, 2017, pp. 48–54.
7. Romaniuk, S. A. “Regional development and decentralization: theoretical and practical aspects”. *Regional economy*, no. 3, 2016, pp. 10–18.
8. Zakharchenko, S. V. *Competitiveness of Ukraine and its regions: international dimension: monograph*, Console, 2016.
9. Boyko, T., Goncharenko, I., Dmytryuk, N., etc. *Competitiveness Report of Regions of Ukraine 2013: Towards Economic Growth and Prosperity*, Foundation for Effective Governance, 2013. debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf. Accessed 28 Sept. 2019.
10. *Regional Human Development*, State Statistics Service of Ukraine, 2018.

УДК 332.02

doi: 10.15330/apred.1.15.133-142

Щур Р. І.¹, Свірський В. С.², Плещ І. І.³

ВЛАСНІ ДОХОДИ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СКЛАД, СТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ

¹ 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@pnu.edu.ua

² Івано-Франківський
навчально-науковий інститут менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет,
Міністерства освіти і науки України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
вул. Дністровська, 32, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: 034277-30-90,
e-mail: ifimtneu@gmail.com

³ 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@pnu.edu.ua

Анотація. Стаття присвячена дослідженню з'ясування структури та виявлення тенденцій формування власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації. Розглянуто особливості формування власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад, основними джерелами надходжень до яких у процесі проведення бюджетної децентралізації є: податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, плата за землю, єдиний податок та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Аналіз надходжень власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад протягом 2017-2018 рр. показав, що найбільшу питому вагу в загальній структурі джерел формування власних доходів об'єднаних територіальних громад становить податок на доходи фізичних осіб. Детальний аналіз формування власних доходів місцевих бюджетів показав, що в розрізі місцевих бюджетів у 2017-2018 рр. найвищим є темп зростання місцевих податків та зборів саме у місцевих бюджетах об'єднаних територіальних громад. Такі результати свідчать про зростання участі та зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх надходжень та підвищення ефективності фіскального адміністрування податків і зборів. Охарактеризовано ряд бюджетних новацій щодо доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад: зарахування 3% рентної плати за користування надрами (видобування нафти, природного газу та газового конденсату), 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи (сільгоспвиробниками), доходи бюджетів об'єднаних територіальних громад

від затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей.

Авторами обґрунтовано напрями розширення якісного й кількісного складу власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, бюджет об'єднаної територіальної громади, доходи бюджету об'єднаної територіальної громади, бюджетна децентралізація.

Shchur R.I.¹, Svirskyi V.S.², Plets I.I.³

THE OWN REVENUES OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' BUDGETS: COMPOSITION, STRUCTURE AND TENDENCIES

Vasyl Stefanyk 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@pnu.edu.ua

² Ivano-Frankivsk Educational-Scientific Institute of
Management,
Ternopil National Economic University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of International economics,
marketing and management department,
Dnistrovs'ka str., 32, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 034277-30-90,
e-mail: ifimtneu@gmail.com

³ Vasyl Stefanyk 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@pnu.edu.ua

Abstract. The paper describes the structure and reveals tendencies of formation of own revenues of budgets of the united territorial communities in the conditions of decentralization. The peculiarities of forming the own revenues of the budgets of the united territorial communities are considered. The analysis of own revenues of the budgets of the united territorial communities for 2017-2018 showed that the income tax has the largest share in the total structure of own income of the united territorial communities. Detailed analysis of the local budgets own revenues showed that the rate of increase of local taxes and fees is the highest in the local budgets of the united territorial communities for 2017-2018. These results indicate an increase of participation and interest of local governments in increasing the revenues of the budgets of the united territorial communities, the implementation of measures to finding of the reserves of their revenues and improving the efficiency of fiscal administration of taxes and fees. The set of the budget innovations regarding the revenues of the budgets of the united territorial communities is characterized: 3% of rent payment for the use of subsoil (for the extraction of oil, natural gas and gas condensate), 100% of the single tax that is paid by the payers of the fourth group (farmers), revenues of the budgets of the united territorial communities from the approval of the license terms as to economic activity, conducting of issuance and arranging of lotteries.

The authors substantiate the directions of expansion of qualitative and quantitative composition of own budget revenues of the united territorial communities.

Keywords: united territorial community, the united territorial community budget, united territorial community budget revenues, budgetary decentralization.

Вступ. Побудова демократичної держави з розвинутою економікою потребує рішучих кроків у проведенні реформ децентралізації бюджетної сфери в Україні. Загальною передумовою децентралізованих фінансів є дієве функціонування інституту місцевого самоврядування та забезпечення його фінансової незалежності. У 2015 р. в Україні розпочався процес об'єднання територіальних громад (далі – ОТГ). У результаті проведених місцевих виборів у 2015-2018 рр. сформовано 831 ОТГ, які охопили більше 6 млн. жителів (15 % від загальної кількості населення країни) [1]. Ефективне функціонування ОТГ і виконання усіх покладених на них завдань та функцій матимуть місце лише, коли у їх розпорядженні буде наявний достатній обсяг фінансових ресурсів, які відображаються доходами місцевих бюджетів.

Удосконалення фінансових відносин органів місцевого самоврядування України, зміцнення дохідних частин місцевих бюджетів, міжбюджетний розподіл ресурсів, ефективність витрачання коштів інші аспекти локальних фінансів є предметом дослідження вітчизняних учених, серед яких: В. Андрущенко, В. Базилевич, Н. Бак, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, Н. Винниченко, Г. Возняк, І. Волохова, В. Зайчикова, М. Єрмошенко, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Крупка, М. Кульчицький, З. Лободіна, В. Малиновська, Ю. Остріщенко, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Н. Педченко, О. Рожко, І. Сало, О. Сунцова, В. Федосов, І. Чугунов та інші. Становлення та розвиток фінансів місцевого самоврядування, проведення фінансової децентралізації ґрунтовно досліджується зарубіжними вченими: Р. Бердом, Ш. Бланкартом, Дж. Б'юкененом, К. Вікселем, А. Даунсом, К. Ерроу, Д. Кінгом, Р. Масгрейвом, П. Самуельсоном, Дж. Стриком, Ч. Тібу. В меншій мірі досліджені бюджети ОТГ як нова складова бюджетної системи. Зростання ролі бюджетів ОТГ у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку на локальному рівні зумовили вибір теми дослідження і визначили її актуальність.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування структури та виявлення тенденцій формування власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації.

Результати. При розгляді особливостей формування доходів бюджету ОТГ, слід зазначити, у їх складі виділяють: доходи від обов'язкових загальнодержавних і місцевих податків (займають найбільш значиму питому вагу у власних доходах бюджетів ОТГ), неподаткові доходи та доходи від операцій із капіталом (мають незначну частку), а також трансферти з інших бюджетів зі своїм надважливим впливом. Ще одним джерелом у процесі формування фінансових ресурсів ОТГ є кошти, залученні у як державна підтримка для розвитку громад та розбудови інфраструктури, а також кошти залученні від ЄС. Третє джерело – залученні кошти Державного фонду регіонального розвитку під реалізацію інвестиційних проектів. Четверте – інвестиційні ресурси, які залученні із зарубіжних та вітчизняних грантових фондів.

Склад доходів бюджетів ОТГ визначається згідно зі ст. 64, ст. 69 і ст. 71 БКУ [2]. Під час бюджетної децентралізації відбулося розширення власної дохідної бази бюджетів ОТГ через перерозподіл загальнодержавних податків та зборів і запровадження нових податкових платежів. Як наслідок дохідна частина бюджетів як місцевих бюджетів, так і бюджетів ОТГ демонструє тенденцію до зростання (рис. 1).

✎ Місцеві бюджети ■ Бюджети ОТГ

млрд. грн

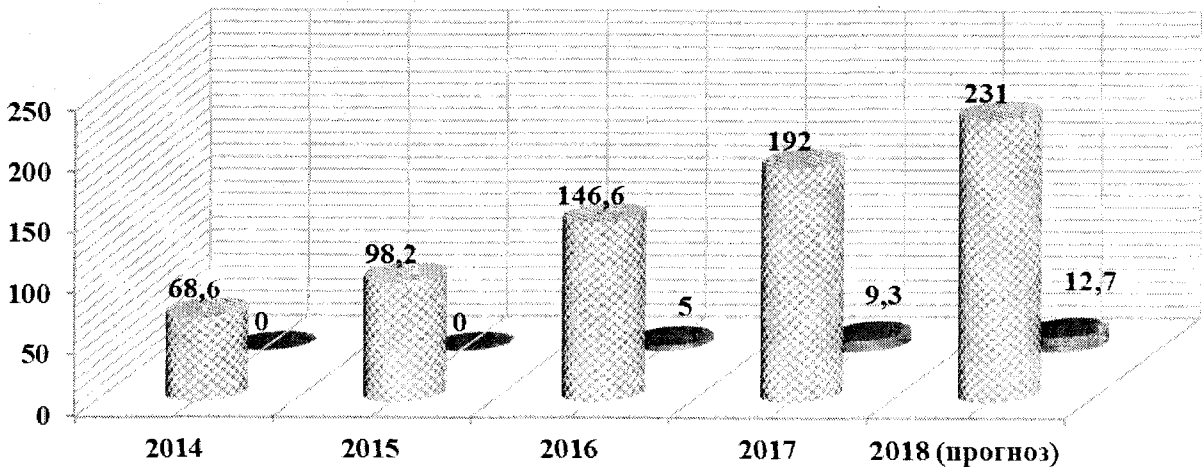


Рис. 1. Динаміка власних доходів місцевих бюджетів і бюджетів ОТГ у 2014-2017 рр.

Примітка: Розроблено за даними [1; 3; 4].

Fig.1. Dynamics of own revenues of local budgets and UTC budgets for 2014-2017

Упродовж 2015-2017 рр. місцеві бюджети більш ніж удвічі наростили свої доходи. Так, якщо у 2015 р. вони становили 98,2 млрд. грн., то у 2017 вже 192 млрд. грн. Щодо бюджетів ОТГ, у 2016-2017 рр. спостерігається аналогічний висхідний тренд. Загалом, частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд) у ВВП упродовж 2014-2018 рр. зросла на 2 %.

Зупинимося детальніше на особливостях формування власних доходів бюджетів ОТГ, основними джерелами надходжень до яких у процесі проведення бюджетної децентралізації є:

- податок на доходи фізичних осіб;
- акцизний податок (збір);
- плата за землю;
- єдиний податок;
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Власні доходи бюджетів ОТГ у 2016-2017 рр. зросли у 1,8 рази на 4316 млн. грн. (табл. 1). Така ситуація була обумовлена двома причинами: зростанням кількості ОТГ і зарахування до їх бюджетів основного джерела надходжень – податку на доходи фізичних осіб у обсязі 60%.

Як видно із табл. 1, усі без винятку податкові платежі до бюджетів ОТГ продемонстрували зростання у період 2016-2017 рр.

Таблиця 1

**Динаміка складу та структури доходів бюджетів ОТГ
в Україні за 2016–2017 рр.**

Table 1

**Dynamics of composition and structure of revenues of UTC budgets
in Ukraine for 2016-2017**

Показник	Період				
	2016		2017		2017–2016
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	Абсолютний приріст, млн. грн.
Податок на доходи фіз. осіб	1749	35	5211	56	3462
Акцизний податок	709	14	794	9	85
Плата за землю	1168	24	1402	15	234
Єдиний податок	1042	21	1403	15	361
Податок на нерухоме майно	76	2	132	1	56
Інші	216	4	334	4	118
Усього:	4960	100	9276	100	4316

Примітка: Розроблено за даними[3-5].

Впродовж досліджуваного періоду бюджети ОТГ показали кращі темпи зростання власних доходів, ніж всі інші види місцевих бюджетів України. Так, за 2017 р. власні доходи загального фонду місцевих бюджетів 159 ОТГ становили 9,3 млрд. грн., що на 4,3 млрд. грн. більше, ніж надходження 2016 р. до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ. Позитивна динаміка власних надходжень до бюджетів ОТГ зберігається і впродовж I півріччя 2018 р. (табл. 2).

Таблиця 2

**Надходження власних доходів бюджетів ОТГ
за січень - серпень 2017-2018 рр.**

Table 2

**Receipts from own revenues of UTC budget for
January - August 2017-2018**

Бюджети ОТГ, 665 шт.	Доходи			
	млн. грн.		Відхилення	
	2017	2018	+/-	%
Всього, із них:	7 664,6	12 684,8	5 020,2	165,5
Податок на доходи фізичних осіб	3 128,8	7 240,7	4 111,9	231,4
Акцизний податок	783,6	772,7	-10,9	98,6
Плата за землю	1 831,5	2 036,2	204,7	111,2
Єдиний податок	1 469,3	1 870,6	401,3	127,3
Податок на нерухоме майно	167,5	265,9	98,4	158,8

Примітка: Розроблено за даними [3-5].

За січень-серпень 2018 р. до бюджетів 665 ОТГ надійшло 12,6 млрд. грн., що у 1,6 рази більше від надходжень за січень-серпень 2017 р. Із розрахунку на одного мешканця ОТГ отримали 1613 грн., що більше від аналогічного періоду минулого року на 906,8 грн. (у 2,3 рази).

Найбільшу питому вагу в загальній структурі джерел формування власних доходів ОТГ становить податок на доходи фізичних осіб. Він є лідером і темпах приросту – + 231,4% у січні-серпні 2018 р. в порівнянні з 2017 р. Частка надходжень від податку на доходи фізичних осіб у 2017 р. склала 56% у загальному обсязі доходів і за трирічний період децентралізації надходження від цього податку в доходах бюджетів ОТГ зросли в 3 рази і становили 5211 млн. грн. Збільшення обсягів надходжень від податку на доходи фізичних осіб зумовлено легалізацією виплати заробітної плати, позитивними тенденціями зростання доходів низькооплачуваних верств населення унаслідок підвищення мінімальних соціальних гарантій та зростанням у 2016-2017 рр. заробітної плати в цілому.

Незважаючи на зростаючу питому вагу у формуванні дохідної частини бюджетів ОТГ, система адміністрування податку з доходів фізичних осіб потребує деяких вдосконалень, а саме перетворення цього податку, що сплачується до місцевого бюджету за місцем роботи платника податку, на податок, що сплачуватиметься до місцевого бюджету / бюджету ОТГ за місцем проживання платника. Потреби таких змін пов'язана з тим, що споживання більшості місцевих суспільних послуг платником податку відбувається за місцем проживання, а не роботи.

Наступними за значимістю у доходах бюджетів ОТГ є єдиний податок та податок на землю, які займають 15–24% у структурі доходів. Вони також мали позитивну динаміку і 2017 р. становили 1402 і 1403 млн. грн. відповідно. Суми надходжень єдиного податку до бюджетів ОТГ збільшилась через зростання мінімальної заробітної плати. Також, цьому сприяло підвищення бізнес активності як загалом по країні, так і в досліджуваних громадах

На зростання плати за землю вплинуло збільшення площі, яку почали охоплювати ОТГ, на 01.10.2018 р. вони займали більше 200 000 км², тобто 38,8% площі України. Слід зазначити, що у 2016 р. відбулося покращення комунальної інфраструктури на деяких ділянках поруч із землею, що збільшило її оціночну вартість. На зростання надходжень від плати за землю вплинуло й введення обмежень щодо надання пільг для певних категорій платників та збільшення ставки земельного податку на окремі земельні ділянки, а також підвищення ставок орендної плати. Найменше впливав на зміну суми доходів бюджетів ОТГ податок на нерухоме майно, який за досліджуваний період збільшився в 1,74 рази і становив 132 млн. грн.

Плата за надання адміністративних послуг у бюджетах ОТГ у 2017-2018 рр. збільшилася в 1,5 рази (рис. 2).

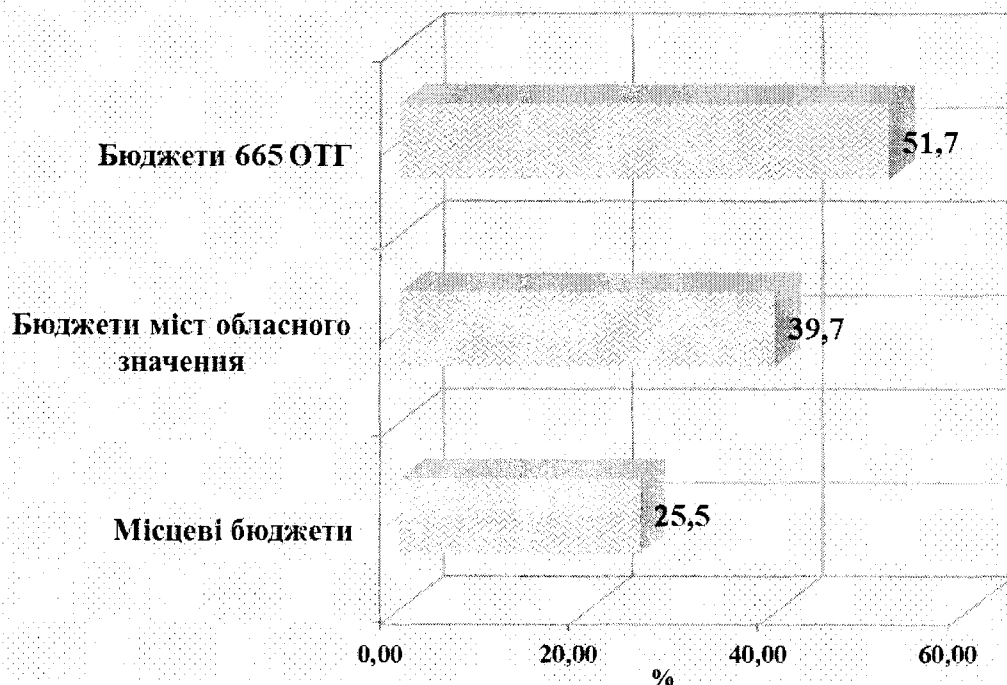


Рис. 2. Темп зростання плати за надання адміністративних послуг у розрізі місцевих бюджетів у 2017-2018 рр., %

Примітки: 1. Дані за січень-серпень.

2. Розроблено за даними [3-5].

Fig. 2. Growth rate of administrative fees by local budgets for 2017-2018, per cent.

Бюджети ОТГ показали значно вищий темп зростання у порівнянні з іншими місцевими бюджетами. Це зумовлено створенням ОТГ та організацією роботи із надання адміністративних послуг безпосередньо на територіях ОТГ (створення ЦНАПів, призначення уповноважених осіб із надання відповідних адміністративних послуг).

Упродовж січня-серпня 2018 р. приріст доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки по бюджетах 665 ОТГ складає 58,8%, по бюджетах міст обласного значення 48,0%. Таке значне збільшення надходжень свідчить про зацікавленість ОТГ у мобілізації коштів до своїх бюджетів та наявність резервів для нарощення фінансового потенціалу громад у майбутньому.

Слід зазначити, що в розрізі місцевих бюджетів (місцеві бюджети, бюджети міст обласного значення та бюджети ОТГ) у 2017-2018 рр. найвищим є темп зростання місцевих податків та зборів саме у місцевих бюджетах ОТГ (рис. 3).

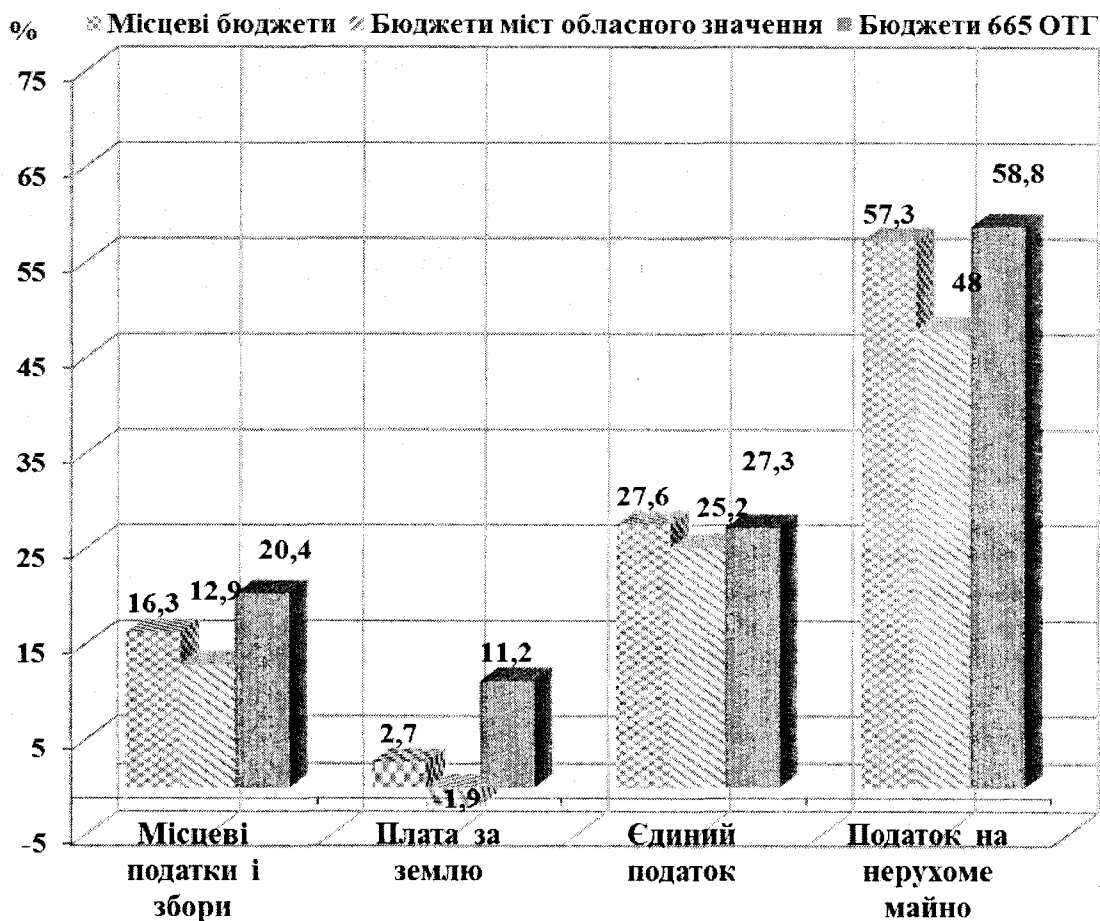


Рис. 3. Темп зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів за рівнями бюджетів у 2017-2018 рр., у %

Примітки: 1. Дані за січень -серпень.

2. Розроблено за даними [3; 7].

Fig. 3. Rate of increase of local taxes and collections of local budgets by levels of budgets for 2017-2018, per cent.

Як видно з рис. 3, найвищим є темп зростання податку на нерухоме майно та єдиного податку. При цьому бюджети ОТГ демонструють найвищі темпи зростання надходжень від згаданих податків у розрізі місцевих бюджетів – +58,8 % і 27,3 % відповідно. Дещо нижчі темпи зростання демонструє плата за землю – + 11,2 % для бюджетів ОТГ. При цьому інші види місцевих бюджетів продемонстрували незначні (+2,7 % загалом по місцевих бюджетах), або ж від’ємні (бюджети міст обласного значення) темпи зростання плати за землю. Загалом спостерігається зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів в загальному фонді місцевих бюджетів (рис. 4).

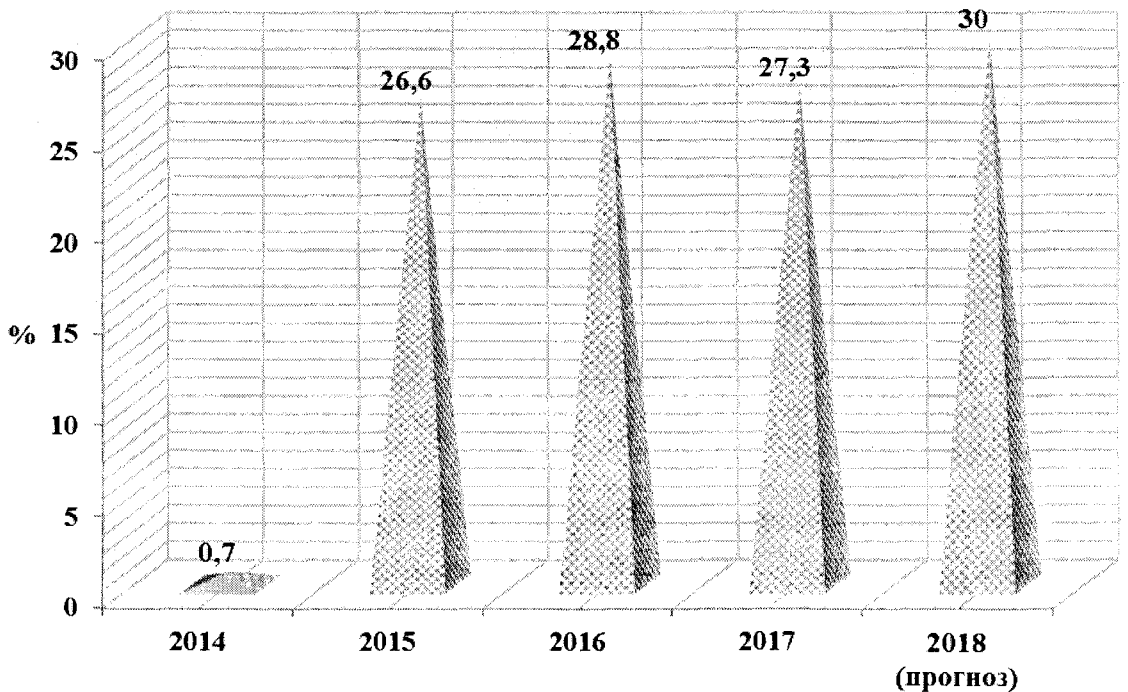


Рис. 4. Частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів (загальний фонд) за 2014-2018 рр., %

Примітка: Розроблено за даними [3-5; 8].

Fig. 4. Share of local taxes and collections in own revenues of local budgets (general fund) for 2014-2018,%

У 2017 р. частка місцевих податків та зборів у структурі власних доходів усіх місцевих бюджетів України склала 27,3%, а бюджети ОТГ за рахунок згаданих податків і зборів забезпечили майже 32% дохідної частини своїх бюджетів. Такі результати свідчать про зростання участі та зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів бюджетів ОТГ, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх надходжень та підвищення ефективності фіскального адміністрування податків і зборів. Формування значної частини власних доходів бюджетів ОТГ перебуває у прямій залежності від того, наскільки якісно місцева влада здатна організувати процеси запровадження та адміністрування місцевих податків і зборів. Досягнення їх максимально можливої мобілізації повинно бути одним із пріоритетних завдань для керівництва ОТГ.

Висновки. Таким чином, розглянувши склад, структуру та тенденції власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад, слід констатувати розширення їх як якісного, так і кількісного складу. Під час бюджетної децентралізації власна дохідна база місцевих бюджетів значно розширилась. Частка власних доходів місцевих бюджетів у ВВП упродовж 2014-2018 рр. зросла на 2 %. Бюджети ОТГ демонструють кращі темпи зростання власних доходів, ніж всі інші види місцевих бюджетів України. Утім, не зважаючи на проведені реформи бюджетної децентралізації в Україні, місцеві бюджети загалом та бюджети ОТГ зокрема все ще є потребують розширення фінансової самостійності.

Слід зазначити, що у 2018-2019 рр. внаслідок продовження процесу децентралізації було впроваджено ряд бюджетних новацій щодо доходів бюджетів ОТГ. По-перше, до них зараховані 3% рентної плати за користування надрами

(видобування нафти, природного газу та газового конденсату). По-друге, у доходи бюджетів ОТГ зараховано 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи (сільгоспвиробниками), тоді як у 2017 р. до місцевих бюджетів зараховувалося 86%. По-третє, додано новий вид доходів бюджетів ОТГ – від затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей.

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 жовтня 2018. Аналітичні матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Київ, 2018.
2. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 11.10.2019).
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>. (дата звернення: 11.10.2019).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2019).
5. Остапчук В. О. Фінансова децентралізація в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 23. С. 68–72.
6. Фінансове забезпечення розвитку місцевого самоврядування в Україні: монографія / [М. П. Бадида та ін.] ; за заг. ред. Д. В. Гризоголазова ; ДВНЗ "Київ. нац. ун-т ім. В. Гетьмана", ДВНЗ "Ужгород. нац. ун-т". Ужгород : Патент, 2017. 399 с.
7. Возняк Г. Бюджетна політика соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах фінансової децентралізації: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08; Держ. ВНЗ "Ун-т банк. справи". Київ, 2018. 575 с.

References

1. *Monitoring of the process of decentralization of power and reforming of local self-government, October 10, 2018. Analytical materials*, Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine, 2018.
2. "Budget Code of Ukraine, No.1056-VI from 11.10.2018." Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17. Accessed 11 Oct. 2019.
3. Official site of the State Treasury Service of Ukraine, www.treasury.gov.ua/main/en/index. Accessed 11 Oct. 2019.
4. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine, www.minfin.gov.ua. Accessed 11 Oct. 2019..
5. Ostapchuk, V.A. "Financial decentralization in Ukraine: current state and prospects for development." *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, no. 23, 2017, pp. 68–72.
6. Badida, M. P., etc. *Financial support for the development of local self-government in Ukraine*, ed. D.V. Grizoglazov, Patent, 2017.
7. Vozniak, G. *Budget Policy of Socio-Economic Development of Ukrainian Regions in the Conditions of Financial Decentralization: Dis. ... Dr. Econ. Sciences: 08.00.08*, The University of Banking, 2018.

УДК 336.132.11

doi: 10.15330/apred.1.15.142-151

Кохан І.В.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,

тел.: (0342) 59-61-76, 75-23-91,

e-mail: irina_kokhan@ukr.net

Анотація. Домінуючими тенденціями сучасного етапу розвитку національної економіки є посилення процесів регіоналізації, що передбачають перенесення уваги в прийнятті рішень щодо соціально-економічного розвитку на регіональний рівень, з одночасним зміщенням акцентів на розкриття внутрішнього потенціалу. З іншого боку, нові виклики, зумовлені глобальними та міжнаціональними дисбалансами, які негативно впливають на соціально-економічний розвиток українських регіонів і є тим бар'єром, який перешкоджає органам місцевого самоврядування проводити самостійну політику розвитку. В цьому контексті процеси реформування державних фінансів, які на даний час переживає Україна, є актуальними та вимагають переосмислення закономірностей впливу інструментів та важелів фінансової політики на соціально-економічний розвиток регіонів.

Соціально-економічний розвиток регіону характеризується нерівномірністю та суперечливістю результатів і потребує активізації структурної перебудови та пошуку підходу до здійснення структурних перетворень. Формування ефективної економічної структури є важливим питанням, яке потребує першочергового вирішення в контексті стратегічних завдань макроекономічного розвитку країни. В розвинутих країнах основну роль в забезпеченні стійкого зростання економіки належить механізму державного регуляторного впливу. Досліджуючи структуру економіки регіону, слід звернути увагу на структурні зміни, без яких неможливе повне вивчення трансформаційної системи. Структурна політика є загальною стратегією максимізації соціально-економічного розвитку шляхом реалізації пріоритетних державних програм і проєктів.

На тлі проведення процесів децентралізації в Україні, суттєво актуалізується роль бюджетної політики, яка визначає масштаби первинного розподілу ВВП, стає активним елементом системи державного регулювання та визначальним фактором управління економічними й соціальними процесами та їх розвитком. Зазначене зумовлює необхідність проведення наукового дослідження, спрямованого на вдосконалення процесів бюджетного фінансування соціально-економічного розвитку регіонів України.

У статті розглянуто сутність та структуру фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Проведено аналіз надходжень і видатків місцевих бюджетів Івано-Франківської області.

Пріоритетністю регіональної фінансової політики є забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Розвиток місцевого самоврядування із самодостатніми місцевими бюджетами та передача місцевим органам влади визначених повноважень обумовлюють формування бюджетного процесу відповідно до європейських стандартів, а це передбачає пошук нових резервів фінансового забезпечення регіону, відповідно до його ресурсного та людського потенціалів.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві бюджети, доходи і видатки місцевого самоврядування, місцеві органи влади.

Kokhan I.V.

FINANCING OF LOCAL BUDGETS ON THE EXAMPLE OF IVANO-FRANKIVSK REGION

Vasyl Stefanyk 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: irina_kokhan@ukr.net

Abstract. The dominant tendencies of the current stage of development of the national economy are the strengthening of processes of regionalization, which involve shifting attention in decision-making on socio-economic development to the regional level, with a simultaneous shift of emphasis to the discovery of internal potential. On the other hand, new challenges caused by global and international imbalances, which negatively affect the socio-economic development of Ukrainian regions, are a barrier that prevents local governments from pursuing an independent development policy. In this context, the reform processes of public finances currently experienced by Ukraine are relevant and require rethinking the patterns of influence of financial policy instruments and levers on the socio-economic development of the regions.

The socio-economic development of the region is characterized by uneven and contradictory results and requires the intensification of structural adjustment and the search for an approach to structural transformation. The formation of an effective economic structure is an important issue that needs priority in the context of the strategic objectives of the country's macroeconomic development. In developed countries, the mechanism of state regulatory influence plays a key role in ensuring sustainable economic growth. Investigating the structure of the economy of the region, it is necessary to pay attention to structural changes, without which a complete study of the transformation system is impossible. Structural policy is a general strategy for maximizing socio-economic development through the implementation of priority government programs and projects.

Against the background of decentralization processes in Ukraine, the role of budget policy, which determines the scope of primary GDP distribution, becomes an active element of the system of state regulation and a decisive factor in the management of economic and social processes and their development. This stipulates the need for scientific research aimed at improving the processes of budget financing of socio-economic development of Ukrainian regions.

The article deals with the nature and structure of financial support of local governments. The analysis of revenues and expenditures of local budgets of the Ivano-Frankivsk region is carried out.

The priority of regional financial policy is to ensure the socio-economic development of the region. The development of local self-government with self-sufficient local budgets and the transfer of certain powers to local authorities determine the formation of the budget process in accordance with European standards, which requires the search for new reserves of financial support for the region, in accordance with its resource and human resources.

Key words: financial resources, local budgets, revenues and expenditures of local governments, local authorities.

Вступ. В умовах демократичних перетворень у нашій державі, на органи місцевого самоврядування покладається важлива роль у суспільному житті, так як місцеві бюджети є основним інструментом, за допомогою якого реалізується на практиці програма соціально-економічного розвитку регіону і держави в цілому.

Передумовою становлення демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування, що реалізується у можливості самостійного забезпечення власної ресурсної бази, в контексті делегованих їй повноважень і реальних владних функціях. Сьогодні актуальним питанням є формування оптимального обсягу і структури доходів і видатків органів місцевого самоврядування, що визначають пріоритети суспільного і економічного розвитку територій. В умовах економічних перетворень важливим є удосконалення структури доходної та видаткової частини бюджетів територіальних громад з урахуванням пріоритетів державної фінансової політики на середньострокову перспективу. Вагомими завданнями бюджетного регулювання в Україні на сучасному етапі розвитку є збалансованість бюджетної системи, зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування, посилення їх впливу на соціально-економічні процеси в країні, удосконалення системи міжбюджетних відносин.

Дослідження теоретичних і прикладних аспектів механізму формування і використання фінансової бази місцевих органів влади є науковим напрямком, що

відображається у працях таких відомих вчених, як: О.Д. Василик, Т.Г. Затонацька, О.П. Кириленко, В.М. Федосов, С.І Юрій, В.М. Родіонова, І.О. Луніна.

Проте, в економічній науці відчувається обмеженість науково-теоретичних розробок; зокрема теоретичних основ і сучасної практики формування і реалізації фінансових ресурсів бюджету на регіональному рівні, у результаті чого виникає необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей формування доходів і видатків місцевих бюджетів та обґрунтування напрямів зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування.

Результати. Фінансовий потенціал є складним і багатогранним явищем, яке має надзвичайне суспільне та економічне значення. В умовах кризового стану економіки значення фінансового потенціалу та вміння його використовувати у максимально ефективній формі набуває визначальної ваги для виживання та розвитку суспільства в цілому та кожного економічного агента зокрема. Але багатокладність цього явища та складність визначення його розмірів не дозволяють чітко оцінити фінансові резерви та можливості їх використання. Таким чином, наділення органів місцевої влади стабільними й достатніми фінансовими ресурсами стає запорукою становлення дієздатної та ефективної місцевої влади, спроможної на належному рівні забезпечити вирішення місцевих проблем [1, с. 208].

Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів, що в економічній літературі називається бюджетним фінансуванням [2, с.200]. Саме в процесі фінансування розкривається призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави та органів місцевого самоврядування, характеризується рівень корисності цих функцій для суспільства, стратегічний напрямок його розвитку.

Формування видатків місцевих бюджетів відбувається шляхом закріплення за органами державної влади та місцевого самоврядування видаткових функцій. Кінцевою метою розмежування видаткових повноважень є розподіл між ними тих функцій, які будуть належним чином виконуватися. Фінансування видатків місцевих бюджетів, використання місцевих фінансових ресурсів тісно пов'язане з видатками державного бюджету. Адже саме держава, використовуючи фінансові ресурси, забезпечує можливість реалізації завдань і функцій, які постають перед нею на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. Тому потрібно враховувати, що цей процес впливає на розвиток як державної фінансової системи, так і сукупності фінансових ресурсів, які акумулюються на рівні територіальних громад. Слід зазначити, що чим вищий ступінь розвитку суспільства й держави, тим більше використовується фінансових ресурсів для вирішення поставлених завдань і їхніх інтересів [4].

Фінансовою основою місцевих органів влади є доходи місцевих бюджетів. Доходи місцевих бюджетів є економічною категорією, яка відображає відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій місцевих органів влади.

Результати теоретичних досліджень свідчать про складність становлення матеріального-фінансової бази місцевих органів влади: з одного боку, існує тенденція до зростання соціальної складності місцевих бюджетів як їх складової та їх залежності від міжбюджетних трансфертів, з другого – зросли політичні можливості місцевого самоврядування, що призводить до активізації його намагань реалізувати свою провідну роль в соціально-економічному розвитку території [5, с. 178].

Фінансовою основою органів місцевого самоврядування є дохідна частина місцевих бюджетів, яка формується за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів та інших необов'язкових платежів і трансфертних платежів [3, с. 32].

Розуміння сутності та структури фінансового потенціалу передбачає формулювання таких основних положень, як обґрунтування сутності фінансового потенціалу місцевого бюджету та характеристика складу та структури фінансового потенціалу місцевого бюджету. Згідно Бюджетного кодексу України дохідна частина бюджету формується за рахунок власних коштів місцевих бюджетів шляхом податкових, неподаткових надходжень, інших надходжень та офіційних трансфертів. Розглядаючи доходи Івано-Франківської області ми бачимо, що спостерігається тенденція до зростання, так до бюджету області за 2017 рік надійшло доходів з урахуванням трансфертів в сумі 16 992 889,5 тис. грн., що становить 101,2 % (+196919,1 тис. грн.) до планових показників, затверджених місцевими радами з урахуванням змін та більше в порівнянні з 2016 роком на 4 678 293,2 тис. грн. або на 38,0 %.

Із загальної суми надходжень 5 068 668,8 тис. грн. або 29,8 % – це доходи загального і спеціального фондів без урахування трансфертів; 2 450,1 тис. грн. – гранти та дарунки, 11 921 770,6 тис. грн. або 70,2 % – трансферти з державного бюджету, з яких: 1 228 549,2 тис. грн. – базова дотація, стабілізаційна дотація та додаткова дотація з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення переданих з державного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я, 10 693 221,4 тис. грн. – субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

Із 482 місцевих бюджетів (1 обласний, 14 районних, 6 міст обласного значення, 8 міст районного значення, 22 селищних, 420 сільських та 11 бюджетів об'єднаних територіальних громад) не забезпечено виконання планових показників по доходах загального фонду (без трансфертів) по 102-х, якими недоодержано 83 049,3 тис. грн., з них по 3-х містах обласного значення (- 19 297,9 тис. грн.), 6-ти районних (-46 089,4 тис. грн.), 1 міському міст районного значення (-358,8 тис. грн.), 1 селищному (-723,4 тис. грн.), 89 сільських (-9 693,5 тис. грн.), 2-х об'єднаних територіальних громад (-6 886,3 тис. грн.).

Протягом звітнього періоду проведено видатків загального та спеціального фондів в сумі 16 628 275,1 тис. грн., що складає 96,6 % до плану на рік з врахуванням внесених змін, в тому числі по загальному фонду – 14 362 242,0 тис. грн., або 97,8 %, по спеціальному – 2 266 033,1 тис. грн., або 89,4 %. У порівнянні з 2016 роком видатки зросли на 4 449 859,1 тис. грн., або на 36,5 %.

По видатках загального фонду не виконано 468 бюджетів або 97,1 % від їх загальної кількості (1 обласний, 14 районних, 6 міських (міст обласного значення), 8 міських (міст районного значення), 22 селищних, 406 сільських бюджетів та 11 бюджетів об'єднаних територіальних громад) на суму 322 515,7 тис. грн.

До бюджету області за 2018 рік надійшло доходів з урахуванням трансфертів в сумі 18 829 686,1 тис. грн., що становить 99,2% (-151 866,5 тис. грн.) до планових показників, затверджених місцевими радами з урахуванням змін та більше в порівнянні з 2017 роком на 1 836 796,6 тис. грн. або на 10,8%.

Із загальної суми надходжень 5 890 897,7 тис. грн. або 31,3% – це доходи загального і спеціального фондів без урахування трансфертів; 3 220,4 тис. грн. – гранти та дарунки, 12 935 568,0 тис. грн. або 68,7% – офіційні трансферти, з яких: 1 443 104,4 тис. грн. – базова дотація, стабілізаційна дотація та додаткова дотація з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення переданих з державного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я, 11 492 463,6 тис. грн. – субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

Із 424 місцевих бюджетів (1 обласний, 14 районних, 6 міст обласного значення, 7 міст районного значення, 16 селищних, 357 сільських та 23 бюджетів об'єднаних територіальних громад) не забезпечено виконання планових показників по доходах

загального фонду (без трансфертів) по 153, якими недоодержано 259 246,5 тис. грн., з них по 3 містах обласного значення (- 194 520,0 тис. грн.), 5 районних (-37 583,0 тис. грн.), 1 міському районного значення (-461,1 тис. грн.), 7 селищних (-1 454,9 тис. грн.), 129 сільських (-18 639,7 тис. грн.), 8 об'єднаних територіальних громадах (-6 587,8 тис. грн.).

Протягом звітного періоду проведено видатків загального та спеціального фондів в сумі 18 876 839,0 тис. грн., що складає 94,0%. до плану на рік з врахуванням внесених змін, в тому числі по загальному фонду – 16 151 413,3 тис. грн., або 96,5%, по спеціальному – 2 725 425,7 тис. грн., або 81,4%. У порівнянні з 2017 роком видатки зросли на 2 248 563,9 тис. грн., або на 13,5%.

По видатках загального фонду не виконано 429 бюджетів або 96,2% від їх загальної кількості (1 обласний, 14 районних, 6 міських (міст обласного значення), 8 міських (міст районного значення), 16 селищних, 366 сільських бюджетів та 18 бюджетів ОТГ) на суму 557 264,7 тис. гривень.

За 2018 рік до місцевих бюджетів області надійшло доходів загального та спеціального фондів (без урахування трансфертів) у сумі 5 890 897,7 тис.грн., що складає 101,0% (+ 57 974,4 тис. грн.) до затвердженого плану на рік з урахуванням змін, в тому числі до:

1) загального фонду – 5 090 147,0 тис. грн. або відповідно 97,1% (-151 839,0 тис. грн.);

2) спеціального фонду – 800 750,7 тис. грн. або 135,5% (+209 813,4 тис. грн.).

Основним платежем загального фонду місцевих бюджетів області і надалі залишається податок на доходи фізичних осіб, питома вага якого в обсязі надходжень загального фонду становить 61,2%.

Надходження податку на доходи фізичних осіб за звітний період склали 3 114 940,3 тис. грн. і зросли у порівнянні з 2017 роком на 597 740,8 тис. грн. (23,7%). Уточнені планові показники виконані на 94,6% або недоотримано 178 904,5 тис. грн.

Таблиця 1

Найбільші суми податку на доходи фізичних осіб перераховані платниками до бюджету

Table 1

The largest amounts of personal income tax are paid by the payers to the budget

<u>№</u> п/п	Назва платника	Сума сплаченого податку у 2018 році (тис, грн.)	Питома вага у загальній сумі сплаченого податку 2018 році (%)	Сума сплаченого податку у 2017 році (тис, грн.)	Ріст до 2017 року, %
1	ТОВ "Карпатнафтохім" (м. Калуш)	81 183,0	2,6	39316,8	у 2,1р.
2	ПРАТ "Івано-Франківськцемент" (Тисменицький район)	75 686,6	2,4	50 641,0	149,5
3	Відокремлений підрозділ ТЕС "ПАТ "ДТЕК Західенерго" (м. Бурштин)	56 945,4	1,8	48 857,3	116,6
4	ДП "ВО "Карпати" (м. Івано-Франківськ)	56 401,4	1,8	58 000,5	97,2
5	НГВУ "Долина нафтогаз" ПАТ "Укрнафта" (Долинський район)	53 785,6	1,7	45 525,6	118,1

Продовження табл.1

6	Регіональна філія "Львівська залізниця" ПАТ "Українська залізниця" (м. Івано-Франківськ)	53 663,4	1,7	44 173,4	121,5
7	Департамент освіти і науки Івано-Франківської міської ради (м. Івано-Франківськ)	45 537,4	1,3	48 780,2	101,5
8	ВЧ А4267 (м. Коломия)	44 746,4	1,4	44 864,8	99,7
9	НГВУ "Надвірна нафтогаз" ПАТ "Укрнафта" (Надвірнянський район)	38 233,5	1,2	37 117,5	102,8
10	Відділ освіти Надвірнянської райдержадміністрації (Надвірнянський район)	33 425,0	1,1	38 954,5	85,8
11	Івано-Франківський національний медичний університет (м. Івано-Франківськ)	36 096,7	1,2	33 772,1	106,9
12	ТЗОВ "Гудвеллі Україна"	29 900,5	1,0	21 857,4	136,8

Із 44 місцевих бюджетів їх виконання не забезпечено по: Богородчанському району – 93,5% (-4 697,2 тис. грн.), Городенківському району – 87,0% (-8 964,1 тис. грн.), Косівському району – 93,8% (-3 522,4 тис. грн.), Надвірнянському району – 91,9% (-10 531,3 тис. грн.), Тлумацькому району – 63,6% (-8 760,6 тис. грн.), місту Івано-Франківську – 85,1% (-158 963,1 тис. грн.), місту Коломия – 98,3% (-2 941,4 тис. грн.), місту Яремче – 82,3% (-9 784,8 тис. грн.), місту Болехову – 99,8% (-40,9 тис. грн.), Білоберізькій ОТГ – 94,3% (-135,6 тис. грн.), Тлумацькій ОТГ – 97,9% (-493,0 тис. грн.), Витвицькій ОТГ – 79,4% (-909,8 тис. грн.), Переріслянській ОТГ – 86,5% (-538,9 тис. грн.). Затверджені планові показники виконані на 94,9% (-167 994,9 тис. грн.).

Основними чинниками, які вплинули на збільшення надходжень податку на доходи фізичних осіб у 2018 році: підвищення мінімальної заробітної плати, збільшення фонду оплати праці, а також одноразові надходження задекларованих громадянами сум податку. Станом на 01.01.2019 року податковий борг з податку на доходи фізичних осіб становив 22 217,8 тис. грн., і збільшився у порівнянні з початком року на 4 864,7 тис. грн, або на 28,0%.

Надходження плати за землю в обсязі доходів загального фонду складають 10,2%, якої за звітний період надійшло 521 336,8 тис. грн. і більше у порівнянні з минулим роком на 32 434,0 тис. грн. або на 6,6%. Затверджені планові показники з урахуванням змін виконані на 101,7% або понад план надійшло 8 718,4 тис. грн. Податковий борг станом на 01.01.2019 року, по платі за землю склав 144 568,8 тис. грн., і зріс у порівнянні з початком року на 16 367,0 тис. грн. або на 12,8%.

Надходження акцизного податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів та пального (питома вага в доходах загального фонду – 7,0%), склало 356048,5 тис. грн., що менше показників 2017 року на 765,8 тис. грн, або на 0,2%. Уточнені планові показники виконані на 92,1% або недоотримано 30714,1 тис. грн. Основною причиною є зменшення кількості реалізації підакцизної продукції та пального.

Єдиного податку (питома вага в доходах загального фонду – 11,6%), у 2018 році надійшло 594028,0 тис. грн., що становить 103,0% (+17231,3 тис. грн.) до уточненого плану на рік, і більше у порівнянні з 2017 роком на 122374,3 тис. грн. або на 25,9%.

За звітний період юридичними особами сплачено 102 279,3 тис. грн. і більше у

порівнянні з 2017 роком на 10 808,4 тис. грн. або на 11,8%, фізичними особами – 450 262,2 тис. грн., і більше на 103 642,9 тис. грн. або на 29,9%. Крім того, надходження єдиного податку з сільськогосподарських товаровиробників склали 41486,5 тис. грн, що на 7923,1 тис. грн. або на 23,6% більше порівняно з минулим роком.

Станом на 01.01.2019 року податковий борг по єдиному податку склав 9283,7 тис. грн., і зріс у порівнянні з початком року на 2069,4 тис. грн. або на 28,7%.

Рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового надійшло 108 929,9 тис. грн. Уточнені планові показники виконані на 109,7% або понад план надійшло 9 638,8 тис. грн.

Екологічного податку за звітний період надійшло 238 784,9 тис. грн., що менше у порівнянні з минулим роком на 41 802,4 тис. грн. або на 14,9%, що зумовлено зменшенням частки зарахувань до місцевих бюджетів цього податку до 55% проти 80% у 2017 році. Уточнені планові показники виконані на 106,9% або понад план надійшло 15 454,4 тис. грн.

Бюджетними установами області отримано власних надходжень у сумі 389 751,3 тис. грн., що на 191 531,8 тис. грн, або на 96,6% більше річних уточнених планових показників.

У порівнянні з 2017 роком такі надходження зросли на 52 113,3 тис. грн. або на 15,4%. В загальному обсязі власних надходжень бюджетних установ, поступлення плати за послуги, що надаються бюджетними установами становлять 51,2% або 199 572,8 тис. грн. проти 55,3% (186 874,6 тис. грн.) у 2017 році. Питома вага інших джерел власних надходжень бюджетних установ – 48,8% або 190 178,5 тис. грн. проти 44,8% (150 763,4 тис. грн.).

За 2018 рік до бюджету розвитку місцевих бюджетів області надійшло 156 756,0 тис. грн., у т. ч. надходження коштів від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності – 44 809,9 тис. грн., надходження коштів від продажу землі – 57 655,2 тис. грн. та надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту – 54 290,9 тис. грн. Затверджені річні планові показники з урахуванням змін виконані на 97,7% або недоотримано 3 755,4 тис. грн. Недоотримано коштів від продажу землі у сумі 15 209,0 тис. грн.

Протягом 2018 року проведено видатків загального та спеціального фондів в сумі 18 876 839,0 тис. грн., що складає 94,0% до плану на рік з врахуванням внесених змін, в тому числі по загальному фонду – 16 151 413,3 тис. грн., або 96,5%, по спеціальному – 2 725 425,7 тис. грн., або 81,4%. У порівнянні з 2017 роком видатки зросли на 2 248 563,9 тис. грн., або на 13,5%.

Соціально-економічний розвиток регіону характеризується нерівномірністю та суперечливістю результатів і потребує активізації структурної перебудови та пошуку підходу до здійснення структурних перетворень. Формування ефективної економічної структури є важливим питанням, яке потребує першочергового вирішення в контексті стратегічних завдань макроекономічного розвитку країни. В розвинутих країнах основну роль в забезпеченні стійкого зростання економіки належить механізму державного регуляторного впливу. Досліджуючи структуру економіки регіону, слід звернути увагу на структурні зміни, без яких неможливе повне вивчення трансформаційної системи. Структурна політика є загальною стратегією максимізації соціально-економічного розвитку шляхом реалізації пріоритетних державних. Як напрям державного впливу на економіку, структурна політика повинна відповідати складній багатоаспектній структурі економіки і враховувати основні об'єктивні тенденції її трансформації. Її напрями об'єктивно визначені умовами відтворення ресурсів і формування суспільних потреб, які змінюються в міру зростання економічного розвитку суспільства, особливо у зв'язку із зростанням вимог і

можливостей науково-технічного прогресу і нематеріальних факторів виробництва, таких як: освіта, наука, кваліфікація, ноу-хау, послуги і відповідна інфраструктура їх забезпечення, науково-технічні фактори, конкуренція (насамперед, на ринках з високим потенціалом росту); появи нових соціально-економічних ризиків, пов'язаних з комплексом проблем науково-технічного прогресу, а також під впливом глобалізації сучасних економічних процесів, взаємозалежності окремих суб'єктів світового господарства, нової якості кооперації у світовому господарстві [4].

Розглядаючи структурну політику як підсистему економічної політики, варто зауважити, що вона пов'язана і активно взаємодіє з іншими політиками – інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, промисловою, аграрною, валютно-фінансовою тощо. У сукупності державних політик структурна займає особливе місце, обумовлене загальністю стійких і впорядкованих зв'язків між елементами (підсистемами) в усіх економічних, господарських, соціальних, науково-технічних та інших системах, тобто відзначається наявністю в них структури. Структурна політика регіону є не тільки важливою відносно самостійною підсистемою в системі економічної політики, вона залежить безпосередньо від бюджетної політики [4].

Висновки. Бюджетна політика як складова фінансової політики пов'язана із застосуванням фінансових інструментів бюджетного регулювання економіки, серед яких центральне місце займає бюджет, виступає основним елементом у системі державних фінансів. Основною функцією бюджетної політики є узгодження та забезпечення балансу інтересів у регіоні. Тому узагальнено ціль бюджетного регулювання передбачає узгодження інтересів економічних суб'єктів усіх рівнів суспільного відтворення. В умовах незрілої ринкової економіки досягти балансу інтересів надзвичайно складно.

Гармонізація економічних інтересів суспільства, держави, регіонів, підприємств та громадян повинна досягатися через ефективно діючий бюджетний механізм, адже пріоритет того чи іншого інтересу спричинить негативні наслідки. Цілісний механізм бюджетного регулювання є одним із найвагоміших елементів бюджетної політики.

Значний вплив на соціально-економічний розвиток місцевих бюджетів має бюджетне регулювання, зокрема, фінансування окремих сфер економіки та пріоритетних видів діяльності. Для цього використовуються переважно дві форми – пряме бюджетне фінансування (дотації, субвенції) окремих підприємств, видів діяльності, а також певних інвестиційних програм і кредитування за рахунок коштів бюджету у формі відстрочки платежів, недоплати з платежів. Щодо розвитку регіонів, то слід виділити державні фонди регіонального розвитку. В умовах ринку пряме бюджетне фінансування економіки у будь-якому вигляді суперечить самій суті ринкової економіки і є не ефективним методом бюджетного регулювання. У перспективі воно повинно бути замінене різними формами кредитування, де за допомогою коштів бюджету мають створюватися сприятливі умови надання кредитів комерційними банками.

1. Карамушка Л. І. Місцевий бюджет як фінансова основа розвитку територіальних громад. *Економічний вісник університету*. Вип. № 23/1. 2014. С. 206–210.
2. Ковалевич Д. А. Місцеві бюджети та їх роль у територіальному розвитку. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 2. С. 198–203.
3. Kokhan I. V. Estimating financial support of regional programs of social economic development. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2016. Вип. 12. Т. 1. С. 29–37.
4. Kokhan I. Financial support of regional socio-economic development programs estimating. *Ekonomicnij Casopis-XXI (Economic Annals-XXI)*. 2014. № 9-10(2). Р. 36–39.
5. Кохан І. В. Бюджетне фінансування як інструмент реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9 (147). С. 176–181.

References

1. Karamushka, L.I. "Local budget as a financial basis for the development of territorial communities." *University Economic Bulletin*, no. 23/1, 2014, pp. 206–210.
2. Kovalevich, D.A. "Local budgets and their role in territorial development." *Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences*, no. 2, 2014, pp. 198-203.
3. Kokhan, I. V. "Estimating financial support of regional programs of social economic development." *Actual problems of economic development of the region*, no. 12 (1), 2016, pp. 29–37.
4. Kokhan, I. "Financial support of regional socio-economic development programs estimating." *Economic Annals-XXI*, no.9-10(2), 2014, pp. 36–39.
5. Kokhan, I. "Budget financing as a tool for implementing the strategy of socio-economic development of the state." *Current problems of the economy*, no.9 (147), 2013, pp. 176–181.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ

УДК 631:368.914.2

doi: 10.15330/apred.1.15.152-158

Рудик В.К.

РОЛЬ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Подільський державний аграрно – технічний університет,
Міністерства освіти і науки України,
кафедра фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем,
вул. Шевченка, 13, м. Кам'янець – Подільський,
Хмельницька обл.,
32302, Україна,
тел.: 067 258 10 53, (03849) 68 3 76,
e – mail: Rudyk_vk@meta.ua

Анотація. Висвітлюються питання визначення ролі і місця системи пенсійного страхування у формуванні фінансової системи України, її вплив на розвиток національної економіки. Особлива увага приділяється вивченню фінансових взаємовідносин національної пенсійної системи з основними сферами фінансової системи держави в умовах проведення пенсійної реформи. Досліджено взаємовідносини державних фінансів із системою пенсійного страхування, виявлено основні аспекти впливу цих двох складових фінансової системи один на одного. Проаналізовано нове вітчизняне пенсійне законодавство, відмічено роль системи пенсійного страхування на сучасному етапі проведення пенсійної реформи. Дана оцінка формуванню і розвитку фінансових відносин системи пенсійного страхування із фінансовим ринком, який виступає важливою сферою фінансової системи. Акцентовано увагу на ролі міжнародних фінансових інститутів у формуванні і розвитку національних пенсійних систем європейських країн, проаналізовано їх важливі законодавчі документи, що стосуються реформування сфери пенсійного забезпечення. Визначено, що за їхньої ініціативи розробляються основні стратегії, концепції, програми розвитку національних пенсійних систем, з врахуванням глобальних ризиків, що виникають перед суспільством. Звернуто увагу на пріоритетність комбінованих пенсійних систем, які поєднують державні солідарні пенсійні програми, а також обов'язкові та добровільні накопичувальні елементи. Україна також формує такий тип національної пенсійної системи, в основу якого покладено принципи пенсійного страхування. Обгрунтовано, що фінансовий потенціал системи пенсійного страхування сприятиме розвитку національної економіки країни.

Ключові слова: система пенсійного страхування, фінансова система України, пенсійна реформа державні фінанси, фінанси населення, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси, фінансовий ринок.

Rudyk V.K.

THE ROLE OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM IN THE FORMATION OF THE MODERN FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

Podilsky state agrarian technical University,
The Ministry of education and science of Ukraine
Department of Finance, banking and insurance,
Shevchenko str., 13, Kamenetz – Podolsk, Khmelnytska
oblast,

32302, Ukraine,
tel.: 067 10 258 53, (03849) 68 3 76,
e – mail: Rudyk_vk@meta.ua

Abstract. The questions of determining the role and place of the pension insurance system in the formation of the financial system of Ukraine, its influence on the development of the national economy are covered. Particular attention is paid to the study of the financial relationships of the national pension system with the main areas of the financial system of the state in the context of pension reform. The relationship of public finances with the pension insurance system is investigated, the main aspects of the impact of these two components of the financial system on each other are revealed. The new national pension legislation is analyzed, the role of the pension insurance system at the present stage of pension reform is noted. The evaluation of the formation and development of financial relations of the pension insurance system with the financial market, which is an important area of the financial system, is given. Attention is paid to the role of international financial institutions in the formation and development of national pension systems in European countries, their important legislative documents related to pension reform are analyzed. It is determined that at their initiative the main strategies, concepts, programs of development of national pension systems are being developed, taking into account the global risks posed to society. Attention is drawn to the priority of combined pension systems that combine state solidarity pension programs, as well as mandatory and voluntary savings. Ukraine also forms the type of national pension system that underpins the principles of pension insurance. It is substantiated that the financial potential of the pension insurance system will contribute to the development of the national economy of the country.

Key words: system of pension insurance, financial system of Ukraine, pension reform public finances, finances of the population, finances of economic entities, international finances, financial market.

Вступ. Пенсійне забезпечення населення в різних формах протягом багатьох століть відіграло важливу роль в різних країнах, але системний характер воно почало набувати лише в кінці XIX - початку XX ст. З тих пір і по сьогоднішній день в більшості країн світу триває безперервний процес еволюції пенсійних систем. За цей час сформувалася загальноприйнята класифікація з виділенням двох основних типів пенсійних систем: солідарна (пенсійні відрахування йдуть на поточні пенсійні виплати) і накопичувальна (пенсійні відрахування формуються на індивідуальних рахунках і інвестуються в різні активи на фінансовому ринку, а інвестиційний дохід збільшує підсумкову пенсію).

Сучасна міжнародна практика така, що в більшості країн діють комбіновані пенсійні системи, які поєднують державні солідарні, а також обов'язкові та добровільні накопичувальні елементи. Вони базуються на використанні страхових методів і механізмів пенсійного страхування. Система пенсійного страхування вважається основою формування національних пенсійних систем багатьох країн, в тому числі і України. Використовуючи її, доходи громадян пенсійного віку залежать від їх страхового стажу і розмірів страхових пенсійних внесків. Ключову роль системи пенсійного страхування у формуванні і функціонуванні національної пенсійної моделі підтверджує вітчизняне пенсійне законодавство [2;3;4].

На сьогоднішній день триває реформування української пенсійної системи. Сучасний етап проведення пенсійної реформи характеризується саме підвищенням ролі системи пенсійного страхування у сфері пенсійного забезпечення і її впливу на розвиток фінансової системи держави в цілому. Як відмічають більшість науковців, система пенсійного страхування характеризується значним фінансовим потенціалом, який може використати національна фінансова система для інвестування української економіки.

Аналіз наукових досліджень показує, що в сучасних умовах найбільш активну участь у формуванні і реформуванні національних пенсійних систем європейських країн, в тому числі і України, приймають основні міжнародні інститути, зокрема такі як ООН, МОП, ОССР, Світовий банк [1;6;7;15]. За їхньої ініціативи розробляються основні стратегії, концепції, програми розвитку національних пенсійних систем, з врахуванням глобальних ризиків, що виникають перед суспільством. МВФ разом із Світовим банком та іншими міжнародними фінансовими організаціями надають фінансову допомогу в проведенні пенсійних реформ країнам Східної Європи та Україні. Юридична база, розроблена вище згадуваними міжнародними організаціями є орієнтиром і головною підставою для здійснення практичних дій в процесі реформування сфери пенсійного забезпечення.

Конвенцією МОП, яка була прийнята у 1952 році визначено, що пенсійне страхування є одним із основних джерел фінансування національних пенсійної систем [7]. Варто зазначити, що Україна 6 червня 2017 року ратифікувала дану Конвенцію МОП, взявши на себе зобов'язання виконувати її вимоги.

Питанням реформування пенсійної системи на принципах пенсійного страхування, її впливу на розвиток фінансової системи України в сучасних умовах значну увагу у своїх наукових дослідженнях приділяли О. Піщуліна, О. Коваль, Т. Бурлай [10], Е. Лібанова, провідні науковці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України [9] і багато інших вітчизняних вчених.

Постановка завдання. Система пенсійного страхування в нашій країні з кожним роком займає все вагомніше місце у загальній фінансовій системі держави. Акумуляючи значні фінансові ресурси, які можна використовувати в національній економіці, її роль на макроекономічному рівні зростає. Тому метою даних досліджень є всестороннє і комплексне вивчення пенсійного страхування, аналіз взаємовідносин його з основними сферами загальнодержавної фінансової системи, визначення ролі і впливу системи пенсійного страхування на її розвиток і удосконалення.

Результати. В Україні реформування у пенсійній сфері відбувається паралельно із реформуванням фінансової системи. Варто зазначити, що ці два процеси є взаємозв'язаними і впливають один на одного. Нинішні тенденції розвитку фінансової системи показують зростання ролі в ній системи пенсійного страхування. Враховуючи, що пенсійне страхування відноситься до сфери страхування, можна стверджувати, що воно також є складовою фінансової системи держави.

На сьогоднішній день фінансові відносини системи пенсійного страхування із основними сферами фінансової системи держави стають все тіснішими і мають тенденцію до подальшого розвитку.

Відносно структурної побудови національної фінансової системи, то у наукових колах є де – які розбіжності по цьому питанню. Одна група вчених зауважує, що до фінансової системи належать сфери державних фінансів, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств [12, с. 32-33; 13, с.17]. Інші фінансисти вважають, що в дану структуру повинні бути включені міжнародні фінанси і фінансовий ринок, але не передбачається в ній така сфера, як фінанси домогосподарств [14, с. 39; 11, с. 22]. Опарін В.М., виражаючи думку переважної більшості вітчизняних фахівців у сфері фінансів, включає в структуру фінансової системи п'ять основних сфер: державні фінанси, страхування, фінанси підприємств, міжнародні фінанси і фінансовий ринок [8, с. 26-27].

Ці та інші фактори дають підставу вітчизняним вченим – фінансистам виділити фінанси страхування, як окрему сферу національної фінансової системи, поряд із державними фінансами, фінансами підприємств, установ і організацій, фінансами домогосподарств [13, с. 18-19].

Фінанси страхування, на їхню думку, включають такі ланки як: фінанси цільових централізованих фондів загальнообов'язкового державного страхування, фінанси страхових компаній, фінанси товариств взаємного страхування. Серед виділених ланок фінансів страхування важливе місце займають фінанси централізованих фондів загальнообов'язкового державного страхування, які саме функціонують у сфері соціального страхування. Вони забезпечують виконання державою функції соціального захисту населення. В умовах зростання соціальних стандартів, збільшення частки громадян пенсійного віку роль даних фондів у фінансовій системі держави стає дедалі помітнішою і надзвичайно важливою.

Погоджуючись із зростаючою роллю страхування, на нашу думку, окремо у фінансовій системі країни доцільно виділити загальну систему пенсійного страхування, яка включає і обов'язкову і добровільну її складові. Розвиток вітчизняної пенсійної системи повністю базується на принципах пенсійного страхування. Дану стратегічну лінію держави повністю підтверджують нові законодавчі документи. Тому система пенсійного страхування обґрунтовано може бути виділена і відмічена у структурі фінансової системи держави. Її роль ще більше зростає із запровадженням другого рівня – обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, що дасть змогу значно збільшити обсяги фінансових ресурсів і можливість їх використання фінансовою системою країни в цілому протягом тривалого періоду.

Актуальність практичної реалізації пенсійної реформи, побудованої на страхових принципах, показує, що система пенсійного страхування розвиває фінансові відносини з основними складовими української фінансової системи. Майже кожна сфера її безпосередньо, або опосередковано, пов'язана з нею і приймає участь у її функціонуванні. Ці відносини мають прямий і зворотній зв'язок, тобто суб'єкти фінансової системи в більшій або меншій мірі залучаються до функціонування системи пенсійного страхування і впливають на ефективність її діяльності.

Обліковує і розподіляє єдиний соціальний внесок між фондами соціального

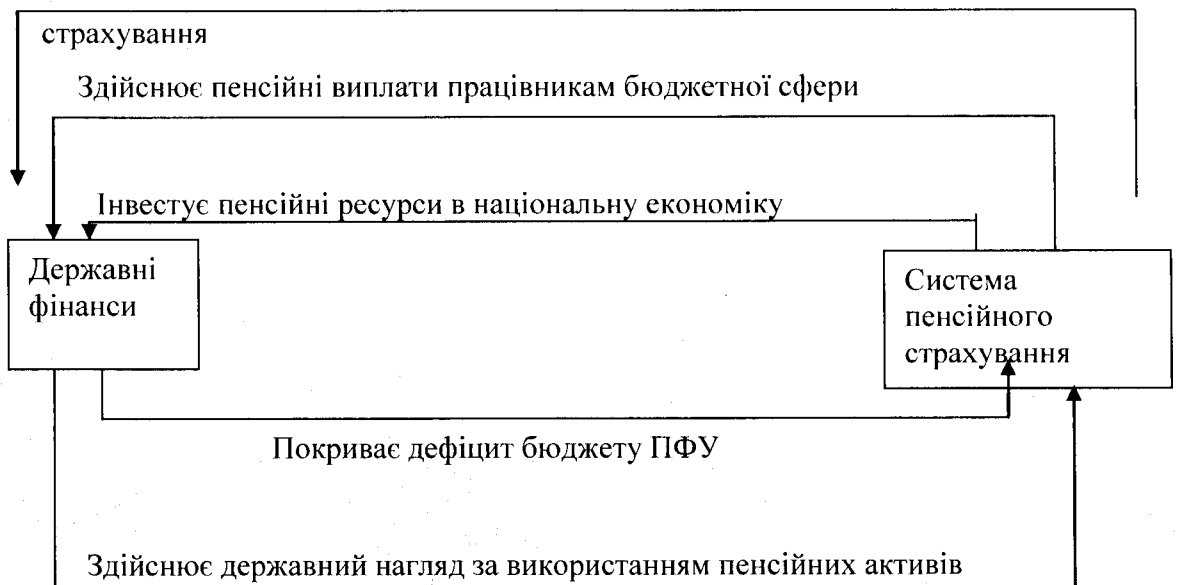


Рис. 1. Фінансові відносини між системою пенсійного страхування і сферою державних фінансів

Джерело: Власні розробки автора.

Fig. 1. Financial relations between the pension insurance system and the sphere of public finance

На рис.1. зроблена спроба відобразити формування фінансових відносин між державними фінансами і системою пенсійного страхування.

Як бачимо, під час перехідного періоду до формування оптимальної вітчизняної пенсійної моделі, між цими двома складовими фінансової системи фінансові відносини розвиваються досить динамічно і конструктивно. Це пов'язано з тим, що держава приймає активну участь у розвитку загальнообов'язкового пенсійного страхування. За допомогою своїх фінансових ресурсів вона покриває дефіцит бюджету Пенсійного фонду України, що мав місце протягом останніх років. Цим самим держава підкреслює, що вона за будь-яких економічних і фінансових умов, буде продовжувати здійснювати соціальний захист громадян пенсійного віку і сприяти тому, щоб по пенсійним виплатам затримки практично не було.

Другий важливий аспект фінансових відносин між даними сферами полягає в тому, що держава бере на себе зобов'язання здійснювати державний нагляд за діяльністю фінансових інститутів у системі пенсійного страхування з метою захистити пенсії громадян, їхні пенсійні активи від різноманітних фінансових ризиків. Для цього вона, відповідно до вітчизняного законодавства, формує спеціалізовані державні фінансові інститути, які контролюють рух і використання фінансових ресурсів у системі пенсійного страхування, видають і забирають ліцензії спеціалізованим фінансовим установам, що мають право вести свою діяльність у даній сфері.

Зі своєї сторони сфера пенсійного страхування забезпечує пенсійними виплатами працівників, які працювали і працюють у бюджетній сфері. Тенденції розвитку недержавного пенсійного забезпечення, а також запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування сприятимуть інвестуванню пенсійних активів їх учасників в національну економіку.

Нове пенсійне, законодавство зміцнює позиції Пенсійного фонду України в управлінні солідарною пенсійною системою, а також відводить йому головну роль в розподілі єдиного соціального внеску між державними фондами системи обов'язкового соціального страхування. Відповідно до діючого українського законодавства всі загальнообов'язкові фонди системи соціального страхування входять до складу державних фінансів, які і регламентують відносини між ними.

Особливо б хотілося звернути увагу на формування і розвиток фінансових відносин системи пенсійного страхування із фінансовим ринком. Довгостроковий характер зберігання пенсійних активів вимагає від спеціалізованих фінансових інститутів системи пенсійного страхування підвищення ефективності управління ними. Їх вкладення в продукти інвестиційного характеру на вітчизняному фондовому ринку свідчать про те, що майже третина пенсійних активів знаходиться на депозитних рахунках.

Загальна характеристика фінансових взаємовідносин системи пенсійного страхування із важливою сферою фінансової системи країни – фінансовим ринком відображено на рис. 2.

Особливістю використання пенсійних активів учасників системи пенсійного страхування, це стосується другого і третього рівня, є необхідність їх ефективного інвестування, щоб одержати максимальний прибуток за мінімального ризику, а також захист їх від інфляційних процесів. Це призводить до активізації спеціалізованих фінансових інститутів, які займаються управлінням, розміщенням, збереженням пенсійних активів на фінансовому ринку, а саме на ринку цінних паперів. Вони намагаються так розмістити пенсійні активи в інвестиційні інструменти, щоб це сприяло формуванню оптимального інвестиційного портфеля. Для цього українське

пенсійне законодавство обмежує інвестиційну діяльність з пенсійними активами. Пенсійні кошти розподіляються у відповідному співвідношенні між різними фінансовими інструментами, що дає змогу знизити інвестиційні ризики і зберегти фінансові ресурси сфери пенсійного забезпечення.

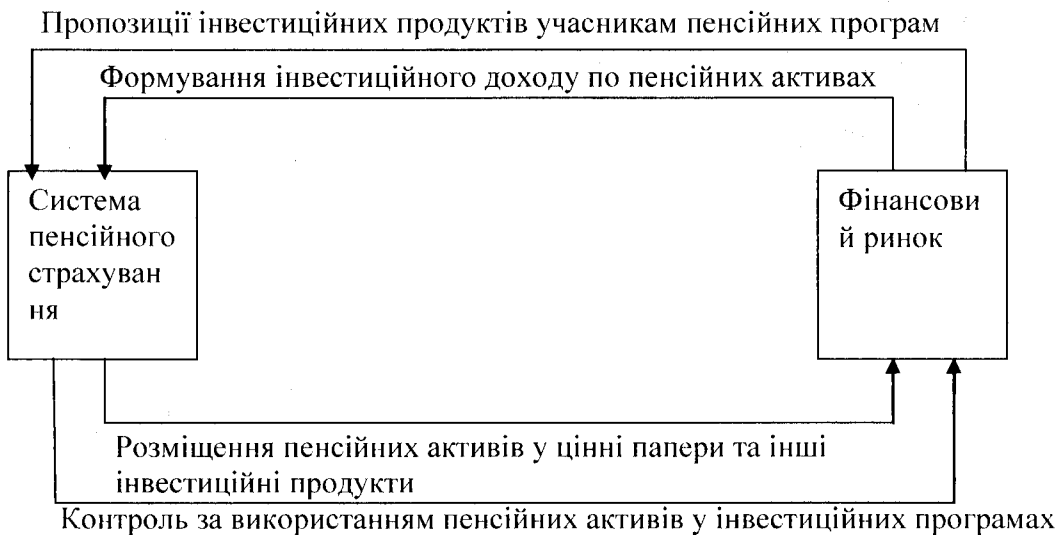


Рис. 2. Фінансові відносини системи пенсійного страхування із фінансовим ринком.

Джерело: Власні розробки автора.

Fig. 2. Financial relations of the pension insurance system with the financial market.

Використання пенсійних активів на фінансовому ринку вимагає проведення контролю за зміною їх вартості і динамікою інвестиційного доходу від них. Він сприятиме можливості більш швидкого реагування на можливі негативні зміни вартості пенсійних коштів, унеможливить проведення фінансових махінацій з ними зі сторони представників інвестиційних інститутів. На нашу думку, проведення такого контролю підвищить довіру суб'єктів системи пенсійного страхування до використання різноманітних інвестиційних продуктів.

Не менш важливими є розвиток фінансових відносин системи пенсійного страхування із іншими сферами фінансової системи країни – фінансами суб'єктів господарювання, фінансами населення, міжнародними фінансами і фінансовим ринком. Вони також підтверджують зростаючу роль даної системи на макrorівні і зміцнення її позицій у національній фінансовій системі.

Висновки. Узагальнюючи викладене, слід зазначити, що з кожним роком система пенсійного страхування країни все більше посилює і зміцнює свої позиції у структурі фінансової системи держави. Зростаючий фінансовий потенціал даної сфери повинен сприяти розвитку національної економіки і поставити її в один ряд із іншими основними сферами української фінансової системи.

Оцінюючи роль і місце системи пенсійного страхування у загальнодержавній фінансовій системі, варто зазначити, що вона розвиває фінансові відносини фактично з усіма її сферами. Дані відносини, з проведенням пенсійної реформи, розширюються, набувають нового змісту, сприяючи взаємному їх розвитку і удосконаленню фінансової системи в цілому.

2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України №1058 – IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 1.10.2019).
3. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 47-48. С. 372.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій: Закон України від 3 жовтня 2017 р. № 6614-VII, 2017р. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення: 1.10.2019).
5. Евростат, база даних в мережі Інтернет. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search> (дата звернення: 1.10.2019).
6. Конвенція Організації Економічного Співробітництва та Розвитку від 14 грудня 1960 року. URL: <http://www.oecd.org/daf/corporate/principles> (дата звернення: 1.10.2019).
7. Про мінімальні норми соціального забезпечення: Конвенція Міжнародної організації праці від 28 червня 1952 року за № 102. URL: www.kiev.gov.ua (дата звернення: 1.10.2019).
8. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2 – ге вид. доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2005. 240с.
9. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2010. 270 с.
10. Піщуліна О., Коваль О., Бурлай Т. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії. К.: Центр Разумкова: Видавництво “Заповіт”, 2017. 453 с.
11. Романенко О.Р. Фінанси: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 312с.
12. Фінанси: вишкіл студії: навч. посібник / за ред. д.е.н., проф. Юрія С.І. Тернопіль, Карт – бланш, 2002. 357с.
13. Фінанси (теоретичні основи): підручник / М.В. Грідчина, В.Б. Захожай, Л.Л. Осіпчук та ін.: під керів. вом і за наук. ред. М.В. Грідчиної, В.Б. Захожая. 2 – ге вид., випр. і доов. К.: МАУП, 2007. 312с.
14. Загорський В.С, Вовчак О.Д., Гладун І.Г., Чуй І.Р. Фінанси: навч. посібник. К.: Знання, 2006. 241с.
15. Establishing a European Pillar of Social Rights. Commission Staff Working Document SWD(2017) 201 final, Brussels: European Commission, 26.04.2017, 77p. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017SC0201&from=EN> (Accessed 1 Oct. 2019).

References

1. World Bank Statistics, www5.worldbank.org/eca/russian/data/. Accessed 1 Oct. 2019.
2. “On Compulsory State Pension Insurance. Law of Ukraine No. 1058 – IV on July 9, 2003.” Verkhovna Rada of Ukraine, zakon1.rada.gov.ua. Accessed 1 Oct. 2019.
3. “On Non-State Pension Provision. Law of Ukraine No. 1057-IV on July 9, 2003.” *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 47-48, 2003, p. 372.
4. On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Raising Pensions. Law of Ukraine No. 6614-VII on October 3, 2017, Verkhovna Rada of Ukraine, www.rada.gov.ua. Accessed 1 Oct. 2019.
5. Eurostat, database on the Internet, epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search database. Accessed 1 Oct. 2019.
6. Organization for Economic Cooperation and Development Convention of 14 December 1960, www.oecd.org/daf/corporate/principles. Accessed 1 Oct. 2019.
7. On Minimum Standards of Social Security. Convention of the International Labor Organization No. 102 on June 28, 1952. International labour organization, www.ilo.org. Accessed 1 Oct. 2019.
8. Oparin, V.M. *Finance (General Theory)*, 2nd ed., KNEU, 2005.
9. *Pension reform in Ukraine: directions of implementation (collective monograph)*, ed. E.M. Libanova, Institute of Demography and Social Studies named after MV Birds of the NAS of Ukraine, 2010.
10. Pishchulin, O., Koval, O., and T. Burlay. *Financial, social and legal aspects of pension reform in Ukraine. World experience and Ukrainian realities*, Razumkov Center: Zapovit, 2017.
11. Romanenko, O.R. *Finance*, Center of Training Literature, 2006.
12. *Finance: studio training*, ed. S.I. Yuri, Carte Blanche, 2002.
13. Gridchina, M.V., Zahzhai, V.B., Osipchuk, L.L. et al. *Finance (theoretical foundations)*, MAUP, 2007.
14. Zagorskyi, V.S., Vovchak, O.D., Gladun, I.G., and I.R. Chui *Finance*, Knowledge, 2006.
15. *Establishing a European Pillar of Social Rights. Commission Staff Working Document SWD (2017) 201 final*, European Commission, 2017. eur-lex.europa.eu/eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017SC0201&from=EN. Accessed 1 Oct. 2019.

УДК 336.5

doi: 10.15330/apred.1.15.159-168

Ціжма Ю.І.¹, Ціжма О.А.²

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗЬ ПРИЗМУ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

¹ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Міністерство освіти і науки України, кафедра теоретичної і прикладної економіки, вул. Шевченка 57, м. Івано-Франківськ 76000, Україна, тел.: 0660764931, e-mail: yranok@ukr.net

²ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Міністерство освіти і науки України, кафедра менеджменту і маркетингу, вул. Шевченка 57, м. Івано-Франківськ, 76000, Україна, тел.: 0509140302, e-mail: yranok@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена дослідженню стану фінансових ресурсів сфери охорони здоров'я та регенерації підходів фінансового забезпечення з метою розвитку трудового потенціалу. Здійснено узагальнення підходів фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я з метою розвитку трудового потенціалу держави.

Розглянуто необхідність реформування системи охорони здоров'я України, адже за показником витрат на охорону здоров'я наша держава посідає далеко не високе місце в загальному світовому рейтингу.

Досліджено питання, що стосується частки суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я в Україні.

Проаналізовано бюджетну модель організації та фінансування охорони здоров'я, яка дісталася нашій державі у спадок і зараз трансформується в систему, котра поєднує суспільні та приватні джерела фінансування.

Визначено, що докорінні зміни у підходах фінансування сфери охорони здоров'я перш за все повинні бути спрямовані на забезпечення гармонійного розвитку, високої працездатності і активного довголіття громадян, усунення факторів ризику для здоров'я громадян, покращення якісних характеристик життя населення, і як результат, збереження та відновлення трудового потенціалу країни.

Зважаючи на те, що система охорони здоров'я будь-якої країни зазнає впливу багатьох соціально-економічних, політичних, культурно-історичних та інших чинників, визначено, що визначальними в них є витрати на охорону здоров'я у відсотках до ВВП, розмір реальних видатків на охорону здоров'я у розрахунку на душу населення, частка державних витрат у структурі загальних витрат на охорону здоров'я.

Для успішного політичного, соціального та економічного розвитку трудового потенціалу здоров'я людини розглядається як головний чинник і результат та є складовою людського благополуччя..

В результаті дослідження акцентовано увагу на необхідності виконання юридичного обов'язку держави щодо впровадження соціального медичного страхування, як гарантії реалізації прав громадян у сфері охорони здоров'я та медичної допомоги та продовження реформи первинної ланки надання медичної допомоги. Адже слід пам'ятати, що найбільших

успіхів у вирішенні проблеми зміцнення здоров'я громадян досягли ті країни, які запровадили в системі охорони здоров'я механізм медичного страхування.

Виокремлено підходи щодо покращення стану фінансового забезпечення системи охорони здоров'я у розрізі існуючих проблем.

Ключові слова: трудовий потенціал, регенерація, фінансове забезпечення, розвиток, охорона здоров'я.

Tsizhma Y.I.¹, Tsizhma O.A.²

TRANSFORMATION OF FINANCIAL PROVISION OF LABOR POTENTIAL THROUGH THE LENS OF HEALTH SYSTEM REFORM

¹Higher Educational Institution "Precarpathian National Vasyl Stefanyk University",
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0660764931,
e-mail: yanok@ukr.net

²Higher Educational Institution "Precarpathian National Vasyl Stefanyk University",
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Marketing,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: 0509140302,
e-mail: yanok@ukr.net

Abstract. The article is devoted to the study of the state of financial resources of the health care sector and the regeneration of financial security approaches for the purpose of developing labor potential. Generalizations of approaches of financial support of the health care sphere with the purpose of development of the labor potential of the state.

The necessity of reforming the health care system of Ukraine is considered, because in terms of health care expenditures our country is by far not high in the overall world ranking.

The question of the share of public resources in health care financing in Ukraine has been investigated.

The budgetary model of health care organization and financing is analyzed, which has inherited our state and is now being transformed into a system that combines public and private sources of financing.

It is determined that fundamental changes in health financing approaches should be aimed primarily at ensuring harmonious development, high efficiency and active longevity of citizens, eliminating risk factors for public health, improving the quality of life of the population, and as a result, preserving and restoring the country's labor potential.

Considering that the health care system of any country is affected by many socio-economic, political, cultural, historical and other factors, it is determined that they are determining the cost of health care as a percentage of GDP, the amount of real health expenditures per capita, the share of public expenditures in the structure of total health expenditures.

For the successful political, social and economic development of the work potential of human health, it is considered as the main factor and result and is a component of human well-being.

The research focused on the need to fulfill the state's legal obligation to implement social health insurance, as a guarantee of the exercise of citizens' rights in health and medical care, and to continue the reform of the primary care delivery unit. It should be remembered that the greatest progress in

addressing the issue of health promotion has been achieved by those countries that have introduced a health insurance mechanism in the health care system.

The approaches to improving the financial security of the health care system in the context of existing problems are highlighted.

Keywords: labor potential, regeneration, financial support, development, health care.

Вступ. Охорона здоров'я є невід'ємним елементом суспільного життя та одним із найважливіших компонентів сучасної соціальної політики усіх країн світу. Від загального стану здоров'я населення залежить стан трудового потенціалу, а відтак і рівень економічного розвитку кожної країни. Такі чинники як складна політична ситуація, економічна криза, а також недостатнє фінансування та неефективне використання фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, негативно впливають на загальний стан здоров'я населення України.

Здоров'я людини є природною основою трудового потенціалу. Важливим показником якісного рівня трудового потенціалу є стан здоров'я населення, оскільки від фізичного і психічного здоров'я залежить трудова активність людей в усіх сферах діяльності. Крім того, здоров'я населення є основою поліпшення всіх якісних характеристик трудового потенціалу.

Здоров'я, як якісний показник трудового потенціалу, оцінюється за певними показниками, серед яких найбільш інформативною характеристикою є рівень загальної захворюваності. Однак у сучасних умовах неможливо об'єктивно оцінити стан здоров'я за даними звернень до медичних закладів, оскільки на ці показники впливають певні причини, не пов'язані зі станом здоров'я.

Важливою складовою діяльності галузі охорони здоров'я у сучасних умовах є її фінансове забезпечення. Формування сукупного бюджету системи охорони здоров'я завжди залишається актуальним питанням як для України, так і для більшості розвинених країн світу.

Постановка завдання. Основними завданнями дослідження є обґрунтування напрямів та механізмів фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я з метою збереження трудового потенціалу держави.

Перспективи подальшого розвитку соціальної сфери нерозривно пов'язані з модернізацією у сфері охорони здоров'я, що покликана забезпечити доступність медичної допомоги, результативність наданих медичних послуг та підвищення їх якості з метою збереження трудового потенціалу.

Фінансове забезпечення галузі охорони здоров'я є однією із складових механізму державного управління. Основними джерелами фінансування даної галузі є державні кошти, що об'єктивно обумовлює існування державної системи закладів охорони здоров'я.

Дослідження теоретичних основ фінансування системи охорони здоров'я і ролі держави у цьому процесі здійснювали представники зарубіжних (А. Малагардіс, П. Самуельсон, Г. Беккер, Дж. Кендрік) та вітчизняних (В. Андрущенко, О. Василик, В. Дем'янишин, Е. Лібанова, Я. Радиш, С. Юрій) наукових шкіл. Віддаючи належне науковим доробкам зазначених учених та зважаючи на реалії сьогодення, які не відповідають задекларованій стратегії розвитку соціальної держави, слід відзначити, що недостатньо уваги приділено питанням фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я з метою збереження і розвитку трудового потенціалу країни.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних і практичних засад фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, виявлення основних проблем здійснення видатків державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я та регенерацію підходів щодо вдосконалення даного процесу..

Результати. Відповідно до Закону України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ фінансові ресурси закладів охорони здоров’я формуються за рахунок державних (державний та місцеві бюджети, фонд обов’язкового державного медичного страхування) та недержавних (фонди добровільного медичного страхування, благодійні фонди, кошти організацій, підприємств, громадян) джерел[4]

Проте на практиці сфера охорони здоров’я в нашій державі фінансується за «залишковим» принципом, в окремих випадках розпорядники нерационально використовують бюджетні кошти. Крім того кошти виділяються на кількість кадрів і ліжок, тому чим більше їх, тим більше грошей дістається, а про економічну ефективність конкретного медзакладу не йдеться.

Недостатність виділених державою коштів на галузь спричиняє зменшення обсягу безоплатного медичного обслуговування, відтягує проведення капітального ремонту приміщень медичних закладів, оновлення обладнання, порівняно низьку заробітну плату медичного персоналу, а відтак незадовільний стан трудового потенціалу України.

Саме тому, виходячи із ситуації, що склалася, заклади охорони здоров’я поряд з державним фінансуванням використовують і інші фінансові джерела – страхові, благодійні платежі, надання платних послуг. Всесвітня організація охорони здоров’я (ВООЗ) рекомендує формувати бюджети галузі охорони здоров’я за такою структурою: з держбюджету – 60 % коштів; з коштів медичного страхування – 30 %; з особистих коштів громадян – 10%[3].

Необхідність реформування системи охорони здоров’я України не викликає сумніву, адже за показником витрат на охорону здоров’я на одну людину наша держава посідає 89 місце у світі (серед 184 країн), а за показником тривалості життя – 108 місце. Відповідно до рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров’я витрати на медицину мають складати не менш ніж 5 % ВВП країни. В іншому разі, на думку спеціалістів цієї організації, сфера медичного обслуговування не в змозі ефективно виконувати свої функції. Нижчий показник призводить до руйнації системи охорони здоров’я.

Гальмом для проведення реформування процесу фінансування є жорстке регламентування видатків на охорону здоров’я бюджетним законодавством, формування і отримання витрат на надання медичної допомоги відповідно до затверджених кошторисів, громіздкість і недосконалість механізму забезпечення взаєморозрахунків за надання медичної допомоги між закладами охорони здоров’я та місцевими бюджетами за надання планової або позапланової медичної допомоги громадянам[4].

Якщо розглядати галузь охорони здоров’я в цілому, тобто не лише заклади охорони здоров’я, які є бюджетними установами, а й юридичні особи приватної форми власності, фізичні особи, які відповідно до ліцензій Міністерства охорони здоров’я надають медичні послуги, то згідно з розрахунками, проведеними фахівцями Державної служби статистики України, джерелами фінансування вітчизняної системи охорони здоров’я у 2013 р. були:

- державні (суспільні) кошти, які включали зведений бюджет і соціальне страхування, що становило 56,2% загальних витрат на охорону здоров’я (з них 75,1% коштів місцевих бюджетів, а 24,9% – державного);
- приватні кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, – 43,6%;
- кошти міжнародних донорських організацій – 0,2% [7].

Необхідність реформування системи охорони здоров’я України не викликає сумніву, адже за показником витрат на охорону здоров’я. На сьогодні недержавні

лікувальні заклади фактично можуть надавати всі види медичної допомоги на рівні з лікувальними закладами державної та комунальної форми власності. Але до приватних медичних закладів ставлять більш жорсткі вимоги, ніж до державних. Також існують певні обмеження діяльності приватних медичних закладів. Тому можна констатувати, що існуючі нормативно-правові акти певним чином перешкоджають діяльності приватної медицини в Україні й не сприяють її розвитку, а наявність розвинутого приватного сектора медичних послуг дає змогу суттєво зменшити навантаження на бюджет.

Проте, як показує досвід різних країн світу співвідношення між державним та приватним сектором медицини суттєво різниться між собою (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела витрат на охорону здоров'я, %*

Table 1

Health Sources,% *		
Країна	Державний сектор	Приватний сектор
США	44,0	56,0
Австрія	66,0	34,0
Німеччина	72,5	27,5
Японія	73,8	26,2
Франція	74,0	26,0
Канада	75,0	25,0
Великобританія	85,0	15,0

*Джерело:[1]

Що стосується частки суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я в Україні, то упродовж 2005–2018 рр. її середнє значення становило 57,54%, в цей же приватних ресурсів – 42,46%. Зазначені статистичні показники в Україні вищі, ніж в окремих європейських країнах, Японії, Канаді та починають наближатися до аналогічних показників в США – країні із приватною (платною) моделлю фінансового забезпечення охорони здоров'я[1].

Статистичні дані дають підставу погодитися із висновками З. Лободіної, що "...в Україні де-юре бюджетна модель організації та фінансування охорони здоров'я, яка дісталася нашій державі у спадок від існуючої в СРСР моделі Семашко, де-факто трансформується в систему, яка поєднує суспільні та приватні джерела фінансування. Такі зміни супроводжуються зниженням рівня фінансової доступності медичної допомоги для населення і, зокрема, – найбільш вразливих його верств, що повинно бути враховано при подальшій реалізації соціальної політики України" [5].

Докорінні зміни у підходах фінансування сфери охорони здоров'я перш за все повинні бути спрямовані на забезпечення гармонійного розвитку, високої працездатності і активного довголіття громадян, усунення факторів ризику для здоров'я громадян, покращення якісних характеристик життя населення, і як результат, збереження та відновлення трудового потенціалу країни.

Основні кошти держави повинні бути спрямовані на первинну медико-санітарну допомогу, оскільки переважна більшість хворих, що звернулись по медичну допомогу, розпочинають і закінчують лікування на первинному рівні. Системі охорони здоров'я потрібен частковий перехід від командно-адміністративної системи управління галуззю до контрактної. Завдання держави – забезпечити оптимальне фінансування галузі, а системи охорони здоров'я – ефективно використовувати надані кошти [3].

Починаючи з 2015 р., у рамках реалізації реформи міжбюджетних відносин змінюється порядок бюджетного забезпечення охорони здоров'я. З метою забезпечення

відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, за рахунок яких відбуватиметься виконання цих повноважень, із державного бюджету передається місцевим бюджетам на фінансування охорони здоров'я медична субвенція та субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру[5].

Медична субвенція, як пріоритетний для фінансування потреб медичної галузі міжбюджетний трансферт, затверджується у Законі про Державний бюджет України окремо для кожного місцевого бюджету та через головного розпорядника бюджетних коштів – Міністерство охорони здоров'я.

Система охорони здоров'я будь-якої країни зазнає впливу багатьох соціально-економічних, політичних, культурно-історичних та інших чинників. Визначальними в них є витрати на охорону здоров'я у відсотках до ВВП, розмір реальних видатків на охорону здоров'я у розрахунку на душу населення, частка державних витрат у структурі загальних витрат на охорону здоров'я.

У різних країнах він значно відрізняється. Так, у США видатки на охорону здоров'я становлять 16 % ВВП, у Німеччині – 11,3 %, у Нідерландах – 10,8 %, тоді як в Україні лише 7 %. У розрахунку на душу населення видатки на охорону здоров'я складають: у США – 7,0 тис дол, у Нідерландах – 4,4 тис дол, в Україні – 445 дол. (за розрахунками МОЗ України Європейському відділенню ВООЗ за 2018 р.)[1]

У більшості країн світу видатки на охорону здоров'я найвищі з поміж інших статей бюджету. До прикладу, співвідношення витрат на охорону здоров'я і оборону (відсоток ВВП) у США становить 12 – 14 проти 3, у Німеччині – 9 проти 2, у Великобританії – 6 проти 2 [1].

Для успішного політичного, соціального та економічного розвитку трудового потенціалу здоров'я людини розглядається як головний чинник і результат та є складовою людського благополуччя. Засобом його збереження і зміцнення є система громадського здоров'я та мотивація населення до здорового способу життя. Проте, на жаль, за останні роки практично зруйнована мережа закладів охорони здоров'я, як на центральному, так і на регіональному рівнях, котрі займалися формуванням здорового способу життя серед населення. На сьогоднішній день система охорони здоров'я в основному спрямована на лікування, а не на профілактику захворювань та їх раннє виявлення, що призводить до хронізації хвороб, зростання первинної інвалідизації та запобіжної смертності.

У 2019 р. продовжується реформа первинної ланки надання медичної допомоги. Усі заклади, що надають первинну медичну допомогу, отримують оплату від Національної служби здоров'я України (НСЗУ) за надання медичних послуг за новим принципом “гроші йдуть за пацієнтом”. У бюджеті на оплату послуг первинної медичної допомоги за програмою медичних гарантій НСЗУ складає 15,3 млрд грн.[3]

Кількість медичних закладів, які долучилися до нової системи фінансування, уже перевищила 65 % від всіх закладів «первинки». На початок вересня свого сімейного лікаря, терапевта чи педіатра обрали **понад 17 млн українців, а це 40 % населення**. Такі результати свідчать про те, що українці — і медики, і пацієнти — готові до трансформації системи[7].

Національна служба здоров'я 15 серпня підписала договори із 462 закладами, які надають послуги первинної медичної допомоги. Від жовтня цього року Нацслужба почне оплачувати за тарифами послуги первинної допомоги, що надають ці заклади. Загалом 623 медичні заклади первинки вже мають договори з НСЗУ, з них 538 — КНП. А це означає, що тисячі амбулаторій з усіх областей України отримують фінансування, відповідне реальній кількості пацієнтів. Вони обслуговують майже 23 млн українців[7].

НСЗУ використовує прозорі методи фінансування, які єдині для всіх, і виступає за конкуренцію і рівність надавачів медичних послуг державної та приватної форми власності та сподівається, що й надалі буде все менше відмінностей між провайдерами будь-якої форми власності, кожен з них буде володіти спільним і подібним інструментарієм для досягнення тих цілей, які поставлені в умовах договору, а саме: надання первинної допомоги в повному обсязі, а згодом — й інших видів допомоги. Іще є один елемент, за який ми стоїмо горою, — це елемент, який стосується оцінки, моніторингу, контролю та інформаційного забезпечення.

Так, значне збільшення видатків державного бюджету на охорону здоров'я у 2017 році зумовлено спрямуванням значного обсягу бюджетних коштів на централізовані закупівлі ліків і медичних виробів через міжнародні організації. Незважаючи на відсутність стрімкої спрямованості до збільшення, у 2013–2018 роках частка видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я у загальних видатках зведеного бюджету на охорону здоров'я в середньому становила 82,32% і мала тенденцію до зростання[6].

Протягом 2013–2018 років найбільше зростання спостерігалось за видатками на охорону здоров'я, що здійснюються із бюджетів об'єднаних територіальних громад, що зумовлено проведенням реформи фінансової децентралізації в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка видатків на охорону здоров'я в розрізі ланок бюджетної системи України у 2013–2018 роках, млрд грн.*

Table 1

Dynamics of health care expenditures by sections of the budgetary system of Ukraine in 2013-2018, billion UAH*

Ланки бюджетної системи	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Державний бюджет	12,58	10,58	11,45	12,46	16,73	17,28
Республіканський (АРК), обласні, міські (міст Києва і Севастополя) бюджети	23,74	23,53	29,11	29,88	39,41	41,24
Бюджети міст республіканського та обласного підпорядкування	13,16	11,77	15,76	17,1	23,32	28,31
Районні бюджети	11,73	11,25	14,67	15,73	22,07	25,76
Селищні бюджети	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Сільські бюджети	0,02	0,01	0	0	0,01	0,01
Бюджети об'єднаних територіальних громад	0	0	0	0,32	0,84	0,96
Зведений бюджет	61,57	57,15	71,00	75,50	102,4	113,57

*Розраховано автором на основі даних [6;7;8]

Незважаючи на зростання видатків державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я, бюджетне фінансування медичної сфери не задовольняє реальні потреби населення. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка амбулаторної та стаціонарної допомоги стає платною. Практика засвідчує, що найбільших успіхів у вирішенні проблеми зміцнення здоров'я громадян досягли ті

країни, які запровадили в системі охорони здоров'я механізм медичного страхування. Вітчизняна система охорони здоров'я нині знаходиться на стадії реформування: добровільне медичне страхування поступово набирає популярності, а обов'язкове – незважаючи на численні законопроекти – дотепер відсутнє.

Мета добровільного медичного страхування (ДМС) полягає в організації й фінансовому забезпеченні наданих застрахованим особам медичних послуг (допомоги) відповідного обсягу та якості, зумовлених програмами такого страхування. Виконання головної функції ДМС (охорона здоров'я населення) передбачає матеріальне відшкодування вартості лікування, профілактики, розвитку інфраструктури галузі відповідно до світових стандартів.

В Україні ДМС здійснюється згідно із Законом України “Про страхування” у вигляді безперервного страхування здоров'я, страхування здоров'я на випадок хвороби та страхування медичних витрат [2].

У 2013–2018 роках кількість страхових компаній в Україні, що займаються добровільним медичним страхуванням, зменшилася з 60 до 31. Така ситуація зумовлена тим, що населення не має можливості приймати участь у ДМС, оскільки рівень життя наших громадян є досить низьким, що не дозволяє сплачувати страхові премії в необхідному розмірі [6;7].

Позитивна тенденція до збільшення кількості укладених договорів ДМС у 2015–2019 роках свідчить про усвідомлення громадянами та корпоративним сектором необхідності придбання полісів медичного страхування в умовах недостатнього бюджетного фінансового забезпечення охорони здоров'я.

Серед причин невисокої прибутковості добровільного медичного страхування можна назвати зростання кількості звернень клієнтів за медичною допомогою як наслідок погіршення якості здоров'я та старіння населення, вибагливість клієнтів, недосконалість служб андеррайтингу, використання економічно необґрунтованих тарифів, незадовільну організацію роботи з урегулювання збитків, низьку клієнтоорієнтованість державних лікувально-профілактичних установ, завищені витрати на ведення справ, зокрема комісійні винагороди страхових посередників – продавців послуг з ДМС [6].

Таким чином, в умовах трансформації соціально-економічних і політичних відносин в Україні спостерігається загострення цілої низки проблем в охороні здоров'я, які потребують нових наукових підходів до розв'язання та прийняття принципових рішень на рівні як держави, так і її регіонів. Найважливішими з них є організаційно-економічні проблеми регенерації підходів щодо фінансування сфери охорони здоров'я, зокрема [7]:

1) низька ефективність фінансового забезпечення охорони здоров'я, пов'язана з невідповідністю обсягів коштів, що спрямовуються на фінансове забезпечення цієї сфери з офіційних джерел, наявним потребам;

2) слабкість організаційно-фінансової підтримки з боку держави, що проявляється в суперечливому податковому законодавстві, значному податковому навантаженні і зарегульованій діяльності страховиків, застарілій системі фінансування лікувальних установ, відсталості їх технологічної та матеріальної бази, відсутності преференцій і податкових пільг для впровадження медичного страхування на підприємствах;

3) нераціональне використання наявних ресурсів і низька доступність населення до якісних медичних послуг;

4) недосконалість і неузгодженість чинного законодавства (Бюджетний кодекс України, Основи законодавства про охорону здоров'я України, закони про місцеві державні адміністрації, про місцеве самоврядування в частині повноважень органів охорони здоров'я, мережі закладів охорони здоров'я);

- 5) нестабільність і невідпрацьованість методів фінансового забезпечення первинної медико-санітарної допомоги;
- 6) відсутність фінансових можливостей і небажання роботодавців страхувати своїх співробітників;
- 7) низька якість медичних кадрів і неналежна економічна мотивація працівників закладів охорони здоров'я, що зумовлює відсутність зацікавленості у пацієнтах тощо [1-6].

Для успішного вирішення вищезазначених проблем в Україні важливо реалізувати низку заходів щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення охорони здоров'я, до яких ми відносимо:

- вдосконалення законодавства щодо фінансового забезпечення охорони здоров'я;
- посилення ресурсного забезпечення охорони здоров'я;
- заохочення розвитку медичного страхування на добровільних засадах;
- запровадження обов'язкового медичного страхування;
- досягнення прозорого використання фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я;
- встановлення в закладах охорони здоров'я новітнього медичного обладнання та забезпечення їх передовими лікарськими засобами;
- підвищення якості медичних послуг й усунення асиметрії інформації;
- удосконалення оплати праці медичних працівників;
- впровадження інформаційних технологій у медичну практику;
- посилення ролі територіальних громад і трансформація ролі органів державної та місцевої влади у фінансуванні охорони здоров'я [1-6].

Висновки. Протягом останніх років спостерігалось постійне зростання видатків зведеного бюджету України на охорону здоров'я, однак їх рівень щодо ВВП значно нижчий за встановлені стандарти. Недостатність коштів, виділених державою на медичну сферу, спричинила зменшення обсягу безоплатного медичного обслуговування, «затягування» проведення капітального ремонту приміщень медичних закладів, оновлення обладнання, порівняно низьку заробітну плату медичного персоналу.

Наявність вищезазначених проблем приводить до необхідності реформування фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні, що передбачає формування нової моделі фінансування, яка містить чіткі та доступні гарантії держави щодо розміру безкоштовної медичної допомоги, посилене фінансове забезпечення громадян у разі непрацездатності, ефективний та неупереджений розподіл бюджетних коштів і зниження неформальних платежів, заохочення до покращення якості надання медичної допомоги громадянам державними і комунальними медичними закладами.

1. Global Competitiveness Index 2017–2018 Rankings. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 15.10.2019).
2. Бачо Р.Й. Сучасні тенденції розвитку страхування здоров'я в Україні у посткризовий період. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2015. № 10. С. 218–223.
3. Долбнева Д.В., Гончарук С.М. Необхідність та основні напрямки вдосконалення порядку формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я в Україні. *Проблеми економіки.* 2016. № 3. С. 46–52.
4. Лободіна, З. Бюджетне забезпечення охорони здоров'я: детермінанти впливу на людський розвиток. *Світ фінансів.* 2013. Вип. 1. С. 75–86.
5. Онишко С.В., Шевчук Ю.В. Проблеми фінансування і перспективи розвитку медичного страхування в Україні. *Інтелект XXI.* 2016. № 5. С. 158–162.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 15.10.2019).

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.10.2019).
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://minfin.gov.ua> (дата звернення: 15.10.2019).

References

1. "Global Competitiveness Index 2017–2018 Rankings." World economic forum, www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017_18.pdf. Accessed 15 Oct. 2019.
2. Bacho, R.Yo. "Modern Trends in the Development of Health Insurance in Ukraine in the Post-Crisis Period." *Scientific Herald of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*, no. 10, 2015, pp. 218–223.
3. Dolbnieva, D.V., and S.M. Honcharuk. "Necessity and basic directions of improvement of the order of formation and use of resource potential health in Ukraine." *Problems of the economy*, no. 3, 2016, pp. 46–52.
4. Lobodina, Z. "Health care budgeting: determinants of impact on human development." *The world of finance*, no. 1, 2013, pp. 75-86.
5. Onyshko, S.V., and Yu.V. Shevchuk. "Problems of financing and prospects of development of health insurance in Ukraine." *Intellect XXI*, no. 5, 2016, pp. 158–162.
6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy, www.treasury.gov.ua/main/uk/index. Accessed 15 Oct. 2019.
7. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 15 Oct. 2019.
8. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Available at: <http://minfin.gov.ua>. Accessed 15 Oct. 2019.

МАРКЕТИНГ

УДК 658.1

doi: 10.15330/apred.1.15.169-173

Галиук І. Б.

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ЛОГІСТИЗАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту і адміністрування,
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ,
76010, Україна,
тел. 38097507331,
e-mail: irynagaliuk11@gmail.com

Анотація. Сучасний характер підприємницької діяльності передбачає інноваційну поведінку на ринку. Ступінь підприємливості визначається наявністю творчого початку в діяльності бізнесмена. І в цьому контексті виникає питання про співвідношення в мотиваційному механізмі підприємництва креативних і корисливих аспектів, тобто визначальної орієнтації на отримання прибутку. В умовах конкурентного ринку передумовою забезпечення даного співвідношення є інноваційна складова діяльності. При цьому повинно забезпечуватися раціональне використання існуючих ресурсів, для чого обов'язковим моментом стає застосування логістизації бізнес-процесів як основи підвищення конкурентоспроможності підприємницької структури.

Відносно нове поняття інноваційного потенціалу підприємницької логістики розглянуто у статті у трьох аспектах: як функціональний менеджмент, що забезпечує дистрибуційний процес нової продукції; як новітній інструментарій управління економічними потоками у підприємстві, що виступає більш ефективною управлінською технологією у порівнянні з традиційними методами управління рухом товарів; як прояв процесу удосконалення логістичної інфраструктури ринку товарів і послуг.

Визначено основні напрямки впливу інноваційного фактора у системі підприємницької логістики, що визначають потенціал її розвитку, а саме: здатність підприємницьких структур генерувати, знаходити, абсорбувати і використовувати знання детермінують їх живучість в умовах всеосяжної невизначеності і мінливості ринкового середовища; процес інформатизації економічних потоків підприємницької діяльності на базі створення інформаційно-логістичних систем; модернізація діючої інституційної структури ринку; розвиток технічного прогресу безпосередньо в процесі руху товару; злам багатьох управлінських стереотипів, боротьба з корпоративним сепаратизмом і опортунізмом всередині підприємницьких структур, реформування системи цілевизначення і взаємодії у бізнесі, насаджування і культивування нових ціннісних орієнтирів у економіці.

Ключові слова: логістизація діяльності, логістизація підприємництва, логістика.

Galiuk I. B.

INNOVATIVE ASPECTS OF MANAGEMENT IN THE PROCESS OF LOGISTIZATION IN BUSINESS ACTIVITIES

Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Management and Administration,
street Carpathian, 15, m. Ivano-Frankivsk,

76010, Ukraine,
tel. 380975073311,
e-mail: irynagaliuk11@gmail.com

Abstract. The modern nature of entrepreneurial activity implies innovative behavior in the market. The degree of entrepreneurship is determined by the presence of a creative start in the activities of a businessman. And in this context, the question arises about the ratio in the motivational mechanism of entrepreneurship creative and self-interested aspects, that is, determining the orientation to profit. In a competitive market, the prerequisite for ensuring this ratio is the innovative component of the activity. At the same time, rational use of existing resources should be ensured, which is why the use of business process logistics as a basis for enhancing the competitiveness of an entrepreneurial structure is a must.

The relatively new concept of innovative potential of business logistics is considered in the article in three aspects: as functional management, which ensures the distribution process of new products; as an innovative tool for managing economic flows in an enterprise, which is a more effective management technology than traditional methods of managing goods movement; as a manifestation of the process of improving the logistics infrastructure of the market for goods and services.

The main directions of influence of the innovation factor in the business logistics system are determined, which determine the potential of its development, namely: the ability of business structures to generate, find, absorb and use knowledge determines their viability in the conditions of comprehensive uncertainty and volatility of the market environment; the process of informatization of economic flows of entrepreneurial activity on the basis of creation of information-logistic systems; modernization of the current institutional structure of the market; development of technological progress directly in the process of movement of goods; breaking many management stereotypes, combating corporate separatism and opportunism within business structures, reforming the system of purpose and interaction in business, instilling and cultivating new values in the economy.

Key words: logistics of business, logistics of entrepreneurship, logistics.

Вступ. Зміст інновацій в сучасних умовах набуває іншого наповнення. Досягнення конкурентних переваг на ринку на основі створення товарної новизни й унікальності повинне забезпечуватися унікальними, інноваційними способами. Таким чином, інноваційність у підприємницькій діяльності набуває тотального характеру. Інноваційна орієнтація підприємництва проявляється, по-перше, у здатності підприємця генерувати оригінальні затребувані на ринку продукти, і, по-друге, забезпечувати управління ризиками, пов'язаними з інноваційною діяльністю. При цьому повинно забезпечуватися раціональне використання існуючих ресурсів, для чого обов'язковим моментом стає застосування логістизації бізнес-процесів як основи підвищення конкурентоспроможності підприємницької структури.

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд і характеристика тандему "інноваційність – логістизація" у взаємодії та взаємозалежності її компонент. З даною метою використано такі методи дослідження як історичний і логічний методи, системний, аналізу статистичних даних.

Результати. Логістична концепція для організації бізнесу представляє собою "парадигму, погляд на логістику як на платформу підтримки бізнесу та інструментарій оптимізації ресурсів фірми при управлінні основними та супутніми потоками" [1].

Створення роботоздатних логістичних систем, які є системами управління господарськими чи іншими структурами і дозволяють своєчасно вирішувати сукупність тактичних і стратегічних задач, що забезпечують оптимізацію інтегрованих потокових процесів, що протікають у цих процесах, по заданим критеріям (дохід, прибуток, витрати, якість обслуговування, конкурентоспроможність, професійні компетенції тощо) – це завершальний етап логістизації. Початковими і проміжними етапами є

поступове і тотальне впровадження у практику господарювання окремих елементів логістичних систем. [2]

Розглянемо розуміння логістизації різними науковцями.

Логістизацію розглядають як тотальну організацію логістичних систем і ланцюгів на основі теорії логістики; спонтанний і/або цілеспрямований процес впровадження логістичного підходу до оптимізації розвитку організаційно-економічної діяльності. [3] Дане визначає підкреслює обов'язковість логістичних аспектів у управлінні – планових чи випадкових.

Логістизація – комплекс необхідних логістичних перетворень у діяльності діючих господарських чи інших структур для покращення результатів діяльності цих структур. [4] Автор визначає логістичні перетворення як необхідні для забезпечення життєздатності бізнес-структури.

Пропонуємо розглядати логістизацію також як процес впровадження інновацій в логістиці.

Формулювання глобальної цілі функціонування функціонування логістичної системи представляє собою досить складну процедуру, що потребує “знань про особливості обслуговування споживачів, теорії систем і технологій функціонування бізнес-структури, наприклад, забезпечення необхідного рівня якості виконання замовлень при умові зниження витрат всіх ресурсів підприємства”. [5]

Сучасна повна маркетингова трактування товару визначає його як “товар з підкріпленням”, тобто товарно-матеріальну цінність в сукупності необхідних послуг супроводжуючих придбання, споживання та утилізацію товарної одиниці. [6] З огляду на цей фактор сучасного підприємництва, загострення і розширення конкурентних відносин, найбільш ефективна форма інновацій в підприємстві повинна охоплювати всі етапи проектування, виробництва і збуту нової продукції. У цьому сенсі логістизація підприємницької діяльності виступає одним з напрямків його модернізації, підвищуючи його конкурентоспроможність за допомогою застосування інноваційного підходу в управлінні економічними потоками на всіх стадіях підприємницького циклу: виробництво-звернення-споживання.

Послідовне дослідження значення інноваційного фактора в ході логістизації підприємницької діяльності, на наш погляд, вимагає вивчення сучасних внутрішніх “мотиваційних пружин” і зовнішніх стимулів підприємницької поведінки на інноваційній основі, потреба в логістичному інструментарії при реалізації підприємцем товарних нововведень на ринку, зміст інноваційного потенціалу самої підприємницької логістики. [7]

Сучасний стан української економіки характеризується гострою потребою в інвестиціях, при цьому спрямованість інвестиційної активності визначається необхідністю реструктуризації і модернізації народного господарства в цілому. Тут власне і проявляє себе зовнішнє стимулювання інноваційної активності в сфері підприємництва. Крім того, посилення і глобалізація конкурентних відносин висувають на перший план успішної підприємницької діяльності досягнення конкурентних переваг на основі технологічних (товарних) і організаційних інновацій. Таким чином, інноваційний фактор стає тотальним за ступенем впливу і поширення в процесі здійснення підприємницької діяльності.

Підприємницька логістика, у зв'язку з цим, виступає у формі організаційних нововведень у бізнес-практиці. Інноваційний потенціал підприємницької логістики може розглядатися в кількох напрямках.

По-перше, в якості функціонального менеджменту при реалізації товарних інновацій, забезпечуючи дистрибуцію нових товарів на ринку.

По-друге, підприємницька логістика сама по собі представляє новітній інструментарій управління економічними потоками у підприємстві. При цьому новизна визначається станом реформування економіки України, трансформацією всього організаційно-економічного механізму управління народним господарством. З іншого боку, логістичний інструментарій є більш ефективною управлінською технологією у порівнянні з традиційними методами управління рухом товарів.

По-третє, інноваційний потенціал підприємницької логістики проявляється в процесі удосконалення логістичної інфраструктури ринку товарів і послуг.

Основні напрямки впливу інноваційного фактора у системі підприємницької логістики визначають потенціал її розвитку.

1. Здатність підприємницьких структур генерувати, знаходити, абсорбувати і використовувати знання детермінують їх живучість в умовах всеосяжної невизначеності і мінливості ринкового середовища. У цьому сенсі логістизація підприємницької діяльності, дозволяючи створювати стратегічні альянси і коаліції бізнес-структур, які забезпечують для їх учасників "... розширення можливості доступу до нової технології, інформації, спільного генерування членами логістичних ланцюгів інформаційних сукупностей; значного прискорення впровадження нововведень, доступу до нових ринків" [1]. Таким чином, у результаті реалізації інтеграційного потенціалу логістики виникають сприятливі умови для впровадження підприємницьких нововведень на ринок, розширення набору ефективних управлінських технологій підприємницької логістики.

2. Не менш значущим є процес інформатизації економічних потоків підприємницької діяльності на базі створення інформаційно-логістичних систем. Прискорена інноваційність в цій сфері сприяє трансформації значної частини логістичної інфраструктури в "інфоструктуру" підприємництва [2]. Інноваційний характер інформатизації підприємницької діяльності в процесі її логістизації передбачає створення уніфікованих апаратно-технічних засобів, програмного забезпечення і забезпечити стандартизацію процедур оперування даними. Все це створює передумови для забезпечення єдності всього виробничо-комерційного циклу створення нової продукції: формулювання задуму - проектування - виробництво - реалізація - сервіс.

3. Інноваційність логістизації підприємницької діяльності в організаційному плані виражається у модернізації діючої інституційної структури ринку. На перший план виходять довгострокові добровільні об'єднання незалежних підприємницьких структур у формі логістичних ланцюгів і систем. Побудовані на засадах партнерства і співробітництва, вони не тільки прискорюють відтворювальний цикл (виробництво - звернення - споживання), але зміщують фокус створення цінності зі сфери виробництва, у сферу обігу; зі сфери матеріального виробництва в сферу обслуговування. Виявлення резервів підвищення продуктивності праці, розширення споживчого вибору і формування довгострокових конкурентних переваг у рамках всієї логістичної ланцюга на основі наскрізної оптимізації витрат обігу дозволяє значно підвищити інноваційний потенціал підприємницької діяльності.

4. Важливим аспектом здійснення інновацій у підприємницькій логістиці є розвиток технічного прогресу безпосередньо в процесі руху товару. Удосконалення технології транспортно-складської переробки вантажів, крім переваг підвищення ефективності підприємницького циклу (постачання - виробництво - збут), дозволяє збільшити цінність підприємницьких інвестицій, підвищити оборотність капіталу, дбати про безпеку якісних і кількісних параметрів товарів і послуг, домогтися високих стандартів якості обслуговування клієнтів.

5. Проведення логістизації підприємницької діяльності в кінцевому підсумку є масштабним соціально-економічним проектом, в рамках якого здійснюється навчання, адаптація, формування кадрів логістики. Доводиться ламати багато управлінських стереотипів, боротися з корпоративним сепаратизмом і опортунізмом всередині підприємницьких структур, реформувати всю систему цілевизначення і взаємодії в бізнесі, насаджувати і культивувати нові ціннісні орієнтири в економіці. Можливо, саме тут міститься найбільший інноваційний потенціал логістизації підприємництва.

Спочатку підприємницька логістика формулювалася як новітній напрям в управлінні економічними потоками підприємницької діяльності, іншими словами, як інноваційна управлінська технологія. Проте, інноваційність в якості основного її атрибуту буде зберігатися досить довго, набуваючи в своєму активі регіонально-галузеві, організаційно-економічні та інформаційно-технологічні нововведення в управлінні економічними потоками підприємницької діяльності.

Висновки. Принциповим для реалізації технології інноваційного розвитку бізнес-систем є визначення універсальної управлінської логістичної підсистеми, яку слід розглядати в якості засобу впровадження новацій у сфери господарської діяльності. Тому особливої актуальності набирає в управління сучасними підприємствами впровадження інноваційної парадигми логістики, яка закладається у розгляді логістичного процесу як єдиного цілого в логістичній системі для більш ефективного досягнення цілей бізнесу.

1. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: ИНФРА-М, 2001. 286 с.
2. Линдерс М., Фирон Х. Управление снабжением и запасами. СПб.: ООО "Виктория плюс", 2002. 423 с.
3. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. М.: ИНФРА-М, 2001. 313 с.
4. Bresin S. *Pratiquer le benchmarking*. 1995. 402 p.
5. Семенов А.И. *Предпринимательская логистика*. СПб.: Политехника, 1997. 349 с.
6. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001. 280с.

References

1. Assel, G. *Marketing: principles and strategy*, INFRA-M, 2001.
2. Linders, M., and H. Firon. *Supply and inventory management*, LLC Victoria Plus, 2002.
3. Sergeiev, V.I. *Logistics in Business*, INFRA-M, 2001.
4. Bresin, S. *Pratiquer le benchmarking*. 1995.
5. Semenenko, A.I. *Entrepreneurial Logistics*, Polytechnic, 1997.
6. Nordstrom, K. A., and J. Ridderstrale. *Funky business. Capital dances to the tune of talent*, Stockholm School of Economics in St. Petersburg, 2001.

УДК 659.113

doi: 10.15330/apred.1.15.173-180

Рижий І. Б.¹, Говера О.І.²

СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ

Університет Короля Данила,
кафедра журналістики, реклами та зав'язків з
громадськістю,
вул. Є.Коновальця, 35, м. Івано-Франківськ,
76008, Україна,

¹тел.: 0505987568,

e-mail: ihorborisovich@gmail.com

²тел.: 0342 77 18 45,

e-mail: university@iful.edu.ua

Анотація. В роботі розглянуті важливі питання планування реклами в сучасних умовах. Зокрема, проаналізована категорія непостійних споживачів конкретної торгової марки. Зазначено, що це - крайня зона цільової аудиторії. Покупці цієї групи споживають товари як досліджуваної торгівельної марки, так і товари конкуруючих марок. Якщо збільшити частоту покупок з боку цих споживачів, то можна наростити обсяг збуту продукції.

Обґрунтовано, що для визначення збутового потенціалу кожного з виділених типів споживачів необхідно знати їх рівень обізнаності про товарну категорію, ставлення до неї і до конкретної торгівельної марки, можливі види поведінки при купівлі товарів. З цією метою досліджується категорія профілю як узагальненого опису особистості та стилю життя типового представника цільової аудиторії.

Виокремлено поняття рекламного важеля як відношення очікуваного зростання продажів у вартісному вимірі до кошторису заходів з реклами, що можуть спричинити таке зростання. Стверджується, що на рекламний важіль впливає життєвий цикл того чи іншого товару. Показано, що для нових покупців характерним є зменшення рекламного важеля відповідно до послідовної зміни етапів життєвого циклу товару. Це відбувається у зв'язку з тим, що витрати на переконання споживачів спробувати новий для них товар є достатньо високими, хоча цей тип споживачів має високий збутовий потенціал.

Визначені основні підходи до аналізу цільової аудиторії, обґрунтовані методи роботи з непостійними споживачами товару, аналізується поняття рекламного важеля. На основі матриці Россітера – Персі запропоновані стратегічні прийоми для формування ставлення споживачів до торгової марки.

Запропонована низка стратегічних підходів до планування реклами, пов'язаних з формуванням мотивації споживача, особливостями сприйняття ними інформації про основні переваги товару, які подаються в рекламі.

В статті окреслено, що для визначення збутового потенціалу кожного з типів споживачів, а саме: новий користувач товарної категорії, споживач лояльний до конкретної торгової марки, непостійний споживач торгової марки, непостійний споживач інших торгових марок, споживач лояльний до інших торгових марок необхідно знати їх рівень обізнаності про товарну категорію, ставлення до неї і до конкретної торгової марки, можливі види поведінки при купівлі товарів. Саме тому, цільова аудиторія повинна бути охарактеризована з точки зору демографічних, географічних, психографічних профілів.

Авторами статті стверджується, що для прийняття більш обґрунтованих стратегічних рішень при виборі засобів реклами в процесі її планування бажано підключати творчий персонал. Якщо творчі та медіа рішення будуть прийматися професійною командою, то її ефективність рекламних зусиль буде вищою.

Також автори статті відмічають, що географічний чинник в значній мірі ускладнює роботу фахівців з планування реклами. Адже у різних географічних зонах переваги споживачів відрізняються, навіть в одному регіоні може спостерігатися різне ставлення до торгових марок, засобів реклами. Саме ці особливості необхідно враховувати при розробці рекламного плану.

Ключові слова: цільова аудиторія, планування реклами, непостійні споживачі, торгова марка, рекламний важіль, товарна категорія, профіль споживача.

Ryzhyi I.B., Hovera O.I.

STRATEGIC DECISIONS FOR ADVERTISING PLANNING

King Danylo University,

Department of Journalism, Advertising and Public Relations,

E. Konovalets str., 35, Ivano-Frankivsk,

76008, Ukraine,
tel.: 0505987568,
e-mail: ihorborisovich@gmail.com
tel.: 0342 77 18 45,
e-mail: university@iful.edu.ua

Abstract. The paper deals with the important issues of advertising planning in modern conditions. In particular, the category of non-regular consumers of a certain brand is analyzed. It is noted that this is an extreme area of the target audience. Buyers of this group consume products of this trademark and of competing brands as well. If you increase the frequency of purchases by these consumers, you can increase the sales volume of products.

It is substantiated that in order to determine the sales potential of each of the selected types of consumers it is necessary to know their level of awareness about the product category, attitude to it and to a specific trademark, possible types of behavior when buying goods. For this purpose we explore the category of the profile as a generalized description of the personality and lifestyle of a typical target audience representative.

The concept of advertising leverage is defined as the ratio of expected sales growth in value terms to the estimation of advertising activities that could cause such growth. It is noted that the advertising leverage is influenced by the life cycle of a product. It has been shown that new buyers are characterized by a decrease in advertising leverage in line with the consistent change in the product life cycle stages. This is due to the fact that the cost to persuade consumers to try a new product for them is high enough, although this type of consumers has high sales potential

It determines the basic approaches to the analysis of the target audience, explains methods of work with non-constant consumers of the goods, analyzes the concept of an advertising lever. Based on the Rossiter-Percy grid strategic approaches are proposed to form the consumer's attitude towards the brand.

It's been offered a number of strategic approaches to advertising planning related to the formation of consumer motivation, peculiarities of their perception of information about the main benefits of the goods presented in advertising.

The article states that in order to determine the sales potential of each type of consumer, namely: a new user of a trademark, a consumer loyal to a particular brand, a non-permanent consumer of a brand, a non-permanent consumer of other brands, a consumer loyal to other brands, you need to know their level awareness of the product category, attitude to it and to a specific brand, possible types of behavior when buying goods. That is why the target audience should be characterized in terms of demographic, geographical, psychographic profiles.

The authors of the article argue that it is desirable to involve creative personnel in making more informed strategic decisions when choosing advertising means. If creative and media decisions are made by a professional team, then the effectiveness of advertising efforts will be higher.

The authors of the article also note that the geographical factor greatly complicates the work of advertising planning professionals. Because in different geographical areas consumer preferences differ, even in one region there may be different attitude to trademarks and advertising. These features should be taken into account when designing your advertising plan.

Keywords: target audience, advertising planning, non-permanent consumers, trade mark, advertising lever, product category, consumer profile.

Вступ. В українській економіці, хоча і непослідовно, з тимчасовими відступами назад, але все ж таки відбувається поступове зростання рівня конкуренції. В цих умовах збільшуються роль і значення реклами як вагомого чинника у конкурентній боротьбі. У свою чергу, якість реклами в значній мірі залежить від рівня її планування, зокрема від стратегічних підходів до нього. Попри велику кількість наукових праць на цю тему, не можна сказати, що проблематика стратегічного планування реклами є вичерпаною та не потребує нових поглядів і рішень. Відтак надзвичайно важливо більш докладно розглянути окремі аспекти цього процесу.

Постановка завдання. Серед багатьох напрямків наукового аналізу реклами на сучасному етапі значна увага приділяється дослідженням у сфері її планування. Змістовний розгляд цієї проблематики містять праці таких українських вчених, як Є.Ромата, В.Божкової, Л.Балабанової, Т.Лук'янець. На глибокому рівні аналізуються ці питання в роботах провідних зарубіжних вчених, зокрема, в працях Ф.Котлера, Дж.Россітера, Л.Персі, Р.Батра, Дж.Бернета, Ю.Гусарова, А.Мудрова, Ф.Джефкінса, С.Моріарті та інших.

Метою статті є аналіз наукових засад та обґрунтування стратегічних підходів до процесу планування реклами, особливо в аспекті взаємодії рекламодавця з цільовою аудиторією. Завдання статті: дослідити специфіку комунікації рекламодавця з потенційними споживачами, визначити умови ефективного планування реклами, розглянути чинники впливу на стратегічні рішення в рекламі.

Результати. Найважливішим стратегічним рішенням при плануванні реклами є визначення та вивчення характеристик цільової аудиторії, позаяк при точному її виділенні зменшується необхідна кількість рекламних контактів і витрати на рекламу. Цільова аудиторія - це потенційні споживачі рекламованого товару, яких можна охопити певним засобом реклами і певним зверненням. Товар рекламодавця може бути цікавий кільком типам цільових аудиторій: новим користувачам товарної категорії, споживачам лояльним до конкретної торгової марки, непостійним споживачам торгової марки, непостійним споживачам інших торгових марок, споживачам лояльним до інших торгових марок. При цьому ядром цільової аудиторії є споживачі лояльні до цієї торгової марки.

Непостійні споживачі конкретної торгової марки - це крайня зона цільової аудиторії. Вони споживають товари, пропоновані як під досліджуваною торговою маркою, так і під конкуруючими марками. Якщо збільшити частоту покупок з боку цих споживачів, то можна наростити обсяг збуту. Рівень продажів можна збільшувати і за рахунок залучення нових клієнтів. Розширення цільової аудиторії за рахунок непостійних споживачів інших марок і особливо за рахунок споживачів лояльних до інших марок, є більш складним завданням.

Для того щоб визначити збутовий потенціал кожного з виділених типів споживачів необхідно знати їх рівень обізнаності про товарну категорію, ставлення до неї і до конкретної торгової марки, можливі види поведінки при купівлі товарів. Цільова аудиторія повинна бути охарактеризована з точки зору демографічних, географічних, психографічних профілів. Профіль - це узагальнений опис особистості та стилю життя типового представника цільової аудиторії. Профілі часто перетинаються і тому точний опис аудиторії веде до її звуження. Процес звуження аудиторії передбачає виявлення додаткових характеристик аудиторії, що в результаті дозволяє зменшити розмір останньої і виділити її більш точно. Чим точніше буде визначена аудиторія, тим цілеспрямованішими будуть дії рекламодавця і менше фінансових ресурсів буде потрібно для реалізації цілей реклами.

У рекламі в якості цільової аудиторії зазвичай вибирається одна група споживачів. Хоча іноді цілі реклами полягають в тому, щоб привернути увагу до товару нових споживачів і утримати вже існуючих. Таку мету особливо складно реалізувати при наявності істотних відмінностей між важливими для рекламодавця цільовими аудиторіями. Для реалізації цієї мети аудиторію поділяють на дві категорії: первинну і вторинну. Як вторинну аудиторію розглядають лояльних до торгової марки споживачів, а первинною вважається аудиторія, на яку спрямовані рекламні зусилля кампанії.

Для більш обґрунтованого вибору цільової аудиторії можна використовувати поняття рекламного важеля. Рекламний важіль - це відношення очікуваного зростання

продажів у вартісному вимірі до кошторису заходів з реклами, які можуть спричинити таке зростання. На рекламний важіль впливає життєвий цикл того чи іншого товару. Для нових покупців характерним є зменшення рекламного важеля відповідно до послідовної зміни етапів життєвого циклу товару. Це відбувається у зв'язку з тим, що витрати на переконання споживачів спробувати новий для них товар є достатньо високими, хоча цей тип споживачів має високий збутовий потенціал.

На стадії зрілості рекламний важіль щодо тих споживачів, які ще не пробували товар, наближається до нульового значення. Отже, відповідно до послідовної зміни етапів життєвого циклу рекламний важіль для нових покупців зменшується від середньої до низької відмітки. Лояльні до торгової марки споживачі мають найвище значення потенціалу майбутніх продажів, витрати на їх утримання не дуже великі, а, отже, рекламний важіль є дуже високим для поточних продажів під час усього життєвого циклу товару.

Між тим обходитися без реклами навіть щодо цього типу споживачів неможливо, оскільки така стратегія може привести до скорочення обсягу збуту. Для цього типу споживачів необхідна постійна реклама з низькою частотою або модель із злетами, коли періоди повної відсутності реклами змінюються періодами дуже інтенсивної реклами. Якщо рекламодавець бажає збільшити обсяг продажів для цього типу споживачів, то рекламний важіль почне знижуватися і з часом може стати дуже низьким. Це обумовлено тим, що лояльні споживачі і без того купують багато рекламованих товарів даної категорії і для збільшення обсягу продажів буде потрібно багато коштів на рекламу і стимулювання збуту, позаяк вплив на цю аудиторію має бути збільшено.

Для нерегулярних покупців торгової марки характерним є високий рекламний важіль на початкових стадіях життєвого циклу товару. Після того, як вони спробують рекламований товар, і він їм сподобається, важіль зросте ще більше. Поступово під час проходження наступних стадій життєвого циклу рекламний важіль для нерегулярних покупців почне знижуватися і набуде середнього значення, оскільки витрати на утримання уваги цих споживачів будуть зростати.

Для нерегулярних покупців інших марок рекламний важіль буде нижчим, ніж у нерегулярних покупців марки рекламодавця. Особливо в тому випадку, коли вони спробували рекламований товар і не прийняли його. В процесі проходження етапів життєвого циклу рекламний важіль для цього типу покупців змінюється від середнього до низького значення. Споживачі, які є лояльними до інших торгових марок, мають низький рекламний важіль протягом усього життєвого циклу товарної категорії. В цілому, чим вище рекламний важіль, тим привабливішою є цільова аудиторія.

Матриця Россітера - Персі дозволяє визначити стратегічні прийоми для формування ставлення споживачів до торгової марки [6]. Ефективна реклама покликана переконати споживача в тому, що він зробить правильний вибір, якщо купить рекламовану торгову марку. Під переконанням розуміються позитивні тенденції в зміні ставлення цільової аудиторії до торгової марки в результаті дії реклами. Ці тенденції можуть призвести до виникнення нового ставлення до торгової марки, поліпшення ставлення, підтримці вже існуючого сприятливого ставлення до неї.

При низькій залученості споживачів в процес прийняття рішень про покупку та інформаційному ставленні цільова аудиторія не пов'язує покупку з високим ризиком. У рекламі в такій ситуації найбільш важливою є проблема підтримки тверджень про вигоди товару. Для вирішення цієї проблеми можна використовувати деякі стратегічні прийоми.

Рекламне звернення повинно бути побудовано на основі простого формату «проблема – вирішення проблеми». При такому підході споживач в рекламному

зверненні бачить важливу для нього проблему (зробити отвір у стіні, видалити смолу з кузова автомобіля і т.п.), а потім йому пропонують шляхи вирішення проблеми абсолютно простим способом через використання рекламованого товару.

У рекламному зверненні не слід використовувати занадто багато комерційних аргументів. Досить включити одну, дві вигоди або групу пов'язаних вигод в рекламне звернення. Ці вигоди повинні бути зрозумілі аудиторії і бажані для неї.

Необхідно використовувати крайню ступінь твердження про вигоди товару. Стримані манери донесення рекламної інформації можуть бути не почуті аудиторією, особливо в тому випадку, коли конкуренти використовують суцільні найвищі ступені. Легку недовіру до рекламної інформації може допомогти подолати цікавість, а бажання задовольнити її призведе до покупки товару з тим, щоб випробувати і сформувані власну думку про його характеристики. Зробивши покупку, покупець повинен переконатися, що всі обіцяні вигоди йому надані. Тільки в цьому випадку можна сподіватися на повторну покупку.

Переваги товару повинні відкладатися в пам'яті споживача після одного, двох його контактів з носієм реклами. Якщо після цього споживач не запам'ятав рекламу, то, швидше за все, він її не запам'ятає ніколи. Усі наступні контакти з рекламним зверненням спрямовані на забезпечення нагадування про товар. У цій ситуації нагадування грає вкрай важливу роль. Адже реклама швидко забувається, а конкуренти виступають з все новими пропозиціями.

При низькій залученості споживачів в процес прийняття рішень про покупку і трансформаційному їх ставленні до реклами рішення про покупку не пов'язане з великим ризиком і засноване на позитивній мотивації. У цій ситуації особливу роль відіграє передача емоції, а не точний опис вигод товару. При створенні такої реклами слід використовувати наступні стратегічні прийоми.

1. Необхідно прагнути до емоційної достовірності реклами. Основне завдання такої реклами полягає в тому, щоб поставити на місце користувачів марки представників цільової аудиторії. Потрібно прагнути до того, щоб реклама викликала бажані емоції краще, ніж це роблять марки конкурентів. Цільова аудиторія повинна сприймати вигоди товару як абсолютно достовірні. Тому краще концентруватися на одній вигоді.

2. Реклама повинна подобатися цільовій аудиторії, оскільки вона покликана викликати позитивні емоції і бути привабливою. Можна використовувати доречний гумор, приємну музику, відповідний інтер'єр, моделі та інші складові рекламного оголошення.

3. У такій рекламі краще не заявляти про вигоди, а мати на увазі їх. У подібних зверненнях зазвичай немає прямо сформульованих комерційних аргументів, але вони мають на увазі і передаються за допомогою асоціацій.

4. Слід намагатися повторювати рекламу, так як це сприяє акумулюванню (накопиченню) позитивних емоцій і закріпленню ефекту. Чим частіше споживач контактує з рекламою, тим вищим є накопичувальний ефект. Не варто на тривалий термін переривати таку рекламу, адже споживач може її забути, і створений з великими труднощами образ буде зруйнований. Така реклама повинна бути дуже інтенсивною особливо у випадку високої конкуренції.

При високому залученні в процес прийняття рішень про покупку та інформаційному ставленні споживачів покупка пов'язана з більш високим ризиком і передбачає необхідність переконання споживача у перевагах марки ще до її покупки. Цільова аудиторія не є прихильною до марки або ставить до неї байдуже. При такій ситуації можливі наступні стратегічні підходи.

1. На початкових етапах життєвого циклу товару важливим є формування мотивації споживача за допомогою емоційного забарвлення реклами. Це обумовлено тим, що потрібно сформувати потребу в товарі у якомога більшій кількості покупців. Однак поступово, зокрема на етапі зрілості її актуальність знижується. Так відбувається через те, що з плином часу споживачі дізнаються про товар все більше, і до нього формується доброзичливе ставлення.

2. Потенційні споживачі повинні сприймати інформацію про основні переваги, які подаються в рекламі. Власне, реклама обов'язково повинна подобатися потенційним покупцям. Однак з цього не випливає, що вона повинна бути нецікавою, неоригінальною або неякісною. Головним в цьому випадку є те, що аудиторія повинна сприймати основний зміст реклами.

3. Вирішальну роль відіграє вихідне ставлення споживачів до торгової марки. Рекламодавець повинен віднайти відповідні характеристики, що змінять негативне ставлення одних потенційних споживачів до торгової марки, збільшать помірно доброзичливе ставлення других і збережуть лояльне ставлення третіх. Якщо споживачі налаштовані негативно, то заява про переваги має протиставити контраргументи рекламі тих конкурентів, чії марки аудиторія сприймає прихильно і змусити покупців по-новому поглянути на рекламовану марку.

У разі апеляції до помірно доброзичливих споживачів, що воліють використовувати різні марки, слід розробити заяву про переваги таким чином, щоб вона звучала аргументовано і переконливо. Якщо споживач уже випробував товар і при цьому залишився на рівні помірно доброзичливого ставлення, то необхідно прагнути до зміни ставлення, провести перепозиціонування торгової марки, розраховуючи на іншу мотивацію покупки. Якщо попереднє ставлення покупців до торгової марки ще не сформовано, в заяві про переваги повинно міститися звернення до них і бути врахований той факт, що вони ще не визначилися.

4. Успіх в значній мірі залежить і від того, хто буде представляти товар в рекламному ролику. Потрібно постаратися вибрати в якості моделей відомих, авторитетних людей.

За умови високої залученості в процес прийняття рішень про покупку і трансформаційному ставленні аудиторії рішення про покупку може виглядати як досить ризиковане. Емоційне відображення мотиву набуває тут більшої ваги, ніж в попередньому випадку. Однак, оскільки рішення про купівлю приймається в умовах ризику, то і заява про вигоди є важливою, але не на стільки, як у попередньому випадку. У цій ситуації необхідно дотримуватися наступних стратегій:

1. Емоційна переконливість має першочергове значення, позаяк емоційні результати використання торгової марки є основою її придбання. При цьому реклама повинна бути орієнтована на сегменти споживачів з більш-менш однаковими характеристиками, уподобаннями та стилем життя. У рекламі повинні використовуватися моделі, які мають цілком конкретний стиль життя. Вони повинні відчувати задоволення від використання рекламованого товару.

2. Люди повинні ідентифікувати себе з користувачами рекламованої торгової марки. Однак реклама не обов'язково повинна їм подобатися. У споживача потрібно сформувати стійке уявлення, що рекламований товар призначений для нього. Реклама такого типу може стати ефективною, якщо споживачеві буде подобатися сам товар, а не рекламний продукт. Хоча потрібно намагатися і в цьому випадку створювати оригінальні та цікаві рекламні звернення.

3. Реклама такого типу повинна надавати споживачеві достатньо інформації про товар. Спираючись на достатній обсяг інформації, споживач зможе подолати

перешкоди, які пов'язані з рішенням про покупку. Однак позитивні емоції від використання рекламованого товару - це ядро реклами такого типу.

4. Рекламовану марку необхідно підносити, а, можливо, навіть перехвалювати. Це пов'язано з тим, що переваги від марки такого типу завжди оцінюються суб'єктивно. Переваги рекламованої марки потрібно підносити до максимально можливого рівня, який відповідає досвіду її використання. Принижувати переваги марки неприпустимо.

5. Повторення реклами сприяє формуванню і закріпленню сприятливого ставлення до торгової марки. Реклама в такій ситуації не просто підвищує обізнаність про товар, а й формує сприятливе ставлення до нього. Трансформаційна реклама може готувати аудиторію до інформаційної реклами і повідомляти їй лише невелику частину відомостей про марку. Повторна трансформаційна реклама може бути орієнтована на те, щоб закріпити доброзичливе ставлення до марки, особливо у тих споживачів, хто вже купив рекламований товар.

Висновки. Для прийняття більш обґрунтованих стратегічних рішень при виборі засобів реклами в процесі її планування бажано підключати творчий персонал. Якщо творчі та медіа рішення будуть прийматися професійною командою, то й ефективність рекламних зусиль буде вищою. Часто цій команді доводиться приймати компромісні рішення, вибираючи між найвищою ефективністю за витратами і найкращими творчими можливостями для правильної передачі рекламного послання.

Географічний чинник в значній мірі ускладнює роботу фахівців з планування реклами. У різних географічних зонах переваги споживачів відрізняються, навіть в одному регіоні може спостерігатися різне ставлення до торгових марок, засобів реклами. Ці особливості необхідно враховувати при розробці рекламного плану. Відповідним фахівцям необхідно вивчати місцезнаходження існуючих і потенційних покупців, їх концентрацію в межах регіону, оцінювати поточний і можливий в майбутньому обсяг продажів.

1. Балабанова Л. В., Юзик Л.О. Рекламний менеджмент : підручник. К.: ЦУЛ, 2013. 391с.
2. Батра Р., Майерс Дж., Аакер Д. Рекламный менеджмент. 5-е изд. М. СПб. К.: Вильямс, 1999. 780 с.
3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / под ред. С.Г. Божук. СПб: Питер, 2001. 864 с.
4. Джефкінс Фр. Реклама : практичний посібник. К.: Знання, 2001. 456 с.
5. Ромат, Е., Сендеров Д. Реклама : практическая теория. 9-е изд. Санкт-Петербург: Питер, Питер, 2016. 542 с.
6. Росситер Дж., Перси Л. Реклама и продвижение товаров: пер с англ. / под ред. Л.А. Волковой. СПб.: "Издательство Питер", 2000. 656 с.
7. Телетов О.С. Рекламний менеджмент: підручник. 2-ге вид., випр. Суми: Університетська книга, 2012. 367 с.

References

1. Balabanova, L.V., and L.O. Yuzik. *Advertising Management*, TSUL, 2013.
2. Batra, R., Myers, J., and D. Aaker. *Advertising Management*, 5th ed., Williams, 1999.
3. Bernet J., and S. Moriarty. *Marketing Communications: An Integrated Approach*, ed. S.G. Bozhuk, Peter, 2001.
4. Jeffins, Fr. *Advertising: A Practical Guide*, Knowledge, 2001.
5. Romat, E., and D. Senderov *Advertising: The Practical Theory*, 9th ed., Peter, 2016.
6. Rossiter, J., and L. Percy *Advertising and promotion of goods*, ed. L.A. Volkova, Publishing House "Peter", 2000.
7. Teletov, O.S. *Advertising Management: Textbook*, 2nd ed., University Book, 2012.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 658.5

doi: 10.15330/apred.1.15.181-185

Бойко М.В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Уманський державний педагогічний університет імені
Павла Тичини,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра маркетингу, менеджменту та управління
бізнесом,
вул. Садова, 2, м. Умань,
20300, Україна,
тел.: 0678779722,
e-mail: 0678779722@ukr.net

Анотація. Стаття “Економічна безпека малих сільськогосподарських підприємств” спрямована на дослідження теоретичних основ економічної безпеки малих сільськогосподарських підприємств. Досліджено основні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємства». Розглянуто теоретичні основи дефініції «економічна безпека». Інтеграція України у світовий економічний простір передбачає модернізацію сучасної фінансово-економічної системи, яка передбачає перехід суб’єктів ринку на новий рівень відносин та вирівнювання традиційних географічних кордонів. У той же час умови функціонування підприємств у ринковому середовищі стають більш жорсткими через розширення спектру ймовірних загроз та небезпек, що підвищують рівень ризику ведення підприємницької діяльності, збільшують невизначеність та посилюють конкуренцію. Саме економічна безпека може забезпечити підприємство ефективним функціонуванням, економічною стабільністю, розвитком та підвищенням рівня його конкурентоспроможності. Головною метою цієї роботи є дослідження й аналіз основних здобутків економічної науки щодо економічної безпеки малого підприємства та представлення авторського бачення сутності цього поняття. Сукупність методів дослідження становить методологію аналізу та організації основних публікацій, законодавчих актів та законів, а саме методи узагальнення, порівняння, хронологізації, аналізу та узагальнення. Наукова новизна становить авторське бачення трактування поняття «економічна безпека підприємств». Практичним значенням дослідження є аналіз основних публікацій, присвячених визначенню сутності поняття «економічна безпека підприємства», оскільки на сьогодні не існує єдиного підходу, який би чітко трактував це поняття.

Ключові слова: . малі сільськогосподарські підприємства, безпека, економічна безпека підприємства, функціональні складові.

Boiko M.V.

ECONOMIC SECURITY OF SMALL AGRICULTURAL ENTERPRISES

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Marketing, Management and Business
Management,
Sadova str., 2, Uman,
20300, Ukraine,
tel.: 0678779722,
e-mail: 0678779722@ukr.net

Abstract. The article "Economic Security of Small Agricultural Enterprises" aims at exploring the theoretical foundations of economic security for small agricultural enterprises. The basic approaches to definition of the category "economic security of the enterprise" are investigated. The theoretical bases of the definition of "economic security" are considered. The integration of Ukraine into the global economic space implies the modernization of the modern financial and economic system, which envisages the transition of market entities to a new level of relations and the leveling of traditional geographical boundaries. At the same time, the conditions of functioning of enterprises in a market environment become more stringent due to the expansion of the range of probable threats and dangers, which increase the risk level of conducting business activities, increasing uncertainty, and increasing competition. It is economic security that can provide the enterprise with effective functioning, economic stability, development and improvement of its competitiveness level. The main purpose of this work is to research and analyze the major achievements of economic science in the economic security of a small business and to present the author's vision of the essence of this concept. The set of research methods is the methodology of analysis and organization of major publications, legislation and laws, namely methods of generalization, comparison, chronologization, analysis and generalization. The author's vision of interpreting the concept of "economic security of enterprises" is a scientific novelty. The practical value of the study is to analyze the main publications on the definition of the essence of the concept of "economic security of the enterprise", because today there is no single approach that would clearly interpret this concept.

Key words: small agricultural enterprises, security, economic security of the enterprise, functional components.

Introduction. The integration of Ukraine into the global economic space implies the modernization of the modern financial and economic system, which envisages the transition of market entities to a new level of relations and the leveling of traditional geographical boundaries. At the same time, the conditions of functioning of enterprises in a market environment become more stringent due to the expansion of the range of probable threats and dangers, which increase the risk level of conducting business activities, increasing uncertainty, and increasing competition. Particularly acute situation is reflected in domestic agricultural producers, who in the course of functioning face a number of problems related to the peculiarities of their activities, including dependence on natural and climatic conditions, seasonality of production, unfair competition, corruption, raiding, imperfect legislation inflationary processes, problems with attracting external sources of financing, etc. Therefore, in the face of instability in the political and economic environment, security is an integral part of ensuring the viability of every business entity, particularly in the agricultural sector. It is economic security that can provide the enterprise with effective functioning, economic stability, development and improvement of its competitiveness level.

Setting objectives. Today, many domestic enterprises are experiencing a decline in production and sales of products, are unprofitable and are in crisis or bankruptcy. The activity of the enterprise depends on the following factors: unstable political and socio-economic situation in the country, interethnic, regional, territorial conflicts, imperfection of legislation, criminalization of society, etc. All this is a source of danger for every entity, which once again proves the relevance and necessity of studying the problem of economic security of the enterprise.

Considerable contribution to understanding of the problem of economic security has been made by such domestic and foreign scientists as O.H. Chyrva, O.F. Bielov, O.I. Baranovskiy, M.A. Bendykov, M.M. Yermoshenko, Ya.A. Zhalilo, T.T. Kovalchuk, G.V. Kozachenko, O.M. Lyashenko, Yu.M. Melnychuk, V.I. Muntian, E.A. Oleynikov, S.K. Reverchuk, G.A. Pasternak-Taranushenko, D.V. Zubik, M.I. Kamlyk, S.I. Nikolayuk, A.P. Sudoplanov, etc.

Results. In the transition period from command-administrative to market-based economic systems, most domestic enterprises find themselves in new conditions of activity

for which they were not ready. The gap in the established economic ties between economic entities, the formation of market competition, the departure of the state from the regulation of economic relations and other factors contributed to the increase of uncertainty in the economic activity of enterprises, which immediately had a negative impact on their economic situation. Accordingly, there was an urgent need to find mechanisms to shape and maintain their economic security. Scientific understanding of problems, formation of economic security of the enterprise passed several stages, each of which changed and refined its contents, main tasks and mechanisms of providing [1, p. 19-20].

Consider the current and most current views of domestic experts on the definition of “economic security of the enterprise.”

Researchers have varied views - from a rather narrow interpretation of the term's content from the point of view of information protection to a broader resource-functional approach that considers economic security as the most efficient use of all corporate resources. A review of the literature has highlighted the main approaches to discovering the content of the category “economic security of the enterprise”.

The main problems that arise in the formation of theoretical principles of economic security of the enterprise can be grouped by the following features:

- acute - urgent problematic issues that need urgent resolution and review;
- significant - topical issues that arise when considering the main aspects of economic security, but do not significantly influence the formation of the security system;
- perspective - complex issues that need to be addressed in the future and that require innovative solutions.

This is not a complete list of questions that require answers, revisions and reassessments. The proposed systematization of problems during the formation of the theoretical and methodological apparatus of economic security of the enterprise makes it possible to concentrate attention on the objective consideration and development of the most priority basic aspects of the economic security system, which is very valuable for ensuring its practical use to protect the enterprise and maintain sustainable functioning from the standpoint economic security.

Analyzing the activity of enterprises in times of economic crisis, an important task is to identify the causes that lead to a decrease in the level of economic security. They can be divided into external and internal.

The external reasons for the weakening of the economic security of the enterprise include: political and economic instability; constant and often unpredictable changes in legislation; strengthening of market monopoly; conflict situations with domestic and foreign partners; non-competitiveness of domestic products due to the decline in consumer purchasing power; increased competition from imported producers; industrial espionage; raider attacks. They should also include force majeure: natural disasters, disasters, military conflicts, which have a negative impact on the level of economic security of the enterprise.

The main internal reasons for reducing the level of economic security of the enterprise are: shortcomings in the organization of the production process; low business and professional qualities of staff, whether consciously or unconsciously causing damage to the enterprise; low level of management; conflicts between the founders (owners) of the enterprise; weak marketing policy; insufficient use of scientific, technical and intellectual potential in the activity of the enterprise; unanticipated expenditure of resources or lack of funding [2].

Combating an economic crisis that has engulfed nationally, a single enterprise is not able to, but by adopting a flexible policy in its activities, it can significantly mitigate the negative effects of the overall economic downturn. That is why increasing the level of

economic security of the enterprise in all its components is an important direction of combating the economic crisis [3, p. 62].

In order to achieve the highest level of economic security, an enterprise should carry out work to ensure maximum security of the main functional components of its activities.

Functional component of economic security of the enterprise is a set of basic directions of its economic security, which differs significantly from each other in its content.

Based on the analysis, we distinguish the following functional components of economic security: financial; intellectual; personnel; technological; legal; informational; power.

The financial component is leading and decisive, because under market conditions, finance is the "engine" of any economic system, its weakening is evidenced by: decrease in the liquidity of the enterprise; increase of accounts payable and receivable; decrease in financial stability, etc. [4, p. 23].

The assessment of the financial component is carried out by means of the analysis of: financial condition, liquidity, solvency, financial independence, profitability, turnover of economic means, formation and distribution of profit, etc. [5, p. 18].

The intellectual component. The independent level of economic security depends to a great extent on the intelligence and professionalism of the personnel working at the enterprise. The negative effects on this component are: the dismissal of leading highly skilled workers, which lead to the weakening of intellectual potential; reduction of the share of engineering workers [5, p. 25].

Personnel component. The composition of the personnel directly affects the level of economic security in the enterprise. Negative effects on the human component cause [6, p. 51]: frame outflow; staff turnover; physical aging of personnel, their knowledge, qualifications; low skills of the personnel; part-time work associated with low employee returns and the potential for confidential information to be released outside the enterprise. It includes two activities. The first is to increase staff efficiency. The second is the preservation and development of the intellectual potential of the enterprise [5, p. 19].

The technological component is the degree of conformity of the technologies applied at the enterprise to the best analogues in the world on cost optimization. The negative effects on this component include: actions aimed at undermining the technological potential of the enterprise; violation of technological discipline; moral aging of the technologies used. The technological service must be responsible for this component of economic security, namely: to control the technological discipline, to improve the existing ones and to develop new effective technologies, etc.

The legal component is the comprehensive legal support of the enterprise, compliance with current legislation, while optimizing the cost of resources to achieve the goals.

The information component is the implementation of effective information and analytical support of the enterprise's economic activity [6, p. 51].

Proper enterprise services perform certain functions that collectively characterize the process of creating and protecting the economic security information component. These include: the collection of all types of information relevant to the activity of an entity; analysis of the information obtained with the mandatory observance of generally accepted principles and methods; assessing the level of economic security across all constituents and in general, developing recommendations to increase this level for a particular entity; other activities for development of information component of economic security [7, p. 26].

The power component can be understood as a set of the following conditions: physical security of the personnel of the enterprise (threat to health, life); preservation of property of the enterprise (inviolability, depreciation); power aspects of information security (trade secret); environmental conditions.

The centrality of the environmental component of economic security from the point of view of the enterprise should be the desire to optimize financial costs in such a way as to minimize the costs of administrative sanctions for environmental pollution and loss of commodity markets in countries [8] at minimal cost.

Thus, the economic security of the enterprise is a universal category, reflecting the security of subjects of socio-economic relations at all levels, from the state and ending with each of its citizens. The content of this concept includes a system of means that ensure the competitiveness and economic stability of the enterprise, as well as contribute to improving the welfare of workers [4, p. 27]

Conclusions. Summarizing the available views and taking into account their own interpretation of economic security at other levels, we can offer the following definition of economic security of the enterprise - a complex multifactorial category, aimed at ensuring the effective use of resources of the entity and preventing threats, as well as the realization of interests in the context of sustainable social and economic development.

1. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств. *Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України* : збірник матеріалів наук.-практ. конф. Київ, Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. С.49-53.
2. Береза З. В. Суть та складові економічної безпеки підприємства. *Наука й економіка*. 2009. № 4 (16), т. 2. С. 59-64.
3. Манів З. О., Луцький М.І. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 580 с.
4. Прохорова В. В., Прохорова Ю. В., Кучеренко О. О. Управління економічною безпекою підприємств : монографія. Харків : УКР ДАЗТ, 2010. 282 с.
5. Фоміна М. В. Проблеми економічного безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія. Донецьк : Дон-дует, 2005. 140 с.
6. Melnychuk Yu., Slatvinskyi M. Economic Security Governance and Financial Independence of Telecommunication Companies. *Problems of Infocommunications. Science and Technology: Proc. Int. Scient. and Pract. Conf. (Kyiv, Ukraine, October 8-11, 2019)*. Kyiv, 2019. Vol. 2. P. 133–138.
7. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства : інноваційний аспект : монографія. Київ : Книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.
8. Melnychuk Yu. M. Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region. *Economies' Horizons*. 2019. № 1(8). p. 36–43. URL: <http://eh.udpu.edu.ua/article/view/170023> (дата звернення: 10.09.2019)

References

1. Arefieva, O. V. "Scientific bases of formation of economic security of enterprises." *Non-state security system of the enterprise as a subject of national security of Ukraine: a collection of materials scientific-practical. conf.*, The European University of Finance, Information Systems, Management and Business, 2003, pp. 49-53.
2. Bereza, Z. V. "The essence and components of economic security of the enterprise." *Science and economics*, no. 4 (16), vol. 2, 2009, pp. 59-64.
3. Maniv, Z. O., and M.I. Lutskyi. *Enterprise Economics*, Znannya, 2006.
4. Prokhorova, V. V., Prokhorova, Yu. V., and O. O. Kucherenko. *Enterprise Economic Security Management*, UKR DAST, 2010.
5. Fomina, M. V. *Problems of economic safe development of enterprises: theory and practice*, Don Duet, 2005.
6. Melnychuk, Yu., and M.Slatvinskyi. "Economic Security Governance and Financial Independence of Telecommunication Companies." *Problems of Infocommunications. Science and Technology: Scient.-Practical Internet Conf. (Kyiv, Ukraine, October 8-11, 2019)*, 2019, vol. 2, pp. 133–138.
7. Shkarlet, S. M. *Economic security of the enterprise: innovative aspect: monograph*, Book edition of NAU, 2007.
8. Melnychuk, Yu. M. "Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region." *Economies' Horizons*, no. 1(8), 2019, pp. 36–43, eh.udpu.edu.ua/article/view/170023. Accessed 10 Sept.2019.

Дані про авторів

Бойко Максим Володимирович – здобувач Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Бондар Олена Анатоліївна – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури.

Бондарчук Наталя Володимирівна – д.держ.упр., професор, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою Дніпровського державного аграрно-економічного університету.

Боришкевич Ірина Ігорівна – к.е.н., асистент кафедри управління та бізнес-адміністрування ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Васильченко Сергій Миколайович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Галюк Ірина Богданівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Говера Оксана Іванівна – викладач кафедри журналістики, реклами та зв'язків з громадкістю Університету Короля Данила, м. Івано-Франківськ.

Гришишин Юрій Володимирович – магістрант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Смець Ольга Іванівна – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Захарченко Володимир Іванович – д.е.н., професор кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету.

Кафка Софія Михайлівна – д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.

Климчук Марина Миколаївна – к.е.н., доцент, професор кафедри організації та управління будівництвом, Київський національний університет будівництва і архітектури.

Клочко Андрій Андрійович – аспірант Національної академії управління при Президентіві України.

Кміть Віра Мирославівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Кохан Ірина Василівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Малишівський Тарас Володимирович – магістрант кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Малік Роман Юрійович – здобувач кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету.

Мендела Ірина Ярославівна – к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Михайлів Галина Василівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Нагорняк Галина Степанівна – к.т.н., доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

П'ятничук Ірина Дмитрівна – к.е.н., доцент кафедри управління та бізнес-адміністрування ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Пилипів Надія Іванівна – д.е.н., професор, зав.кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Плець Іван Іванович – к.е.н., доцент кафедри фінансів кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Приймак Ірина Ігорівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Рижий Ігор Борисович – к.е.н., доцент кафедри журналістики, реклами та зав’язків з громадкістю Університету Короля Данила, м. Івано-Франківськ.

Рудик Володимир Касянович – д. е. н., доцент, зав. кафедрою фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем Подільського державного аграрно – технічного університету.

Румянцева Ірина Богданівна – асистент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Свірський Володимир Степанович – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківському навчально-науковому інституті менеджменту ТНЕУ.

Сус Тарас Йосипович – к.е.н., доцент кафедри фінансів, докторант ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Ціжма Оксана Анатоліївна – к.е.н., ст. лаборант, викладач кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Ціжма Юрій Іванович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Шовківська Вікторія Василівна – аспірант кафедри економічної теорії, обліку і оподаткування, Київський національний університет будівництва і архітектури.

Шуплат Олена Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Щур Роман Іванович – к.е.н., доцент кафедри фінансів, докторант кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий журнал

Випуск 15

Том 1

В авторській редакції

Головний редактор

Василь ГОЛОВЧАК

Комп'ютерна правка і верстка

Олександр ГОЛІНЕЙ

Підп. до друку 4.11.2019 р. Формат 60x84/8. Папір офсет.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 14. Наклад 70 пр. Зам. № 314

Видавець і виготовлювач

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*