

У НОМЕРІ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Смолич Д.В., Марковський Р.М.

Аналіз системи стратегічного управління оператора газотранспортної системи України та визначення перспектив його розвитку.....	3
--	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Баула О.В., Саржан Ю.О.

Особливості структурно-функціональної організації світового та національних ринків індустрії медіа та ентертейменту в сучасних умовах.....	12
--	----

Міхель Р.В.

Оцінка транскордонної спеціалізації прикордонних областей України.....	22
--	----

Bobenič Hintošová A., Bruothová M.

Digitalization as a tool to support innovation: a european perspective.....	29
---	----

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вавдіюк Н.С.

Управління бюджетними порушеннями в регіонах України.....	35
---	----

Герасимчук З.В., Гасуха Л.О.

Продовольчий баланс та регіональний страховий запас як інструменти механізму забезпечення продовольчої безпеки регіонів.....	43
--	----

Іщук Л.Л., Бірук Т.С.

Перспективи розвитку потенціалу місцевих бюджетів регіону.....	52
--	----

Ковальська Л.Л., Голодюк Г.І., Кривов'язюк Б.І.

Аналітичне дослідження розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі.....	61
---	----

Косінський П.М.

Оцінка необхідності застосування додаткових економічних інструментів зниження викидів і відходів переробних виробництв у регіоні.....	75
---	----

Недопад Г.В.

Особливості оцінки бюджетної ефективності ОТГ Волинської області.....	83
---	----

Таран С.Ф.

Формування організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону.....	93
--	----

Шубалий О.М., Гриник І.С.

Тенденції фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у північно-західному регіоні України.....	107
---	-----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бурбан О.В.

Роль оцінювання вартості як інструмента підготовки рішень для обґрунтування ринкової капіталізації підприємства.....	116
--	-----

Задорожнюк Н.О., Щокіна Є.Ю., Швед М.О.	
Розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності: актуальні тенденції.....	122
Купира М.І., Сокол Х.Я.	
Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення	127
Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.	
Інформаційне забезпечення стратегічного вибору.....	134
Мишко О.А., Камінська І.М.	
Особливості управління інвестиційною діяльністю виробничих підприємств в умовах економічної глобалізації.....	142
Сазонова Т.О., Пасічник Є.М.	
Роль командного менеджменту в ефективній діяльності підприємства.....	147
Тендюк А.О., Медведєва О.І.	
Оцінка конкурентних позицій підприємств-виробників будівельної керамічної цегли м. Луцька.....	154

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Абрамова І.О.	
Теоретичні аспекти системи банківського менеджмент.....	160
Захарченко В.І.	
Теоретичні засади реформування кредитної системи України.....	166
Кривов'язюк І.В.	
Стагнація біржового ринку цінних паперів України: чи є перспективи зростання	176
Піріг С. О., Ішук Л. І., Олександренко І. В.	
Оцінка рівня ринку платіжних карток та чинники впливу на його розвиток.....	184

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Сушик І.В., Сушик О.Г.	
формування корпоративної культури закладу професійно-технічної освіти як складова управлінської компетентності керівника.....	193
Шубала І.В., Гордійчук А.І.	
Удосконалення системи кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я на основі врахування зарубіжного досвіду	200

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.21:622 (477)

Смолич Д.В., к.е.н., доцент
 Smolych D. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-6444-9486>
 Марковський Р.М., студент
 Markovskiy R., student

АНАЛІЗ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАТОРА ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ЙОГО РОЗВИТКУ

Луцький національний технічний університет

В нинішніх мінливих умовах господарювання, ряду підприємств не легко зайняти свою нішу у сфері робіт, товарів чи послуг. Ще складнішою задачею є втримати свої позиції на ринку, зміцнити їх, чи показати довгострокову позитивну тенденцію зростання. Зміни зовнішнього середовища, політична дестабілізація, слабка економіка, світова пандемія, не визначений рівень соціального захисту населення – це ключові фактори, які впливають на розвиток підприємства нині. Для зменшення ризиків і загроз зовнішнього середовища, а навпаки, використання його можливостей, для розуміння, як реагувати на непередбачувані економічні фактори, як ефективно використовувати свій потенціал, як захистити своє підприємство у конкурентній боротьбі, потрібна система організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей, або стратегія.

З метою зменшення ризиків та загроз зовнішнього середовища, використання його можливостей, ефективного використання свого внутрішнього потенціалу, кожному підприємству необхідний виражений план стратегічного розвитку, сформована системи стратегічного управління для досягнення цілей організації. У статті висвітлено теоретичні засади стратегічного управління підприємством. Проведене детальне аналітичне дослідження ринку природного газу в Україні, що дозволило встановити нинішні тенденції споживання природного газу в Україні. Здійснено аналіз системи стратегічного управління оператора газотранспортної системи України, зокрема систематизовано цілі діючої стратегії та розглянуто напрямки і заходи, щодо їх впровадження.

В статті сформовано пропозиції, щодо удосконалення плану стратегічного розвитку аналізованого підприємства, зважаючи на сучасні умови управлінської діяльності. Розглянуто можливість розробки Олеської та Юзівської газонасних сховищ, видобутку та транспортування сланцевого газу, що може стати перспективною для ГТС України. Проведене прогнозування та аналіз орієнтовної вартості робіт, щодо видобутку скрапленого газу.

Ключові слова: стратегічне управління, план розвитку, газотранспортна система, природний газ, сланцевий газ, альтернативи розвитку.

ANALYSIS OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE GAS TRANSMISSION SYSTEM OPERATOR OF UKRAINE AND DETERMINATION OF ITS DEVELOPMENT PROSPECTS

Lutsk National Technical University

In the current changing business environment, a number of companies are not easy to occupy their niche in the field of works, goods or services. An even more difficult task is to maintain their position in the market, strengthen them, or show a long-term positive growth trend. Changes in the external environment, political destabilization, weak economy, global pandemic, undefined level of social protection - these are the key factors that affect the development of the enterprise today. To reduce the risks and threats of the external environment, and vice versa, to use its opportunities, to understand how to respond to unpredictable economic factors, how to effectively use its potential, how to protect your business in competition, you need a system of organizational and economic measures to achieve long-term goals. or strategy.

In order to reduce the risks and threats of the external environment, use its capabilities, effective use of its internal potential, each company needs a balanced plan of strategic development, formed a system of strategic

management to achieve the goals of the organization. The article highlights the theoretical foundations of strategic management of the enterprise. A detailed analytical study of the natural gas market in Ukraine was conducted, which allowed to establish the current trends in natural gas consumption in Ukraine. The analysis of the strategic management system of the gas transmission system operator of Ukraine is carried out, in particular the goals of the current strategy are systematized and the directions and measures for their implementation are considered.

The article contains proposals for improving the strategic development plan of the analyzed enterprise, taking into account the current conditions of management. The possibility of developing Oleska and Yuzivska gas storage facilities, production and transportation of shale gas, which may become promising for the GTS of Ukraine, is considered. The forecasting and analysis of the estimated cost of works on liquefied gas production was carried out.

Key words: strategic management, development plan, gas transmission system, natural gas, shale gas, development alternatives.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В період світової економічної нестабільності, ряду підприємств не легко зайняти свою нішу у сфері робіт, товарів чи послуг. Ще складнішою задачею є втримати свої позиції на ринку, зміцнити їх, чи показати довгострокову позитивну тенденцію зростання. Для зменшення ризиків і загроз зовнішнього середовища та навпаки, використання його можливостей, для розуміння, як реагувати на непередбачувані економічні фактори, як ефективно використовувати свій потенціал, як захистити своє підприємство у конкурентній боротьбі, потрібна система організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей. Ефективність стратегічного управління в діяльності підприємства чи організації являється ключовою умовою його перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, щодо формування системи стратегічного управління було ґрунтовно досліджено в працях таких вчених-економістів, як З. Є. Шерньова, Л. М. Романюк, О. П. Пащенко, І. Ансоф, І. В. Давиденко, В. А. Белошапка. Проте, глибокий аналіз системи стратегічного управління підприємства, пошук новаторських, інноваційних методів вдосконалення стратегічних планів, дасть можливість впровадження дієвих заходів для розвитку організації.

Цілі статті. Мета даної статті полягає у дослідженні ефективності системи стратегічного управління оператора газотранспортної системи України з метою формування пропозицій, щодо її вдосконалення, з врахуванням інноваційного аспекту.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток будь-якого підприємства залежить від багатьох факторів і чинників, які на пряму чи опосередковано на це впливають. В період становлення ринкової економіки в Україні, що заснована на принципах вільного підприємництва, основним регулятором економічних відносин стає сам ринок і споживач. Зміни зовнішнього середовища, політична дестабілізація, слабка економіка, не визначений рівень соціального захисту населення – це ключові фактори, які впливають на розвиток підприємства.

Комплекс цілей організації, що плануються реалізовуватись для досягнення запланованих результатів і передбачають у собі вирішення наявних проблем, створення умов розвитку чи освоєння нового напрямку діяльності на основі реалізації потенціалу підприємства та ключових факторів успіху являється його стратегією. Для розвитку підприємства і його процвітання самої стратегії, як ідеї не достатньо. Формування і реалізації чіткого комплексу дій і заходів, спрямованих на досягнення цілей розвитку, аргументовує необхідність системи стратегічного управління.

Стратегічне управління – це процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керування організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні

(найістотніші) зовнішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються [1, с. 16].

Основні переваги, які може забезпечити стратегія в діяльності підприємства: зменшення впливу негативних наслідків майбутніх періодів зовнішнього і внутрішнього середовища; алгоритм розвитку, що дає чіткі уявлення перспективних дій; можливість ефективного розподілу коштів; можливість зробити організацію, гнучкою, пристосованою до змін; можливість поетапного створення матеріально – технічної бази; проведення постійного аналізу, моніторингу підприємства.

Для постійного розвитку і процвітання кожній структурі необхідно вибудувати певний алгоритм стратегічних дій, на основі стратегічних цілей, що сприятиме адаптивності до змін, що постійно відбуваються, зменшуючи ризики, що впливають на розвиток організації. Разом з тим, дана система планів, дій дає можливість ефективно реалізовувати і розвивати конкурентні переваги організації та її фактори успіху.

Чіткий, послідовний взаємозв'язок дає можливість обґрунтування напрямків діяльності підприємства і послідовності дій при реалізації стратегічного управління. До основних етапів стратегічного управління відносяться:

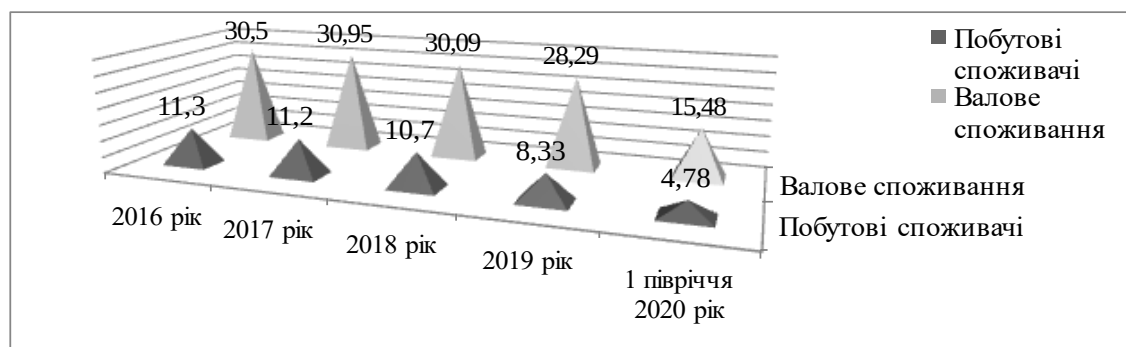
- формування місії (основного завдання), постановка цілей;
- аналіз зовнішнього середовища (макросередовище, мікросередовище);
- аналіз підприємства (управлінське обстеження);
- розробка стратегії та вибір з можливих стратегічних альтернатив розвитку;
- реалізація стратегії;
- контроль за виконанням стратегії.

Сформовані етапи не можуть бути єдиним підходом у процесі стратегічного управління. На нашу думку, кожне підприємство потребує виваженого аналізу, з урахуванням факторів впливу, специфіки організації та продукту, що виробляється.

У процесі створення системи стратегічного управління важливо проводити оцінку її ефективності з метою пошуку шляхів її вдосконалення та розвитку. В даній статті ми проведемо аналіз плану стратегічного розвитку та управління оператора газотранспортної системи України.

Газова промисловість України – це важлива галузь, яка проводить експлуатацію родовищ природного газу, його зберігання, транспортування по газопроводах, забезпечення промисловості та комунального сектору природним газом, займається виробництвом скрапленого газу, переробкою газу та газового конденсату, виробництвом штучних горючих газів з твердого і рідкого палив. Газова промисловість та споживачі формують ринок природного газу. Важливими складовими ринку природного газу є: імпорт газу по трубопровідному транспорту, видобуток, відбір газу експорт, та споживання.

Варто зазначити, що на протязі 2016-2020 років бачимо тенденцію зменшення споживання природного газу в Україні (рис.1)



Джерело: згруповано авторами на основі [2]

Як бачимо з даного рисунку, обсяг валового споживання природного газу показує тенденцію на зниження. Попит на природний газ зменшується також у зв'язку з переходом на альтернативні види опалення.

Розвиток ринку альтернативних джерел енергії також безпосередньо впливає на кількість споживання побутового газу (рис.2).



Джерело: згруповано авторами на основі [3,4,5]

Розвиток альтернативних видів палива, програма з енергоефективності призвели до того, що споживання природного газу знизилось більш як на 20 %.

З 2019 року, було проведено зміну стратегії розвитку та реформування газотранспортної системи, сформувало основне бачення і вектор розвитку - це інтеграція до європейської газової мережі, як сучасний та інноваційний оператор газотранспортної системи. Крім того, були визначенні основні цінності, а саме: ефективність та надійність, безпека постачання газу, відповідальність та доброчесність у роботі, вплив на ринок.

У таблиці 1 визначено цілі та напрямки стратегічного розвитку газотранспортної системи України у відповідності до діючої стратегії.

Таблиця 1 – Основні цілі розвитку газотранспортної системи України

Назва цілі	Заходи впровадження цілей
1	2
Ринкова інтеграція	– перенесення точок приймання російського газу на східний кордон України; – взаємодія з оператором газосховищ України з метою балансування та управління ГТС; – проведення заходів чи робіт направлених на підвищення гнучкості та надійності роботи ГТС, рівня її інтегрованості.
Сталий розвиток	– забезпечення потреб ринку газу України та ЄС; – гарантування безперебійної роботи ГТС за відповідних економічних та погодних умов; – автоматизація технологічних процесів діяльності ГТС; – для забезпечення прозорості та відкритості ринку природного газу, забезпечити оперативне вимірювання його кількості; – оперативне управління ГТС на основі програмного забезпечення та системи автоматизованого управління, з метою підвищення рівня оперативного реагування на коливання та надзвичайні ситуації; – використання обладнання з високим рівнем автоматизації, з метою ефективного управління та гарантій безпеки постачання; – використання програмного забезпечення, з метою уникнення несанкціонованих програмних (хакерських) атак; – забезпечення потужностей потребам ринків;

Продовження таблиці 1

1	2
Сталий розвиток	– використання обладнання, що гарантує роботу ГТС у відповідності до передових світових моделей; – створення системи живлення деяких інфраструктурних об'єктів за рахунок альтернативних джерел енергії; – заміна неефективного, застарілого обладнання на сучасне, що відповідає екологічним вимогам; – скорочення викидів парникових газів.
Ефективність	– реалізація програми з побудови ефективної ГТС; – запровадження ІТ-систем з управління потоками газу; – встановлення сучасного газовимірювального обладнання; – впровадження заходів, які знижують рівень витрат;
Безпека поставок	– забезпечення газопостачання з Угорщини в Україну; – транспортування газу через «Транс-Балканський» трубопровід;

Джерело: згруповано авторами на основі [6]

З таблиці 1 бачимо, що було почало впровадження заходів щодо ринкової інтеграції України до європейської газової спільноти.

Ціль ринкової інтеграції обумовлює широкий спектр розвитку газотранспортної системи. Після проведеного аналізу, ми вважаємо, перенесення точок приймання російського газу на східний кордон України може мати негативні наслідки. У таблиці 2 запропоновано можливість покращення напрямку розвитку підприємства для досягнення ринкової інтеграції.

Таблиця 2 – Альтернатива впровадження заходів ринкової інтеграції

Назва заходу (технічні дані)		Альтернативний сценарій	Прогнозований ефект
Перенесення точок приймання російського газу на східний кордон України;		Не виводити з експлуатації точки приймання російського газу і магістральні газопроводи, що межують з Білоруссю. У випадку зменшення кількості транспортованого російського газу використовувати 2822 км магістральних газопроводів як ресивер для зберігання газу. Таким чином, буде проведено балансування ГТС, збільшення кількості зберігання газу не лише у підземних сховищах, а також у ресивері.	- гарантія отримання необхідної кількості газу для України у опалювальний період; - гарантія безперебійних поставок газу в Європу; - збільшення кількості зберігання газу у ресиверах на 169 млн. м. куб; - збереження кількості працівників підприємства на 1534 чоловік.
Деталі заходу	Наслідки		
Припинення експлуатації: МГ Івацевичі – Долина 1 черга; МГ Івацевичі – Долина 1 черга; МГ Дашава-Мінськ; МГ Торжок –Долина 1 МГ Торжок –Долина 2	- Зменшення кількості працівників на 1534 чол. - Втрата мат. ресурсів (зменшення довжини МГ на 2822 км.)		
Взаємодія з оператором газосховищ України з метою балансування та управління ГТС;			
Проведення заходів чи робіт направлених на підвищення гнучкості та надійності роботи ГТС, рівня її інтегрованості.			

Джерело: згруповано авторами на основі [6]

У таблиці 2. ми провели аналіз та запропонували альтернативний сценарій впровадження цілей ринкової інтеграції. Замість того, щоб виводити з експлуатації магістральні газопроводи, що працюють від точок входу російського газу на територію України, ми пропонуємо їх використовувати, як ресивери. Це дасть можливість зберегти 1534 робочих місця та збільшити кількість зберігання газу на території України на 169320 тис. куб. метрів.

Для досягнення цілей, щодо ринкової інтеграції та гарантії безпеки поставок оператор ГТС України планує провести заходи по забезпеченню гарантованих потужностей з Угорщини в Україну. На нашу думку, цей проект пов'язаний з високими ризиками і витратами. Через брак фінансування, українська частина проекту виконана лише на 20%. Угорська частина проекту також потребує значних матеріальних затрат у вигляді реконструкції компресорних станцій та наземного обладнання магістральних газопроводів.

Станом на 2020 рік роботи по проекту Угорщина не розпочала. Вважаємо, що через високі ризики по введенні в експлуатацію, варто розглянути питання, щодо доцільності проведення робіт по проекту забезпечення гарантованих потужностей з Угорщини в Україну.

У плані розвитку газотранспортної системи, були сформовані прогнози споживання природного газу різними категоріями споживачів.

На основі прогнозів були сформовані сценарії і визначена програма стратегічного управління. У таблиці 3. показані фактори впливу на розвиток ГТС кожного сценарію, і визначено найбільш перспективні.

Таблиця 3 – Фактори впливу сценаріїв споживання газу на розвиток ГТУ України

Сценарій	Прогнозовані обсяги споживання газу
Національна тенденція(Блакитний)	495 – 505 млрд куб. м на рік. до 2040 року. скорочення на 14,0 %
Децентралізована генерація(Фіолетовий)	передбачає динамічне скорочення споживання газу. Скорочення на 30,8 %
Глобальні амбіції (Зелений)	до 393,8 млрд куб. м. до 2040 року, скорочення на 22,0 %
Сірий сценарій	до 440,1 млрд куб. м. до 2040 року, скорочення на 13,7 %

Джерело: згруповано авторами на основі [6].

Від втілення будь-якого сценарію буде залежати потенціал розвитку підприємства і обрана програма стратегічного управління, і впровадження заходів для досягнення цілей підприємства. Далі, на (рис.3) зображена графічна інтерпретація зменшення обсягів поживання газу, від якого залежить і розвиток аналізованого підприємства.

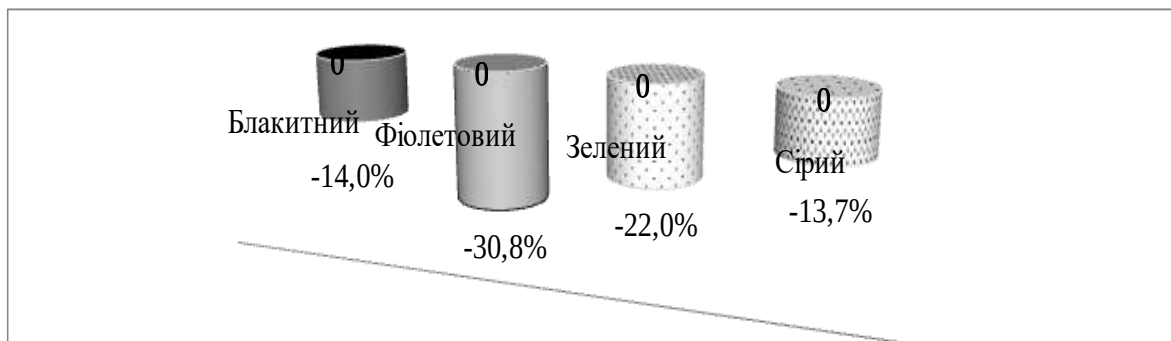


Рис.3. Інтерпретація зменшення споживання газу.

Джерело: згруповано авторами на основі [6]

Як бачимо з таблиці 3 та рисунку 3 блакитний сценарій для підприємства найбільш прийнятний. Він передбачає пришвидшення темпів економічного зростання. Під час розвитку подій за цим сценарієм передбачається: здійснення контролю за викидами шкідливих речовин, активне використання природного газу в промисловості, модернізацію старих генераційних потужностей, які використовують вугілля на газові установки, прогнозується перехід приватного та громадського транспорту на газ [6].

Після проведення аналізу стратегічного управління газотранспортної системи України можна зробити висновок, що перспективними заходами є: реалізація проекту транспортування природного газу в двох напрямках через ТрансБалканський трубопровід; будівництво магістрального газопроводу-інтерконектора Україна-Румунія. Це співпадає з стратегією оператора ГТС та, в результаті ефективної реалізації, приведе до його до інтеграції в європейську газотранспортну систему.

Українська економіка залежна від імпорту енергоносіїв, важливою складовою якого є російський газ. Його висока ціна є причиною низької конкурентоздатності вітчизняних товарів і конфліктів з Російською Федерацією. У 2019 році в Україні видобуто 20,7 млрд куб. м. газу, а споживання газу - 29,8 млрд куб. м. [7].

Обсяги транспортування газу територією України з Російської Федерації до європейських країн і Молдови становлять 89,6 млрд куб. м. На сьогоднішній день, за наявності політичної та економічної кризи, існує імовірність того, що через українську газотранспортну систему, в перспективі, не буде транспортуватись російський газ. Це може дати негативні наслідки для ГТС та енергетичної безпеки України.

Зважаючи на це, на нашу думку, оператору ГТС України необхідно шукати альтернативні шляхи отримання прибутку, як пропозицію, розглянути можливість транспортування скрапленого газу.

Перспективні запаси сланцевого газу на Олеській та Юзівській газонасних площах в 7 трлн куб. м [8]. Схема покладів зображені на (рис 4).

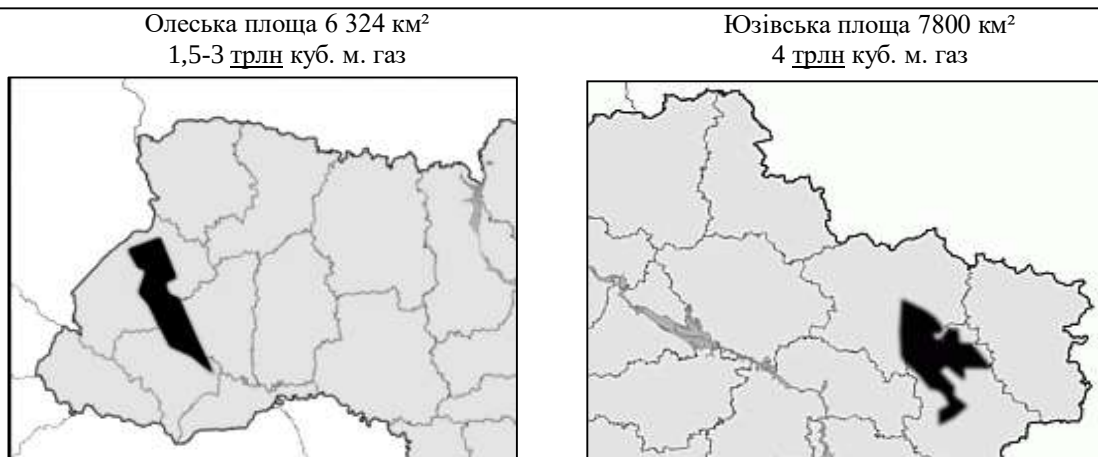


Рис. 4. Розташування Олеської та Юзівської газонасних сховищ.

Джерело: згруповано авторами на основі [8].

Розробка Олеської та Юзівської газонасних сховищ, видобуток та транспортування сланцевого газу може стати перспективною для ГТС України.

Основними етапами впровадження даного проекту та виведення його на промисловий рівень є: проведення геологічної розвідки сховищ, розвідувальне буріння (розвідувальними свердловинами), експлуатаційне буріння, компримування та транспортування газу.

У таблиці 4, ми проведемо аналіз орієнтовної вартості проведення розвідувального буріння Олеської та Юзівської газонасних сховищ.

Таблиця 4 – Аналіз орієнтовної вартості проведення розвідувального буріння Олеської та Юзівської газонаосних сховищ

Олеська площа: 6 324 км ²	Юзівська площа: 7800 км ²
Геологічна розвідка: 8200 тис. грн	Геологічна розвідка: 7235 тис. грн.
Отримання дозволів на відведення та розробку землі від 170000 тис. грн.	Отримання дозволів на відведення та розробку землі від 210000 тис. грн.
Вартість геологічної розвідки та розвідувального буріння - 8500 млн. грн. [40]	Вартість геологічної розвідки та буріння - 9150 млн. грн. [40]
Орієнтовна вартість розвідувальних свердловин може становити 14875 тис. грн.	Орієнтовна вартість розвідувальних свердловин може становити 20748 тис. грн.
Процес сепарації газу, осушення газу. 1200 тис. грн.- на одну свердловину. Разом на 85 свердловини – 102000 тис. грн.	Процес сепарації газу, осушення газу. 1200 тис. грн.- на одну свердловину. Разом на 104 свердловини – 124800 тис. грн.
Аналізу газ - 2430 грн. з однієї свердловини. Разом на 85 свердловини – 207 тис. грн.	Аналіз газу - 2430 грн. з однієї свердловини. Разом на 104 свердловини – 253 тис. грн.
Орієнтовні витрати для проведення геологічної розвідки Юзівського газонаосного сховища 8795 млн. грн	Орієнтовні витрати для проведення геологічної розвідки Юзівського газонаосного сховища 9324 млн. грн
Разом: 18119 млн. грн.	

Джерело: згруповано авторами на основі [9,10]

Після проведення розрахунків, на первинний етап розробки Олеської та Юзівської газосховищ для видобутку сланцевого газу необхідно витратити 18119 млн. грн.

У таблиці 5, ми проведемо аналіз орієнтовної вартості робіт, починаючи від процесу експлуатаційного буріння в газонаосних сховищ до потрапляння готової продукції до газокompресорної станції.

Таблиця 5 – Аналіз орієнтовної вартості робіт видобутку скрапленого газу

Характеристика та вид робіт, що плануються проводитись	Орієнтовна вартість робіт
Будівництво 3000 експлуатаційних свердловин кожна з яких може давати до 10 тис. куб. м газу за добу та 500 колодязів для них.	75570 млн. грн.
Вартість спеціального дозволу на користування надрами	120 млн грн.
Проведення 3D-сейсміки на Олеській та Юзівській газонаосних сховищ	60 млн грн.
На будівництво майданчика для буріння на ділянці газонаосних сховищ	250 млн. грн.
Будівництво інфраструктури з транспортування та підготовки газу	400 млн грн.
Будівництво шельфу, процес очищення, відокремлення газу від води (осушення газу) за допомогою реагентів, очищення технічної води.	2000 млн. грн.
Орієнтовна вартість угоди на будівництво інфраструктури буріння, проведення пуско-налагоджувальних робіт	42750 млн. грн.
Разом:	121050 млн. грн.

Джерело: згруповано авторами на основі [9,10]

З таблиці 5, бачимо, на експлуатаційний етап розробки Олеської та Юзівської газосховищ для видобутку сланцевого газу необхідно витратити 121050 млн. грн. При будівництві 3000 експлуатаційних свердловин, при розрахунку 10 тис. куб. м газу за добу від однієї свердловини, вони в сумі можуть дати 10,9 млрд. куб. м газу в рік.

При загальному використанні природного газу за рік у кількості 29,8 млрд куб. м., власному видобутку 20,7 млрд куб. м. і видобутку сланцевого газу за прогнозом, проведеним у таблиці 5, Україна зможе досягнути енергетичної незалежності і відмовитись від імпорту газу. Загальна вартість реалізації проекту по видобутку сланцевого газу може становити 139169 млн. грн. Собівартість транспортування 10,9

млрд. куб. м газу в рік магістральними газопроводами, при ціні 193,8 грн. за 1000 куб. м. буде становити 21124 млн. грн.

Таким чином, оператор ГТС України, при реалізації проекту з видобутку сланцевого газу, при проведенні робіт екологічної, геологічної розвідки перспективних газонасних сховищ, розвідувального та експлуатаційного буріння, через 10-15 років може отримати альтернативний вид доходу у сумі 101893 млн. грн. за рік (при об'ємі видобутку 10,9 млрд. куб. м газу в рік; вартості газу – 7410 грн. за тис. куб. м газу; при ціні транспортування 193,8 грн. за 1000 куб. м.)

Висновки. Ефективна система стратегічного управління, це впровадження перспективних заходів для досягнення цілей організації, постійний моніторинг факторів, що можуть впливати на її розвиток. Аналіз середовища дає розуміння ймовірних можливостей і загроз, що стоять перед підприємством. Крім того, дає розуміння, які сильні сторони є рушійними силами для конкурентної боротьби та які внутрішні слабкі сторони викликають проблеми, пов'язані з зовнішніми небезпеками. Пошук перспектив розвитку може стати запорукою економічного зростання.

Список бібліографічного опису:

1. Стратегічне управління Шершньова З. Є. Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання сферах енергетики та комунальних послуг /Результати моніторингу функціонування ринку природного газу. URL: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/monitoryng/gas/2020/monitoryng_gaz_I-2020.pdf
3. Біоенергетична асоціація України URL: <https://bio.ukr.bio.ua/articles/9784/>
4. Вітроенергетика України URL: http://uwea.com.ua/uploads/docs/uwea_2018_ua_web.pdf
5. Публічний звіт Голови Держенергоефективності Розвиток сфери енергоефективності та «зеленої» енергетики в Україні URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/2018_19_report_07_02_2019.pdf
6. План розвитку газотранспортної системи, Затверджено постановою НКРЕКП від 17.13.2020 року № 619. 148 с.
7. У 2019 році видобуток газу в Україні зменшився на 1,4%. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» URL:<https://tsoua.com/pro-nas/misia-bachennya-tsinnosti/>
8. Україна може досягти газової незалежності протягом десяти років/ ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ГЕОЛОГІЇ ТА НАДР УКРАЇНИ/ URL: <https://www.geo.gov.ua/?s=сланцевий+газ&lang=uk>
9. Сланцевий газ: і можна, і треба/ Василь Суярко, доктор - геолого-мінералогічних наук, професор, академік Української нафтогазової академії / *Економічна правда* від 06.02.2013 року/ URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2013/02/6/360309/>
10. Собівартість видобутку в Україні сланцевого газу буде набагато вищою, ніж у США/ заступник директора Центру економічного розвитку при коледжі урбаністики Державного університету Клівленда, доктор Ірина Лендел./Радіо Свобода від 07.10.2013 року URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/25129418.html>

References:

1. Strategic Management Shershneva ZE Textbook. 2nd ed., Revised. and ext. K.: KNEU, 2004. 699 s. [in Ukrainian]
2. National Commission for State Regulation of Energy and Utilities / Results of monitoring the functioning of the natural gas market. URL: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/monitoryng/gas/2020/monitoryng_gaz_I-2020.pdf [in Ukrainian]
3. Bioenergy Association of Ukraine URL: <https://bio.ukr.bio.ua/articles/9784/> [in Ukrainian]
4. Wind energy of Ukraine URL: http://uwea.com.ua/uploads/docs/uwea_2018_ua_web.pdf [in Ukrainian]
5. Public report of the Head of the State Agency for Energy Efficiency Development of energy efficiency and "green" energy in Ukraine URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/2018_19_report_07_02_2019.pdf [in Ukrainian]
6. Gas transmission system development plan, Approved by the resolution of the National Commission for Regulation of Economic Competition dated 17.13.2020 3. 619. 148 p. [in Ukrainian]
7. In 2019, gas production in Ukraine decreased by 1.4%. Official website of Naftogaz of Ukraine URL: <https://tsoua.com/pro-nas/misia-bachennya-tsinnosti/> [in Ukrainian]
8. Ukraine can achieve gas independence within ten years / STATE SERVICE OF GEOLOGY AND SUBSTANCES OF UKRAINE / URL: <https://www.geo.gov.ua/?s=slate+gas&lang=en> [in Ukrainian]
9. Shale gas: both possible and necessary / Vasyl Suyarko, Doctor - Geological and Mineralogical Sciences, Professor, Academician of the Ukrainian Oil and Gas Academy / *Economic Truth* from 06.02.2013 / URL: <https://www.altogether.com.ua/columns/2013/02/6/360309/> [in Ukrainian]
10. The cost of shale gas production in Ukraine will be much higher than in the US / Deputy Director of the Center for Economic Development at the College of Urbanism of the State University of Cleveland, Dr. Irina Lendel./Radio Svoboda from 07.10.2013 URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/25129418.html> [in Ukrainian]

Дата подання публікації 03.12.2020 р.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.13

Баула О.В., к.е.н., доцент
 Baula O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0003-2609-0211>
 Саржан Ю.О., студентка
 Sarzhan Y. Student
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0003-2421-3249>

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ТА НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ІНДУСТРІЇ МЕДІА ТА ЕНТЕРТЕЙМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Луцький національний технічний університет

В сучасному світі поняття медіа та ентертейменту є широковідомими та часто вживаними термінами. Найчастіше, зсилаючись на них, ми апелюємо до виробництва музики, ТБ або кінематографу. Проте над фактичним змістом цих понять пересічний споживач не замислюється. В контексті ринкового виробництва, поняття ентертейменту, як людської діяльності, поєднують з медіа індустрією, утворюючи комплексну індустрію медіа та ентертейменту (ІМЕ), яка є явищем, що постійно зростає та розвивається.

Перспективність ІМЕ, як галузі національного виробництва з високим інноваційним, інвестиційним та споживчим потенціалом, «притягує погляди» не лише власників великих світових компаній, але і урядів.

Природні особливості галузі обумовлені високим ступенем інтегрованості понять «медіа» та «ентертейменту», які виступають водночас взаємними доповненнями та елементами одне одного. Критичним аспектом, що відрізняє сучасну ІМЕ, як індустрію, від її історичних попередників, є критерій комерційної спрямованості.

У статті досліджено особливості формування та трактування внутрішньої структури індустрії медіа та ентертейменту (ІМЕ). Проаналізовано особливості послуг ІМЕ, як продукту, що реалізується спеціалізованому ринку. Досліджено передумови кластеризації ІМЕ в межах національного ринку, зокрема виділено об'єктивні та іманентні для даної галузі виробництва фактори. А також проаналізовано приклад кластеризованого національного ринку ІМЕ, виділено слабкі та сильні сторони подібної форми організації даної галузі.

У статті обґрунтовано доцільність кластерної організації виробництва послуг ІМЕ в межах національного ринку, а також запропоновано комплексне трактування дефініції «індустрії медіа та ентертейменту», зважаючи на особливості поведінки споживача та організації виробничого процесу в умовах даного ринку.

Ключові слова: медіа, ентертеймент, індустрія медіа та ентертейменту, світовий ринок послуг, виробничий кластер.

UNIQUE FEATURES OF THE STRUCTURAL AND FUNCTIONAL ORGANIZATION OF THE WORLD AND NATIONAL MARKETS OF THE MEDIA AND ENTERTAINMENT INDUSTRY IN MODERN CIRCUMSTANCES

Lutsk National Technical University

In modern world, the concepts of media and entertainment are well-known and frequently used terms. Most frequently when referring to them we appeal to music, TV or cinema production. However, the average consumer is indifferent to the actual meaning of these concepts. In the context of market production, the concept of entertainment, as a human activity, is combined with media industry, forming a complex of Media and Entertainment Industry (MEI), which is constantly growing and evolving phenomenon.

The prospects of IME as a branch of national production with high innovative, investment and consumer potential, "catch the eye" not only of the owners of global companies, but also one of governments.

Peculiar features of the industry are due to the high degree of integration between concepts of "media" and "entertainment", which both act like complementary as well as structural elements of each other. A critical aspect that distinguishes modern understanding of MEI as an industry from its historical predecessors is the criterion of commercial orientation.

The article examines the peculiarities of the formation and interpretation of the internal structure of the media and entertainment industry (MEI), the peculiarities of MEI services as a product sold on a specialized market are analyzed, the preconditions of MEI clustering within the national market are studied, in particular, objective and immanent factors are singled out. Also, the example of the clustered national MEI market is analyzed, thus the weaknesses and strengths of this form of organization for this industry are highlighted.

The article substantiates the expediency of cluster organization of IME services production within the national market, and also offers a comprehensive interpretation of the definition of "media and entertainment industry", taking into account the peculiarities of consumer behavior and organization of the production process in this market.

Key words: media, entertainment, media and entertainment industry, world market of services, production cluster.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Фактичне визначення індустрії медіа та ентертейменту (Media and Entertainment Industry) будується описово, за принципом теоретичного узагальнення існуючих ринкових фактів. Відсутність наукового підходу до визначення меж даної галузі виробництва спричиняє неможливість її комплексної оцінки та адекватної прогностики в межах національного та світового ринків на вищому, аніж прогнозування мод та рівнів продажів, рівні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Медіа індустрія та ентертейменту характеризується мінливістю зв'язків та швидкими темпами трансформації її структурних компонентів, що перетворює її на джерело глобальних змін і є передумовою їх одночасно. Переважна більшість досліджень окресленої проблематики здійснювалася іноземними науковцями, серед яких Alfred Hermida, Josep Valor, Nic Newman, Wayne Woodward та ін. Особливу увагу дослідники, в тому числі і в Україні, зосередили на рекламно комунікативному ринку, глобальному ринку B2B, особливостях DIGITAL-маркетингу. Аналіз даних досліджень дає підстави стверджувати про недостатність уваги науковців дослідженням трансформації медіа індустрії та ентертейменту, їх впливу на конкурентоспроможність країн.

Наведемо приклади визначень внутрішньогалузевої структури ІМЕ, що пропонуються спеціалізованими платформами з ринкової аналітики:

а) Традиційне ТБ та відео, кінематограф, стримінгові сервіси/платне медіа (OTT-video, Over-The-Top-video), відео-ігри та онлайн спорт, реклама в інтернеті [1];

б) ТБ, кінематограф, відео-ігри, паблішинг (блоги, онлайн преса), музика [2];

в) Кінематограф, ТБ, радіо та паблішинг [3].

Також варто відмітити те, що відсутні чіткі формулювання структури окресленої сфери. Існує також нечіткість у виділенні музики, радіо та реклами як самостійних продуктивних елементів, а також де-факто розбіжність у структурі та характері послуг та процесі їх виробництва між традиційним ТБ та OTT-ТБ.

Цілі статті: дослідити внутрішньогалузеву структури індустрії медіа та ентертейменту, проаналізувати особливості послуг, що виробляються ІМЕ, як ринкового продукту, визначити передумови кластеризації ІМЕ в межах національного ринку та проаналізувати економічну доцільність даного виду організації ІМЕ з позицій національного виробництва та його перспектив на світовому ринку, а також запропонувати комплексне трактування дефініції «індустрії медіа та ентертейменту», зважаючи на особливості поведінки споживача та організації виробничого процесу в умовах даного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зважаючи на високий рівень прибутковості індустрії медіа та ентертейменту, як продуктивної галузі світового господарства, невизначеність в науковому розумінні її внутрішньої структури, передумов та перспектив розвитку, може носити фатальний характер для виробничого потенціалу національних ринків ІМЕ в умовах світової конкуренції.

Існуючі «білі плями» можна пояснити специфічністю самого процесу виробництва в галузі та відносною молодістю ІМЕ (Індустрії Медіа та Ентертейменту). З позиції логічного аналізу ці факти пояснюються високим ступенем інтегрованості понять «медіа» та «ентертейменту», які виступають водночас взаємними доповненнями та елементами одне одного. Сегмент медіа традиційно охоплює засоби або платформи для подачі продукту споживачеві (преса, радіо, ТБ), а сегмент ентертейменту корелює з мистецькою творчою діяльністю та визначає змістове наповнення продукту. Проте, розділяти медіа та ентертеймент, як елементи ІМЕ, виключно за ознакою інформативності/розважальності не коректно та неможливо. Це пояснюється фактом існування їхнього суміжного продукту, який де-факто замінив собою елемент «медіа» в сучасній структурі ІМЕ, витіснивши діяльність новинних агентств за межі індустрії.

Суміжний продукт медіа та ентертейменту – специфічний різновид продукту, що виробляється та споживається на ринку ІМЕ, та поєднує в собі інформативну та розважальну складові обох сегментів.

Прикладом подібного продукту на різних етапах історичного розвитку медіа та ентертейменту є «злободенний продукт», тобто такий вид продукту, який:

- розважає та містить важливу інформацію про стан сучасного суспільно-політичного та культурного укладу суспільства;
- містить важливу інформацію про стан сучасного суспільно-політичного та культурного укладу суспільства та розважає;
- розвага та інформування відбувається водночас.

Його прикладами в сучасних умовах є пісні, що стосуються конкретних суспільно-політичних кризових явищ, реалізм в кіно та реалізм в масовому продукті (реаліті шоу).

В ринковому розумінні, індустрія медіа та ентертейменту — комплексна індустрія, що здійснює комерційне виробництво та реалізацію розважальних послуг, використовуючи апарат медіа, як засіб комунікації зі споживачем, та включає в себе продуктивні підгалузі індустрій кінематографу, 2-d та 3-d анімації, серіали, відео-ігор, ринок лейблової музики, розважальне ТБ, розважальне радіо, розважальний паблішинг.

Попит на послуги ІМЕ формується на двох засадах: психологія маси (продукти поп-культури) та психологія індивіда (вузькопрофільні продукти). Основною потребою, що визначає попит на послуги ІМЕ, є психологічна потреба людини в емоціях та враженнях.

На думку Р. Стеббінса, ентертеймент вирізняється тим, що повністю відволікає увагу людини від усього іншого, створюючи ефект «занурення» [4]. Тому, постійно зростаюча активність споживання послуг ІМЕ (а отже і постійне зростання ринку ІМЕ) пояснюється психологічною специфікою її споживача — фактом відчуження людини від власного життя та його середовища, глобальна тенденція до якого почала зароджуватись у XX ст. [5, с. 37-41].

Для типового виробника послуг ІМЕ характерне існування двох видів продуктивних центрів: безпосередній правовласник та безпосередній виробник послуг. Безпосередній правовласник — це юридична структура, яка займається вербуванням, наймом і менеджментом публічних «зірок» та творчих генераторів (авторів сценаріїв, композиторів, музикантів-аранжувальників, тощо), а також допоміжного персоналу. В залежності від підгалузі ІМЕ безпосереднім правовласником може бути музичний лейбл,

кіностудія чи загалом компанія з надання послуг ентертейменту (entertainment company). Безпосередній виробник послуг — талановита харизматична особа, яка привертає увагу та здатна змусити споживачів любити себе та свій продукт завдяки зовнішнім, особистісним та/або професійним даним. Ним може бути як безпосередньо «зірка» або «товарне обличчя», так і поєднання «зірки», як амбасадора або представника контенту, та власне автора оригінального творчого продукту, який є непублічним, або не надто публічним.

Оскільки задоволення споживчої потреби в емоціях та враженнях відбувається завдяки контакту (безпосередньому чи уречевленому) споживача саме з «зіркою» або автором продукту, а не з правовласником, забезпечення та обслуговування цього контакту — його основне завдання. Воно не обмежується лише організацією середовища для фізичної зустрічі чи випуском уречевленого продукту (диску, кіноплівки, сценарію, тощо), а включає в себе широкий спектр дій з підготовки, виробництва та реалізації уречевленого продукту, обслуговування та організації продуктивної діяльності зірки і постійної підтримки зв'язку між зіркою та споживачем завдяки фізичним зустрічам.

Фактично таку кількість завдань непросто ефективно здійснювати потужностями окремо взятої фірми-виробника, особливо якщо вона є невеликою. Тому, оптимальною формою організації підприємницької діяльності у сфері ентертейменту в межах національного ринку є виробничий кластер.

Враховуючи те, що попит на продукцію індустрії ентертейменту будується на задоволенні психологічних потреб споживача, кластерна організація виробництва послуг ІМЕ дозволяє максимально комплексно охопити його («огорнути» надаваними послугами), отримавши при цьому максимальний одномоментний дохід.

Цьому передують такі передумови:

- психологічні особливості споживачів послуг ІМЕ напряду пов'язані з їхнім менталітетом та культурними особливостями, що є географічно-детермінованими;
- споживачі з подібним способом життя, економічними та соціальними характеристиками, психологічними вподобаннями, формують окремі регіони за географічним та економічним принципами;
- споживачі послуг ІМЕ постійно контактують одне з одним, формуючи потенційний попит на продукт, який задовольняє їх самих, у контактних осіб, коло яких обмежується географічно;
- один продукт індустрії ІМЕ може задовольнити споживача різними способами.

Перші три передумови є об'єктивно обумовленими, натомість четверта — є суб'єктивною іманентною характеристикою індустрії. Саме вона є основною причиною ефективності комплексної кластеризації ІМЕ, адже всебічно реалізуючи творчий потенціал продукту, виробник послуги може максимізувати не просто сукупний дохід (екстенсивний показник), а дохід, отримуваний з одного споживача (інтенсивний показник).

Досягнути подібної максимізації можна лише за умови високого рівня розвитку каналів внутрішньокластерової взаємодії між його продуктивним центрами та обслуговуючими галузями. При чому, отримувані вигоди від подібної співпраці є двосторонніми: безпосередній виробник послуги та правовласник отримують додатковий прибуток від реалізації тимчасового унікального продукту та залучення нових споживачів, натомість обслуговуюча галузь гарантовано отримує прибуток від комерційної авантюри завдяки постійним фанатам «зірки» та створює додатковий інтерес до себе з боку споживачів та партнерів.

За умови інтенсивного використання даних зв'язків можна максимально швидко, якісно та комплексно наситити внутрішній ринок ентертейменту і водночас виділити галузь спеціалізації з абсолютними перевагами на світовому ринку, яка буде найбільш цікава, незвична, національна та вдала за якісними характеристиками водночас. При

чому, прибуток в одній з підгалузей ІМЕ створить додатковий прибуток і в інших, за ефектом синергії.

Відповідно, маючи досвід успішного захоплення внутрішнього ринку та економічну «подушку безпеки», яку він надає, національний виробник послуг ІМЕ зможе здійснювати експансію на міжнародному ринку, спираючись на стратегічне планування, а не «голий шанс» чи «умови, які зараз найкраще мені допоможуть».

Прикладом комплексної кластеризації ІМЕ в межах національного ринку можна вважати ринок послуг ІМЕ Японії. З позиції формальності, відповідно до національного класифікатора індустрій Японії, увесь спектр послуг ІМЕ в поєднанні з індустрією преси формують Індустрії Інформації та Комунікацій (категорія G в класифікаторі) [6]. Її особливістю є цікавий підхід до виділення підгалузей в сфері інформації, що базується на засобі створення інформації, який уточнюється способом його безпосередньої подачі споживачу. Ще одним важливим фактом, наявним в цьому класифікаторі, є виділення установ, що займаються адмініструванням та надають допоміжні послуги кожній індустрії, в окремому класифікаційну одиницю.

Подібний підхід свідчить про високий рівень спеціалізації юридичних осіб на певному виді діяльності, при чому всі можливі ресурси та резерви виробник направляє на безпосередню продуктивну діяльність, яка здійснюється завдяки різного роду взаємодіям з аналогічними виробниками, материнськими та дочірніми структурами, підприємствами суміжних галузей. З вищевказаного можна прийти до висновку, що на ринках Японії активно налагоджуються, підтримуються та обслуговуються інфраструктурні «містки взаємодії» між окремими галузями та підприємствами, що складають основу для кластерної кооперації в межах галузей виробництва загалом.

Особливістю ринку ІМЕ Японії, на противагу до європейсько-американського регіону, є те, що живі заходи для нього є не способом отримування прибутку, а засобом просування основної послуги, традиційно уречевленої у формі диска або медійних послуг ТБ з поступовим зростанням використання стримінгових платформ. Це пояснюється комерційним потенціалом власного ресурсу ІМЕ. Як наслідок галузі ІМЕ обслуговують маркетингові потреби одна одної та тісно взаємодіють із пресою.

Постійне зближення та операційна взаємодія між підгалузями ІМЕ відбувається поступово, на основі «природних» ринкових передумов.

З позиції ринкової практики, символічна для Японії індустрія аніме, як похідна від виробництва манги (оригінальних японських коміксів), є найзручнішою відправною точкою, для обґрунтування переваг кластеризації ІМЕ та особливостей її здійснення.

Одним із її умовних символів є професія сейю (сейю (声優) — скорочення від кое-но-хаї-юу (俳優の声) — «актор/актриса озвучування»). До професійних обов'язків сейю входять: озвучування радіо- та аудіодрам, ігор, реклами, перекладів іноземного продукту (фільмів, серіалів, анімації, телевізійних програм) та власної анімації. Починаючи з 2000-них, через «місток» цієї професії, відбулось поступове зближення галузі виробництва аніме з музичною індустрією, що в подальшому призвело до зближення комплексу виробництва аніме та музичної індустрії та їхніх суміжних, похідних та первинних галузей, з виробництвом ігор, програмного забезпечення, телевізійного та радіоконтенту. При чому, позитивний синергетичний ефект отримують усі сторони подібного роду взаємодії.

Проілюструємо це на наступних прикладах. Однією з найбільш відомих серед фанатів аніме, японських музики та ігор, є франшиза UtaPri, яка у 2020 році відсвяткувала 10-літній ювілей (повна назва — Uta no Prince-sama, латинізація оригінальної назви プリンスさまっ☆うたの♪ («Пісня пана-принца»)). Її первинним продуктом є візуальна новела в жанрі отоме (отоме, від яп. 乙女 «дівчина» — різновид розважального контенту, орієнтованого на жіночу аудиторію) для портативної PlayStation

(PSP, PlayStation Portable), виробником якої є корпорація Sony. Перша гра із основної серії була випущена 24.06.2010р. Структуру франшизи представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Структура франшизи UtaPri за галузями та отримувачами прибутку

Елемент франшизи	Галузь	Безпосередній власник та бенефіціари
1. Основна гра (в т.ч.)	Виробництво ігор	Broccoli Co., Ltd → GungHo Online Entertainment, Inc. → колишній власник та власник 35,03 % компанії SoftBank Group
озвучка	Послуги сейю	Агенції з менеджменту сейю
основна пісенна тема, в т.ч.		
Власні пісні Міяно Мамору	Музичне виробництво	King Records Co., Ltd → Kodansha Ltd
Оригінальні пісні Elements Garden у виконанні офіційного складу сейю	Послуги сейю, музичне виробництво	Агенції з менеджменту сейю; Elements Garden → Aria Entertainment Co., Ltd
2. Аніме (4 сезони) (в т.ч.)	Виробництво анімації, телеіндустрія, стримінгові послуги	A-1 Pictures Inc. → Aniplex → Sony Music Entertainment Japan → Sony Corporation; постачальники послуг ТБ; Niconico → DWANGO Co., Ltd. → Kadokawa Corporation
озвучка	Послуги сейю	Агенції з менеджменту сейю
закордонний реліз	Послуги компанії з легалізації іноземних релізів японських продуктів	Sentai Filmworks → Sentai Holdings, LLC → перебуває під опікою та сприянням державної програми METI «Cool Japan»
оригінальні саундтреки, в т.ч.		
Власні пісні Міяно Мамору	Музичне виробництво	King Records Co., Ltd → Kodansha Ltd;
Оригінальні пісні Elements Garden у виконанні офіційного складу сейю	Послуги сейю, музичне виробництво	Агенції з менеджменту сейю King Records Co., Ltd → Kodansha Ltd
3. Театральні постановки за мотивами пісень	Театральне мистецтво	Касові збори постановників та прибутки театрів
4. Анімаційний фільм	Виробництво анімації, кіноіндустрія	A-1 Pictures Inc. → Aniplex → Sony Music Entertainment Japan → Sony Corporation; касові збори в обсязі 1.72 млрд єн [7]
5. Манга	Виробництво манги	журнал шьоджо манги Sylph → публікується завдяки ASCII Media Works → Kadokawa Future Publishing → Kadokawa Corporation
6. Мобільний додаток (гра)	Виробництво ігор, виробництво мобільних ігор	Broccoli Co., Ltd → GungHo Online Entertainment, Inc. → колишній власник та власник 35,03 % компанії SoftBank Group; KLab Inc.
7. Лайви (в т.ч.)	Промоушн	Broccoli Co., Ltd → GungHo Online Entertainment, Inc. → колишній власник та власник 35,03 % компанії SoftBank Group
послуги сейю	Послуги сейю	Агенції з менеджменту сейю
тематичний мерчандайз (включно з blu-ray та dvd)	Промоушн	Broccoli Co., Ltd → GungHo Online Entertainment, Inc. → колишній власник та власник 35,03 % компанії SoftBank Group; спеціалізовані аніме рітейлори
8. Офіційний мерчандайз	Промоушн	Broccoli Co., Ltd → GungHo Online Entertainment, Inc. → колишній власник та власник 35,03 % компанії SoftBank Group; спеціалізовані аніме рітейлори

Джерело: авторська розробка

З таблиці 1 видно, що франшиза, яка виникла в межах індустрії з виробництва ігор, постійно створює зайнятість та прибуток як іншим підгалузями ІМЕ, так і суміжним для ІМЕ галузям (театральне мистецтво, рітейл). Проте, її вплив на прибутки в межах комплексу ІМЕ не обмежуються простим арифметичним сумуванням. Франшиза, будучи популярною серед фанатів аніме, отоме-ігор та ігор для мобільних телефонів, додатково поживляє інтерес та попит на творчо-професійну діяльність всього акторського складу сейю, який значною мірою інтегрований у підгалузі виробництва музики, розважального ТБ та суміжну галузь радіо, а також працює за посередництва різних агенцій та співпрацює з різними лейблами.

Другим прикладом в контексті ІМЕ Японії, зокрема сегментів анімації та музики, є відоме для споживачів як всередині країни, так і закордоном, ім'я сейю студії Ken Production, соліста і автора лірики групи Granrodeo Таніяма Кішо (谷山 紀章, Taniyama Kishō). Його дебют як сейю відбувся у 1994 р., формування Granrodeo, як музичного дуету із соліста Таніяма Кішо та композитора Ідзуки Масаакі (飯塚 昌明, Izuka Masaaki) відбулось у 2005 р., завдяки спільній роботі над аніме проєктами.

Фактично, безпосередня професійна діяльність Таніяма Кішо як сейю створює:

- індивідуальний дохід;
- дохід агенції, що займається організацією та плануванням його робочого графіку;

- комплексу ІМЕ, зокрема підгалузям виробництва анімації, виробництва ігор, ТБ та ОТТ-ТБ, музичного виробництва, кіновиробництва;

- обслуговуючим галузям, зокрема підприємствам з рітейлу, фото-студіям, засобам масової інформації, посередникам в організації живих заходів.

Його діяльність як виконавця в підгалузі виробництва музики в свою чергу створює:

- індивідуальний дохід;
- дохід агенції, що займається організацією та плануванням його/її робочого графіку;

- музичному лейблу та студії звукозапису;

- комплексу ІМЕ, зокрема підгалузям виробництва анімації, виробництва ігор, ТБ та ОТТ-ТБ;

- обслуговуючим галузям, зокрема підприємствам з рітейлу, фото-студіям, засобам масової інформації, посередникам в організації живих заходів.

Тобто, фактично професійна діяльність одної людини, створює продукт та дохід в кожній з підгалузей в межах ІМЕ та суміжних галузях, при чому у випадку прибутковості взаємодії відбувається посилення взаємозв'язків між підгалузями (за принципом прецеденту).

Різнобічне підсилення «зірки» Таніяма Кішо створює додаткову вартість продуктам його діяльності у всіх напрямках спеціалізації та постійно розширює попит на них, що залучає кошти його фанатів до відповідних галузей (перетікання споживчого попиту між галузями).

Тобто, за умов кластеризації національного ринку ІМЕ в Японії, фанат аніме, який де-факто витрачає кошти на тематичний мерчандайз, продукти та відвідування заходів, зацікавившись особою сейю, стане витрачати додаткові кошти на продукти, мерчандайз та заходи, пов'язані з його/її іншими видами діяльності: чим ширша ця діяльність, тим більше галузей отримують додатковий дохід та потенційний споживчий попит. В умовах некластеризованої національної системи ІМЕ подібний ефект є обмеженим, оскільки мережа зв'язків між підгалузями є вужчою.

Основними відмінностями між кластеризованим національним ринком ІМЕ Японії та співпрацею між галузями ІМЕ в світі є наступні:

а) продукт однієї галузі не створює дохід іншим у вигляді перетікання споживчого попиту між галузями;

б) навіть якщо в кіно, мультфільми чи серіали запрошують зірок з інших підгалузей ІМЕ, то це за суттю піар-акції, а не створення галузевого продукту, який використовується для просування «зірки».

Саме потенціал продуктів ІМЕ як засобів просування товару, поступово зближує підгалузі ІМЕ на національних ринках та може вважатись вихідним пунктом кластеризації в межах національного ринку.

В розрізі МЕВ комплекс ІМЕ Японії розглядається, аналізується та підтримується державою в рамках стратегії «Cool Japan», яка передбачає досягнення японськими виробниками послуг ІМЕ наступних цілей: створення «японського буму» (позитивного та привабливого становища японських продуктів в очах закордонних споживачів) → продажі на іноземних ринках (забезпечення інфраструктури) → продажі в Японії (зацікавити та «змусити» споживача відвідати Японію та надати перевагу купівлі продукту всередині країни, на противагу до купівлі закордоном) [8, с. 9].

Основною перешкодою до реалізації ринкового потенціалу ІМЕ Японії в умовах світового ринку є мовний бар'єр, який чинить найменший вплив на музичну індустрію, проте значно впливає на інші підгалузі на приблизно однаковому рівні.

Так внаслідок комплексної кластеризації, музичний ринок Японії є другим у світі за величиною створюваного доходу після музичного ринку США (таблиця 2).

Таблиця 2

ТОП-5 найбільших музичних ринків за річним обсягом продажів

	2015	2016	2017	2018	2019
1	США	США	США	США	США
2	Японія	Японія	Японія	Японія	Японія
3	Велика Британія	Велика Британія	Німеччина	Велика Британія	Велика Британія
4	Німеччина	Німеччина	Велика Британія	Німеччина	Німеччина
5	Франція	Франція	Франція	Франція	Франція

Джерело: складено за [9; 10; 11; 12; 13].

Зважаючи на це, та існуючу тенденцію до використання стримінгових платформ, як основного середовища для організації комерційної діяльності ІМЕ в умовах світового ринку (частка стримінгу в структурі загальних продажів світового музичного ринку складає: 12,8 % у 2014 р., 19,3 % у 2015 р., 29,1 % у 2016 р., 38,2 % у 2017 р., 49,2 % у 2018 р. та 56,4 % у 2019 р. відповідно [9]), для виробників галузі доцільною є орієнтація саме на них в процесі реалізації продукту закордонним споживачам.

У випадку Японії, політика «продажів в Японії» та особливості національного ринку ІМЕ країни (суворі заходи проти плагіату та реалізація матеріальних носіїв, як основна стаття галузевого прибутку), як не парадоксально, заважають фактичному здійсненню подібного роду орієнтації. Проте постійно відбуваються позитивні зрушення. Японські виробники послуг ІМЕ починають пристосовувати власні стримінгові платформи, до можливості їхнього використання споживачами з-за кордону (до прикладу, платформа AbemaTV [14]), а також поступово реалізують власний контент на міжнародних стримінгових платформах, зокрема Netflix та Spotify.

В сфері рітейлу такі гіганти як CD Japan (продаж аудіо записів) та Animate (аніме продукція та мерч) пропонують іноземним покупцям отримати бажаний товар, скориставшись послугами міжнародних поштових служб. Проте, значним недоліком є

оформлення покупки японською мовою, хоча сайти і пропонують англomовну покрокову мапу здійснення замовлення.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, кластерна форма організації виробництва послуг ІМЕ в межах національного ринку дозволяє максимально швидко та комплексно побудувати конкурентноспроможну галузь для виходу на світовий ринок. Її позитивний вплив на національний ринок представлені у таблиці 3.

Таблиця 3

Позитивні ефекти від кластеризації ІМЕ в межах національного ринку

Показник	Характер та наслідки впливу
Рівень зайнятості в галузі ІМЕ та загалом	Інтенсивна взаємодія між галузями ІМЕ дозволяє створити максимальну трудову зайнятість представників творчих професій, які часто є не надто прибутковими на рівні типового митця, а також усього персоналу, який займається адмініструванням та обслуговуванням його діяльності.
Середній рівень доходу працівника ІМЕ	Оскільки діяльність працівника відбувається не лише в межах його власної підгалузі, але і в інших, він отримує додатковий зовнішній дохід.
Рівень прибутковості галузі ІМЕ	Інтенсивна взаємодія між галузями ІМЕ дозволяє максимально використати споживчий потенціал одного продукту, або одного виробника послуг ІМЕ;
Потенціал продукції галузі ІМЕ на міжнародному ринку	Конкуренція в межах кластера ІМЕ дозволяє швидко викристалізувати підгалузь абсолютних переваг на міжнародному ринку та максимально забезпечити її вихід в світове середовище ресурсами внутрішнього ринку.

Джерело: авторська розробка.

Слабкі сторони кластеризації національного комплексу ІМЕ представлені в таблиці 4.

Таблиця 4

Слабкі сторони кластеризації ІМЕ в межах національного ринку

Показник	Характер та наслідки впливу
Рівень зайнятості в галузі ІМЕ та загалом	Створюється постійна потреба в професійних кадрах, яка за несприятливих умов на ринку праці може призвести до кадрового голодування та збитків в усіх підгалузях загалом.
Рівень прибутковості галузі ІМЕ	Падіння рівня прибутковості однієї з підгалузей та втрата нею споживчого інтересу гостро зачепить усю систему ІМЕ.
Потенціал продукції галузі ІМЕ на міжнародному ринку	Комфортне положення виробників послуг ІМЕ в межах національного ринку може призвести до небажання виходити на світовий ринок та поступової стагнації комплексу. Комплексність надаваних послуг в межах національного ринку вимагає створення комплексної інфраструктури для аналогічного «огортання» ними і закордонного споживача.

Джерело: авторська розробка.

Проте не існує такого способу виробництва, який не передбачав би ризику. Отже, кластеризація ІМЕ володіє потенціалом, який здатний створити «ринкове диво» в межах галузі за умови комплексності, відкритості та постійного характеру здійснення «кроків на зустріч» представниками усіх продуктивних підгалузей виробництва.

Список бібліографічного опису

1. US Edition: Entertainment & Media Outlook 2020-2024. PWC US. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/tmt/library/global-entertainment-media-outlook.html> (accessed: 13.12.2020).
2. The Global Media and Entertainment (M&E) industry outlook 2020. Televisory. URL: <https://www.televisory.com/blogs/-blogs/the-global-media-and-entertainment-m-e-industry-outlook-2020> (accessed: 13.12.2020).
3. Media And Entertainment Industry Overview. Vault. URL: <https://www.vault.com/industries-professions/industries/media-and-entertainment> (accessed: 13.12.20).
4. Robert A. Stebbins The Sociology of Entertainment. URL: https://www.researchgate.net/publication/259503018_The_Sociology_of_Entertainment. (accessed: 13.12.2020).
5. Е. Фромм. Мати або бути? Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля. Переклад Г. В. Яновська. 2020 р. 304с.
6. JAPAN STANDARD INDUSTRY CLASSIFICATION VER 13 OCTOBER 2013. URL: https://www.eu-japan.eu/sites/default/files/imce/government_procurement/8-a-i-12_jsic_list.docx (accessed: 13.12.2020).
7. Rafael Antonio Pineda. Uta no Prince-sama Film Earns 1.72 Billion Yen After 17 Weeks. Anime News Network. URL: <https://www.animenewsnetwork.com/news/2019-10-09/uta-no-prince-sama-film-earns-1.72-billion-yen-after-17-weeks/152041> (accessed: 13.12.2020).
8. Content Industry Current Status and Direction of Future Development METI. Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan. URL: https://www.meti.go.jp/english/policy/mono_info_service/content_industry/pdf/20160329001.pdf (accessed: 13.12.2020).
9. Global Music Report. The Industry in 2019. IFPI URL: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2019-en.pdf (accessed: 13.12.2020).
10. Global Music Report. The Industry in 2018. IFPI URL: <https://www.cudisco.org/pdf/GLOBAL-MUSIC%20REPORT-2019.pdf> 2018 (accessed: 13.12.2020).
11. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2017. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20180618052745/https://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=1638> 2017 (accessed: 13.12.2020).
12. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2016. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20170808064127/http://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=1474> 2016 (accessed: 13.12.2020).
13. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2015. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20170724054057/http://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=13812015> (accessed: 13.12.2020).
14. Abema TV. Official site. URL: <https://abema.tv/> (accessed: 13.12.2020).

References

1. US Edition: Entertainment & Media Outlook 2020-2024. PWC US. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/tmt/library/global-entertainment-media-outlook.html> (accessed: 13.12.2020).
2. The Global Media and Entertainment (M&E) industry outlook 2020. Televisory. URL: <https://www.televisory.com/blogs/-blogs/the-global-media-and-entertainment-m-e-industry-outlook-2020> (accessed: 13.12.2020).
3. Media And Entertainment Industry Overview. Vault. URL: <https://www.vault.com/industries-professions/industries/media-and-entertainment> (accessed: 13.12.2020).
4. Robert A. Stebbins The Sociology of Entertainment. URL : https://www.researchgate.net/publication/259503018_The_Sociology_of_Entertainment. (accessed: 13.12.2020).
5. Е. Fromm. Maty abo buty? Knyzhkovy Klub «Klub Simeinoho Dozvil'ia». Pereklad H. V. Yanivs'ka. 2020. 304p. [in Ukrainian].
6. JAPAN STANDARD INDUSTRY CLASSIFICATION VER 13 OCTOBER 2013. URL: https://www.eu-japan.eu/sites/default/files/imce/government_procurement/8-a-i-12_jsic_list.docx (accessed: 13.12.2020).
7. Rafael Antonio Pineda. Uta no Prince-sama Film Earns 1.72 Billion Yen After 17 Weeks. Anime News Network. URL: <https://www.animenewsnetwork.com/news/2019-10-09/uta-no-prince-sama-film-earns-1.72-billion-yen-after-17-weeks/152041> (accessed: 13.12.2020).
8. Content Industry Current Status and Direction of Future Development METI. Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan. URL: https://www.meti.go.jp/english/policy/mono_info_service/content_industry/pdf/20160329001.pdf (accessed: 13.12.2020).
9. Global Music Report. The Industry in 2019. IFPI URL: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2020/07/Global_Music_Report-the_Industry_in_2019-en.pdf (accessed: 13.12.2020).
10. Global Music Report. The Industry in 2018. IFPI URL: <https://www.cudisco.org/pdf/GLOBAL-MUSIC%20REPORT-2019.pdf> 2018 (accessed: 13.12.2020).
11. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2017. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20180618052745/https://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=1638> 2017 (accessed: 13.12.2020).
12. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2016. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20170808064127/http://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=1474> 2016 (accessed: 13.12.2020).
13. Statistics Trends. The Recording Undustry of Jaoan in 2015. RIAJ. URL: <https://web.archive.org/web/20170724054057/http://www.riaj.or.jp/riaj/open/open-record!file?fid=13812015> (accessed: 13.12.2020).
14. Abema TV. Official site. URL: <https://abema.tv/> (accessed: 13.12.2020).

Дата подання публікації 15.12.2020 р.

УДК 332.122:339.92

Міхель Р.В., к.е.н., доцент
 Mikhel R. PhD in Economics, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-8204-7600>

ОЦІНКА ТРАНСКОРДОННОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ПРИКОРДОННИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ

Львівський національний університет імені Івана Франка

Прикордонне співробітництво є явищем глобального масштабу і є ключовим елементом політики Європейського Союзу щодо своїх сусідів. Воно підтримує сталий розвиток вздовж зовнішніх кордонів ЄС, допомагає зменшити диспропорції у рівні життя населення та вирішити спільні проблеми суміжних регіонів по обидва боки кордону. Роль транскордонного співробітництва у регіональному розвитку визначається його здатністю мобілізувати та ефективно використовувати наявний потенціал прикордонних районів та активізувати ресурси сусідніх прикордонних регіонів для пошуку рішення спільних проблем та сприяння співпраці у транскордонних регіонах.

У статті проаналізовано стан прикордонної спеціалізації областей України, що межують з державами-членами ЄС. Забезпечення ефективного використання можливостей транскордонного співробітництва для регіонального розвитку можливе лише при систематичному підході до організації управлінського впливу на процеси такої співпраці. Дуже важливо враховувати специфіку та індивідуальні особливості кожного прикордонного регіону. Для оцінки коефіцієнта прикордонної спеціалізації областей України автором запропоновано дослідити досліджено чотири сфери: інвестиційну, зовнішню торгівлю, туризм, міграційну сферу. На основі проведеного аналізу визначено області із найбільшим коефіцієнтом прикордонної спеціалізації та із найменшим. Результати розрахунку дозволили виявити для кожної області напрямки взаємодій з найбільш високим ступенем прикордонної спеціалізації, а також виокремили слабкі сфери реалізації прикордонної спеціалізації. Проаналізовано динаміку коефіцієнта прикордонної спеціалізації досліджуваних областей упродовж останнього десятиліття та доведено важливість транскордонного співробітництва для прикордонних областей України, що межують з державами-членами ЄС.

Ключові слова: прикордонне співробітництво, прикордонні регіони, ЄС, зовнішня торгівля, туризм, іноземні інвестиції, міграція.

ASSESSMENT OF CROSS-BORDER SPECIALIZATION OF BORDER REGIONS OF UKRAINE

Lviv National Ivan Franko University

Annotation. Cross-border cooperation is phenomenon of global scale and it is a key element of the European Union's policy towards its neighbours. It supports sustainable development along the EU's external borders, helps to reduce disparities in living standards and to address common problems across those borders.. The role of the cross-border cooperation in regional development is determined by its ability to mobilize and effectively use the existing potential of border areas and activate the resources of neighbouring border regions to find the solution to common problems and promote cooperation within cross-border regions.

The article analyses the state of cross-border specialization of regions of Ukraine that have border with the EU member states. Ensuring the effective use of cross-border cooperation opportunities for regional development is possible only with a systematic approach to the organization of managerial influence on the processes of such cooperation. It is very important to take into account the specifics and individual features of each cross-border region. To assess the coefficient of cross-border specialization of Ukrainian cross-border regions four areas were studied: investment, foreign trade, tourism, and migration. Based on the analysis, the areas with the highest coefficient of border specialization and with the lowest were identified. The results of the calculation allowed us to identify areas of interaction with the highest degree of cross-border specialization. The author also analyses the dynamics of the coefficient of border specialization of the studied regions during the last decade and proves the importance of cross-border cooperation for the border regions of Ukraine that have the common border with the EU member states

Key words: cross-border cooperation, border regions, EU, foreign trade, tourism, foreign investments, migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Прикордонна співпраця є однією із форм більш загального явища, міжрегіональної співпраці, і розглядається як засіб для триваючих процесів регіоналізації. Підвищена проникність кордонів відбивається на інституційному та функціональному положенні прикордонних регіонів, і таким чином вони забезпечують своєрідний полігон для транскордонної регіоналізації. Прикордонний регіон України з ЄС є одним із таких ґрунтів, де потенційні процеси регіоналізації, що сприяють транскордонному співробітництву, впроваджуються за допомогою просторових домовленостей, які варіюють від великих багатонаціональних домовленостей, таких як Причорноморський регіон, до дуже малих, місцевих регіонів, які знаходяться поруч з пунктами пропуску кордону.

Транскордонне співробітництво (ТКС) є ключовим елементом політики Європейського Союзу (ЄС) щодо своїх сусідів. Воно підтримує сталий розвиток вздовж зовнішніх кордонів ЄС, сприяє зменшенню відмінностей у рівні життя та вирішенню загальних проблем через ці кордони. З моменту розширення ЄС у 2004 та 2007 роках було запроваджено різні режими двосторонньої співпраці між новими країнами-членами ЄС та країнами, що об'єднуються під Європейською політикою сусідства, зокрема Україною. Вони прагнуть підтримувати існуючі зв'язки у сферах людських контактів, культурних обмінів, торгівлі та сезонної міграції. У цьому контексті роль ТКС в регіональному розвитку визначається його здатністю мобілізувати та ефективно використовувати наявний потенціал прикордонних районів та об'єднувати ресурси прикордонних регіонів сусідніх країн для пошуку вирішення загальних проблем та сприяння співпраці в межах транскордонні регіони.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням дослідження прикордонного співробітництва займалися такі дослідники, як Дж. Андерсон [1], Й. Блаттер [2], М. Буфон [3], Д.-Ж. Бут [4], А. Ван дер Веен [4], Ф. Дуран [5], А. Дековіль [5], Н. Жук [6], Н. Межевич [6, 7], Я. Маркус [8], Г. Ніпенберг [8] та інші. Серед українських вчених-економістів прикордонне співробітництво України з ЄС досліджували З. Варналій [9], С. Давиденко [10], О. Зарічна [11], В. Кравців [12], І. Кравченко [13], О. Кузьмін [13], Н. Кухарська [14], Н. Мікула [15, 16] та інші.

Однак, у працях присвячених співробітництву прикордонних областей України з країнами ЄС, питання оцінки стану ефективності діяльності такої співпраці є недостатньо вивченим.

Цілі статті. З огляду на це, метою статті буде спроба здійснити оцінку ефективності прикордонної співпраці чотирьох областей України (Волинської, Закарпатської, Львівської та Чернівецької), що межують із країнами-членами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Забезпечення ефективного використання можливостей прикордонного співробітництва для регіонального розвитку можливо тільки при системному підході до організації управлінського впливу на процеси такого співробітництва з урахуванням їх специфіки та особливостей окремих прикордонних регіонів. Цим визначається необхідність дослідження сучасної практики транскордонного співробітництва. Для кількісної оцінки значущості прикордонного співробітництва в загальній системі міжрегіональних зв'язків Н. Межевич та Н. Жук пропонують оцінити таку характеристику, як прикордонна спеціалізація окремих напрямків міжрегіональних взаємодій [8, с. 40-41]. Для кількісної оцінки рівня прикордонної спеціалізації міжрегіональних взаємодій пропонується ввести коефіцієнт

прикордонній спеціалізації, який дає можливість охарактеризувати роль суміжної країни в сукупності транскордонних міжрегіональних взаємодій прикордонних областей України по виділеним сферам.

До таких сфер відносимо:

1. Інвестиційну взаємодію (коефіцієнт прикордонної спеціалізації іноземних інвестицій, який характеризує інвестиційну активність суміжної країни в економіці прикордонного регіону):

$$\Pi_{\text{пс}} = \frac{\Pi_{\text{к}}}{\Pi}, \text{ де (1.1)}$$

$\Pi_{\text{пс}}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації іноземних інвестицій; $\Pi_{\text{к}}$ – обсяг іноземних інвестицій суміжної країни в економіку області України, млн дол. США; Π – загальний обсяг іноземних інвестицій в економіку області України, млн дол. США.

2. Зовнішню торгівлю (коефіцієнт прикордонної спеціалізації експорту/імпорту – характеризує зовнішньоторговельну активність між прикордонним регіоном і суміжної країною):

$$\text{ЗТЕ}_{\text{пс}} = \frac{E_{\text{к}}}{E}, \text{ де (1.2)}$$

$\text{ЗТЕ}_{\text{пс}}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації експорту; $E_{\text{к}}$ – обсяг експорту області України в суміжну країну, млн дол. США; E – загальний обсяг імпорту області України, млн дол. США.

$$\text{ЗТІ}_{\text{пс}} = \frac{I_{\text{к}}}{I}, \text{ де (1.3)}$$

$\text{ЗТІ}_{\text{пс}}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації імпорту; $I_{\text{к}}$ – обсяг імпорту області України з суміжної країни, млн дол. США; I – загальний обсяг імпорту області України, млн дол. США.

3. Туризм (коефіцієнт прикордонної спеціалізації туристичного обміну – характеризує туристичну активність між прикордонним регіоном і суміжної країною. Може також розраховуватися окремо для вхідного і вихідного туристичних потоків):

$$\text{ТО}_{\text{пс}} = \frac{\text{ТО}_{\text{к}}}{\text{ТО}_{\text{р}}}, \text{ де (1.4)}$$

$\text{ТО}_{\text{пс}}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації туристичного обміну, $\text{ТО}_{\text{к}}$ – обсяг туристичного обміну з суміжної країною, кількість осіб; $\text{ТО}_{\text{р}}$ – загальний обсяг туристичного обміну прикордонним регіоном.

4. Міждержавну міграцію (коефіцієнт прикордонної спеціалізації міграційного обміну – характеризує міграційну активність між прикордонним регіоном і суміжної країною. Може також розраховуватися окремо для вхідного і вихідного міграційного потоку):

$$\text{ММ}_{\text{пс}} = \frac{\text{ММ}_{\text{к}}}{\text{ММ}_{\text{р}}}, \text{ де (1.5)}$$

$\text{ММ}_{\text{пс}}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації міждержавного міграційного обміну, $\text{ММ}_{\text{к}}$ – обсяг міграційного обміну з суміжної країною, кількість осіб; $\text{ММ}_{\text{р}}$ – загальний обсяг міждержавного міграційного обміну прикордонним регіоном.

Отримані значення коефіцієнтів прикордонної спеціалізації зовнішніх міжрегіональних взаємодій прикордонних областей України за напрямками взаємодій можуть служити основою для виявлення напрямків з підвищеним ступенем прикордонної спеціалізації, а також маркером для більш ретельного аналізу окремих напрямків взаємодії. Інтегральна оцінка коефіцієнта прикордонної спеціалізації по окремому регіону розраховується як середнє значення усіх зазначених коефіцієнтів прикордонної спеціалізації за певний період.

$$\text{ІК}_{\text{пс}} = \Pi_{\text{пс}_i} + \text{ЗТІ}_{\text{пс}_i} + \text{ТО}_{\text{пс}_i} + \text{ММ}_{\text{пс}_i}, \text{ де (1.6)}$$

$\text{ІК}_{\text{пс}}$ – інтегральний коефіцієнт в рік i , $\Pi_{\text{пс}_i}$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації іноземних інвестицій в рік i , $\text{ЗТІ}_{\text{пс}_i}$ – коефіцієнт прикордонної

спеціалізації зовнішньої торгівлі в рік i , $ТОпс_i$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації туристичного обміну в рік i , $ММпс_i$ – коефіцієнт прикордонної спеціалізації міграційного обміну в рік i .

Слід зазначити, що через відсутність статистичних даних транскордонного співробітництва дане дослідження не може бути виконане в повному об'ємі. Так, зокрема інвестиційна взаємодія розглядається в односторонньому порядку, з точки зору іноземних інвестицій суміжної країни в економіку прикордонного регіону. Також було б цікаво дослідити економічну активність суб'єктів господарювання за участю іноземного капіталу суміжної держави, однак збір такої статистики відсутній. Цікаво було б розглянути й сферу освіти, зокрема статистику обміну студентами, практику подвійних дипломів і т. п.

Також варто зазначити, що в туристичному напрямку вихідним показником є кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами. Потрібно врахувати, що частка самостійного туризму за останні роки різко зросла, але статистика, на жаль, не надає даних для кількісної оцінки цього явища.

Запропонований метод оцінки передбачає певне спрощення, однак при практичній відсутності кількісних оцінок процесів прикордонного співробітництва, спробуємо виявити значимість прикордонного співробітництва для прикордонних регіонів і конкретизувати сфери взаємодії, в яких процеси прикордонної співпраці відрізняються особливою інтенсивністю. Таким чином, на основі зазначеної методології, для проведення оцінки прикордонної спеціалізації транскордонної міжрегіональної взаємодії було обрано три прикордонні області України, що межують з країнами ЄС – Волинську, Закарпатську та Львівську.

Отже, опираючись на наявну статистичну інформацію, проведемо порівняльний аналіз прикордонної спеціалізації зазначених областей у 2019 році (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти прикордонної спеціалізації зовнішніх міжрегіональних взаємодій прикордонних областей України з державами-членами ЄС за напрямками взаємодії у 2019 році

Область	Країна-інвестор	Іноземні інвестиції	Зовнішня торгівля		Туризм		Міждержавна міграція		Інтегральний індекс
			Експорт	Імпорт	В'їзний	В'їзний	Вхідна	Вихідна	
Волинська	Польща	0,161	0,149	0,131	0,054	0,266	0,141	0,115	0,147
Закарпатська	Угорщина	0,060	0,506	0,102	0,040	-	0,052	0,581	0,223
Львівська	Польща	0,147	0,188	0,251	0,017	0,415	0,099	0,137	0,183
Чернівецька	Румунія	0,087	0,367	0,082	0,007	0,000	0,026	0,015	0,084

Джерело: розраховано автором на основі регіональних служб статистики України [17-20].

Як бачимо з таблиці 1, найвищий інтегральний коефіцієнт прикордонної спеціалізації має Закарпатська область – 0,223, найнижчий Чернівецька – 0,084. Розглянемо тепер детальніше напрямки міжрегіональної взаємодії прикордонної співпраці досліджуваних областей.

Відтак, у Волинській області найвищий коефіцієнт прикордонної співпраці у 2019 році спостерігався у сфері в'їзного туризму (0,266 пункти), а також зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності.

У Закарпатській області найвищий коефіцієнт прикордонної співпраці відзначається у напрямку «вихідного міграційного потоку» (0,581 пунктів), а також у сфері зовнішньої торгівлі. Зокрема, близько 51% експорту Закарпатської області надходить саме в Угорщину.

Щодо найвищого коефіцієнту прикордонної співпраці Львівської області, то найвищий показник зафіксовано у напрямку «в'їзного туризму» (0,415 пунктів). Це означає, що практично 42% іноземних туристів регіону прибувають з прикордонної Польщі. Цілком зрозуміло, чому саме туризм вибраний пріоритетом реалізації програми прикордонного співробітництва «Україна-Польща-Білорусь». Можна говорити про залежність розвитку туристичної галузі регіону від потоку туристів з суміжною Польщею. Це повинно послужити основою для більш глибокого аналізу і розробки рекомендацій щодо оцінки ефективності реалізації туристичного потенціалу, а також диверсифікації туристського потоку.

Торгівля з Польщею також займає вагомe місце у зовнішній торгівлі області, зокрема у 2019 році частка експорту Львівської області до Польщі становила 18,8%, а імпорту 25,1%.

Найменш розвинутою в сфері прикордонної співпраці з державою-членом ЄС є Чернівецька область. Найвищий коефіцієнт прикордонної співпраці області у 2019 році спостерігався у сфері зовнішньої торгівлі, зокрема експорту (0,367 пункти). Натомість найменш розвиненою сферою є туризм.

Також цікаво здійснити порівняльний аналіз динаміки прикордонної співпраці упродовж десяти років існування програм транскордонної співпраці Волинської, Закарпатської та Львівської областей (див. рис. 1).

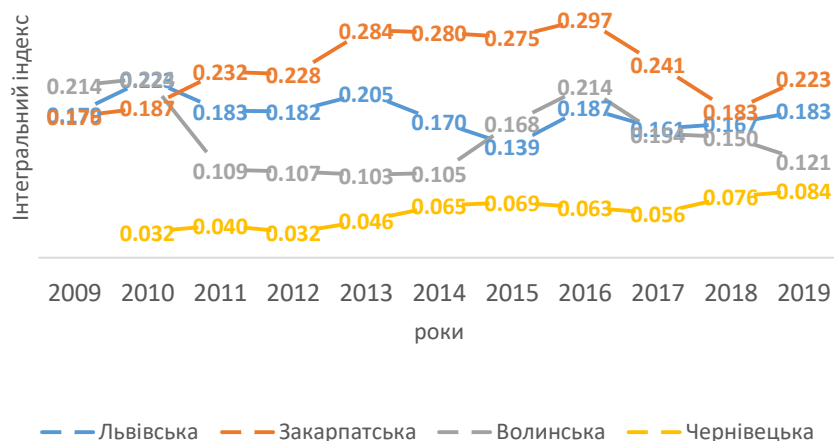


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу прикордонної спеціалізації Волинської, Закарпатської, Львівської та Чернівецької областей упродовж 2009-2019 років

Джерело: складено автором на основі регіональних служб статистики України [17-20].

З рисунка 1 бачимо, прикордонна співпраця більшості досліджуваних областей відзначалася нестабільністю. Так, у Закарпатській області найвищі показники індексу прикордонної спеціалізації спостерігалися упродовж 2013-2016 років (за рахунок зростання коефіцієнта прикордонної спеціалізації експорту з 0,256 пунктів у 2012 році до 0,439 пунктів у 2016 році та коефіцієнта прикордонної спеціалізації міждержавного міграційного обміну з 0,331 пункти у 2012 році до 0,571 пункти у 2016 році). Загалом

індекс індексу прикордонної спеціалізації Закарпатської області у 2019 році зріс на 0,048 пунктів, порівняно із 2009 роком.

На противагу Закарпатській області, індекс прикордонної спеціалізації Львівської області знижувався упродовж 2013-2015 років (за рахунок зниження коефіцієнт прикордонної спеціалізації туристичного обміну з 0,155 пунктів у 2013 році до 0,047 пунктів у 2015 році та міждержавного міграційного потоку з 0,210 пунктів у 2013 році до 0,100 у 2016 році), а у порівнянні з 2009 років зріс лише на 0,004 пункти.

Найбільший спад індексу прикордонної спеціалізації фіксуються у Волинській області (зокрема упродовж 2011-2014 років та 2017-2019 років). Відтак, індекс прикордонної спеціалізації Волинської області у 2019 році знизився на 0,094 пункти, порівняно з 2009 роком. Такий спад пов'язаний в першу чергу зі спадом інвестицій з Польщі (з 48% від загального обсягу інвестицій в область у 2009 році до 16% у 2019 році).

Лише у Чернівецькій області упродовж досліджуваного періоду спостерігалось зростання коефіцієнта прикордонної співпраці (з 0,034 пунктів у 2010 році до 0,084 пунктів у 2019 році), однак сам коефіцієнт є доволі незначним.

Висновки. Таким чином, з проведеного дослідження бачимо, що інтенсивність прикордонної співпраці не є стабільною. Однак, проаналізовані дані свідчать про важливість транскордонної співпраці для трьох областей – Волинської, Закарпатської та Львівської. Ефекти, виявлені в рамках пілотної оцінки прикордонної спеціалізації, можуть стати основою для більш глибокого аналізу і коригування пріоритетних напрямів регіональної політики з метою посилення позитивних ефектів міжрегіональної взаємодії прикордонних регіонів і зниження ризику можливих негативних ефектів від високого рівня прикордонної спеціалізації.

Однак, задля кращої оцінки співпраці прикордонних областей України та держав-членів ЄС пропонуємо на регіональному рівні (обласними державними адміністраціями та відповідальними за транскордонне співробітництво управліннями, що у співпраці з відповідними управліннями з іншого боку кордону, головними управліннями статистики у областях) удосконалити статистичну інформацію в розрізі досліджуваних напрямків. Вважаємо за необхідне розробити спільну базу даних та налагодити моніторинг в рамках здійснення місцевого прикордонного руху (кількість виданих дозволів, частота перетину кордону, мета і тривалість перебування тощо), а також створення спільної інформаційно-статистичної платформи у сфері функціонування транскордонного ринку праці (створення та оновлення на постійній основі баз даних щодо попиту на робочу силу відповідної кваліфікації зі сторони роботодавців та, відповідно, пропозицій зі сторони мешканців прикордоння, які шукають роботу; інформація щодо працевлаштування в українсько-польському прикордонні, кількості працевлаштованих, затребуваних видів економічної діяльності, терміну працевлаштування тощо). Також було б доречно вести статистику припливу іноземних інвестицій, зовнішньої торгівлі, міграційного та туристичного потоку між прикордонними областями (до прикладу, між Львівською областю та Підкарпатським воєводством).

Подальші дослідження можуть бути присвячені порівняльному аналізу коефіцієнтів прикордонної співпраці прикордонних областей України та прикордонних регіонів держав-членів ЄС.

Список бібліографічного опису

1. Anderson, J. et al. Why study borders now? *Regional and Federal Studies*. 2002. No 12, Pp. 1–12.
2. Blatter, J. and Norris, C. II Introduction to the Volume: Cross-Border cooperation in Europe: Historical development, institutionalization, and contrasts with North America. *Journal of Borderlands Studies*. 2000. No 15.1, Pp. 14-53.
3. Bufon, M. and Markelj, V., Regional Policies and Cross-Border Cooperation: New Challenges and New Development Models in Central Europe. *Revista Româna de Geografie Politica*, 2010. No. 1, May 2010, pp. 18-28.
4. Van Der Veen, A., and Boot, D.-J. Cross-border co-operation and European regional policy. *Competitive European peripheries*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1995. Pp.75-94.

5. Durand, F. and Decoville, A. A multidimensional measurement of the integration between European border regions, *Journal of european integration*, 2019. URL <https://doi.org/10.1080/07036337.2019.1657857> (дата звернення: 02.11.2020 р.).
6. Межевич Н.М., Жук Н.П. Специализации межрегиональных взаимодействий приграничных регионов и результаты пилотной оценки. *Балтийский регион*. 2013. №1. С. 38-52.
7. Межевич Н., Радвилавичюс Ш. Роль приграничного сотрудничества между Европейским союзом и Российской Федерацией в двусторонних и региональных программах экономического развития. Брюссель: ECO, 2010. 125 с.
8. Knippenberg, H., Markusse, J. "19th and 20th century borders and border regions in Europe". In *Nationalising and denationalising European border regions, 1800–2000: views from geography and history*, 1–19. Hans Knippenberg and Jan Markusse, eds. Dordrecht: Kluwer, 1999.
9. Varnaliy, Z.S., Vasylytsiv T.G. Factors and Ways of Cross-Border Cooperation Development of Border Regions of Ukraine, *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 2016. Vol. 16, Pp. 66-71.
10. Davydenko, S., Yehorova, O. Cross-border cooperation in Ukraine: the economic aspect. *Individual and Society*, 2012. Vol. 15, No. 4.
11. Zarichna, O. New Forms of Cross-Border Cooperation, *Management*, 2018. No. 2, Pp. 99-107.
12. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. Львів, 2017. 89 с.
13. Kuzmin, O., Kravchenko I. Cross-border cooperation of enterprises: essence and significance, *Econtechmod. An International Quarterly Journal*, 2014. Vol. 3. No. 2. Pp. 35–40.
14. Кухарська, Н.О. Транскордонне співробітництво як форма розвитку економічних відносин України на регіональному рівні / Н. О. Кухарська // *Management of modern socio-economic systems Актуальні: Collective monograph* / [edited by J. Žukovskis, K. Shaposhnikov]. Kaunas, Lithuania: Izdevniecība "Baltija Publishing", 2017. Vol. 1, Pp. 263-291.
15. Mikula N. Interterritorial and cross-border cooperation: Monograph. Lviv: IRD National Academy of Sciences of Ukraine, 2004. 395 p.
16. Мікула Н.А., Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції. URL : http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/Mikyla_Zasadko_24_06-c1513.pdf. (дата звернення: 05.11.2020 р.).
17. Головне управління статистики у Волинській області. URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.08.2020).
18. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.08.2020).
19. Головне управління статистики у Львівській області. URL: <https://lv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.07.2020).
20. Головне управління статистики у Чернівецькій області. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.08.2020).

References

1. Anderson, J. et al. Why study borders now? *Regional and Federal Studies*. 2002. No 12, Pp. 1–12.
2. Blatter, J. and Norris, C. II Introduction to the Volume: Cross-Border cooperation in Europe: Historical development, institutionalization, and contrasts with North America. *Journal of Borderlands Studies*. 2000. No 15.1, Pp. 14-53.
3. Bufon, M. and Markelj, V., Regional Policies and Cross-Border Cooperation: New Challenges and New Development Models in Central Europe. *Revista Româna de Geografie Politica*, 2010. No. 1, May 2010, pp. 18-28.
4. Van Der Veen, A., and Boot, D.-J. Cross-border co-operation and European regional policy. *Competitive European peripheries*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1995. Pp.75-94.
5. Durand, F. and Decoville, A. A multidimensional measurement of the integration between European border regions, *Journal of european integration*, 2019. URL <https://doi.org/10.1080/07036337.2019.1657857> (accessed: 02.11.2020 p.).
6. Mezhevych N.M., Zhuk N.P. Spetsyalyzatsyy mezhrehyonalnykh vzaymodeystviy pryhranychnykh rehyonov y rezultaty pylotnoi otsenky. *Baltyiskiy rehyon*. 2013. No 1. Pp. 38-52. [in Russian].
7. Mezhevych N., Radvylyavichius Sh. Rol pryhranychnoho sotrudnychestva mezhdu Evropeiskym soiuзом y Rossyiskoi Federatsyye v dvustoronnykh y rehyonalnykh prohrammakh ekonomycheskoho razvytiya. Briussel: ECO, 2010. 125 p. [in Russian].
8. Knippenberg, H., Markusse, J. "19th and 20th century borders and border regions in Europe". In *Nationalising and denationalising European border regions, 1800–2000: views from geography and history*, 1–19. Hans Knippenberg and Jan Markusse, eds. Dordrecht: Kluwer, 1999.
9. Varnaliy, Z.S., Vasylytsiv T.G. Factors and Ways of Cross-Border Cooperation Development of Border Regions of Ukraine, *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 2016. Vol. 16, Pp. 66-71.
10. Davydenko, S., Yehorova, O. Cross-border cooperation in Ukraine: the economic aspect. *Individual and Society*, 2012. Vol. 15, No. 4.
11. Zarichna, O. New Forms of Cross-Border Cooperation, *Management*, 2018. No. 2, Pp. 99-107.
12. Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva: naukovy-analitychna dopovid / NAN Ukrainy. DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy»; nauk. redaktor V.S. Kravtsiv. Lviv, 2017. 89 s. [in Ukrainian].
13. Kuzmin, O., Kravchenko I. Cross-border cooperation of enterprises: essence and significance, *Econtechmod. An International Quarterly Journal*, 2014. Vol. 3. No. 2. Pp. 35–40.
14. Kukharska, N.O. Transkordonne spivrobitnytstvo yak forma rozvytku ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy na rehionalnomu rivni. In: *Management of modern socio-economic systems Актуальні: Collective monograph* / [edited by J. Žukovskis, K. Shaposhnikov]. Kaunas, Lithuania: Izdevniecība "Baltija Publishing", 2017. Vol. 1, Pp. 263-291. [in Ukrainian].
15. Mikula N. Interterritorial and cross-border cooperation: Monograph. Lviv: IRD National Academy of Sciences of Ukraine, 2004. 395 p.
16. Mikula N.A., Zasadko V.V. Transkordonne spivrobitnytstvo Ukrainy v konteksti yevrointehratsii. URL : http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/Mikyla_Zasadko_24_06-c1513.pdf. (accessed: 05.11.2020 p.) [in Ukrainian].
17. Holovne upravlinnia statystyky u Volynskii oblasti. URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 25.08.2020) [in Ukrainian].

18. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 25.08.2020) [in Ukrainian].
19. Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti. URL: <https://lv.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 20.07.2020) [in Ukrainian].
20. Holovne upravlinnia statystyky u Chernivetskii oblasti. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 15.08.2020) [in Ukrainian].

Дата подання публікації 18.12.2020 р.

UDC 330.3, 339.9

Bobenič Hintošová A. PhD., Associate Professor

Бобеніч Гінтошова А. к.е.н., доцент
<https://orcid.org/0000-0001-8728-6328>

Bruothová M. PhD.

Бруотова М. к.е.н.
<https://orcid.org/0000-0002-1116-3273>

DIGITALIZATION AS A TOOL TO SUPPORT INNOVATION: A EUROPEAN PERSPECTIVE

University of Economics in Bratislava

Implementation of information and communication technologies has changed several aspects of the economy including innovation processes and their outputs. It is generally stated that the use of information and communication technologies enhances innovation. However, the process of digitalization, especially in transforming economies, is approximately in the middle of its formation and visible effects on innovation may occur only with more developed stages of digitalization. Hence, the aim of the present paper is to investigate the relationship between the digital transformation of the economy and the innovation performance at the level of the European Union member states. For comparison purposes the European countries are divided into the particular groups according to their level of digitalization and innovation performance. The results of analysis show positive interdependence between the Summary Innovation Index and the Digital Economy and Society Index. We take into account three-year values of both indexes with one-year lag in the case of the second one, since we expect a time shift in the innovation performance induced by the development of the digital economy and society. Moreover, the digital development – innovation matrix showed that the most digitalized European countries are the most innovative ones, a vice versa. The majority of the “old” European Union member states belong to the group of digitalized innovators, with relatively high level of digitalization associated with superior innovation performance. On the other hand, for the most of the “new” European Union member states, lower levels of digitalization are associated with below-average innovation performance. Only some exemptions were detected in this regard. Hence, digitalization can be considered as a tool to foster innovation.

Key words: digitalization, innovation, the European Union

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙ: ЄВРОПЕЙСЬКА ПЕРСПЕКТИВА

Університет економіки в Братиславі

Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій змінило певні аспекти економіки, включаючи інноваційні процеси та їх результати. Загалом зазначається, що використання інформаційно-комунікаційних технологій сприяє розвитку інновацій. Однак, процес диджиталізації, особливо в країнах з трансформаційною економікою, знаходиться приблизно в середині свого формування, і видимі наслідки для інновацій можуть мати місце лише на більш розвинених стадіях цифровізації. Отже, метою даної роботи є дослідити взаємозв'язок між цифровою трансформацією економіки та інноваційними показниками на рівні держав-членів Європейського Союзу. Для порівняння європейські країни поділяються на певні групи за рівнем їх оцифрування та інноваційними показниками. Результати аналізу показують позитивну взаємозалежність між Зведеним індексом інновацій та Індексом цифрової економіки та суспільства. Ми враховуємо трирічні значення обох індексів із затримкою на рік у випадку другого,

оскільки ми очікуємо зсув у часі інноваційних показників, спричинений розвитком цифрової економіки та суспільства. Більше того, матриця цифрового розвитку та інновацій показала, що найбільш оцифровані європейські країни є найбільш інноваційними, і навпаки. Більшість «старих» країн-членів Європейського Союзу належать до групи оцифрованих інноваторів, із відносно високим рівнем оцифровування, пов'язаним з найвищими показниками інновацій. З іншого боку, у більшості «нових» країн-членів Європейського Союзу нижчий рівень цифровізації пов'язаний з інноваційними показниками нижче середнього. В даному аспекті було виявлено лише деякі винятки. Отже, диджиталізацію можна розглядати як інструмент стимулювання інновацій.

Ключові слова: диджиталізація, інновації, Європейський Союз.

Formulation of the problem in general, and its relation to important scientific and practical tasks. It is generally considered that emergence of diverse digital technologies and their broad application in economics and society has transformed also the innovation processes and their outputs (e.g. Nambisan et al. [1]; Nambisan et al. [2]). Chernykh et al. [3] highlighted the importance of the strategic aspects of the digital economy development as a prerequisite of macro level development of innovations.

Innovation is fostered by the exchange of information, since it can be expected that geographic concentration of knowledge leads to more significant innovation. This has already been observed e.g. by Feldman [4]. However, the transfer of knowledge can also take an unintentional or accidental form. This means that a company or other subject can benefit from the innovation available on the market without exchanging information or incurring any production costs. An example of this is the Internet industry and the so-called dot-com centred around high-speed network infrastructure [5]. Hence, positive spill-over effects may occur during the transformation process as well as at the diffusion of the innovation outputs.

The interrelatedness of the innovation-growth to information and communication technology (ICT) infrastructure was highlighted by Pradhan et al. [6] who brought robust evidence that among other factors ICT infrastructure cause innovation in the long run. The finding can be explained by the fact that ICT can enhance the quality of decision making by firms, reduce their production costs, help to achieve new value channels, reach new consumers and finally lead to fostering the diffusion of innovation. Hence, they concluded that the use of ICT and innovation can be complementary.

On the other hand, some authors, e.g. Afonasyova et al. [7] note that the digital economy is still approximately in the middle of its formation and some of its effects may occur only with more developed stages of the digital economy. With regard to productivity there is, however, the evidence on existence of so called productivity paradox [8] suggesting that digitalization leads to a decline in productivity. Similar doubts may be raised with regard to the effects of digitalization on innovation performance.

In the present paper, a macro approach is applied, considering the national context of the digitalization and innovation at the level of the European Union (EU) member states. For the purpose of the analysis two composite indexes are used. Based on the values of the indexes, the digital development – innovation matrix is constructed, showing positions of the EU member states.

The purpose of the article. The aim of our study is to examine the relationship between the digitalization of the economy and innovation performance, namely to find out whether digitalization fosters innovation at the European level. The objects of our analysis are the European Union member states.

Outline of the main research material with full justification of scientific results. For the purpose of the evaluation of the level of digital transformation of the economy several indicators, such as ICT Development Index or Network Readiness Index, can be used. Perhaps the most popular indicator of digital development at the European level used also in the empirical literature, e.g. [7], [9], is the Digital Economy and Society Index (DESI) introduced by the European Commission in 2014. It is a composite annual indicator that summarizes selected relevant digital performance dimensions of the EU member states in the context of the Digital Single Market Strategy. DESI comprises of five main dimensions, each divided into a

set of sub-dimensions, which are in turn composed by 44 individual indicators. The five dimensions of the DESI are connectivity (includes both the supply and the demand side of mobile and fixed broadband), human capital (takes into account two sub-dimensions, namely Internet user skills and advanced skills and development), use of Internet (covers activities like active use of Internet to get news, communicate, shop, browse social networks, and other Internet services as well as the use of online banking services), integration of digital technology (includes e-commerce and share of enterprises using business digitalization), and digital public services (captures e-health and e-Government, i.e. e-services that reduce the time spent in public administrations and thus encourage people to use them).

As in the previous case, for the purpose of the innovation performance measurement, we used the composite indicator, namely the Summary Innovation Index (SII) introduced by the European Commission. It is a commonly used indicator of innovation performance within empirical literature, e.g. [10], [11], which provides a comparative assessment of the innovation and research performance of the EU member states and selected third countries. The measurement framework distinguishes among four main types of activities and ten innovation dimensions, namely human resources, attractive research systems, innovation-friendly environment, finance and support, firm investments, innovators, linkages, intellectual assets, employment impacts and sales impacts, capturing in total 27 different indicators.

Before we performed the analysis itself, we compared in detail the construction of both indexes in terms of the extent of their possible content overlap. We identified only a slight overlap between the dimensions connected with human resources; however these are capturing different aspects. While SII takes into account e.g. new doctorate graduates in general, DESI is specifically oriented at ICT field and covers only ICT graduates. Similar can be concluded with regard to broadband penetration captured in general by SII, however in the detailed structure by DESI.

Before we analyse the relationship between the level of digital transformation and innovation performance at a level of individual European countries, we first report development of the EU average values of both analysed indexes.

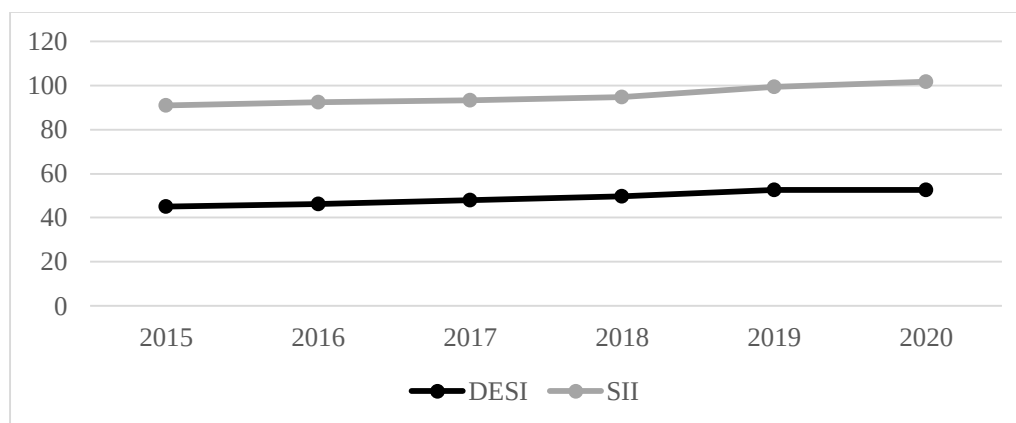


Fig. 1: Development of EU average values of SII and DESI in the European Union
Source: own processing based on the [12] and [13]

Figure 1 shows development of the EU average values of the Summary Innovation Index as well as the Digital Economy and Society Index in the European Union in the period 2015-2020. Except for the last year, similar small gradual increase in values of both indexes can be observed. In the further analysis we looked in more details at the values of SII and DESI from the individual European countries' perspective, including the United Kingdom as the EU member at the time to which the data refer. We included three-year values of both indexes with one-year lag in the case of DESI, since we expect a time shift in the innovation performance

induced by the development of the digital economy and society. The interdependence between the values of both indexes is shown in the figure 2.

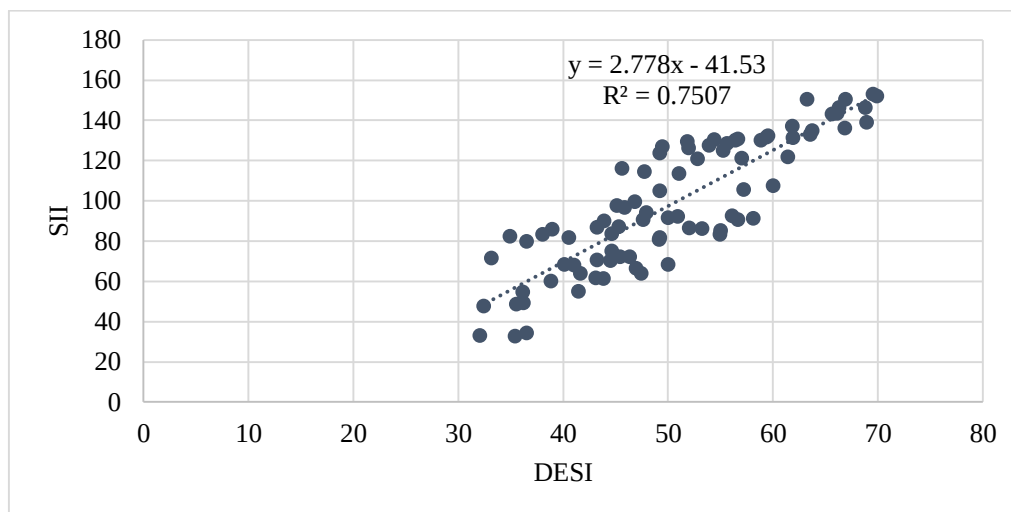


Fig. 2: Interdependence between SII and DESI values

Source: own processing based on the [12] and [13]

Figure 2 shows relationship between SII and DESI indexes in the case of the individual EU member states. As can be seen, the variables are positively correlated, which means that digitally more developed countries report higher level of national innovation performance. However, there are significant differences in the level of digital development as well as innovation performance among European countries. In order to capture these differences in more details, we constructed the digital development – innovation matrix within which positions of the EU member states are obvious. The classification of countries into particular quadrants was performed on the basis of the average values of the individual indexes of all the EU member states. Table 1 shows position of the European Union member states in terms of the development of the digital economy and society, as well as in terms of their innovation performance.

Table 1

The digital development – innovation matrix

Summary Innovation Index	Digital Economy and Society Index			
	relatively low		relatively high	
	relatively high	France	Sweden Finland Denmark Netherlands Luxembourg United Kingdom	Belgium Germany Austria Ireland Estonia
Summary Innovation Index	relatively low	Portugal Slovenia Czechia Cyprus Italy Lithuania Greece	Hungary Slovakia Latvia Croatia Poland Bulgaria Romania	Malta Spain

Source: own processing

The digital development – innovation matrix shows that majority of the “old” EU member states report relatively high level of digital development in combination with superior innovation performance and they can be labelled as digitalized innovators. These countries can be expected to build most of their innovations on digitally based technologies. The leaders in this regard are Sweden, Finland and Denmark, the common strengths of which are human resources, attractive research systems and an innovation-friendly environment that are supported by high level of connectivity and extensive use of Internet services. Extraordinary position in this group of countries achieved Estonia, as the only country from the “new” EU members that recorded significant progress in the digital development accompanied by positive shift in the innovation performance, especially in the field of innovative SMEs collaborating with others, trademark applications, lifelong learning, and non-R&D innovation expenditures. This country can serve as an example of good practice for other “new” EU member states aiming to boost their innovation performance.

The only country that is scoring relatively high in innovation performance due to innovative SMEs collaborating with others, trademark applications, lifelong learning, and non-R&D innovation expenditures, however relatively low in digital transformation, especially with regards to the low share of people with “above basic digital skills” and thus also insufficient use of internet services, is France, which can be labelled as non-digitalized innovator.

The third group of countries that is the most numerous, is formed especially by the „new“ EU members being relatively low digitalized and scoring relatively low also in innovation performance. Hence, this group of countries can be labelled as non-digitalized followers. All four Visegrad countries belong here with common strengths especially in employment impacts, i.e. employment in fast-growing enterprises of innovative sectors. On the other hand, these countries perform relatively low in finance and support of innovation activities as well as in the dimension of SME innovators. This below average innovation performance can be partially attributed to insufficient use of business digitalization and digital public services. The position of these countries in the matrix to some extent confirms conclusions by Kondratiuk-Nierodzińska [14] that despite some positive changes in innovation capabilities related to technology transfer and diffusion, it is still not enough to close the gap between themselves and Western and Northern Europe.

Surprisingly, comparable positions in the matrix achieved also some of the “old” EU members, as Italy, Greece, Cyprus or Portugal, however with different and divergent strong and weak aspects of innovation performance. The worst positions in the matrix are occupied by Bulgaria and Romania, which record almost the same scores in DESI resulting especially from low level of usage of Internet services accompanied by low Internet user skills. These aspects are probably reflected in common weakness of innovation performance that lies in innovators dimension, e.g. SMEs with innovations.

To the last group of countries in the matrix, labelled as digitalized followers, belong Malta and Spain, achieving relatively high scores in DESI, which are, however, not mirrored in higher innovation performance. The relatively weakest DESI dimension in the case of both countries, are human resources, namely development of skills related to the use of information and communication technologies. Despite common strengths in innovation performance lying in employment impacts and innovation-friendly environment, these are outweighed by weak SME innovators and linkages. Similar findings were shown by Alibekova et al. [15] in the case of Kazakhstan, where despite great efforts in digitalization, weaknesses of the country in skills, venture capital, and innovation linkages are detected.

Our results to some extent confirm findings by Borowiecki and Navarrete [16] who based on study under specific circumstances of digitalization of heritage collection concluded that the most important positive factor directly fostering innovation is the country's level of education and indirectly personal access to the Internet. A review study by Matthess and Kunkel [17] further suggested that digitalization forms opportunities especially for developing countries to diversify in traded goods and services and thus also contributes to innovations.

Hence, based on the results the level of digitalization can be considered as an indicator of innovation.

In an attempt to improve innovation performance of the country, besides strengthening factors like educated and creative workforce, an appropriate research system or availability of finances for innovation projects, e.g. [11], also the digitalization of the economy and society shall be supported at local and national level.

Conclusions. The present paper investigated the relationship between national level of the digital development and innovation performance from the European Union member states perspective. Findings demonstrate slight improvement in the average EU values of SII and DESI in the last six years. When analysing their relationship, it can be concluded that digitalization fosters innovation. According to the level of digital development and innovation performance, the majority of the “old” EU member states belong to the group of digitalized innovators, with relatively high level of digitalization associated with superior innovation performance. On the other hand, the majority of the “new” EU member states fall into the group of non-digitalized followers, where lower levels of digitalization are associated with below-average innovation performance. Only some exceptions were found in this regard. Digitalization can therefore be seen as a tool to support innovation. Further more detailed research at more disaggregated level, e.g. under specific circumstances of regions, taking into account also geographic concentration of knowledge or industries would enrich the empirical findings in this field.

References

1. Nambisan S., Lyytinen K., Majchrzak A., Song M., 2017. Digital innovation management: reinventing innovation management research in a digital world. *Mis Q*, vol. 41, no. 1, pp. 223–238. doi: 10.25300/MISQ/2017/41:1.03
2. Nambisan S., Wright M., Feldman M., 2019. The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research Policy*, vol. 48, no. 8, p. 1-9. doi: 10.1016/j.respol.2019.03.018
3. Chernykh V.V., Suvorova A.P., Chernykh V.L. Strategic Aspects of Digitalization of Macro and Mesoscale Economy as a Prerequisite for Innovative Development. In Bogoviz A. (eds). 2020. *Complex Systems: Innovation and Sustainability in the Digital Age*. Springer International Publishing, pp. 285-295. doi: 10.1007/978-3-030-44703-8
4. Feldman M. The New Economics of Innovation, Spillovers and Agglomeration: A Review of Empirical Studies. *Economics of Innovation and New Technology*. 1999, vol. 8, no. 1–2, pp. 5–25. doi: 10.1080/10438599900000002
5. Zook M. Grounded Capital: Venture Financing and the Geography of the Internet industry, 1994–2000. *Journal of Economic Geography*, 2002, vol. 2, no. 2, pp. 151–177. doi: 10.1093/jeg/2.2.151
6. Pradhan R. P., Arvin M. B., Bahmeni, S., Bennett S. E. The innovation- growth link in OECD countries: Could other macroeconomic variables matter? *Technology in Society*, 2017, vol. 51, p. 113-123. doi: 10.1016/j.techsoc.2017.08.003
7. Afonasyova M. A., Panfilova E. E., Galichkina M. A., Ślusarczyk B. Digitalization in economy and innovation: The effect on social and economic processes. *Polish Journal of Management Studies*, 2019, vol. 19, no.2, pp. 22-32. doi: 10.17512/pjms.2019.19.2.02
8. Watanabe C., Naveed K., Tou Y., Neittaanmäki P. 2018. Measuring GDP in the digital economy: Increasing dependence on uncaptured GDP. *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 137, pp. 226-240. doi: 10.1016/j.techfore.2018.07.053
9. Götz M. Attracting foreign direct investment in the era of digitally reshaped international production. The primer on the role of the investment policy and clusters – the case of Poland. *Journal of East-West Business*, 2020, vol. 26, no. 2, pp. 131-160. doi: 10.1080/10669868.2019.1692985
10. Albulescu C. T., Drăghici A. Entrepreneurial activity and national innovative capacity in selected European countries. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 2016, vol. 17, no. 3, pp. 155-172. doi: 10.1177/1465750316655902
11. Janoskova K., Kral P. An in-depth analysis of the summary innovation index in the V4 countries. *Journal of Competitiveness*, 2019, vol. 11, no. 2, pp. 68-83. doi: 10.7441/joc.2019.02.05
12. DESI Data. Available at: <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations>. (accessed 15.01.2021)
13. European Innovation Scoreboard. Available at: https://interactivetool.eu/EIS/EIS_2.html#a. (accessed 15.01.2021)
14. Kondratiuk-Nierodzińska, M. Innovation Capabilities In EU Countries: Have Central And Eastern European Countries Been Catching Up? *Journal of Business Economics and Management*, 2016, vol. 17, no. 5, pp. 765-779. doi: 10.3846/16111699.2015.1114016
15. Alibekova G., Medeni T., Panzabekova A., Mussayeva D. Digital transformation enablers and barriers in the economy of Kazakhstan. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 2020, vol. 7, no. 7, pp. 565-575. doi: 10.13106/jafeb.2020.vol7.no7.565
16. Borowiecki K. J., Navarrete T. Digitization of heritage collections as indicator of innovation. *Economics of Innovation and New Technology*, 2017, vol. 26, no. 3, pp. 227-246. doi: 10.1080/10438599.2016.1164488
17. Matthes M., Kunkel S. Structural change and digitalization in developing countries: Conceptually linking the two transformations. *Technology in Society*, 2020, vol. 63, pp. 1-13. doi: 0.1016/j.techsoc.2020.101428

Date of publication 22.12.2020 p.

УДК 336.14: 347.73

Вавдіюк Н.С., д.е.н., професор
Завідувач кафедри менеджменту
Vavdiuk N., Doctor of Economics Science, Professor
Head of Management Department
<https://orcid.org/0000-0001-9100-3722>

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ ПОРУШЕННЯМИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет

Здійснено аналіз рівня бюджетних порушень, подано оцінку ефективності управління бюджетними порушеннями. Сформовано гіпотезу оцінки управління бюджетними порушеннями, зміст якої полягає в тому, що непряма оцінка ефективності управління бюджетними порушеннями дозволяє здійснити порівняння щодо встановлених та відшкодованих сум матеріальних збитків у грошовому вимірі. У 2019 році на 502 об'єктах контролю Держаудитслужби виявлено недоотримання фінансових ресурсів бюджетами на загальну суму 215,9 млн грн, а у 2018 році – понад 305,8 млн грн державного бюджету на суму більш понад 46,7 млн грн, (у 2018 році – 36,9 млн грн) та з місцевих бюджетів понад 47,2 млн грн (у 2018 році – 22,9 млн грн). У 2019 році забезпечено надходження недоотриманих фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів у обсязі 108,7 млн грн. Розраховано значення індексу ефективності управління бюджетними правопорушеннями із встановлення та відшкодування матеріальних збитків показує скільки у грошовому вимірі відшкодованих збитків припадає на 1 грн встановлених матеріальних збитків. У межах прав та наданих повноважень органами Держаудитслужби у 2019 році забезпечено відшкодування і поновлення незаконних, нецільових витрат та недостач фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму майже 466,6 млн грн, що становить 63,27% від виявлених таких бюджетних порушень.

Ключові слова: фінансові порушення, часовий лаг фінансових правопорушень, ефективність управління.

MANAGEMENT OF BUDGET VIOLATIONS IN THE REGIONS OF UKRAINE

Lutsk National Technical University

The level of budget violations is analyzed, the efficiency of budget violations management is assessed. The hypothesis of the assessment of budget violations management is formed, the content of which is that the indirect assessment of the effectiveness of budget violations management allows to make a comparison of the established and reimbursed amounts of material losses in monetary terms. In 2019, 502 objects of control of the State Audit Office revealed shortcomings in financial resources totaling UAH 215.9 million, and in 2018 - more than UAH 305.8 million. state budget in the amount of more than 46.7 million UAH (in 2018 - 36.9 million UAH) and from local budgets over 47.2 million UAH (in 2018 - 22.9 million UAH). In 2019, the receipt of uncollected financial resources of budgets of all levels in the amount of UAH 108.7 million was ensured. The calculated value of the index of efficiency of management of budgetary offenses on establishment and compensation of material losses shows how many in monetary terms of the compensated losses account for 1 UAH of the established material losses. Within the rights and powers granted by the State Audit Office in 2019, reimbursement and renewal of illegal, non-target expenditures and shortages of financial and material resources totaling almost UAH 466.6 million, which is 63.27% of such identified budget violations.

Key words: financial violations, time lag of financial violations, management efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У 2019 році загальна сума виявлених бюджетних порушень Держаудитслужбою, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів бюджетів усіх рівнів та бюджетних установ – майже 952,7 млн грн, а у 2018 році - 1,1 млрд грн. Недотримання учасниками бюджетного процесу порядку складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджету чи звіту про виконання бюджету в регіонах

України може призводити до зростання кількості бюджетних порушень та правопорушень відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Закордонні та вітчизняні фахівці [1, с. 279–284, 2, с. 35–40, 3, с. 31–39, 4, с. 173–182] відзначають, що нецільове використання бюджетних коштів спостерігається майже у кожного розпорядника і набуває загрозливих масштабів для реалізації процесу фінансової децентралізації в регіонах України. Враховуючи небезпечність реалізації бюджетних порушень, правопорушень аналіз їх стану і ефективності управління ними в регіонах України є важливим.

Мета статті полягає в оцінці ефективності управління фінансовими санкціями за бюджетними порушеннями в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначення методів оцінки бюджетних порушень сприятиме удосконаленню процесу їх аналізу та управління ними. А кваліфікація і класифікація бюджетних порушень дозволить визначити відповідні інструменти застосування фінансових санкцій. Фінансові санкції є складовими процесу реалізації функцій, методів, інструментів управління бюджетними порушеннями. Фінансові санкції застосовуються з метою спонукання правопорушника припинити здійснення бюджетного порушення чи покарати правопорушника.

Фінансові санкції – це засіб майнового впливу на правопорушника забезпечений примусовою силою держави, що застосовується у спеціальному процесуальному порядку уповноваженими на це державними органами та їх посадовими особами у випадку невиконання або неналежного виконання, а саме у випадку вчинення правопорушення суб'єктом господарювання – вимог законодавства про мобілізацію, розподіл, використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів з метою відшкодування недоотриманих бюджетом та позабюджетними фондами грошових коштів, а також покарання порушників.

Фінансовим санкціям притаманні наступні особливості [5–8]: владний характер, це пов'язано з тим, що вони накладаються уповноваженими законом органами державної влади (державно-примусовий характер); формально визначені та поширюються на учасників бюджетних правовідносин за порушення та правопорушення; безпосередньо пов'язані з бюджетною відповідальністю та регулюються встановленими правовими нормами; застосовуються у випадку порушення приписів; не можуть бути встановлені угодою сторін; в окремих випадках вступають у дію за відсутності вини суб'єкта бюджетних правовідносин; застосовуються в судовому або позасудовому порядку, мають як каральний, так і правовідновлювальний характер; мають вираження у грошовій формі; вилучені кошти зараховуються до державного та місцевих грошових фондів, є додатковим обтяженням майнового характеру; мають порядок провадження щодо їх застосування, строки давності та специфіку доказу (пеня та штраф застосовуються у безспірному або судовому порядку); відрізняються від кримінальних, адміністративних, цивільно-правових як за змістом, так і за функціями застосування.

Фінансові санкції є засобом впливу на правопорушника, мають майновий характер, забезпечені примусовою силою держави. Фінансові санкції застосовуються у спеціальному порядку уповноваженими на це державними органами у випадку настання фінансової відповідальності. Фінансовим санкціям притаманне виключне грошове стягнення. Фінансові санкції відрізняються від кримінальних і адміністративних санкцій, оскільки мають право звернення до юридичних та фізичних осіб.

Фінансова санкція є формою реагування держави на правопорушення у фінансовій і страховій діяльності є зовнішнім матеріальним вираженням державно-владного примусу за здійснення фінансового правопорушення.

Фінансові санкції залежно від охорони правовідносин поділяють на два види: правовідновлювальні (пеня), що реалізовує мотиваційну, компенсаційну, відновлювальну функції та каральні (штраф), що реалізовує каральну функцію управління фінансовими правопорушеннями.

Пеня, як фінансова санкція реалізується з метою усунення завданої шкоди внаслідок протиправних дій, примусового виконання невиконаних обов'язків. Основне призначення пені полягає у компенсації збитків.

Штрафні фінансові санкції мають на меті попередження правопорушення у фінансовій і страховій діяльності, а також на виправлення і перевиховання правопорушників. Штрафні фінансові санкції встановлюються за правопорушення у фінансовій і страховій діяльності з метою покарання правопорушника, а також попередження нових правопорушень.

Залежно від видів бюджетних порушень (стаття 116 бюджетного кодексу), об'єктами порушень [5] є: порушення щодо складання фінансової звітності; порушення щодо використання бюджетних коштів; порушення процедури прийняття нормативно-правових актів про бюджет.

За суб'єктами, що застосовують фінансові санкції [5-10]: застосовуються судом, фіскальними органами, Національним банком України, фінансовою інспекцією тощо.

За суб'єктом бюджетного порушення, правопорушення: учасники бюджетного процесу, які порушують зобов'язання (юридичні та фізичні особи, які не виконують функцій у бюджетній системі або недостатньо їх виконують).

Залежно від різновидів нормативно-правових актів щодо управління бюджетними порушеннями та правопорушеннями [5-10]: такі, що містяться в кодексах та законах України та в підзаконних актах.

Залежно від визначеності розмірів покарання за бюджетними порушеннями, правопорушенням [4]: абсолютно визначені з чітким встановленням покарання – в неоподаткованих мінімумах доходів громадян, гривнях та відносно визначені, що передбачають мінімальний та максимальний розмір.

З урахуванням способу призначення та пріоритету застосування фінансових санкцій за бюджетними порушеннями, правопорушенням [5-10]: основні та додаткові.

Фінансові санкції щодо бюджетних порушень, правопорушень застосовуються в судовому та позасудовому порядку.

Заходи державного примусу встановлюються до суб'єктів бюджетного порушення, правопорушення у разі їх вчинення для притягнення до фінансової відповідальності.

Примус передбачає настання для правопорушників негативних наслідків у вигляді обмежень особистого, організаційного або майнового характеру з метою їх покарання, запобігання вчинення нових бюджетних правопорушень, спонукання дотримання правової поведінки.

До системи заходів державного примусу належать примусові та превентивні заходи: примусові заходи, що є реакцією держави на факт протиправної поведінки суб'єкта бюджетного порушення, правопорушення. Бюджетні порушення, правопорушення поділяються на припиняючі та превентивні заходи. Припиняючі заходи застосовують для припинення протиправних дій суб'єктів бюджетного правопорушення; превентивні заходи, які передують застосуванню санкцій для запобігання вчиненню бюджетного порушення, правопорушень, вчасне їх припинення та контроль.

Отже, фінансові санкції є важелем управління бюджетними правопорушеннями з використанням методу державного примусу з додатковими стягненнями у вигляді впливу на фінансовий стан порушника.

Поряд із фінансовими санкціями можуть застосовуватись адміністративні або кримінальні санкції, залежно від суспільної шкідливості або суспільної небезпеки відповідно. Адміністративні санкції таких особливостей не мають. Застосування фінансових санкцій несе

негативні для суб'єкта порушення наслідки грошово-майнового впливу та на відміну від адміністративних санкцій, мають на меті покарання та компенсацію презумованої шкоди.

Отже, реалізація фінансової санкції характеризується негативним аспектом щодо дотримання обов'язку, засудження протиправної дії рішенням компетентного органу, державний примус має несприятливі наслідки за порушення норм права.

Проведемо аналіз виявлених фінансових порушень Держаудитслужбою протягом 2018-2019 рр. за регіонами України [11].

В таблиці 1 проведемо оцінку кількості підприємств, установ та організацій, на яких виявлено порушення недоотримання фінансових ресурсів за регіонами та проаналізуємо темпи зміни цих показників і відсоток виявлених об'єктів контролю, де виявлено порушення, що призвели до втрат, у загальній кількості проведених ревізій у 2019 році.

Таблиця 1

Кількість підприємств, установ, організацій, на яких виявлено фінансові порушення в регіонах України у 2018-2019 рр. [11]

Регіон	Кількість підприємств, установ, організацій, на яких виявлено недоотримання фінансових ресурсів, одиниць			Проведено перевірок, одиниць		Всього, одиниць	% виявлення порушень
	2018 рік	2019 рік	%	2018 рік	2019 рік		
Вінницька	35	23	65,71	6	55	61	37,70
Волинська	17	17	100,00	6	40	46	36,96
Дніпропетровська	21	14	66,67	2	76	78	17,95
Донецька	26	29	111,54	5	72	77	37,66
Житомирська	27	23	85,19	9	51	60	38,33
Закарпатська	31	22	70,97	3	44	47	46,81
Запорізька	10	17	170,00	2	50	52	32,69
Івано-Франківська	21	13	61,90	11	50	61	21,31
Кіровоградська	19	10	52,63	3	33	36	27,78
Луганська	13	9	69,23	6	33	39	23,08
Львівська	48	25	52,08	12	91	103	24,27
Миколаївська	14	16	114,29	2	42	44	36,36
Одеська	47	36	76,60	3	84	87	41,38
Полтавська	30	16	53,33	2	46	48	33,33
Рівненська	21	15	71,43	1	35	36	41,67
Сумська	20	8	40,00	4	33	37	21,62
Тернопільська	19	27	142,11	7	45	52	51,92
Харківська	55	31	56,36	8	91	99	31,31
Херсонська	26	11	42,31	2	43	45	24,44
Хмельницька	18	15	83,33	2	40	42	35,71
Черкаська	35	15	42,86	6	52	58	25,86
Чернівецька	17	9	52,94	2	29	31	29,03
Чернігівська	28	45	160,71	1	72	73	61,64
м. Київ та область	63	43	68,25	4	145	149	28,86
Всього	661	489	73,98	109	1 352	1461	33,47
Держаудитслужба	17	13	76,47	9	40	49	26,53
Разом	678	502	74,04	118	1 392	1510	33,25

У 2019 році у порівнянні з 2018 роком найбільшу кількість підприємств, установ, організацій, на яких виявлено недоотримання фінансових ресурсів виявлено Держаудитслужбою у Запорізькій області – зростання в 1,7 рази (або на 7 одиниць); Чернігівській області – зростання у 1,6 рази (або на 17 одиниць), Тернопільській області – зростання 1,4 рази (або на 8 одиниць); Миколаївській області – в 1,14 рази (або на 2 одиниці); в Донецькій області – зростання 1,11 рази (або на 3 одиниці). Найменшу ж кількість підприємств, установ, організацій, на яких виявлено недоотримання фінансових ресурсів

спостерігалось у Сумській області – на 40%, або 12 одиниць; Херсонській та Черкаській областях – на 42,3 та 42,8% відповідно.

В цілому у 2019 році на 502 об'єктах контролю Держаудитслужби виявлено недоотримання фінансових ресурсів бюджетами на загальну суму 215,9 млн грн, а у 2018 році – понад 305,8 млн грн [11].

Проведемо оцінку встановлених сум фінансових порушень за бюджетними правопорушеннями, що призвели до незаконних, нецільових витрат та недостачі ресурсів у 2018-2019 рр. у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка виявлення та забезпечення усунення бюджетних порушень, пов'язаних з недоотриманням фінансових ресурсів в регіонах України у 2018-2019 рр. [11]

Регіон	Виявлено недоотримання фінансових ресурсів до бюджетів, тис. грн			Надійшло фінансових ресурсів до бюджетів, тис. грн		Надходження фінансових ресурсів до бюджетів, %	
	2018 рік	2019 рік	%	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Вінницька	4 203,08	1 212,56	28,85	4 066,64	2 250,84	96,75	185,63
Волинська	3 126,27	483,66	15,47	1 297,85	252,51	41,51	52,21
Дніпропетровська	2 966,05	9 441,24	318,31	7 052,69	3 328,70	237,78	35,26
Донецька	3 274,79	3 222,67	98,41	2 136,66	1 918,74	65,25	59,54
Житомирська	4 166,63	3 571,71	85,72	3 946,97	3 712,10	94,73	103,93
Закарпатська	2 877,12	3 619,39	125,8	1 404,06	1 985,29	48,8	54,85
Запорізька	1 176,58	11 184,63	950,61	4 682,70	8 360,35	397,99	74,75
Івано-Франківська	6 854,61	5 549,41	80,96	3 788,78	8 642,05	55,27	155,73
Кіровоградська	5 315,36	1 317,61	24,79	4 084,41	1 086,18	76,84	82,44
Луганська	1 160,89	128,79	11,09	294,21	976,35	25,34	758,09
Львівська	5 905,51	2 262,20	38,31	9 092,63	2 310,05	153,97	102,12
Миколаївська	3 833,24	16 907,61	441,08	19 428,37	2 258,83	506,84	13,36
Одеська	128 603,26	44 842,28	34,87	119 745,06	19 427,22	93,11	43,32
Полтавська	2 010,78	1 262,81	62,8	3 648,36	5 065,69	181,44	401,14
Рівненська	2 800,02	3 572,76	127,6	3 931,26	3 274,46	140,4	91,65
Сумська	11 271,60	415,51	3,69	4 081,58	4 639,76	36,21	1 116,64
Тернопільська	7 983,79	13 856,44	173,56	7 618,95	2 799,50	95,43	20,2
Харківська	3 265,78	7 763,76	237,73	3 463,49	3 323,95	106,05	42,81
Херсонська	2 443,39	1 374,15	56,24	1 205,78	2 189,99	49,35	159,37
Хмельницька	1 172,95	3 361,42	286,58	2 038,47	4 700,11	173,79	139,83
Черкаська	7 079,77	2 191,35	30,95	2 804,45	1 327,24	39,61	60,57
Чернівецька	2 156,70	570	26,43	976,08	372,8	45,26	65,4
Чернігівська	4 279,10	10 028,79	234,37	1 619,53	8 769,36	37,85	87,44
м. Київ та область	84 440,13	49 396,24	58,5	13 090,82	13 242,72	15,5	26,81
Всього	302 367,40	197 536,99	65,33	225 499,80	106 214,79	74,58	53,77
Держаудитслужба	3 467,43	18 336,76	528,83	863,09	2 493,95	24,89	13,6
Разом	305 834,83	215 873,75	70,59	226 362,89	108 708,74	74,01	50,36

Найвище значення виявлених бюджетних порушень у регіонах України у 2019 році у порівнянні до 2018 року мали Запорізька область – зростання у 9,5 разів або на 10 008,05 тис. грн; Миколаївська область – зростання у 4,4 рази або на 13 074,37 тис. грн; Дніпропетровська область – зростання у 3,2 рази або на 6 475,19 тис. грн; Хмельницька область – зростання у 2,8 рази або на 2 188,47 тис. грн.

Найнижчі значення виявлених бюджетних порушень у регіонах України у 2019 році у порівнянні до 2018 року мали Сумська область – зниження на 96,4% або на -10 856,09 тис. грн; Луганська область – зниження на 88,9% або на -1 032,10 тис. грн; Волинська область – зниження на 84,5% або на -2 642,61 тис. грн; Черкаська область – зниження на 70% або на -4 888,42 тис. грн.

Каральні функції управління бюджетними порушеннями існують паралельно з правовідновлювальними, оскільки для держави важливим є не тільки покарати порушника, а й відновити публічні майнові інтереси, компенсувати збитки від такого правопорушення.

Саме тому доцільно здійснювати порівняння обсягів надходжень фінансових ресурсів до бюджетів і виявлених недоотриманих ресурсів. У 2018 році: Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Хмельницька області, а у 2019 році: Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Хмельницька області за результатами виявлених на та нарахованих недоотриманих фінансових ресурсів до бюджету забезпечили їх надходження в повному обсязі. Іншим регіонам не вдалося забезпечити надходження виявлених недоотриманих фінансових ресурсів за бюджетними порушеннями протягом досліджуваного періоду. Це пов'язано із проведенням досудових розслідувань, застосування фінансових санкцій, їх призупинення, зупинення операцій з бюджетними коштами, зменшення бюджетних призначень/асигнувань, пред'явлення позовів до суду тощо.

В цілому, за результатами проведеної органами Держаудитслужби роботи у 2019 році забезпечено надходження недоотриманих фінансових ресурсів до бюджетів всіх рівнів – 108,7 млн грн, а у 2018 році – 226,4 млн грн, що в 2,1 рази менше [11].

Оцінимо процес виявлення та забезпечення усунення бюджетних порушень, що призвели до незаконних, нецільових витрат та недостач в регіонах України у 2018-2019 рр. в таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка виявлення та забезпечення усунення бюджетних порушень, що призвели до незаконних, нецільових витрат та недостач в регіонах України у 2018-2019 рр. [11]

Регіон	Виявлено бюджетні порушення, що призвели до протиправних, нецільових витрат та недостач ресурсів, тис. грн			Відшкодовано за бюджетними порушеннями, тис. грн		Управління фінансовими порушеннями, %	
	2018 рік	2019 рік	%	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Вінницька	25 130,28	25 164,41	100,14	16 606,71	28 930,39	66,08	114,97
Волинська	33 068,89	15 298,62	46,26	24 376,10	18 320,32	73,71	119,75
Дніпропетровська	47 314,07	52 131,01	110,18	34 650,33	18 427,44	73,23	35,35
Донецька	19 719,88	17 266,65	87,56	16 431,78	18 082,07	83,33	104,72
Житомирська	20 340,37	10 353,15	50,9	15 600,87	13 217,52	76,7	127,67
Закарпатська	15 884,94	7 115,25	44,79	11 273,03	3 804,31	70,97	53,47
Запорізька	33 066,20	38 005,61	114,94	26 764,56	12 757,72	80,94	33,57
Івано-Франківська	15 622,75	20 559,92	131,6	13 769,40	17 893,31	88,14	87,03
Кіровоградська	22 996,65	15 451,21	67,19	18 333,32	12 227,63	79,72	79,14
Луганська	15 362,41	29 842,30	194,26	15 679,15	12 336,44	102,06	41,34
Львівська	51 167,26	47 882,88	93,58	36 253,94	42 955,33	70,85	89,71
Миколаївська	42 685,35	43 613,41	102,17	20 297,97	20 344,45	47,55	46,65
Одеська	58 979,14	93 655,17	158,79	47 541,66	41 797,62	80,61	44,63
Полтавська	22 317,41	14 618,49	65,5	20 479,78	14 217,49	91,77	97,26
Рівненська	21 200,34	9 564,65	45,12	13 429,54	6 454,76	63,35	67,49
Сумська	6 825,80	3 549,60	52	8 077,53	2 865,57	118,34	80,73
Тернопільська	24 670,42	26 293,12	106,58	16 448,79	26 581,01	66,67	101,09
Харківська	69 137,72	40 625,81	58,76	26 122,26	16 134,79	37,78	39,72
Херсонська	37 686,06	24 685,30	65,5	41 219,38	18 388,72	109,38	74,49
Хмельницька	25 541,74	13 483,91	52,79	20 308,77	7 896,77	79,51	58,56
Черкаська	30 951,35	49 892,89	161,2	36 375,18	36 295,04	117,52	72,75
Чернівецька	19 390,08	9 796,50	50,52	14 449,48	10 656,29	74,52	108,78
Чернігівська	30 810,61	35 191,98	114,22	20 211,03	17 253,73	65,6	49,03
м. Київ та область	59 700,17	68 542,46	114,81	32 404,13	31 646,66	54,28	46,17
Всього	749 569,89	712 584,30	95,07	547 104,69	449 485,37	72,99	63,08
Держаудитслужба	38 561,03	24 239,32	62,86	26 808,45	16 723,81	69,52	68,99
Разом	788 130,92	736 823,62	93,49	573 913,14	466 209,18	72,82	63,27

Найвищих значень нарахування штрафних санкцій за встановленими бюджетними порушеннями у регіонах України у 2019 році у порівнянні до 2018 року мали: Луганська область – зростання в 1,9 рази або на 14 479,89 тис. грн. (; Одеська область – зростання у 1,6 рази або на 34 676,03 тис. грн; Черкаська область – зростання у 1,6 рази або на 18 941,54 тис. грн.

Найнижчих значень нарахування штрафних санкцій за встановленими бюджетними порушеннями у регіонах України у 2019 році у порівнянні до 2018 року мали: Закарпатська область – зниження на 56% або на 8 769,69 тис. грн; Волинська область – зниження на 54% або на 17 770,27 тис. грн; Рівненська область – зниження на 55% або на 11 635,69 тис. грн.

Розглянемо ефективність управління фінансовими санкціями за бюджетними порушеннями шляхом порівняння обсягів виявлених недоотриманих до відшкодованих фінансових ресурсів за бюджетними порушеннями. Високий рівень ефективності досягнення правовідновлювальної функції фінансових санкцій за бюджетними порушеннями буде таким, якщо відсоток виконання виявлених до відшкодованих штрафним санкцій дорівнюватиме 100%. Так, у 2018 році ефективним процес управління бюджетними порушеннями в частині нарахування та стягнення фінансових санкцій відслідковувався у Луганській (102,06%), Сумській (118,34%), Херсонській (109,38%), Черкаській (117,52%) областях (збільшення зростання обсягів відшкодувань відбувалось за бюджетними порушеннями, що виявлені у попередніх звітних періодах), а в інших регіонах – недостатньо ефективний. А вже у 2019 році ефективним процес управління бюджетними порушеннями в частині нарахування та стягнення фінансових санкцій відслідковувався у Вінницькій (114,97%), Волинській (119,75%), Донецькій (104,72%), Житомирській (127,67%), Тернопільській (101,09%), Чернівецькій (108,78%) областях (збільшення обсягів відшкодувань відбувалось за бюджетними порушеннями, що виявлені у попередніх звітних періодах), в той час як в інших регіонах України процес стягнення фінансових санкцій відбувався недостатньо ефективно.

Отже, в 2019 році не за цільовим призначенням проведено витрати державних ресурсів з державного бюджету на суму більш понад 46,7 млн грн, (у 2018 році – 36,9 млн грн) та з місцевих бюджетів понад 47,2 млн грн (у 2018 році – 22,9 млн грн). І забезпечено надходження у 2019 році недоотриманих фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів у обсязі 108,7 млн грн [11].

У межах прав та наданих повноважень органами Держаудитслужби у 2019 році забезпечено відшкодування і поновлення незаконних, нецільових витрат та недостач фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму майже 466,6 млн грн, що становить 63,27% від виявлених таких бюджетних порушень [11].

При оцінці індексу ефективності управління бюджетними порушеннями відшкодування до встановленої суми збитків слід враховувати і значення часового лагу, який відображає відставання або випередження у часі одного відшкодування збитків порівняно з встановленими сумами матеріальної шкоди. В цілому, вони свідчитимуть про ефективність правоохоронних заходів із протидії бюджетних порушень, але слід враховувати і вплив суб'єктивних факторів, пов'язаними з ним явищем. Повний лаг бюджетних порушень складатиметься з двох частин: оперативний лаг – період часу, необхідний для встановлення суми матеріальних збитків від вчинених бюджетних порушень, тобто від настання правочинності процесу забезпечення відшкодування [2, с. 38].

Висновки. Проведений управлінський аналіз бюджетних порушень в регіонах України дозволив отримати кількісну характеристику їх стану, рівня, структури, динаміки, форм стягнення. Це сприяло виявленню статистичних зв'язків, залежностей, співвідношень, закономірностей бюджетних порушень, формування напрямів удосконалення управління ними. Подальші дослідження вирішення проблем розвитку управління бюджетними порушеннями важливо розглядати в контексті напрямів розвитку стратегії протидії відмиванню доходів, здобутих протиправним шляхом, наявних проблем регіонального

розвитку України та можливостей активізації процесу управління бюджетними порушеннями.

Список бібліографічного опису

1. Vatslavskiy, O. (2016). Question Of Improvement Of Budget Control At The Local Level. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2(5), 35-40. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2016-2-5-35-40>.
2. Бавдіюк, Н. С. Управлінський аналіз фінансових правопорушень. Економічні науки. Серія : Економіка та менеджмент. 2018. Вип. 15. С. 31-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2018_15_6 (дата звернення: 14.12.2020).
3. Voznyak, Halyna violations and abuses in the management of financial resources at the local level in conditions of decentralization). *Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University*. Vol 1. No 21. 2020. P. 173-182. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-01-173-181>.
4. Базярук І. М. Економічна злочинність та її ознаки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Сер. юридична. Вип. 2. 2008. С. 279-284.
5. Бюджетний кодекс України : Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (дата звернення: 12.12.2020).
6. Коментар до законодавства про фінансово-правові санкції. К.: Юрінком Інтер, 2007. 416 с.
7. Принципи та функції фінансового права. URL: https://pidruchniki.com/16280414/pravo/printsiyi_funktsiyi_finansovogo_prava (дата звернення: 14.12.2020).
8. Співвідношення фінансово-правової відповідальності та фінансових санкцій. URL: https://pravoua.com.ua/ua/store/pravoukr/pravo_ukr_7_ukr/Zanfirov_7_12/ (дата звернення: 14.12.2020).
9. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-1- X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/80731-10> (дата звернення: 14.12.2020).
10. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 14.12.2020).
11. Статистичні звіти Державної аудиторської служби України. URL: <https://www.dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/53> (дата звернення: 14.12.2020).

References

1. Vatslavskiy, O. (2016). Question Of Improvement Of Budget Control At The Local Level. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2(5), 35-40. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2016-2-5-35-40>.
2. Vavdiuk, N. S. Upravlins'kyu analiz finansovykh pravoporushen'. *Ekonomiczni nauky. Seriya : Ekonomika ta menedzhment*. 2018. Vyp. 15. S. 31-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2018_15_6. [in Ukrainian].
3. Voznyak, Halyna violations and abuses in the management of financial resources at the local level in conditions of decentralization). *Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University*. Vol 1. No 21. 2020. P. 173-182. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-01-173-181>.
4. Bazyaruk I. M. Ekonomichna zlochynnist' ta yiyi oznaky. *Naukovyy visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*. Ser. yurydychna. Vyp. 2. 2008. S. 279-284. [in Ukrainian].
5. Byudzhetniyy kodeks Ukrayiny : Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (VVR), 2010, № 50-51, st.572. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text>. [in Ukrainian].
6. Komentar do zakonodavstva pro finansovo-pravovi sanktsiyi. K.: Yurinkom Inter, 2007. 416 s. [in Ukrainian].
7. Pryntsypy ta funktsiyi finansovoho prava URL: https://pidruchniki.com/16280414/pravo/printsiyi_funktsiyi_finansovogo_prava. [in Ukrainian].
8. Spivvidnoshennya finansovo-pravovoyi vidpovidal'nosti ta finansovykh sanktsiy. URL: https://pravoua.com.ua/ua/store/pravoukr/pravo_ukr_7_ukr/Zanfirov_7_12/ [in Ukrainian].
9. Kodeks Ukrayiny pro administratyvni pravoporushennya vid 07.12.1984 r. № 8073-1- X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/80731-10>. [in Ukrainian].
10. Kryminal'nyy kodeks Ukrayiny vid 05.04.2001 r. № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. [in Ukrainian].
11. Statystychni zvity Derzhavnoyi audytors'koyi sluzhby Ukrayiny. URL: <https://www.dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/53>. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

УДК 338.439

Герасимчук З.В., д.е.н., професор
<https://orcid.org/0000-0002-3676-4147>
 Gerasymchuk Z. Doctor of Economics, Professor
 Гасуха Л.О., здобувач
 Gasukha L. Applicant
<https://orcid.org/0000-0003-1454-5696>

ПРОДОВОЛЬЧИЙ БАЛАНС ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ СТРАХОВИЙ ЗАПАС ЯК ІНСТРУМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ

Луцький національний технічний університет

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей застосування регіональних інструментів забезпечення продовольчої безпеки в умовах децентралізації влади. Пропонується власний підхід до формування страхових запасів продовольства в регіоні з метою гарантування продовольчої безпеки – одного з пріоритетних завдань регіональних органів управління в період сучасних трансформаційних процесів. На основі аналізу чинників щодо ситуації на ринку продовольства регіонів України можна констатувати, що причини впливу негативних факторів на рівень продовольчої безпеки мають виражений регіональний характер, тому саме територіальний аспект визначає ключові фактори регіональної політики за допомогою реалізації відповідного механізму продовольчого забезпечення. За єдиної для всіх регіонів мети – забезпечення належного рівня продовольчої безпеки, інструменти її досягнення будуть різними для різних груп регіонів в залежності від того, на якій стадії продовольчого забезпечення за кожним із індикаторів, що характеризує його рівень, перебуває той чи інший регіон. Аналіз споживання основних видів продукції в регіонах України за останні десять років свідчить, що населення споживало лише 66 відсотків раціональної норми м'яса та м'ясопродуктів, 55 – молока, 58 відсотків риби. Із продукції рослинництва недостатнім є споживання плодів, потреба в яких забезпечувалася лише на 60 відсотків. Головне завдання механізму продовольчого забезпечення – урегулювання відносин між учасниками ринку продовольства (виробниками, постачальниками та споживачами) для гарантування належного рівня продовольчого забезпечення населення регіону якісними й доступними за ціною продуктами харчування. Зроблено висновок, що застосування балансового методу дасть змогу не лише визначити відсоток забезпечення внутрішніх потреб власною продукцією, а й виявити шляхи забезпечення фондів споживання за рахунок внутрішніх чи зовнішніх джерел. Формування регіональних страхових запасів продовольства на основі балансового методу допоможе сформувати дієвий механізм продовольчого забезпечення на рівні регіонів в умовах децентралізації влади та передачі повноважень щодо забезпечення продовольчої безпеки із центрального на регіональний рівень.

Ключові слова: регіональний страховий запас продовольства, продовольчий баланс, пропозиція та потреба продовольства, інтервенційний фонд.

FOOD BALANCE AND REGIONAL RESERVES AS TOOLS OF FOOD SECURITY MECHANISM IN REGIONS

Lutsk National Technical University

The subject of this article is the consideration the peculiarities of the application of regional instruments of food security in the context of decentralization of power. Proposed own approach to the formation of food reserves at the regional level to ensure food security as one of the priority tasks of regional authorities in the period of modern transformation processes. Based on the analysis of factors of the food market of the regions of Ukraine, it can be stated that the reasons for the impact of negative factors on the level of food security are regional, so the territorial aspect determines the key factors of regional policy through the implementation of appropriate food security mechanism. With the same goal for all regions - to ensure the appropriate level of food security, the tools to achieve it will be different for different groups of regions depending on the indicators that determine the level of food security at each stage. The analysis of consumption of the main types of products in the regions of Ukraine for the last ten years shows that the population consumed only 66 percent of the rational norm of meat and meat products, 55 percent of milk, 58 percent of fish. Consumption of fruits, the need for which was met by only 60

percent, is insufficient. The main task of the food supply mechanism is to regulate the relations between the participants of the food market (producers, suppliers and consumers) to guarantee the proper level of food supply of the population of the region with quality and affordable food. It is concluded that the application of the balance method will allow not only to determine the percentage of domestic demand for own products, but also to identify ways to form consumption funds using internal or external sources. The formation of regional food reserves on the basis of the balance method will help to form an effective mechanism of food provision at the regional level in the context of decentralization of power and transfer the responsibilities to ensure food security from the central to the regional level.

Keywords: regional food reserves, food balance, food supply and demand, intervention fund.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Забезпечення продовольчої безпеки регіонів України є проблемою, яка щороку набирає все більшої актуальності, особливого значення це питання набуло в період пандемії COVID-19. Існує необхідність налагодження співробітництва регіонів для забезпечення продовольчої безпеки, зокрема й доступності населення до продуктів харчування, у відповідь на пандемію коронавірусної інфекції. Важливим регіональним завданням є забезпечення населення регіону якісними продуктами харчування в обсягах, що відповідають раціональним нормам споживання. Дієвим інструментом врівноваження попиту і пропозиції, моделювання ситуації на ринку продовольства є складання балансів продовольчих ресурсів. Прогнозні баланси характеризують очікувані джерела надходження ресурсів основних видів продовольства та канали їх використання, надають можливість моделювати ситуацію на ринку продовольства, визначати необхідні обсяги нарощування виробництва та шляхи формування фонду споживання продукції. На підставі сформованих балансів, визначаються канали розподілу продовольства, а також способи розширення експортного потенціалу. Своєчасність та точність інформації щодо наявності сільськогосподарської та харчової продукції, обсягів виробництва, споживання та запасів, а також цін зменшує невизначеність і дозволяє регіональним органам влади, трейдерам, споживачам і виробникам приймати обґрунтовані рішення.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми продовольчої безпеки регіону та регіональним інструментам її забезпечення присвятили роботи такі науковці, як: Н. Басюркіна, В. Береговий, І. Бодак, І. Вахович, О.Гойчук, З. Ільїна, Є. Калашнікова, О. Коломицева, О. Кочеткова, Р. Маркова, В. Микитюк, М. Місюк, Н. Саперович, О. Скидан, Б. Стефанишин, Л. Хромушина, О. Чечелі, О. Шевцова, В. Шлемко та інші.

Однак, аналіз робіт вчених показує, що регіональні інструменти формування регіональних страхових запасів продовольства, що є особливо актуальними в період пандемій чи карантинних обмежень, розкриті недостатньо і потребують подальшого вивчення в науковому та практичному аспектах.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у вивченні тенденцій у формуванні регіональних страхових запасів продовольства для виявлення проблемних питань та дієвих інструментів гарантування продовольчої безпеки на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як зазначалося, прогнозні та фактичні баланси продовольства дають змогу оцінити споживання продукції та рівень забезпечення мінімальних та раціональних норм харчування. На підставі прогнозних балансів приймаються рішення щодо планування виробництва, забезпечення імпортозаміщення продукції, розробляються інвестиційні та інноваційні програми, плани фінансування.

Визначити пропозицію та потребу регіону у основних видах продовольства та частку забезпечення внутрішніх потреб продукцією, виробленою в регіоні дає змогу продовольчий баланс, який включає пропозицію продукції та потребу регіону. Різниця між попитом та пропозицією дає змогу виявити очікувані залишки продовольства на

кінець аналізованого періоду та експортні можливості регіону.

В свою чергу пропозиція кожного виду продукції в регіоні складається із обсягу його внутрішнього виробництва та надходження продукції з інших регіонів та її імпорт.

Потреба відображена в балансі за напрямками використання продукції, які різняться для різних видів продовольства.

Продовольчий баланс доцільно розробляти на рік, враховуючи специфіку продукції рослинництва, яка надходить на ринок у період збору урожаю, тому зокрема для зернових рекомендовано розраховувати баланс на маркетинговий період (з першого липня поточного року до 30 червня наступного року). Можливим також є складання балансів продовольства й на інші календарні періоди (місячні, квартальні, піврічні).

Оскільки різні категорії виробників задіяні в процесі формування продовольчих ресурсів розгорнуті баланси можуть відображати джерела формування на напрями використання продовольства за категоріями виробників.

При складанні балансу зернових важливо відображати частку продовольчого зерна, адже напрямок використання зерна в першу чергу залежить від його якісних характеристик. Таким чином продовольче зерно використовується для потреб хлібопечення, на насіння, частково на нехарчові цілі та може бути реалізовано за межі області. Непродовольче зерно (фуражне) використовується, в основному, на корм худобі.

Основна мета складання продовольчих балансів – виявити чи дозволить пропозиція продукції в регіоні забезпечити внутрішні потреби на певний період. Окрім деталізованих продовольчих балансів пропонується використовувати спрощений підхід до їх підготовки, який дозволяє визначити частку забезпечення внутрішніх потреб продукцією, вирощеною в регіоні.

Приклад спрощеного підходу до розрахунку балансу (табл. 1).

Таблиця 1

Баланс зернових та зернобобових культур у Волинській області
за 2016-2019 маркетингові роки

	ум. познач.	2016/17 МР	2017/18 МР	2018/19 МР
Виробництво	P	703.3	793.9	830.2
Зміна запасів на кінець року	Z	-70.7	-2.9	23.1
Надходження	I	132.9	120.5	173.8
Всього ресурсів		765.5	911.5	1027.1
Реалізовано за всіма напрямками	E	145.2	235.5	330.7
Витрачено на посів	N	53.6	54.4	56
Витрачено на корм	K	305.0	382.4	400.3
Втрати	V	12.4	14.3	16.8
Переробка на нехарчові цілі		105.8	77.8	77.8
Витрачено зерна для споживання		143.5	147.1	145.5
Фонд споживання хлібних продуктів	S	107.6	110.3	109.1
у розрахунку на 1 особу, кг		103.5	106.4	105.6
Відсоток забезпечення внутрішніх потреб власною продукцією	W	102.0	117.0	122.5

Мінімальна норма споживання 94

Раціональна норма споживання 101

* Розраховано автором за даними [8]

Хоча спрощений підхід до розрахунку не містить розподілу за категоріями виробників, однак він дає змогу відслідкувати формування та розподіл продукції, тобто охоплює усі стадії забезпечення продовольчої безпеки (від виробництва до споживання).

За таким зразком розраховується баланс усіх зернових культур (пшениці, жита, ячменю, кукурудзи та інших зернових).

Зерно історично є стратегічним продуктом у забезпеченні продовольчої безпеки.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 05.12.07 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» [1] достатність запасів зерна у державних ресурсах використовується як один із основних індикаторів забезпечення продовольчої безпеки, що визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно.

На виконання зазначеної постанови, регіональні ресурси продовольчого зерна формувалися в регіонах щорічно в середньому в обсязі 33 відсотків від фонду споживання (табл. 2).

Таблиця 2

Формування регіональних ресурсів продовольчого зерна*

Область	Річний обсяг формування регіональних ресурсів продовольчого зерна, тис. т	Річний фонд споживання хлібних продуктів, тис. т	Співвідношення регіональних ресурсів до фонду споживання, %
Україна	1700	5046,8	33,7
АР Крим	89	266,9	33,3
Вінницька	67	199,3	33,6
Волинська	45	132,4	34,0
Дніпропетровська	119	350,5	34,0
Донецька	158	464,0	34,1
Житомирська	52	145,8	35,7
Закарпатська	51	151,1	33,8
Запорізька	63	191,5	32,9
Івано-Франківська	53	160,5	33,0
Київська разом із м. Київ	128	380,1	33,7
Кіровоградська	38	113,4	33,5
Луганська	89	255,2	34,9
Львівська	89	269,4	33,0
Миколаївська	49	141,8	34,6
Одеська	89	276,0	32,2
Полтавська	59	174,3	33,8
Рівненська	44	134,0	32,8
Сумська	47	132,6	35,4
Тернопільська	43	124,4	34,6
Харківська	100	299,6	33,4
Херсонська	44	140,5	31,3
Хмельницька	47	141,3	33,3
Черкаська	55	161,2	34,1
Чернівецька	36	107,4	33,5
Чернігівська	46	133,6	34,4
Коефіцієнт міжрегіональних диференціацій	4.4	4.3	

* Розраховано автором за даними [9]

Як видно з табл. 2, коефіцієнт міжрегіональних диференціацій формування регіональних ресурсів становив 4.4, що свідчить про суттєву відмінність регіонів за обсягом формування запасів продовольчого зерна, найбільший з яких був сформований в Донецькій області (158 тис. т.), найменші – у Чернігівській (36 тис. т.). Така

диференціація пояснюється різницею у фондах споживання хлібних продуктів.

Сформовані фонди регіональних ресурсів продовольчого зерна забезпечували потребу у споживанні та дозволяли гарантували продовольчу безпеку регіону.

Однак, з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» [2] у численних нормативних актах термін «продовольчий резерв» було замінено терміном «інтервенційний фонд», а словосполучення «державний резерв» – на «державний інтервенційний фонд». Вищевказаний закон доповнив Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [3], зокрема, визначенням поняття «державний інтервенційний фонд» – фонд, який формується Аграрним фондом за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних і ф'ючерсних закупівель та використовується для здійснення товарних інтервенцій з метою забезпечення цінової стабільності.

Повноваження з реалізації фінансових інтервенцій на організованому аграрному ринку, заставних, форвардних та ф'ючерсних закупівель об'єктів державного цінового регулювання були надані Аграрному фонду Постановою КМУ від 23 червня 2010 р. N 503 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті на формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду» [4].

Оскільки Аграрний фонд – це акціонерне товариство, провідний оператор аграрного сектору України, метою діяльності якого є створення сприятливих умов для розвитку сільського господарства, функціонування ринку сільськогосподарської продукції, підтримки вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, а також одержання прибутку від провадження господарської діяльності відповідно до законодавства, то ресурси, сформовані Аграрним фондом, не гарантують продовольчу безпеку держави в повній мірі, а їх регіональний розподіл взагалі відсутній.

Із 1 липня 2014 року . регіональні ресурси продовольчого зерна не формуються в Україні на державному рівні, оскільки із Закону України N 37-IV «Про зерно та ринок зерна в Україні» [5] була вилучена стаття 17, яка визначала передумови формування регіональних ресурсів шляхом укладення угод на акредитованих біржах за рахунок коштів бюджету областей в межах визначених ними обсягів.

У пояснювальній записці до проєкту Закону про скасування статті 17 Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» зазначено, що «прийняття законопроекту дозволить зменшити кількість перешкод для пересування зерна територією України, знизить адміністративний тиск на аграріїв, при цьому в Україні продовжить функціонувати більш ефективний механізм забезпечення стабільних цін на хліб – реалізація Аграрним фондом борошна хлібопекарським підприємствам за фіксованими цінами для виробництва хліба масового вжитку». На нашу думку, це твердження суперечливе, оскільки, по-перше, відмова від формування регіональних ресурсів зерна знімає відповідальність з місцевих органів влади за формування необхідних запасів продовольчого зерна, що є стратегічним продуктом у гарантуванні продовольчої безпеки регіону; по-друге, стаття 17 Закону жодним чином не обмежувала пересування зерна територією України; по-третє, Аграрний фонд, як зазначалося, згідно зі статутними документами, є приватним акціонерним товариством, основною метою діяльності якого є отримання прибутку, що не гарантує проведення державних інтервенцій на ринку зерна та борошна. Зважаючи на наведені факти та процеси децентралізації влади в Україні існує об'єктивна необхідність формування резервних запасів продовольства на регіональному рівні.

Потребу регіону у обсягах формування регіонального страхового запасу продовольства доцільно визначати за формулою (1):

$$P_i = C_i * G_i \quad (1)$$

де: P_i – потреба у формуванні регіонального страхового запасу i -го виду продовольства;

G_i – граничний критерій забезпечення регіону за i -м видом продовольчих ресурсів;
 C_i – середньорічне споживання i -го виду продовольства в регіоні;
 i – види продовольства, за якими формуються регіональні страхові запаси продовольства.

Види продовольства, за якими формуються регіональні страхові запаси визначаються місцевими органами влади. Пропонується формування регіональних запасів за такими основними групами продовольства: зернові; картопля; овочі, фрукти; цукор; олія; м'ясо; молоко; риба; яйця. Однак, стратегічною в регіонах є потреба у формуванні регіонального страхового запасу продовольчого зерна. Науково обґрунтованим граничним (пороговим) критерієм для формування регіональних страхових запасів продовольства є його 17-відсотковий рівень, що відповідає 60 дням споживання (на основі міжнародного досвіду та досвіду формування продовольчих запасів на державному рівні). В цьому випадку формула розрахунку має вигляд (2):

$$P_i = C_i * 17\% \quad (2)$$

Місцевими органів влади при прийнятті регіональних програм формування регіональних страхових запасів продовольства граничний критерій може бути змінено, а також можливим є встановлення диференційованих граничних критеріїв для різних видів продовольства. Також період оновлення регіонального страхового запасу буде різним для різних видів продовольства, зокрема для продукції тваринництва – м'яса, молока та яєць він буде коротшим.

Індикатор достатності продовольства в регіональному страховому запасі, пропонуємо визначати як співвідношення між обсягами сформованого запасу продовольства й обсягами внутрішнього споживання цього виду продовольства населенням регіону (3):

$$I_i = \frac{Z_i}{C_i} * 100\%, \quad (3)$$

де: I_i – індикатор достатності запасу i -го виду продовольства;

Z_i – сформований регіональний страховий запас i -го виду продовольства;

C_i – середньорічне споживання i -го виду продовольства в регіоні.

Якщо значення індикатора достатності досягає або перевищує значення граничного (порогового) критерію слід говорити про забезпечення продовольчої безпеки в регіоні.

Оскільки регіональний страховий запас продовольчого зерна має першочергове значення для гарантування продовольчої безпеки, ряд регіоні приймають регіональні програми та передбачають відповідне фінансування їх реалізації.

Зернове господарство постачає сировину багатьом галузям переробної промисловості та є основою функціонування й розвитку борошномельної, комбікормової, спиртової й інших галузей.

Необхідність нарощення в регіонах поголів'я ВРХ та птиці збільшує потребу в концентрованих кормах. Існує необхідність забезпечення якісного насінневого матеріалу, закупівлі продовольчого зерна до Аграрного фонду України. Щорічно зростають обсяги експорту продовольчого зерна, вирощеного в регіонах. Ці й низка інших чинників можуть призвести до дефіциту продовольчого зерна в регіоні, а також до подорожчання кінцевого продукту – хліба. Тому існує необхідність у формуванні регіональних страхових запасів зерна, щоб не допустити різкого підвищення цін на борошно для хлібопечення та затверджувати їх відповідними рішеннями місцевих органів влади.

Таке рішення було прийнято Волинською обласною радою від 24.05.13 №19/4, яким затверджено Програму створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області на 2013–2014 рр. та наступні маркетингові періоди, що дозволяє сформувати регіональний страховий запасу продовольчого зерна та здійснити

вплив на стабілізацію ситуації на ринку зерна, борошна, хліба й хлібобулочних виробів [6].

Заготівля продовольчого зерна зернопереробними, хлібозаготівельними та хлібопекарськими підприємствами області (операторами) проводиться шляхом укладання угод на акредитованих біржах, що уможливило встановлення справедливих цін на ринку зерна.

Для визначення потреби у формуванні регіонального страхового запасу продовольчого зерна був використаний балансовий підхід до розрахунку обсягів надходження й використання зерна у Волинській області, згідно з яким, річна регіональна потреба в продовольчому зерні у період розробки регіональної програми становила 138,8 тис. т, у тому числі для сільського населення – 84,4 тис. т, для хлібопекарських підприємств усіх форм власності, підприємств із виробництва макаронів та круп, бюджетних закладів – 54,4 тис. т (у тому числі 44,4 тис. т. пшениці та 10,0 тис. т жита).

Таким чином, була визначена потреба хлібопекарських підприємств області в продовольчому зерні, що відповідає граничному (пороговому) критерію (60 днів) (4):

$$H = 54,4 * 17\% = 9,2 \text{ тис. т.} \quad (4)$$

Прийняття регіональної програми дозволило сформувати регіональний страховий запас продовольчого зерна в області в обсязі 9,2 тис. тонн.

Кошти обласного бюджету, відповідно до Порядку використання, коштів затвердженого рішенням Волинської обласної ради від 31.05.13 №19/21, спрямовуються на фінансову підтримку операторів через механізм здешевлення кредитів, одержаних операторами й спрямованими на закупівлю зерна в сільгосптоваровиробників області. Закупівля продовольчого зерна здійснюється як за спотовими, так і за форвардними контрактами. Форварді закупівлі є ефективним механізмом фінансової підтримки сільгосптоваровиробників області на ключових стадіях сільськогосподарського виробництва. Ціна на зерно в такому випадку фіксована й сформована виключно за ринковим принципом, виходячи з попиту, пропозиції та рентабельності виробництва.

Спотові закупівлі відбуваються за цінами рівноваги в межах коридору, затвердженими Міністерством аграрної політики та продовольства України, мінімальними й максимальними інтервенційними цінами.

Фінансова підтримка операторів відбувається методом часткового відшкодування відсотків у розмірі відсоткової ставки кредиту або комісії фінансової установи, але не більше від розміру подвійної облікової ставки Національного банку України.

На здешевлення кредитів, що використовуються операторами на закупівлю продовольчого зерна для потреб області, програмою передбачено 2,7 млн грн щорічно.

Як свідчать розрахунки, використовуючи середній рівень закупівельних цін на продовольче зерно, затверджений відповідними наказами Міністерства аграрної політики та продовольства України, використовуючи коштів обласного бюджету на пряму закупівлю зерна, передбаченої суми вистачило б лише на закупівлю близько 1,4 тис. т зерна при необхідному обсязі у 9,2 тис. т.

Тому механізм використання коштів обласного бюджету на здешевлення кредитів за допомогою часткового відшкодування відсотків є виправданим і дає змогу залучити необхідний обсяг комерційних ресурсів та сформувати регіональний страховий запас продовольчого зерна з мінімальними бюджетними затратами.

Сформований регіональний страховий запас в області дозволяє регулювати цінову ситуацію не лише на ринку зерна, а й на ринку хліба й хлібобулочних виробів. Борошно, вироблене із зерна регіонального страхового запасу, розподіляється між хлібопекарськими підприємствами області, які випікають хліб і хлібобулочні вироби, що користуються найвищим споживчим попитом в області, насамперед хліб простої рецептури, який доступний за ціною для всіх верств населення. Борошно також може

бути розподілене для задоволення потреб бюджетних закладів.

Крім того, запровадження форвардних закупівель забезпечує формування цивілізованого аграрного ринку та реалізацію гарантованого права виробникам продовольства на безпосереднє отримання доходів від діяльності. Сформований 60-денний запас продовольчого зерна уможливило безперебійне забезпечення населення області хлібом і хлібобулочними виробами за доступними цінами, гарантування продовольчої безпеки в регіоні.

Розроблений механізм формування регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області доцільно використати й іншим регіонам України, що дасть можливість гарантувати одну з найважливіших складових продовольчої безпеки – це достатність запасів зерна для потреб регіону впродовж маркетингового періоду.

Аналогічно регіональні страхові запаси інших видів продовольства мають формуватися на підставі балансових розрахунків та рівня забезпеченості внутрішніх потреб власною продукцією, яку пропонуємо розраховувати за формулою (5)

$$Wi = \frac{Pi + Zi}{Si + Vi} \quad (5)$$

де: Wi – відсоток забезпечення внутрішніх потреб у i -му виді продовольства;

Pi – виробництво i -го виду продовольства;

Zi – зміна запасів на кінець року i -го виду продовольства в регіоні;

Si – фонд споживання i -го виду продовольства в регіоні;

Vi – витрати i -го виду продовольства в регіоні не на харчові цілі.

В залежності від виду продовольства V може включати: витрати на корм, насіння, переробку та інші цілі.

Висновки. Таким чином, в умовах адміністративно-територіальної реформи та передачі відповідальності за планування та реалізацію ресурсного забезпечення від центральних до регіональних органів влади, забезпечення усіх складових продовольчої безпеки має відбуватися на регіональному рівні, що дає змогу оперативно реагувати на виклики та ефективно використовувати усі види ресурсів.

В умовах пандемій та вимушених обмежень необхідно забезпечити відкритість та нерозривність ланцюгів постачання з метою безперебійного функціонування суб'єктів торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством, що відіграє важливу роль у запобіганні продовольчій нестабільності.

Регіональним органам влади необхідно утримуватись від запровадження необґрунтованих торговельних бар'єрів щодо сільськогосподарської продукції, продовольства та ключових ресурсів сільськогосподарського виробництва, а також розглядати можливість підтримки діяльності з виробництва продовольства.

У випадку запровадження надзвичайних заходів щодо сільськогосподарської продукції та продовольства, призначених для боротьби з COVID-19, застосування таких заходів повинно бути цілеспрямованим, пропорційним, прозорим, тимчасовими, відповідати правилам угод СОТ, а також не створювати невинуватених бар'єрів для торгівлі чи порушувати ланцюги постачання.

Регіональні рішення мають ґрунтуватися на діалозі та бути науково обґрунтованими, що дозволить покращити рівень готовності та спроможності реагувати на регіональні чи міжнародні пандемії.

Таким чином, регіональні баланси є тими інструментами, що забезпечують доступу до актуальної інформації щодо рівня виробництва, споживання, наявних запасів та дозволяють проводити регулярний моніторинг ситуації в регіоні та приймати зважені рішення, а регіональні запаси продовольства - гарантувати продовольчу безпеку на

регіональному рівні.

Список бібліографічного опису

1. *Постанова КМУ від 05.12.07 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text>
2. *Закону України від 04.06.09 № 1447 «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1447-17>
3. *Закон України від 24.06.04 № 1877-IV «Про державну підтримку сільського господарства України»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15>
4. *Постанова КМУ від 23.06.10 N 503 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті на формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/503-2010-%D0%BF#Text>
5. *Закону України від 04.07.02 N 37-IV «Про зерно та ринок зерна в Україні»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15#Text>
6. *Рішення Волинської обласної ради від 24.05.13 №19/4 «Про затвердження Програми створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області на 2013–2014 та наступні маркетингові періоди»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://volynrada.gov.ua/session/19/4>
7. *Рішення Волинської обласної ради від 31.05.13 №19/21 «Про затвердження порядку надання і використання коштів обласного бюджету на фінансування Програми створення регіонального страхового запасу продовольчого зерна у Волинській області на 2013–2014 та наступні маркетингові періоди»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://volynrada.gov.ua/session/19/21>
8. *Головне управління статистики у Волинській області* : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>
9. *Державна служба статистики України* : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. *Postanova KМУ vid 05.12.07 № 1379 «Deyaki pytannya prodovol'choyi bezpeky»* [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine 05.12.07 № 1379 "Some issues of food security"] [Elektronnyy resurs] [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
2. *Zakonu Ukrayiny vid 04.06.09 № 1447 «Pro vnesennya zmin do deyakykh zakoniv Ukrayiny shchodo vdoskonalennya mekhanizmv derzhavnoho rehulyuvannya rynku sil's'kohospodars'koyi produktsiyi»* [Law of Ukraine of 04.06.09 № 1447 "On amendments to some laws of Ukraine to improve the mechanisms of state regulation of the market of agricultural products"]. [Elektronnyy resurs] [Electronic resource] – Rezhym dostupu [Access mode]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1447-17> [in Ukrainian].
3. *Zakon Ukrayiny vid 24.06.04 № 1877-IV «Pro derzhavnu pidtryмку sil's'koho hospodarstva Ukrayiny»* [Law of Ukraine of 24.06.04 № 1877-IV "On state support of agriculture of Ukraine"]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15> [in Ukrainian].
4. *Postanova KМУ vid 23.06.10 N 503 «Pro zatverdzhennya Poryadku vykorystannya koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu byudzheti na formuvannya Ahrarnym fondom derzhavnoho interventsinyoho fondu»* [Resolution of the Cabinet of Ministers of 23.06.10 N 503 "On approval of the Procedure for the use of funds provided in the state budget for the formation of the State Intervention Fund by the Agrarian Fund "] [Elektronnyy resurs] [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/503-2010-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
5. *Zakonu Ukrayiny vid 04.07.02 N 37-IV «Pro zerno ta rynek zerna v Ukrayini»* ["On grain and grain market in Ukraine"] [Elektronnyy resurs] [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15#Text> [in Ukrainian].
6. *Rishennya Volyns'koyi oblasnoyi rady vid 24.05.13 №19/4 «Pro zatverdzhennya Prohramy stvorenniya rehional'noho strakhovoho zapasu prodovol'choho zerna u Volyns'kij oblasti na 2013–2014 ta nastupni marketynhovi periody»* [Decision of the Volyn Regional Council dated 24.05.13 №19 / 4 "On approval of the Program for the creation of a regional fund of food grain in the Volyn region for 2013-2014 and subsequent marketing periods"] [Elektronnyy resurs] [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <http://volynrada.gov.ua/session/19/4> [in Ukrainian].
7. *Rishennya Volyns'koyi oblasnoyi rady vid 31.05.13 №19/21 «Pro zatverdzhennya poryadku nadannya i vykorystannya koshtiv oblasnoho byudzhetu na finansuvannya Prohramy stvorenniya rehional'noho strakhovoho zapasu prodovol'choho zerna u Volyns'kij oblasti na 2013–2014 ta nastupni marketynhovi periody»* [Decision of the Volyn Regional Council dated 31.05.13 №19 / 21 "On approval of the procedure for providing and using the regional budget to finance the Program of creating a regional fund of food grain in the Volyn region for 2013-2014 and subsequent marketing periods"] [Elektronnyy resurs] [Electronic resource]. – Rezhym dostupu [Access mode]: <http://volynrada.gov.ua/session/19/21> [in Ukrainian].
8. *Holovne upravlinnya statystyky u Volyns'kij oblasti: ofitsiynnyy veb-sayt* [Main Department of Statistics in the Volyn region. Official website]. Retrieved from: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
9. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny: ofitsiynnyy veb-sayt* [State Statistics Service of Ukraine: official website]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

УДК 336.14:332.1

Іщук Л.І., к.е.н., доцент

Ishchuk L. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

<https://orcid.org/0000-0002-1724-0292>

Бірук Т.С., здобувач вищої освіти другого (магістерського рівня)

Biruk T., applicant for higher education of the second (master's level)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ РЕГІОНУ*Луцький національний технічний університет*

В статті досліджено фінансово-економічний потенціал місцевих бюджетів Волинської області. При цьому вказаний потенціал пропонується розкривати через конкретні запропоновані механізми, які реально застосувати на практиці.

Окреслено основні напрямки додаткового залучення коштів. Вказані напрямки вироблено на основі структурного аналізу норм Бюджетного кодексу України на предмет складу доходів місцевих бюджетів різних рівнів. При цьому систематизовано доходи, які є бюджетоутворюючими для місцевих бюджетів усіх рівнів, а тому запропоновані підходи розкриття бюджетного потенціалу, які є підходящими для усіх адміністративно-територіальних одиниць області та їх бюджетів.

Визначено основні аспекти, що впливають на збільшення доходної бази місцевих бюджетів Волинської області та загальний розвиток регіону. До таких аспектів варто відносити сучасні політичні та глобалізаційні процеси, зокрема, місцеві вибори 2020 року, зміна місцевої влади та формування нових команд, світова фінансово-економічна криза, розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19 тощо.

Здійснено оцінку та розрахунок можливості залучення додаткових фінансових ресурсів до доходів місцевих бюджетів Волинської області. Що дозволило визначити прихований та реальний потенціал місцевих бюджетів, який може бути розкритий за рахунок узгодженої політики місцевої влади.

Встановлено потенціал за рахунок детінізації обігу підакцизних товарів та можливість уникнення кризових наслідків через реалізацію інфраструктурних проектів в регіоні, від чого до бюджету повертається щонайменше 17,6 % від їх кошторису.

Результати дослідження одержані та перевірені за допомогою проведеного SWOT-аналізу, що передбачає розкриття сильних та слабких сторін місцевих бюджетів Волинської області, а також можливостей та загроз для досягнення результатів. Додатково дослідження обґрунтовано за допомогою моделі PEST, що вимагає здійснення аналізу політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, детінізація, фінансово-економічний потенціал, залучення коштів, бюджетна політика.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF POTENTIAL OF LOCAL BUDGETS OF THE REGION*Lutsk National Technical University*

The article examines the financial and economic potential of local budgets of Volyn region. At the same time, it is proposed to reveal this potential through specific proposed mechanisms that can be actually applied in practice.

The main directions of additional fundraising are outlined. These directions are developed on the basis of the structural analysis of norms of the Budget code of Ukraine concerning structure of incomes of local budgets of various levels. At the same time, revenues that are budget-generating for local budgets of all levels are systematized, and therefore approaches of budget potential disclosure are proposed, which are suitable for all administrative-territorial units of the region and their budgets.

The main aspects influencing the increase of the revenue base of local budgets of Volyn region and the general development of the region are determined. To such aspects should be attributed modern political and globalization processes, including the local elections of 2020, the change of local government and the formation of new teams, the global financial and economic crisis, the spread of coronavirus infection COVID-19 etc.

The assessment and calculation of the possibility of attracting additional financial resources to the revenues of local budgets of Volyn region was carried out. This calculation identified the hidden and real potential of local budgets, which can be revealed through a coordinated policy of local authorities.

The potential at the expense of de-shadowing the circulation of excisable goods and the possibility of avoiding crisis consequences through the implementation of infrastructure projects in the region has been established, from what at least 17.6% of their estimate is returned to the budget.

The research results were obtained and verified with the help of the SWOT-analysis, which provides for the disclosure of strengths and weaknesses of local budgets of Volyn region, as well as opportunities and threats to achieve results. The study is further substantiated by the PEST model, which requires an analysis of political, economic, social and technological factors.

Key words: local budgets, revenues of local budgets, de-shadowing, financial and economic potential, fundraising, budget policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. 2020 рік передбачає існування ряду викликів та загроз для місцевих бюджетів. Крім того, проведення місцевих виборів завершує реформу децентралізації, в рамках якої місцева влада отримує не лише повний інструментарій управління територією, а й новий адміністративний поділ та команду. Разом з тим, такі процеси супроводжуються кризовими явищами, які стануть певним випробуванням для нової влади. Ефективність влади на місцях у повній мірі залежатиме від результатів виходу із кризи та рівня зростання бюджету й розвитку території.

Економічне зростання території не має залежати виключно від використання бюджетних коштів, у розмірах, що надходять. Місцева влада повинна застосовувати прогресивні методи управління щодо оптимізації видаткової частини, реалізації контрольно-наглядових повноважень та пошук нових шляхів залучення коштів до бюджетів. Волинська область не є винятком, а тому на неї розповсюджуються усі вищевказані тези. Поряд з цим, область має ряд виняткових переваг, які необхідно імплементувати в практичній площині для створення сталого економічного зростання регіону.

Про прогресивність та фінансове благополуччя регіону, а відповідно й дієвість місцевої влади також свідчить рівень забезпечення та добробуту проживаючого в області населення. Це пов'язано з тим, що саме його діяльність рівень доходів, зайнятості забезпечують формування дохідної частини бюджету незалежно від рівня локалізації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Місцеві бюджети перебувають в активному полі наукових досліджень протягом останніх років. Так чи інакше, вони викликали реальний науковий інтерес через практичну обумовленість та перебуванням реформи децентралізації на порядку денному політичних реалій держави.

Дослідженням цього питання займалися такі вчені як: О.Д. Василик, Ю. Ганущак, В.В. Зубріліна, А. Колодій, М.І. Кульчицький, Г. Лопушняк, О.В. Неізнестна, К.В. Павлюк, Ю. Пасічник, Ю.О. Раделицький, К. Ровинська, М.В. Тарасюк та ін. Поряд зі значною кількістю наукових досліджень, питання актуальності обраної теми обумовлюється великою кількістю законодавчих та організаційних змін, які потребують здійснення їх доктринального аналізу та обґрунтування.

Цілі статті. Метою статті є проведення комплексного дослідження усіх ланок місцевих бюджетів Волинської області, незалежно від локалізації, визначення їх ролі та значення, а також формування пропозицій щодо оптимізації та збільшення дохідної частини місцевих бюджетів щодо економічного зростання регіону та підвищення рівня життя місцевого населення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Функціонування бюджетної системи Волинської області слугує певним важелем перерозподілу фінансових ресурсів, з метою направлення їх на конкретні сфери, фінансуючи таким чином видатки. За рахунок цього функціонує комунальна складова, а також здійснюються заходи щодо покращення життя регіону та його фінансово-економічного зростання.

При цьому важливе місце займають фактори наявності значного кола повноважень місцевої влади для розвитку регіону, а також наявності фінансових ресурсів. Започаткована у 2014 році реформа децентралізації лише заклала початки проведення глобальної реформи на місцях. Однак, здійснивши первинний перерозподіл коштів між бюджетами, реформа дещо зупинилася. Разом з тим, 17.07.2020 року Верховна Рада України прийняла Постанову «Про утворення та ліквідацію районів», а в подальшому – проведено місцеві вибори по усіх напрямках та в рамках країни. Таким чином, це можна назвати завершальним етапом реформи децентралізації та переведення її з теоретичної у практичну площину, де питання життєдіяльності та благополуччя регіону залежатиме лише від місцевої влади, яка обирається з урахуванням сучасних викликів та реалій, отримуючи при цьому значний як фінансовий, так і бюрократичний інструментарій.

Щодо Волинської області, то вказаною вище Постановою кількість районів з початку 2021 року скорочується з 16 до 4, а саме: Володимир-Волинський район, Камінь-Каширський район, Ковельський район, Луцький район. Отже, місцеві бюджети Волинської області знаходяться на рубежі значних викликів та практичних перетворень, що стосуються внутрішнього функціонування. У зв'язку з цим варто проаналізувати основні сильні та слабкі сторони, виклики, загрози та можливості, з якими Волинська область існуватиме з 2021 року. Здійснювати таке дослідження прийнято із використанням методів та інструментарію SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз має за мету отримати чітке бачення розвитку (в нашому випадку бюджетів області) шляхом узагальнення та систематизації інформації про сильні та слабкі сторони регіону, а також про потенційні можливості та загрози. За допомогою інструментарію SWOT-аналізу проведемо оцінку сучасного стану та реальних можливостей розвитку бюджетів Волинської області.

Сильні сторони бюджетів Волинської області:

- проведення місцевих виборів на усіх рівнях, що як наслідок має формування нових команд, що бажають здійснювати реформи на місцях;
- наявність нових програм розвитку новообраної місцевої влади;
- укрупнення районного поділу, що як наслідок має збільшення розміру бюджетів;
- наявність власних доходів місцевих бюджетів;
- завершення реформи децентралізації;
- розвиток конкуренції за рахунок спільних кордонів з Європейським Союзом та Білорусією;
- наявність реальної можливості створення нових робочих місць;
- можливість застосовувати інноваційні моделі місцевого управління та самоврядування;

Слабкі сторони:

- постійні зміни законодавства, зокрема в податковій сфері;
- негативний вплив карантинних обмежень внаслідок коронавірусної інфекції COVID-19.
- високий рівень корупційних ризиків та ситуацій конфлікту інтересів посадових осіб;
- залежність регіону від центральної влади внаслідок значного обсягу міжбюджетних трансфертів в структурі бюджетів;
- збереження залежності місцевої влади в прийнятті складних та глобальних рішень;
- низький рівень партнерства місцевої влади з представниками бізнесу;

– проблеми матеріально-технічного забезпечення комунальних установ та підприємств;

– кадрові проблеми;

– складність процесу залучення кредитів під місцеві гарантії;

Можливості:

– створення спеціальних податкових режимів для окремих сфер;

– вдосконалення та спрощення регуляторної та дозвільної політики держави;

– залучення інвестицій;

– запровадження інноваційної діяльності в регіоні;

– взаємодія та співпраця у спільних проектах із більш прогресивними регіонами (в тому числі і закордонними);

– зміна податкового законодавства для утворення незалежних місцевих бюджетів;

– залучення нових методів та інструментів управління бюджетною сферою регіону;

– громадська участь і контроль в освоєнні місцевих бюджетів;

– ефективне використання людського потенціалу;

– створення високого рівня довіри до місцевої влади.

Аналіз загроз фінансової безпеки Волинської області та її бюджетам здійснено в таблиці 1, шляхом поділу їх на мікроекономічна та макроекономічні.

Таблиця 1 – Загрози фінансової безпеки регіонів

Макроекономічні	Мікроекономічні
– збереження тенденції високого рівня безробіття; – високий рівень інфляції та нестабільності національної валюти; – збереження високого рівня тіньової економіки; – неефективність проведеної реформи децентралізації; – зменшення податкового потенціалу регіону; – зменшення кількості економічно активного населення; – несприятлива фінансово-кредитна політика та ситуація; – ризик тотального локдауну внаслідок збільшення кількості захворюваності COVID-19; – неефективність контрольно-наглядових повноважень щодо використання бюджетів.	– збільшення кількості неплатників податків що є наслідком податкові заборгованості перед бюджетом; – низький рівень конкурентоспроможності товарів та послуг, що вироблені (надані) в регіоні; – неефективна кадрова політика щодо осіб, відповідальних за бюджетний процес; – низький рівень місцевих інвестицій; – перевага обсягу сировинної економіки над переробною; – низьке стимулювання місцевої влади щодо залучення додаткових коштів до бюджетів; – зростання рівня амортизації основних фондів місцевих підприємств; – неефективне використання податкового потенціалу регіону; – зростання рівня злочинності.

Крім того, SWOT-аналіз можливо проводити, використовуючи не абстрактні, а універсальні моделі. Наприклад, в моделі PEST використовується не докладні набори чинників, а 4 великі категорії, що є загальним обрисом для конкретних факторів впливу:

– політичні чинники;

– економічні чинники;

– соціальні чинники;

– технологічні чинники.

Тож розглянемо особливості впливу кожної групи чинників на місцеві бюджети Волинської області.

1. Політичні чинники:

– місцеві вибори можуть призвести до виникнення короткотривалого застою, внаслідок перерозподілу повноважень та ознайомлення із специфікою діяльності нової команди;

- державне регулювання на місцях сприятиме зниженню авторитету місцевої влади, а тому й її ефективності;
- постійні законодавчі зміни нівелюють діяльність на місцях, породжуючи неможливість побудови довготривалих стратегічних планів;
- збереження тенденції бюрократизації зменшуватиме ефективність використання бюджетних ресурсів;
- надмірний контроль центральних органів виконавчої влади може створити ситуацію тінізації доходів населення.

2. Економічні чинники:

- валовий регіональний продукт є прямим фактором впливу на обсяг доходів бюджетів області;
- динаміка офіційного курсу гривні безпосередньо впливає на обсяг прибутку експортонаправлених підприємств регіону, що в свою чергу входить до місцевих бюджетів;
- зайнятість населення здійснює подвійний вплив на місцеві бюджети: залежить обсяг доходів бюджету із податку на доходи фізичних осіб; залежить обсяг видатків щодо допомоги по безробіттю;
- заміна імпортними товарами місцевих негативно впливає на обсяг доходів місцевих бюджетів;
- легалізація тіньових потоків збільшує дохідну базу місцевих бюджетів;
- розкриття економічних можливостей регіону забезпечує фінансове наповнення місцевих бюджетів.

3. Соціальні чинники:

- демографічні зміни внаслідок відтоку кадрів закордон зменшує податкові надходження місцевих бюджетів;
- базові цінності місцевого населення формують структуру бюджету регіону;
- рівень життя населення характеризує рівень успішності місцевої влади у використанні бюджетів.

4. Технологічні чинники:

- створення якісно нових продуктів в регіоні значно впливає на збільшення дохідної частини місцевих бюджетів;
- розвиток та залучення новітніх технологій сприяє спрощенню різних процесів, що як наслідок допомагає вирішити інші проблемні питання життя регіону;
- якісне технологічне оснащення місцевих підприємств робить продукцію конкурентоспроможною з аналогами (в тому числі й іноземними).

Завершення здійснення SWOT-аналізу має супроводжуватися побудовою стратегії розвитку досліджуваного об'єкта на основі аналізу факторів.

Прогресивним вбачається використання так званого парного методу, що полягає в поєднанні пар факторів:

- метод Махі-Махі, що полягає у використанні сильних сторін для реалізації певних можливостей;
- метод Mini-Махі, що полягає у використанні можливостей для знищення слабких сторін;
- метод Махі-Mini, що полягає у використанні сильних сторін для зниження негативного впливу загроз;
- метод Mini-Mini, що полягає в аналізі взаємодії слабких сторін і загроз (стратегія мінімізації втрат).

Вбачаємо найбільш раціональним, з урахуванням сучасних реалій, дослідити шляхи збільшення дохідної частини місцевих бюджетів Волинської області за допомогою методу Махі-Mini. Це пов'язано з тим, що загрози, які існують, вони є цілком

реальними та невідворотними, а тому єдиним правильним шляхом діяльності місцевої влади має стати випередження їх негативних наслідків.

Розкриття потенціалу місцевих бюджетів Волинської області слід досліджувати крізь призму світової фінансової кризи, перебування економіки України в рецесії, наявності реальної загрози тотального локдауну та закриття кордонів через розповсюдження коронавірусної інфекції. Вищезазначені загрози відкидають глобальне збільшення фінансової стабільності регіону за рахунок інвестицій, а тому розглянемо можливості, які на наше переконання, є реальними в практичній реалізації.

Якщо проаналізувати Бюджетний кодекс України на предмет доходів, що є бюджетоутворюючими, то основними, які є значними та перспективними є:

1. У бюджетах сіл, селищ та міст:
 - 60 % податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на їх території;
 - 100 % рентної плати за видобування корисних копалин місцевого значення;
 - 100 % податку на прибуток підприємств комунальної власності;
 - 100 % акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів.
2. У обласному бюджеті:
 - 15 % податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на їх території;
 - 10 % податку на прибуток підприємств;
 - 100 % податку на прибуток підприємств комунальної власності засновником яких є обласна рада;
 - 25 % рентної плати за видобування корисних копалин загальнодержавного значення.
3. У районному бюджеті:
 - 100 % податку на прибуток підприємств комунальної власності засновником яких є районна рада.

Відповідно до статистичних даних головного управління статистики у Волинській області, станом на кінець 2019 року у Волинській області зареєстровано 7900 безробітних. Враховуючи загальне скорочення виробництва, зменшення рівня виконання бюджетів та кризові явища, використаємо вищезазначений потенціал та законні можливості за допомогою запропонованого комплексного підходу збільшення та оптимізації дохідної частини місцевих бюджетів.

На наше переконання, вихід із рецесії та економічної кризи можливий шляхом реалізації суспільно необхідних інфраструктурних проектів області. Перевагами цього можуть слугувати наступні твердження:

- територія здійснює оновлення власної інфраструктури;
- інфраструктурні проекти паралельно забезпечують існування та зростання великих сфер: виробництво, будівництво, проектні сфери тощо.
- значна частина коштів в подальшому повертається у бюджет.
- зменшується кількість безробітних за рахунок нарощення кількості робочих місць, які задіюються в інфраструктурних проектах.

Розглянемо зазначене на конкретних розрахунках. Якщо розглядати усі бюджети на місцях як єдине ціле, то бюджетоутворюючими доходами є:

- 75 % (60 % + 15 %) податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на території Волинської області;
- 100 % рентної плати за видобування корисних копалин місцевого значення.
- 100 % податку на прибуток підприємств комунальної власності;
- 25 % рентної плати за видобування корисних копалин загальнодержавного значення;
- 10 % податку на прибуток підприємств.

Створимо уявну модель виділення 1000000 грн. бюджетних коштів на інфраструктурні проекти Волинської області та дослідимо розмір коштів, які в подальшому повертаються до бюджетів.

Аналіз одиничних проектів в рамках президентської програми «Велике будівництво» дає змогу визначити, що кожен інфраструктурний проект у кошторисі витрат передбачає:

- 75 % витрат на матеріальні ресурси (з них 60 % на асфальтобетон та корисні копалини);
- 10 % витрати на заробітну плату;
- 1 % прибутку;
- 14 % інших витрат (в основному документарні).

При цьому витрати матеріальних ресурсів орієнтовно складаються на 50 % з щебню та 40 % з піску, які є корисними копалинами місцевого значення.

Якщо запозичити такий же ж кошторис у нашу уявну модель, то отримаємо наступні абсолютні цифри у загальній структурі:

- 750000 грн. витрат на матеріальні ресурси (з них 600000 на асфальтобетон) ;
- 100000 грн. витрати на заробітну плату;
- 10000 грн. прибутку;
- 14000 грн. інших витрат (в основному документарні).

Вартість використаного щебню та піску становитиме:

$$600000 \times (50 \% + 40 \% = 90 \%) = 540000 \text{ грн.}$$

При цьому, до місцевих бюджетів Волинської області в якості податків щонайменше надійде:

1. $100000 \text{ грн.} \times 18 \% \text{ (ставка ПДФО)} = 18000 \text{ грн.}$
2. $10000 \text{ грн.} \times 10 \% \text{ (відсоток відрахування до місцевих бюджетів з податку на прибуток)} = 1000 \text{ грн.}$
3. Відповідно до Податкового кодексу, розрахунок рентної плати виглядає наступним чином:

$$Пзн = Vф \times Вкк \times Свнз \times Кпп, \quad (1)$$

де $Vф$ – обсяг видобутої корисної копалини;

$Вкк$ – її вартість;

$Свнз$ – ставка рентної плати;

$Кпп$ – коригуючий коефіцієнт.

Ставка рентної плати з покладів, що залягають на глибині до 5000 метрів (розповсюджується і на пісок і на щебінь) складає 29 % його вартості.

Таким чином, зобов'язання з рентної плати становитиме:

$$Пзн = Vф \times Вкк \text{ (складає } 540000 \text{ грн.)} \times 29 \% = 156600 \text{ грн.}$$

Таким чином, загальна сума надходжень до місцевих бюджетів Волинської області в рамках кейсу становить:

$$18000 \text{ грн.} + 1000 \text{ грн.} + 156600 \text{ грн.} = 175600 \text{ грн.,}$$

що в загальній структурі складає 17,6 % від бюджету кейсу. Крім того, варто взяти до уваги, що наш розрахунок не враховує надходження до місцевих бюджетів Волинської області від супутніх галузей, які також отримують доходи, а їх працівники – заробітні плати від реалізації загального інфраструктурного проекту.

Таким чином, можемо зазначити, що якщо місцева влада ініціює інфраструктурний проект, то вона може гарантовано розраховувати на повернення щонайменше 17,6 % від його кошторису у вигляді доходів місцевих бюджетів. Поряд з цим, варто наголосити, що такий результат є можливим лише у випадку виконання норм законів, детінізації усіх процесів та сплати податків у повному обсязі.

Крім того, можливим є використання в рамках таких інфраструктурних проектів праці зареєстрованих безробітних. Як зазначалося вище, на території Волинської області їх число складає 7900 осіб. Використавши потенціал праці безробітних та встановивши їм оклад у розмірі мінімальної заробітної плати, річний податковий потенціал із податку на доходи фізичних осіб становитиме:

$$7900 \times 5000 \text{ грн.} \times 18 \% 12 = 85320000 \text{ грн.}$$

Таким чином, потенціал зарахування коштів у вигляді податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів Волинської області становитиме:

$$85320000 \times 75\% = 63,99 \text{ млн. грн.}$$

У випадку встановлення заробітної плати у розмірі, що перевищує мінімальний, податковий потенціал з податку на доходи фізичних осіб, що можуть отримати місцеві бюджети Волинської області відповідно зросте.

Із вищевказаного можна зробити висновок про наявність реального потенціалу місцевих бюджетів Волинської області оптимізації видаткової частини з метою збереження надходжень дохідної частини на рівні не нижче попередніх періодів, з урахуванням загальносвітових кризових явищ. Разом з тим, вихід з кризи є можливим лише у випадку зваженої та узгодженої бюджетної політики місцевої влади.

Крім вищезазначеного вбачаємо наявність реального потенціалу місцевих бюджетів збільшити дохідну частину за рахунок акцизного податку. При цьому розглянемо потенціал доходів місцевих бюджетів від легалізації продажу таких підакцизних товарів як тютюнові вироби, пальне та алкогольні вироби.

Компанія Kantar TNS в Україні яка є одним із світових лідерів маркетингових досліджень визначила, що за період 2016-2019 років тінювий тютюновий ринок збільшився у 7 разів: з 1,1 % до 7,5 % від легального ринку, досягнувши показника 3,8 млрд шт. сигарет [4, с. 21]. Тобто орієнтовний показник тінювого обігу сигарет у Волинській області, (з урахуванням кількості проживаючого населення в області 1,031 мільйона осіб та Україні – 37 мільйонів осіб) становить:

$$3,8 \text{ млрд шт.} / 37 \text{ млн. ос.} \times 1,031 \text{ млн. ос.} = 105,9 \text{ млн. шт. (5,295 млн. пачок).}$$

Відповідно до статті 215 Податкового кодексу, акцизний податок за сигарети становить 12 % від їх вартості. Середня вартість пачки цигарок складає 40 грн. Таким чином, сума акцизного податку, що не надходить до місцевих бюджетів Волинської області внаслідок тінювого обігу складає:

$$5,295 \text{ млн. пачок} \times 40 \text{ грн.} \times 12\% = 25,416 \text{ млн. грн.}$$

Щодо пального, то відповідно до відомостей Нафтогазової асоціації України, за 2018 рік в рамках держави було продано близько 1,2 млн. тон пального поза автозаправних станцій. Згідно з їх дослідженням, в «тіні» знаходиться в середньому 40 % роздрібного ринку. Відповідно до прогнозу Асоціації у 2019 році тінювий обіг пального складе 1,5 млн. тон (2,06 млн. літрів) [5]. Тобто орієнтовний показник тінювого обігу пального у Волинській області, (з урахуванням кількості проживаючого населення в області 1,031 мільйона осіб та Україні – 37 мільйонів осіб) становить:

$$2,06 \text{ млн. л.} / 37 \text{ млн. ос.} \times 1,031 \text{ млн. ос.} = 57401 \text{ л.}$$

Відповідно до статті 215 Податкового кодексу, акцизний податок за пальне для транспортних засобів становить 213,5 євро за 1000 літрів. Таким чином, сума акцизного податку, що не надходить до місцевих бюджетів Волинської області внаслідок тінювого обігу пального складає:

$$57401 \text{ л.} / 1000 \text{ л.} \times 213,5 \text{ євро} = 12255,11 \text{ євро (орієнтовно 0,417 млн. грн.)}$$

Також дослідимо потенціал акцизного податку з алкоголю. Відповідно до досліджень компанії «Сучасні маркетингові дослідження» (проект «Рейтинг», що підтримується Державною податковою службою України) кожен українець споживає 8,6 літрів чистого алкоголю на одну людину на рік. При цьому рівень тінювого

алкогольного ринку сягає 45 % або 3,9 літри на особу [6]. Таким чином, орієнтовний показник тіньового обігу алкоголю у Волинській області, (з урахуванням кількості проживаючого населення в області 1,031 мільйона осіб) становить:

$$3,9 \text{ л.} \times 1,031 \text{ осіб} = 4,02 \text{ млн. л.}$$

Крім того, вищевказана компанія встановила, що структура споживання алкоголю в Україні виглядає наступним чином:міцний алкоголь (вміст спирту 40 %) – 52 %; вино – 5 %;пиво – 42 %;інше – 1 %.

Якщо запозичити вказану структуру споживання на Волинську область, то вона виглядатиме наступним чином:міцний алкоголь (вміст спирту 40 %) – 2,09 млн. л.;вино – 0,201 млн. л.;пиво – 1,69 млн. л.;інше 0,04 млн. л.

Відповідно до статті 215 Податкового кодексу, мінімальний акцизний податок за обіг вказаних вище алкогольних напоїв становить: міцний алкоголь – 126,96 грн. за 1 л. 100 % спирту; вино – 0,01 грн. за 1 л.; пиво – 2,78 грн. за 1 л.

Таким чином, сума акцизного податку, що не надходить до місцевих бюджетів Волинської області внаслідок тіньового обігу алкоголю складає:

$$2,09 \text{ млн. л.} \times 0,4 \text{ (відсоток вмісту спирту)} \times 126,96 + 0,201 \text{ млн. л.} \times 0,01 \text{ грн.} + 1,69 \text{ млн. л.} \times 2,78 \text{ грн.} = 106,14 \text{ млн. грн.} + 0,00201 \text{ млн. грн.} + 4,6982 \text{ млн. грн.} = 110,84021 \text{ млн. грн.}$$

На підставі проведених розрахунків, можливо встановити, що фактичне ненадходження акцизного податку до місцевих бюджетів Волинської області внаслідок існування тіньового ринку підакцизних товарів трьох груп товарів становить:

$$25,416 \text{ млн. грн.} + 0,417 \text{ млн. грн.} + 110,84021 \text{ млн. грн.} = 136,67321 \text{ млн. грн.}$$

Залучення вказаних вище коштів до місцевих бюджетів на розвиток Волинської області є можливим лише у випадку активної боротьби та реалізації заходів запобігання розвитку тіньових ринків підакцизних товарів. При цьому, така боротьба в більшій мірі залежить від політичної волі держави та діяльності правоохоронних органів, Державної митної та податкових служб. В свою чергу розвиток тіньових процесів у даній сфері відбувається через постійні прагнення дотримання Директив ЄС щодо акцизного оподаткування шляхом збільшення ставок акцизного податку.

Отже, вищенаведене свідчить про існування реальних можливостей збільшення дохідної частини місцевих бюджетів Волинської області по різних напрямках управління. При цьому, спостерігатимемо реалізацію конкретних кроків новообраною місцевою владою із оптимізації бюджетної політики та бюджетного процесу*.

*Апробація матеріалів дослідження [1].

Список бібліографічного опису

1. Бірук Т.С. Формування та виконання місцевих бюджетів за доходами: проблемні аспекти та перспективи розвитку (на матеріалах бюджету Волинської області): кваліфікаційна робота здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування». Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2020.
2. Ніколаєва А.М., Ішук Л.І. Ефективне використання бюджетних коштів у системі соціально-економічного розвитку регіонів. *Економічний форум*. Наук. ж-л. 2018. №4. С. 116-121.
3. Департамент фінансів Волинської обласної державної адміністрації. Офіційний веб-сайт URL: <http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-493/> (дата звернення: 20.09.2020).
4. Новицька Н.В., Хлебнікова І.І., Коротун В.І., Кошук Т.В. Модернізація системи контролю за обігом тютюнових виробів / за заг. ред. Новицької Н.В. Ірпін. Хмельницький, 2020. 120 с.
5. Як працює нелегальний ринок нафтопродуктів в Україні URL: <https://mind.ua/publications/20194305-yak-pracyue-nelegalnij-rinok-naftoproduktiv-v-ukrayini/> (дата звернення: 10.11.2020).
6. Субочев О. Ринок алкогольної продукції URL: <https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/> (дата звернення: 10.11.2020).

References:

1. Biruk T.S. Formuvannya ta vykonannya mistsevykh biudzhativ za dokhodamy: problemni aspekty ta perspektyvy rozvytku (na materialakh biudzhetu Volynskoi oblasti): kvalifikatsiina robota здобувача другого (mahisterskoho) rivnia vyshchoi

- osvity spetsialnosti 072 Finansy, bankivska sprava ta strakhuvannia osvitho-profesiinoi prohramy «Finansy, bankivska sprava ta strakhuvannia». Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. Luts'k, 2020.
2. Nikolaieva A.M., Ishchuk L.I. Efektyvne vykorystannia biudzhethnykh koshtiv u systemi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv. Ekonomichnyi forum. Nauk. zh-l. 2018. №4. S. 116-121.
3. Departament finansiv Volynskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. Ofitsiinyiye-b-sait URL: <http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-493/> (data zvernennia: 20.09.2020).
4. Novytska N.V., Khliebnikova I.I., Korotun V.I., Koshchuk T.V. Modernizatsiia systemy kontroliu za obihom tiutunovykh vyrobiv / zazah. red. Novytskoi N.V. Irpin. Khmelnytskyi, 2020. 120 s.
5. Yak pratsiuie nelegalnyi rynok naftoproduktiv v Ukraini URL: <https://mind.ua/publications/20194305-yak-pracyue-nelegalnij-rinok-naftoproduktiv-v-ukrayini/> (data zvernennia: 10.11.2020).
6. Subochev O. Rynok alkoholnoi produktsii URL: <https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/> (data zvernennia: 10.11.2020).

Дата подання публікації 13.12.2020 р.

УДК 332.133:339.3

Ковальська Л.Л., д.е.н., проф.,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та
біржової діяльності

D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department,
Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities,
<https://orcid.org/0000-0003-2924-9857>

Голодюк Г.І., к.т.н., доцент
кафедри товарознавства та експертизи в митній справі
Galina Golodyuk, Docent Department of Commodity Science and Expertise in Customs
<https://orcid.org/0000-0002-9740-5498>

Кривов'язюк Б.І.
Kryvovyazyuk B.

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Луцький національний технічний університет

У статті проведено аналітичне дослідження розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Проаналізовано передумови забезпечення розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Зокрема, такі показники як кількість підприємств за видами економічної діяльності; кількість підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі за видами економічної діяльності; кількість об'єктів торгівлі (загалом, у містах та селищах міського типу, у сільській місцевості); торгова мережа об'єктів роздрібною торгівлі (в розрізі магазинів, аптек та автозаправних станцій); забезпеченість об'єктами роздрібною торгівлі (всього, магазинами, торговою площею). Здійснено аналіз результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі. У даному напрямі проаналізовано такі показники як оборот роздрібною торгівлі; роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі за видами економічної діяльності; індекси фізичного обсягу роздрібною товарообороту підприємств роздрібною торгівлі. Проведено комплексну оцінку розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі. Здійснено групування регіонів держави за рівнем передумов, результатів та розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Аналітичні дослідження показали, що найвищий рівень розвитку підприємництва у сфері торгівлі спостерігається у м. Києві. До групи регіонів із середнім рівнем розвитку підприємництва в сфері торгівлі віднесено Донецьку, Київську, Львівську, Одеську, Харківську області. Такі регіони держави як Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області потрапили до групи із низьким рівнем розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Узагальнено висновки, що спостерігається група регіонів, які володіють потенційними

можливостями та передумовами щодо забезпечення високого рівня розвитку підприємництва в сфері торгівлі та водночас, мають невисокі показники результативності, що вказує на необхідність прийняття обґрунтованих рішень по підвищенню ефективності їх використання.

Ключові слова: регіон, підприємництво, торгівля, роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа, аналіз, оцінка, передумови, результати.

ANALYTICAL STUDY OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REGIONS OF THE STATE IN THE FIELD OF TRADE

Луцький національний технічний університет

The article provides an analytical study of the development of entrepreneurship in the field of trade. The prerequisites for ensuring the development of entrepreneurship in the field of trade are analysed. In particular, such indicators as the number of enterprises by type of economic activity; the number of enterprises that carried out retail trade activities by type of economic activity; the number of trade objects (in general, in cities and urban-type settlements, in rural areas); the retail network of retail trade objects (by stores, pharmacies and gas stations); availability of retail facilities (total, shops, retail space) were analysed. The analysis of the results of entrepreneurship development in the field of trade is carried out. In this direction, such indicators as retail trade turnover; retail trade turnover of retail trade enterprises by type of economic activity; indices of the physical volume of retail trade turnover of retail trade enterprises are analysed. A comprehensive assessment of the development of entrepreneurship in the regions of the state in the field of trade was carried out. The regions of the state are grouped according to the level of prerequisites, results and development of entrepreneurship in the field of trade. Analytical studies have shown that the highest level of entrepreneurship development in the field of trade is observed in Kyiv. The group of regions with an average level of entrepreneurship development in the field of trade includes Donetsk, Kyiv, Lviv, Odesa, and Kharkiv regions. Such regions of the state as Vinnytsia, Volyn, Dnipropetrovsk, Zhytomyr, Zakarpattia, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Kirovohrad, Luhansk, Mykolaiv, Poltava, Rivne, Sumy, Kherson, Khmelnytsky, Cherkasy, Chernivtsi, Chernihiv regions were included in the group with a low level of entrepreneurship development in the field of trade. Generalized conclusions were made that there is a group of regions that have potential opportunities and prerequisites for ensuring a high level of business development in the field of trade and at the same time have low performance indicators, which indicates the need to make informed decisions to improve the efficiency of their use.

Key words: region, entrepreneurship, trade, retail trade, retail trade network, analysis, evaluation, background, results

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємництво в сфері торгівлі є динамічним процесом, який залежить від багатьох умов та чинників. З іншої сторони, підприємництво в сфері торгівлі визначає особливості розвитку регіональної та національної економік, вектори їх стратегічної орієнтації та рівень конкурентоспроможності. Тому, важливим є дослідження особливостей розвитку підприємництва в сфері торгівлі, визначення проблем у його забезпеченні, а також напрямів подальшого функціонування. Це вимагає проведених відповідних аналітичних досліджень розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі, оцінки тенденцій у ретроспективному та поточному періодах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. У напрацюваннях науковців ведуться дискусії з приводу розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Одні науковці акцентують увагу на розвитку підприємництва як такого (Васільєва Л. [1], Власова Н. [2], Сизоненко В. [3]), інші ж науковці основну свою увагу зосереджують на розвитку торговельних відносин (Андросова Т. [4], Бурак І. [5], Власова Н. [6]); ще інші науковці пробують об'єднати ці два поняття і розглядають особливості розвитку комерційного підприємництва (Панкратов Ф. [7], Саблук О. [8]) та його вплив на економіку регіону та країни в цілому. Проте, і досі залишаються актуальними питання забезпечення розвитку підприємництва в сфері торгівлі та виявлення регіональних особливостей його здійснення.

Цілі статті. Метою дослідження є здійснення аналітичних досліджень розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз та оцінку розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі пропонуємо проводити у двох напрямках: аналіз та оцінка передумов забезпечення розвитку підприємництва в сфері торгівлі; аналіз та оцінка результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі.

Аналіз та оцінка передумов забезпечення розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі передбачає аналіз таких показників як: кількість підприємств за видами економічної діяльності; кількість підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі за видами економічної діяльності; кількість об'єктів торгівлі (загалом, у містах та селищах міського типу, у сільській місцевості); торгова мережа об'єктів роздрібною торгівлі (в розрізі магазинів, аптек та автозаправних станцій); забезпеченість об'єктами роздрібною торгівлі (всього, магазинами, торговою площею).

Проаналізуємо ці показники. Найбільша кількість суб'єктів господарювання, які займалися підприємництвом припадає на такі регіони як Дніпропетровська (698 од.), Львівська (1066 од.), Харківська (699 од.), Вінницька (649 од.), Київська (830 од.) області, м. Київ (1036 од.). Натомість, найменше суб'єктів підприємницької діяльності зареєстровано у Луганській (155 од.), Рівненській (257 од.), Миколаївській (268 од.), Чернівецькій (201 од.) областях. Із усієї сукупності підприємств, що здійснюють підприємницьку діяльність, найбільша частка підприємств оптової та роздрібною торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт припадає на такі регіони як Волинська (14,2%), Дніпропетровська (11,2%), Закарпатська (10,2%), Полтавська (10,4%), Херсонська (10,1%) області, м. Київ (9,6%).

Водночас, слід зауважити, що великий відсоток підприємств припадає на інші види роздрібною торгівлі, де частка по регіонах держави коливається в межах 40%-70%. Найбільший відсоток припадає на Чернівецьку область (73,7% від загальної кількості підприємств), Чернігівську область (73,7% від загальної кількості підприємств), Київську область (74,6%).

В цілому, в Україні 889 одиниць здійснювали діяльність, пов'язану із оптовою та роздрібною торгівлею автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт, що складає 7,4% від усієї сукупності підприємств. Оптовою торгівлею, крім автотранспортних засобів займалися 981 підприємство, що становить 8,1% від загальної кількості підприємств. Найбільше суб'єктів підприємництва припадає на роздрібну торгівлю, зокрема це 7789 підприємств, що становить 64,6% від загальної кількості усіх підприємств.

Найбільша частка підприємств торгівлі припадає на міста та селища міського типу, що становить більш як 60% від загальної кількості підприємств, що займаються торгівлею. Із загальної сукупності підприємств торгівлі 32662 одиниць припадало на магазини, що становить 83%. Торгова площа магазинів становила 7031 тис. м². Таким чином, забезпеченість населення у розрахунку на 10000 осіб торговою площею магазинів становила на 1 січня 2018 року 1659 м².

Зупинимось більш детально на аналіз та оцінці кількості об'єктів роздрібною торгівлі у регіональному розрізі за період 2014–2018 років (табл. 1). Аналізуючи та оцінюючи динаміку кількості об'єктів роздрібною торгівлі, слід відмітити негативну динаміку щодо їх приросту за період 2014–2018 років. В цілому, по Україні у 2014 році було 49607 одиниць-торговельних об'єктів, у 2018 році вже стало 39305 об'єктів роздрібною торгівлі. При чому, за цей же період у містах та селищах міського типу кількість об'єктів знизилась на 6867 одиниць, а у сільській місцевості на 3435 одиниць.

У регіональному розрізі найбільша кількість об'єктів роздрібною торгівлі спостерігалась у Дніпропетровській (3073 од. у 2018 році), Київській (2539 од. у 2018 році), Львівській (3098 од. у 2018 році), Одеській (2286 од. у 2018 році), Харківській (3228 од. у 2018 році) областях та м. Києві (3983 од. у 2018 році).

Таблиця 1. Кількість об'єктів роздрібно́ї торгівлі регіонів держави за період 2014–2018 років

	Усього					У містах та селищах міського типу					У сільській місцевості				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	49607	49587	49326	42546	39305	38743	39268	39391	23400	31876	10864	10319	9935	19146	7429
Вінницька	1969	1945	1921	1765	1650	951	1012	1062	618	930	1018	933	859	1147	720
Волинська	1419	1356	1324	1134	983	963	959	969	714	715	456	397	355	420	268
Дніпропетровська	3637	3686	3729	3341	3073	3244	3345	3405	2506	2841	393	341	324	835	232
Донецька	1981	1692	1603	1409	1328	1789	1529	1469	546	1225	192	163	134	863	103
Житомирська	1662	1633	1616	1450	1284	1128	1148	1171	522	945	534	485	445	928	339
Закарпатська	1242	1286	1245	1087	927	723	798	793	478	650	519	488	452	609	277
Запорізька	2241	2242	2198	1879	1628	1881	1926	1880	1259	1422	360	316	318	620	206
Івано-Франківська	1460	1430	1391	1154	922	1035	1049	1039	519	705	425	381	352	635	217
Київська	2757	2916	2928	2790	2539	1712	1822	1768	1562	1531	1045	1094	1160	1228	1008
Кіровоградська	1439	1478	1494	1354	1118	1071	1124	1144	515	830	368	354	350	839	288
Луганська	566	514	519	498	442	473	443	449	324	380	93	71	70	174	62
Львівська	3781	3848	3865	3576	3098	3137	3238	3253	2324	2623	644	610	612	1252	475
Миколаївська	1358	1351	1428	1389	1154	1060	1059	1135	778	910	298	292	293	611	244
Одеська	3038	3010	3032	2769	2286	2627	2609	2662	1274	2020	411	401	370	1495	266
Полтавська	1891	1889	1916	1765	1575	1323	1352	1398	865	1171	568	537	518	900	404
Рівненська	1475	1460	1469	1356	1192	862	869	884	732	808	613	591	585	624	384
Сумська	1237	1209	1143	1098	914	923	896	864	714	739	314	313	279	384	175
Тернопільська	1067	1133	1102	1032	801	658	739	735	402	538	409	394	367	630	263
Харківська	3589	3653	3710	3541	3228	3368	3434	3485	2302	3064	221	219	225	1239	164
Херсонська	1301	1348	1344	1293	1031	1036	1087	1111	724	849	265	261	233	569	182
Хмельницька	1769	1782	1819	1658	1334	1215	1253	1297	746	957	554	529	522	912	377
Черкаська	1569	1524	1519	1482	1065	1133	1111	1115	815	833	436	413	404	667	232
Чернівецька	869	891	886	764	621	628	637	635	435	448	241	254	251	329	173
Чернігівська	1440	1461	1417	1270	1129	953	979	960	699	759	487	482	457	572	370
м. Київ	4850	4850	4708	4361	3983	4850	4850	4708	2442	3983	-	-	-	1919	-

Натомість, найменше їх було у Волинській (983 од. у 2018 році), Закарпатській (927 од. у 2018 році), Івано-Франківській (922 од. у 2018 році), Луганській (442 од. у 2018 році), Сумській (913 од. у 2018 році), Тернопільській (801 од. у 2018 році), Чернівецькій (621 од. у 2018 році) областях.

Аналізуючи темп росту (приросту) кількості об'єктів роздрібної торгівлі регіонів держави за період 2014–2018 років (рис. 1), слід зауважити, що в усіх регіонах без винятку відбулося скорочення кількості об'єктів роздрібної торгівлі за аналізований період. Найбільше скорочення відбулося у таких регіонах як Волинській (на 30,7%), Донецькій (на 33%), Івано-Франківській (на 36,8%), Черкаській областях (на 32,1%). Найменше скорочення кількості об'єктів роздрібної торгівлі спостерігалось у Київській (7,9%), Харківській (10,1%) областях.

Проаналізуємо забезпеченість населення об'єктами роздрібної торгівлі (табл. 2). Аналізуючи динаміку, можемо спостерігати зниження рівня забезпеченості населення об'єктами роздрібної торгівлі, зокрема щодо кількості об'єктів торгівлі та торговельної площі на 10000 осіб населення. Найбільший рівень забезпеченості населення об'єктами торгівлі у регіональному вимірі припадає на Київську область (15 об'єктів всього, з них 12 магазинів), м. Київ (14 об'єктів всього, з них 12 магазинів), Кіровоградська, Львівська, Харківська області, на які припадало по 12 об'єктів роздрібної торгівлі. Регіонами-аутсайдерами у 2018 році по забезпеченню населення об'єктами роздрібної торгівлі є Донецька (3 од.), Закарпатська (7 од.), Запорізька (9 од.), Івано-Франківська (7 од.), Луганська (2 од.), Чернівецька (8 од.) області. Найменша забезпеченість магазинами спостерігається у Донецькій (3 од.), Луганській (2 од.), Чернівецькій (6 од.) областях.

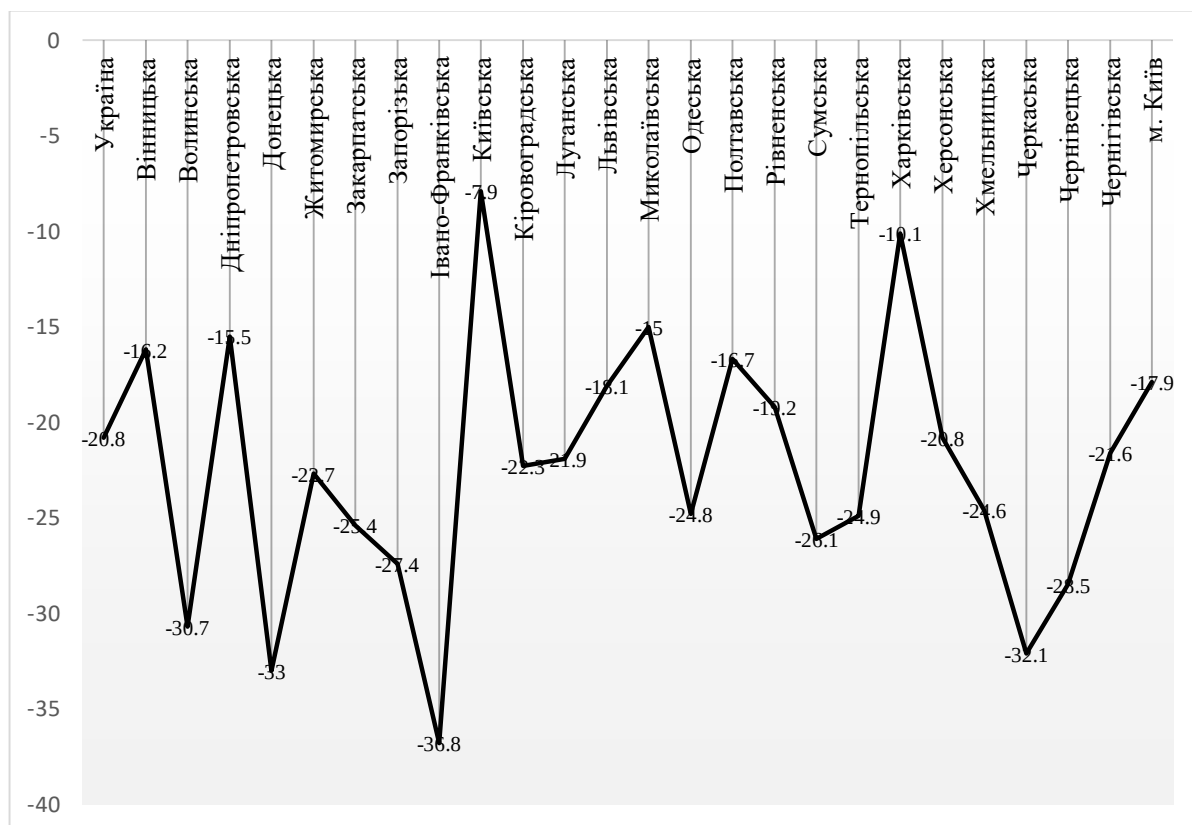


Рис. 1. Схематичне відображення темпів росту (приросту) кількості об'єктів роздрібної торгівлі регіонів держави за період 2014–2018 років

Таблиця 2. Забезпеченість населення об'єктами роздрібної торгівлі

Регіони	Об'єктами торгівлі (магазинами, кіосками, автозаправними станціями)					З них магазинами					Торговою площею магазинів, м ²				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	12	12	12	10	9	9	9	9	9	8	1806	1805	1808	1812	1659
Вінницька	12	12	12	11	11	10	10	10	10	9	1254	1303	1318	1324	1299
Волинська	14	13	13	11	9	11	10	10	10	9	1531	1562	1538	1540	1387
Дніпропетровська	11	11	12	10	10	9	9	9	9	8	2205	2232	2171	2170	1969
Донецька	5	4	4	3	3	4	3	3	3	3	1020	590	547	550	468
Житомирська	13	13	13	12	10	11	11	10	11	9	1283	1288	1319	1324	1239
Закарпатська	10	10	10	9	7	8	8	7	7	6	1411	1446	1466	1466	1360
Запорізька	13	13	13	11	9	10	10	10	10	8	1779	1943	1857	1865	1658
Івано-Франківська	11	10	10	8	7	8	8	8	8	6	1219	1204	1216	1217	1121
Київська	16	17	17	16	15	12	13	13	13	12	2438	2602	2747	2732	2647
Кіровоградська	15	15	15	14	12	12	12	12	12	11	1407	1412	1461	1469	1344
Луганська	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	330	241	242	244	268
Львівська	15	15	15	14	12	12	12	12	12	11	1725	1808	1842	1844	1670
Миколаївська	12	12	12	12	10	8	8	9	9	7	1798	1874	1804	1811	1574
Одеська	13	13	13	12	10	10	10	10	10	8	2439	2615	2670	2672	2607
Полтавська	13	13	13	12	11	10	11	11	11	9	1665	1636	1651	1659	1399
Рівненська	13	13	13	12	10	10	10	10	10	9	1728	1536	1542	1544	1382
Сумська	11	11	10	10	8	9	9	9	9	7	1524	1502	1454	1461	1396
Тернопільська	10	11	10	10	8	8	8	8	8	6	1021	1052	1102	1106	926
Харківська	13	13	14	13	12	8	9	9	9	8	2092	2128	2158	2160	2002
Херсонська	12	13	13	12	10	10	10	10	10	8	1960	1983	1978	1986	1724
Хмельницька	14	14	14	13	10	11	11	11	12	9	1631	1639	1687	1694	1500
Черкаська	13	12	12	12	9	9	9	9	9	7	1420	1323	1284	1290	1127
Чернівецька	10	10	10	8	7	7	8	7	7	6	1191	1223	1309	1310	1119
Чернігівська	14	14	14	12	11	11	11	11	11	10	1527	1645	1602	1612	1434
м. Київ	17	17	16	15	14	13	13	13	13	12	4784	4945	4888	4881	4452

Найбільше торговельної площі на 10 тис. осіб населення у 2018 році припадало на Київську (2647 м²), Одеську (2607 м²), Харківську області (2002 м²) та м. Київ (4452 м²).

Слід зауважити, що зниження рівня забезпеченості об'єктів роздрібною торгівлі характеризує негативні аспекти розвитку підприємництва у сфері торгівлі.

Аналіз та оцінку результатів розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі проведемо за наступною системою показників:

- оборот роздрібною торгівлі;
- роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі за видами економічної діяльності;
- індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі.

Таблиця 3 – Обороти роздрібною торгівлі, млн грн

Регіони	Роки					Відхилення, 2014/2018 рр.	
	2014	2015	2016	2017	2018	+, -	%
Україна	901924	1031679	1175319	815344,3	930629,2	28705,2	3,2
Автономна Республіка Крим	-	-	-	-	-	-	-
Вінницька	29264	34509	38400	21049,1	25658,4	-3605,6	-12,3
Волинська	21476	27154	28827	15256,9	16334,0	-5142	-23,9
Дніпропетровська	80419	94928	106421	72542,1	85302,9	4883,9	6,1
Донецька	64698	34575	36724	22782,8	29153,3	-35544,7	-54,9
Житомирська	23250	28459	31483	20342,8	23592,9	342,9	1,5
Закарпатська	20213	24788	27320	18624,5	21897,1	1684,1	8,3
Запорізька	41932	48177	55443	36151,3	38638,3	-3293,7	-7,9
Івано-Франківська	27419	33806	37657	19258,2	22299,5	-5119,5	-18,7
Київська	43575	55042	61998	54971,4	64917,4	21342,4	49,0
Кіровоградська	18022	21987	25618	15374,7	16622,5	-1399,5	-7,8
Луганська	19750	8180	9127	5866,5	8236,8	-11513,2	-58,3
Львівська	45752	57520	68369	51437,4	57825,1	12073,1	26,4
Миколаївська	23448	27532	32117	19666,8	22555,1	-892,9	-3,8
Одеська	60670	72630	86054	61807,1	69196,7	8526,7	14,1
Полтавська	26399	30567	35673	25679,5	30928,8	4529,8	17,2
Рівненська	19652	23460	25648	14927,8	17360,0	-2292	-11,7
Сумська	19190	22872	26283	16237,5	19464,9	274,9	1,4
Тернопільська	16737	20260	22494	11651,0	13082,8	-3654,2	-21,8
Харківська	71733	84056	95904	65016,7	72517,7	784,7	1,1
Херсонська	21208	26351	29760	19109,8	21738,7	530,7	2,5
Хмельницька	22286	26030	29825	20174,0	20565,9	-1720,1	-7,7
Черкаська	23994	27926	30812	19880,5	22495,4	-1498,6	-6,2
Чернівецька	14637	17475	18989	13553,5	15170,4	533,4	3,6
Чернігівська	18422	21700	24745	15921,3	17973,2	-448,8	-2,4
Київ	127778	161695	189628	158061,1	177101,4	49323,4	38,6
Севастополь	-	-	-	-	-	-	-

Першочергово проведемо аналіз та оцінку обороту роздрібної торгівлі в розрізі регіонів держави (табл. 3). Результати таблиці свідчать, що у цілому по Україні спостерігається позитивна динаміка зростання обороту роздрібної торгівлі, де значення цього показника зросло на 28705,2 млн грн (або на 3,2%)

Найбільший ріст відбувся у Дніпропетровській області – на 4883,9 млн грн (або на 6,1%), Закарпатській області – на 1684,1 млн грн (або на 8,3%), Київській області – на 21342,4 млн грн (або на 49%), Львівській області – на 12073,1 млн грн (або на 26,4%), Одеській області – на 8526,7 млн грн (або на 14,1%), Полтавській області – на 4529,8 млн грн (або на 17,2%), м. Києві – на 49323,4 млн грн (або на 38,6%).

Водночас, найбільше скорочення обороту роздрібної торгівлі відбулося у таких регіонах як: Донецькій області – на 35544,7 млн грн (або на 54,9%), Волинській області – на 5142 млн грн (або на 23,9%), Луганській області – на 11513,2 млн грн (або на 58,3%), Тернопільській області – на 3654,2 млн грн (або на 21,8%).

Практично стійкою залишилась динаміка для Житомирської, Миколаївської, Сумської, Харківської та Херсонської областей.

Основними видами економічної діяльності в сфері роздрібної торгівлі є оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт а також роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами.

Аналізуючи оптову та роздрібну торгівлю автотранспортними засобами та мотоциклами, слід зауважити позитивну динаміку зростання товарообороту протягом аналізованого періоду. В цілому, по Україні товарооборот даного виду економічної діяльності у 2014 році складав 29320 млн грн, у 2018 році значення цього показника зросло на 188054 млн грн і склало 48125,4 млн грн. У регіональному розрізі негативний приріст роздрібно товарообороту підприємств торгівлі спостерігається у Донецькій області (31,6%), Луганській області (42,1%) (рис. 2).

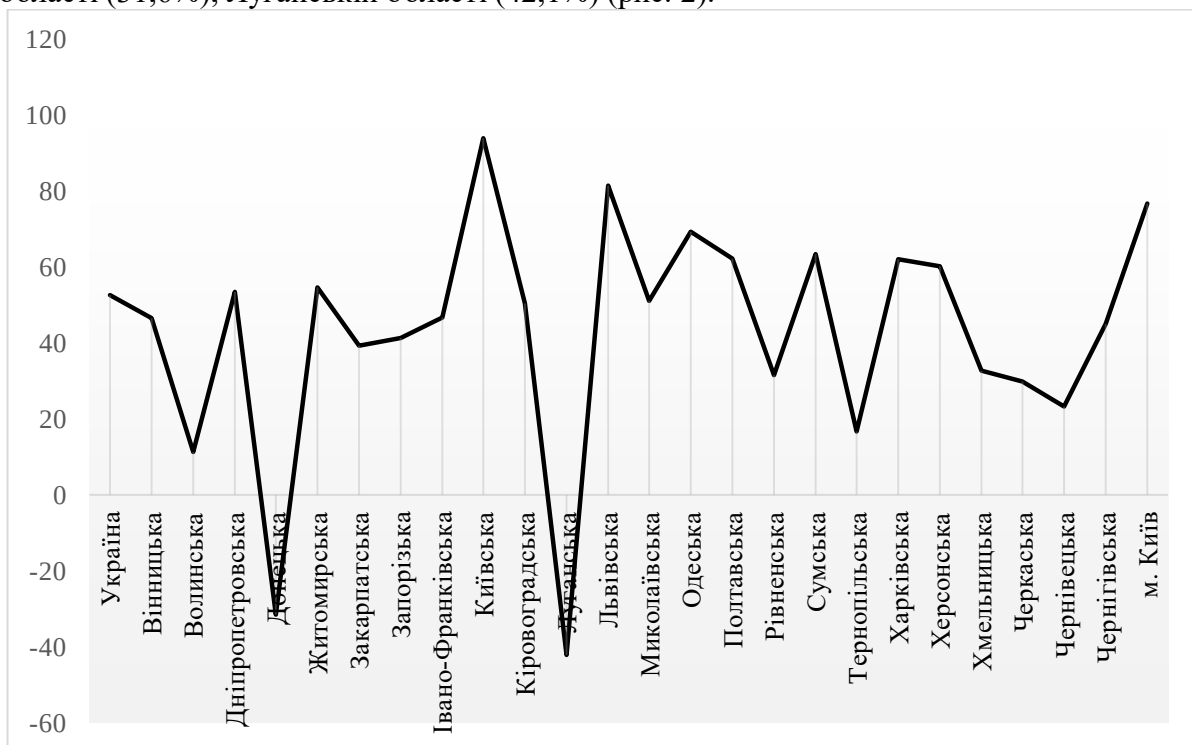


Рис. 2. Схематичне відображення росту (приросту) роздрібно товарообороту підприємств торгівлі регіонів держави у 2018 році

У решта регіонах держави спостерігається позитивний приріст роздрібного товарообороту підприємств торгівлі. Слід зауважити, що найбільший приріст за аналізований період спостерігався у Дніпропетровській області (53,4%), Житомирській області (54,5%), Київській області (93,8%), Львівській області (81,4%), Одеській області (69,2%), Полтавській області (62,1%), Сумській області (63,4%), м. Києві (76,7%).

Найвищі індекси спостерігаються у Дніпропетровській, Житомирській, Івано-Франківській, Луганській областях. Слід також зауважити, що у 2014 та 2015 роках спостерігалися відносно невисокі індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі. Починаючи із 2016 року можна вже побачити їх зростання у порівнянні із минулим періодом дослідження.

Комплексна оцінка рівня розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі передбачає використання методу стандартизації показників як інструменту зведення різнопланових показників у єдиний інтегральний індекс. Визначення рівня розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі передбачає розрахунок інтегрального індексу передумов розвитку підприємництва регіонів держави у сфері бізнесу та розрахунок інтегрального індексу результатів розвитку підприємництва регіонів держави у сфері бізнесу. Розрахунок інтегрального індексу передумов розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі за період 2014–2018 років наведено у таблиці 4. Схематичне відображення інтегрального індексу передумов розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі у 2018 році наведено на рисунку 3.

Таблиця 4. – Інтегральний індекс передумов розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі за період 2014–2018 років

Регіони	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Вінницька	0,597	0,534	0,527	0,505	0,532
Волинська	0,422	0,448	0,448	0,432	0,399
Дніпропетровська	0,554	0,592	0,614	0,672	0,590
Донецька	0,278	0,233	0,227	0,257	0,219
Житомирська	0,452	0,481	0,471	0,491	0,440
Закарпатська	0,385	0,395	0,381	0,367	0,329
Запорізька	0,447	0,513	0,517	0,526	0,442
Івано-Франківська	0,366	0,384	0,385	0,368	0,313
Київська	0,726	0,751	0,770	0,758	0,781
Кіровоградська	0,407	0,492	0,504	0,519	0,475
Луганська	0,103	0,097	0,099	0,112	0,106
Львівська	0,657	0,698	0,713	0,776	0,676
Миколаївська	0,343	0,411	0,435	0,470	0,402
Одеська	0,539	0,598	0,609	0,675	0,552
Полтавська	0,478	0,517	0,524	0,536	0,490
Рівненська	0,464	0,477	0,484	0,470	0,443
Сумська	0,343	0,394	0,380	0,400	0,343
Тернопільська	0,328	0,370	0,362	0,373	0,313
Харківська	0,485	0,591	0,622	0,734	0,619
Херсонська	0,361	0,446	0,451	0,478	0,403
Хмельницька	0,477	0,518	0,530	0,550	0,458
Черкаська	0,397	0,431	0,435	0,463	0,364
Чернівецька	0,260	0,333	0,328	0,311	0,282
Чернігівська	0,432	0,491	0,491	0,475	0,464
Київ	0,667	0,833	0,833	1,000	0,833

Як бачимо у 2018 році найвищий рівень передумов розвитку підприємництва у сфері торгівлі спостерігався у м. Києві, Київській та Львівській областях. Натомість, найнижчий рівень за цей же період був у Донецькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Луганській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Чернівецькій областях. Слід зауважити, що динаміка даних показників дещо різнилася за аналізований період, що дозволило згрупувати регіони за рівнем передумов розвитку підприємництва у сфері торгівлі. Таким чином, було виділено три групи регіонів: регіони із низьким рівнем передумов до розвитку підприємництва в сфері торгівлі; регіони зі середнім рівнем передумов до розвитку підприємництва в сфері торгівлі та регіони із високим рівнем передумов до розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Якщо, у 2014 році до регіонів із низьким рівнем передумов щодо розвитку підприємництва в сфері торгівлі потрапили такі як Донецька, Луганська, Чернівецька області, то у 2018 році перелік даної групи був значно ширшим, зокрема у цю групу регіонів потрапили додатково Закарпатська, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська, Харківська області.



Рис. 3. Схематичне відображення інтегрального індексу передумов розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі у 2018 році

Це вказує на негативні моменти щодо розвитку підприємництва в сфері торгівлі на зазначених територіях та про погіршення підприємницького середовища у цілому. Водночас, зазнала змін і група регіонів, які були віднесені до високого рівня передумов.

Якщо у 2014 році було п'ять регіонів із високим рівнем передумов розвитку підприємництва в сфері торгівлі (Вінницька, Київська, Львівська, Харківська, м. Київ), то у 2018 році їх кількість склала три (Київська, Львівська, м. Київ). Це теж вказує на зниження підприємницького потенціалу територій. Решта регіонів держави мали середній рівень передумов розвитку підприємництва в сфері торгівлі.

Аналіз та оцінку результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі проведемо за наступною системою показників: оборот роздрібної торгівлі; роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі за видами економічної діяльності; індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі.

Розрахунок інтегрального індексу результатів розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі за період 2014-2018 років наведено у таблиці 5. Схематичне відображення інтегрального індексу результатів розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі у 2018 році наведено на рисунку 4.

Отримані результати розрахунків показують, що найвищий рівень результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі мають такі регіони як м. Київ, Київська та Харківська області. Слід зауважити, що рівень результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі за аналізований період 2014–2018 років по регіонах держави залишився практично незмінним. Це підтверджують дані щодо групування регіонів держави за рівнем результатів розвитку підприємництва у сфері торгівлі.

Таблиця 5. – Інтегральний індекс результатів розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі за період 2014–2018 років

Регіони	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Вінницька	0,342	0,290	0,292	0,270	0,270
Волинська	0,343	0,326	0,275	0,205	0,219
Дніпропетровська	0,593	0,537	0,525	0,508	0,518
Донецька	0,405	0,191	0,270	0,266	0,270
Житомирська	0,327	0,268	0,264	0,263	0,257
Закарпатська	0,329	0,289	0,267	0,269	0,251
Запорізька	0,401	0,338	0,353	0,329	0,315
Івано-Франківська	0,338	0,269	0,269	0,255	0,255
Київська	0,463	0,448	0,451	0,453	0,506
Кіровоградська	0,311	0,244	0,261	0,242	0,220
Луганська	0,178	0,088	0,214	0,194	0,221
Львівська	0,448	0,421	0,427	0,425	0,417
Миколаївська	0,333	0,276	0,292	0,270	0,256
Одеська	0,488	0,475	0,490	0,461	0,442
Полтавська	0,339	0,282	0,296	0,295	0,287
Рівненська	0,326	0,261	0,241	0,228	0,230
Сумська	0,312	0,248	0,256	0,244	0,234
Тернопільська	0,307	0,249	0,237	0,212	0,213
Харківська	0,540	0,482	0,485	0,470	0,459
Херсонська	0,328	0,278	0,283	0,267	0,258
Хмельницька	0,330	0,274	0,280	0,265	0,242
Черкаська	0,321	0,267	0,264	0,254	0,236
Чернівецька	0,306	0,245	0,231	0,230	0,219
Чернігівська	0,311	0,246	0,253	0,242	0,221
Київ	0,980	0,982	0,997	0,991	0,966

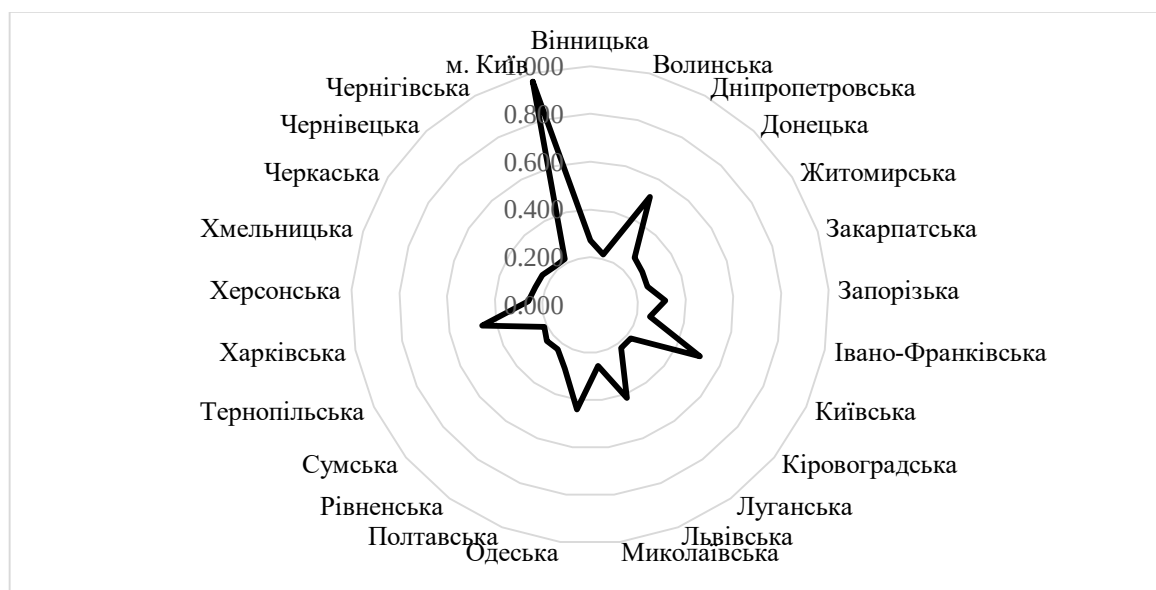


Рис. 4. Схематичне відображення інтегрального індексу результатів розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі у 2018 році

Результати такого групування показують наступне. До регіонів із високим рівнем результатів належить лише м. Київ; до регіонів зі середнім рівнем результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі належать Київська, Харківська області; решта регіонів держави мають низький рівень результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі.

Розраховані інтегральні індекси передумов та результатів розвитку підприємництва в сфері торгівлі дозволили визначити його інтегральний індекс, який наведено у таблиці 6. Схематичне відображення інтегрального індексу розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі у 2018 році наведено на рисунку 5.

Таблиця 6. – Інтегральний індекс розвитку підприємництва регіонів держави у сфері торгівлі за період 2014–2018 років

Регіони	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Вінницька	0,470	0,412	0,410	0,388	0,401
Волинська	0,382	0,387	0,362	0,318	0,309
Дніпропетровська	0,573	0,565	0,569	0,590	0,554
Донецька	0,341	0,212	0,248	0,261	0,244
Житомирська	0,389	0,375	0,368	0,377	0,349
Закарпатська	0,357	0,342	0,324	0,318	0,290
Запорізька	0,424	0,425	0,435	0,427	0,379
Івано-Франківська	0,352	0,326	0,327	0,311	0,284
Київська	0,594	0,600	0,611	0,605	0,644
Кіровоградська	0,359	0,368	0,382	0,381	0,347
Луганська	0,140	0,092	0,156	0,153	0,164
Львівська	0,552	0,560	0,570	0,601	0,547
Миколаївська	0,338	0,343	0,363	0,370	0,329
Одеська	0,513	0,537	0,550	0,568	0,497
Полтавська	0,409	0,400	0,410	0,415	0,388
Рівненська	0,395	0,369	0,362	0,349	0,336

Продовження таблиці 6

1	2	3	4	5	6
Сумська	0,328	0,321	0,318	0,322	0,289
Тернопільська	0,318	0,309	0,299	0,293	0,263
Харківська	0,512	0,537	0,553	0,602	0,539
Херсонська	0,344	0,362	0,367	0,372	0,331
Хмельницька	0,403	0,396	0,405	0,407	0,350
Черкаська	0,359	0,349	0,350	0,359	0,300
Чернівецька	0,283	0,289	0,280	0,270	0,250
Чернігівська	0,371	0,369	0,372	0,359	0,342
Київ	0,823	0,908	0,915	0,995	0,900

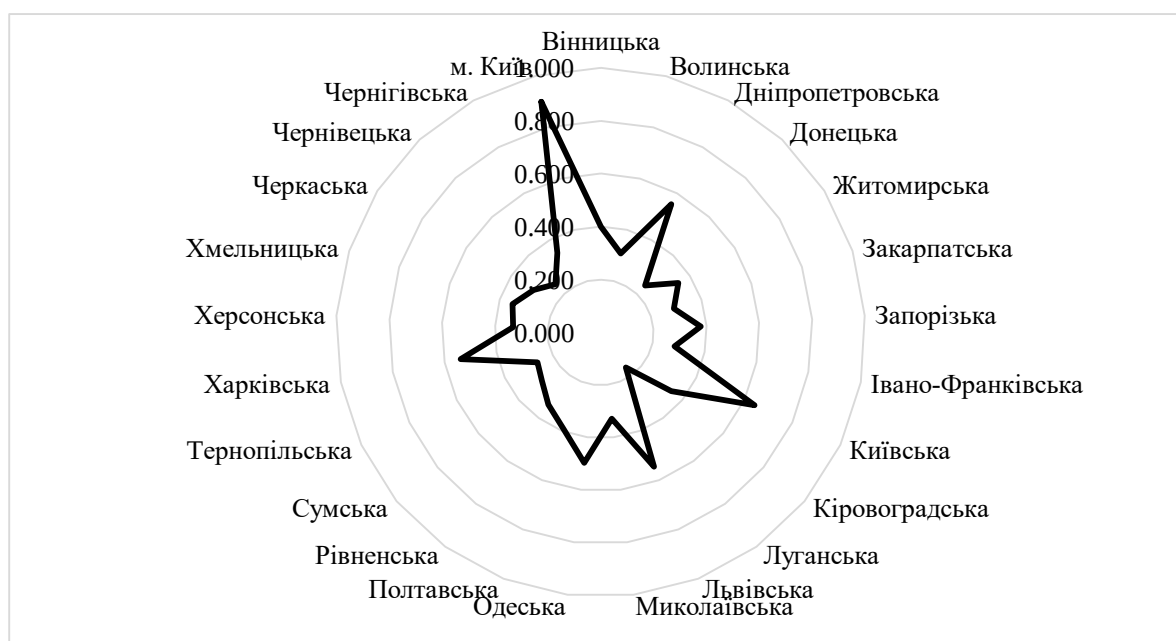


Рис. 5. Схематичне відображення інтегрального індексу розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі у 2018 році

Найвищий рівень розвитку підприємництва у сфері торгівлі спостерігається у м. Києві. Решта регіонів держави розподілилися на середній та низький рівень розвитку підприємництва в сфері торгівлі. Проведене групування за рівнем розвитку підприємництва в сфері торгівлі показує, що незмінним залишився м. Київ. Решта регіонів держави за аналізований період «мігрували» із одного рівня розвитку в інший.

У 2014 році до групи регіонів із середнім рівнем розвитку підприємництва в сфері торгівлі було віднесено Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Київська, Запорізька, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська Хмельницька області. У 2018 році ситуація значно погіршилася, в результаті чого частина регіонів (Вінницька, Волинська, Житомирська, Запорізька, Полтавська, Рівненська, Хмельницька області) потрапили до групи із низьким рівнем розвитку підприємництва в сфері торгівлі.

Загальну ситуацію щодо рівнів передумов, результатів та розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі можна простежити за даними, наведеними у таблиці 7.

Таблиця 7. – Оцінка рівнів передумов, результатів та розвитку підприємництва регіонів держави в сфері торгівлі у 2018 році

Регіони	Інтегральний індекс передумов			Інтегральний індекс результатів			Інтегральний індекс розвитку		
	н	с	в	н	с	в	н	с	в
Вінницька		+		+			+		
Волинська		+		+			+		
Дніпропетровська		+		+			+		
Донецька	+			+				+	
Житомирська		+		+			+		
Закарпатська	+			+			+		
Запорізька		+		+			+		
Івано-Франківська	+			+			+		
Київська			+		+			+	
Кіровоградська		+		+			+		
Луганська	+			+			+		
Львівська			+	+				+	
Миколаївська		+		+			+		
Одеська		+		+				+	
Полтавська		+		+			+		
Рівненська		+		+			+		
Сумська	+			+			+		
Тернопільська	+			+					
Харківська	+				+			+	
Херсонська		+		+			+		
Хмельницька		+		+			+		
Черкаська		+		+			+		
Чернівецька	+			+			+		
Чернігівська		+		+			+		
Київ			+			+			+

Висновки. Як бачимо, простежується неоднозначна ситуація щодо наведених рівнів. Спостерігається група регіонів, які мають низькі передумови розвитку підприємництва в сфері торгівлі, проте характеризуються середнім рівнем результатів та розвитку в цілому (Донецька, Харківська області). Це свідчить про те, що незважаючи на низькі можливості, регіони все ж таки знаходять шляхи максимально ефективного їх використання та забезпечення високих показників результативності торгівлі. Водночас, є регіони, що володіють потенційними можливостями та передумовами та, одночас, мають невисокі показники результативності (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області). Це свідчить про низький рівень ефективності використання своїх потенційних можливостей та про необхідність прийняття обґрунтованих рішень по підвищенню ефективності їх використання.

Список бібліографічного опису

- 1.Васільєва Л.М. Поняття і сутність підприємництва. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2010. №1. С.175–178.
- 2.Власова Н.О., Чорна М.В., Беляєва М.В. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2013. 155с.
- 3.Сизоненко В. Теорія підприємництва: здобутки і проблеми дослідження. *Економіка України*. 2002. № 9. С. 45–51.
- 4.Андросова Т.В. Торгівля в ринковій економіці: навч. посібник. Харків: ХДУХТ, 2001. 120 с.
- 5.Бурак І.О. Концептуальні підходи до визначення сутності та видів торговельної діяльності. *Молодий вчений*. 2016. №3(30).
- 6.Власова Н.О., Красноусов А.В. Теоретичні аспекти змісту «комерційної діяльності» підприємств торгівлі. *Економіка розвитку*. ХНЕУ. 2005. № 2 (34). С. 66–68.
- 7.Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: навч. посібник. 2-ге вид., випр. Рівне: Вертекс, 2009. 352 с.
- 8.Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2018. № 1 (10).

References

1. Vasilieva L.M. Poniattia i sutnist pidpriemnytstva. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*. 2010. No.1. p.175-178 [in Ukrainian].
2. Vlasova N.O., Chorna M.V., Bieliaieva M.V. Ekonomichni mekhanizm rehuliuвання pidpriemnytskoi diialnosti v rozdribnii torhivli: monohrafiia. Kharkiv:KHUKHT, 2013. 155 p. [in Ukrainian].
3. Syzonenko V. Teoriia pidpriemnytstva: zdobutky I problem doslidzhennia. *Ekonomika Ukrainy*.2002. No.9 p.45-51 [in Ukrainian].
4. Androsova T.V. Torhivlia v rynkovii ekonomitsi: navch. Posibnyk. Kharkiv: KHUKHT, 2001. 120 p. [in Ukrainian].
5. Burak I.O. Kontseptualni pidkhody do vyznachennia sutnosti ta vydiv torhovelnoi diialnosti. *Molodyi vchenyi*. 2016. No.3(30). [in Ukrainian].
6. Vlasova N.O., Krasnousov A.V. Teoretychni aspekty zmistu „komertsiiino diialnosti” pidpriemstv torhivli. *Ekonomika rozvytku*. KHNEU. 2005. No.2 (34). P. 66-68.
7. Pankratov F.H., Sierohina T.K. Komertsiiina sprava: navchalnyi osibnyk. 2-he vydannia, vypravlene Rivne: Verteks, 2009. 352 p. [in Ukrainian].
8. Sabluk O. Sut i pryntsyipy komertsiiinoho pidpriemnytstva i komertsiiinoi diialnosti. *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*. 2018. No.1(10) [in Ukrainian].

Дата подання публікації 25.12.2020 р.

УДК 336.76:338.43

Косінський П.М., доктор філософії
Асистент кафедри економіки
Kosinskyi P., PhD

Assistant of the Department of Economics
<https://orcid.org/0000-0002-3254-2379>

ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОДАТКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗНИЖЕННЯ ВИКИДІВ І ВІДХОДІВ ПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ У РЕГІОНІ

Луцький національний технічний університет

В статті розглядається питання, що стосується застосування додаткових економічних стимулів як засобів впливу на зниження викидів і відходів переробних виробництв регіону, що працюють на місцевій природно-ресурсній сировині. Визначено фактори, які впливають на викиди шкідливих речовин та відходів у навколишнє природне середовище. Узагальнено «основні проблеми функціонування системи стимулювання поглибленої переробки природних ресурсів еколого-економічного характеру. Виявлено, що у Волинській області спостерігається переважно позитивна тенденція до збільшення масштабів поглибленої переробки природної сировини, а також доцільності збільшувати бюджетні видатки на розвиток сільського, лісового та рибного господарства, адже це дасть позитивний соціально-економічний результат. Вивчено й проаналізовано тенденції стосовно зміни обсягів реалізації промислової продукції та зміни обсягів викиду шкідливих речовин і відходів, на основі показників реальних обсягів реалізації продукції підприємств харчової та деревообробної сфери, дослідження яких показало, що за останнє десятиріччя обсяг реалізованої продукції підприємствами деревообробної та харчової сфер промисловості регіону поступово зростає, при чому обсяг відходів та викидів шкідливих речовин, в наслідок їхньої діяльності, поступово зменшувався, що, зрештою, дає можливість говорити про певний розвиток поглибленої переробки природних деревинних ресурсів і сільськогосподарської сировини у Волинській області. Проведено порівняння показників співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин в звітному році із середнім зваженим значенням даного показника за період 2010-2018 рр. Таким чином, коли щорічний показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин більший за середнє зважене значення, то відповідає потреба у залученні додаткових економічних інструментів зниження обсягів забруднюючих речовин, але, якщо даний показник є меншим за середнє зважене значення, то залучення додаткових економічних інструментів зниження викидів і відходів переробних виробництв у регіоні є просто необхідним. У зв'язку з цим, запропоновано використовувати відповідні фінансово-економічні інструменти заохочувального та карального характеру.

Ключові слова: поглиблена переробка; переробні виробництва; економічні інструменти; природні ресурси; екологічно чисті виробництва; інноваційне обладнання.

ASSESSMENT OF THE NEED FOR APPLICATION OF ADDITIONAL ECONOMIC INSTRUMENTS TO REDUCE EMISSIONS AND WASTE OF PROCESSING PRODUCTIONS IN THE REGION

Lutsk National Technical University

The article considers the issue of using additional economic incentives as a means of influencing the reduction of emissions and waste from processing industries in the region, working on local natural resources. Factors influencing emissions of harmful substances and wastes into the environment have been identified. The “main problems of functioning of the system of stimulation of in-depth processing of natural resources of ecological and economic character are generalized. It was found that in Volyn region there is a mostly positive trend to increase the scale of in-depth processing of natural raw materials, as well as the feasibility of increasing budget expenditures for the development of agriculture, forestry and fisheries, because it will give a positive socio-economic result. The tendencies concerning change of volumes of industrial production and change of volumes of emission of harmful substances and wastes are studied and analyzed, on the basis of indicators of real volumes of realization of production of the enterprises of food and woodworking sphere which research has shown. gradually increased, and the volume of waste and emissions of harmful substances, as a result of their activities, gradually decreased, which, ultimately, gives the opportunity to talk about a certain development of in-depth processing of natural wood resources and agricultural raw materials in Volyn region. A comparison of the ratio of production (sales) of enterprises processing local natural resources to the amount of waste production and emissions of harmful substances in the reporting year with the weighted average value of this indicator for the period 2010-2018. Thus, when the annual indicator the ratio of sales by enterprises to the total volume of production waste and emissions is greater than the weighted average, there is no need to attract additional economic instruments to reduce pollutants, but if this figure is less than the weighted average, the involvement of additional economic tools to reduce emissions and waste from processing industries in the region is simply necessary. In this regard, it is proposed to use appropriate financial and economic instruments of incentive and punitive nature.

Keywords: in-depth processing; processing industries; economic instruments; natural resources; environmentally friendly production; innovative equipment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Коли йде мова про доцільність розвитку переробних виробництв, а саме про можливості поглибленої переробки природної сировини, розширення стадій виробництва, перш за все звертаємо увагу на можливий економічний ефект (додатковий прибуток), що можна отримати внаслідок зростання доданої вартості природного ресурсу на кожному етапі промислового виробництва.

Але варто звернути увагу на те, що фактично будь-яке промислове виробництво супроводжується викидами шкідливих речовин та відходів у навколишнє природне середовище, що, ясна річ, завдає певний удар по сформованій роками екосистемі, що, в свою чергу, призводить до порушення балансу в ній. Звісно, обсяги викидів шкідливих речовин і відходів у навколишнє природне середовище тим, чи іншим промисловим підприємством залежить від низки факторів, зокрема: рівня інноваційного розвитку промислового підприємства; рівня його екологічної культури; концепції, яку воно поклало в основу своєї діяльності; спрямованості на задоволення соціально-екологічних чи соціально-економічних потреб населення, або на забезпечення оптимального балансу між ними; наявної фінансово-ресурсної бази для забезпечення ресурсоощадного та безвідходного виробництва тощо.

Безумовно, в нашій державі потрібно провадити поглиблену переробку природних ресурсів, забезпечувати комплексне їх використання, при чому, вона повинна зумовлювати не лише збереження наявного рівня екологічного стану навколишнього природного середовища, іншими словами, не погіршувати його, а й навпаки – сприяти його поліпшенню, раціональному використанню природних ресурсів їх відтворенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженнями, що стосуються екологічних проблем навколишнього природного середовища займалися С.М. Домбровська, В.В. Коврегін, О.В. Латишова [1;

2], які вивчали загальні проблеми екологічної сфери нашої держави, її зміни внаслідок діяльності і шкідливого впливу промислових підприємств, робили відповідні прогнози й давали рекомендації щодо запобігання й уникнення негативного впливу галузей національної промисловості на стан навколишнього природного середовища. Теоретичні питання впливу фінансово-економічних інструментів на розвиток виробництв із поглибленої переробки природних ресурсів досліджували А.А. Теребук, Г.Я. Ільницька-Гикавчук, О.П. Макар [3], О.В. Файчук [4], В.Г. Поліщук [5], М.І. Карлін [6] та інші дослідники. Проте в джерелах наукової літератури не достатньо повно розкритим є питання доцільності використання економічних інструментів з метою зниження викидів і відходів переробних виробництв. Не дано чіткої відповіді стосовно того, чи завжди поглиблена переробка дає одночасно позитивний економічний, соціальний та екологічний ефект, чи завдана екологічна шкода (можливо, на перші погляд, незначна) компенсується за рахунок соціально-економічних вигод суспільства, а також відносно того, що на даному етапі розвитку нашої держави може виступати додатковим економічним інструментом зниження викидів і відходів переробних виробництв.

Мета статті полягає у тому, щоб на прикладі Волинської області дослідити як розвиток переробних виробництв, зокрема поглибленої переробки сировинних ресурсів на них, впливає на обсяги викидів шкідливих речовин й відходів, одержаних в результаті їх діяльності, а також визначити додаткові економічні інструменти, що можуть стимулювати суб'єктів господарювання до зниження даних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі досліджень С.С. Нешик та О.В. Сяски нами було узагальнено «основні проблеми функціонування системи стимулювання поглибленої переробки природних ресурсів еколого-економічного характеру, а саме:

- відсутність погодженої і досконалої системи повноважень спеціально-уповноважених органів влади щодо природокористування і охорони довкілля;
- відсутність еколого-економічного механізму запобігання інтенсивному використанню природних ресурсів, що здійснює антропогенний вплив на навколишнє середовище;
- низький рівень соціально-екологічної відповідальності суб'єктів природокористування;
- відсутність правових норм прямої дії в екологічному законодавстві;
- недостатня забезпеченість переробних підприємств фінансовими ресурсами на запобіжні еколого-економічні заходи в природно-ресурсній сфері тощо» [7–9].

Що конкретно стосується Волинської області, то «виявлено, що регіон демонструє переважно позитивну тенденцію до збільшення масштабів поглибленої переробки природної сировини, а тому доцільно збільшувати бюджетні видатки на розвиток сільського, лісового та рибного господарства, адже це дасть позитивний соціально-економічний результат» [9].

Однак питання зниження викидів забруднюючих речовин й відходів у навколишнє природне середовище підприємствами переробної сфери промисловості досліджуваного регіону залишається відкритим.

В Україні законодавчо встановлені ліміти (дозволені норми) викиду шкідливих речовин та відходів у навколишнє середовище за перевищення яких передбачено адміністративну й кримінальну відповідальність.

Однак, встановлені природоохоронним законодавством покарання за нанесення шкоди навколишньому природному середовищу в наслідок «недобросовісного» природокористування, порівняно із можливим обсягами нанесеної екологічної шкоди фактично є неспівставними, не відповідають дійсності й вже давно не викликають страху у природокористувачів за скоєну шкоду.

Як зазначає О.В. Стоян «штрафи за порушення встановлених екологічних норм та правил в нашій державі вже давно втратили стимулюючий вплив на природокористувачів, є малоефективними та досить м'якими» [10].

На нашу думку, в нашій державі єдиним дієвим й ефективним інструментом, що здатний вплинути на регулювання обсягів викиду шкідливих речовин й відходів у навколишнє природне середовище переробними підприємствами є екологічний податок. Тому, щоб дійсно домогтися вагомого зниження обсягів викиду забруднюючих речовин у навколишнє середовище потрібно розглядати можливість застосування додаткових економічних стимулів для досягнення цієї мети.

Для того, щоб оцінити необхідність застосування додаткових економічних інструментів для зниження обсягів забруднюючих речовин і відходів переробних підприємств, наявних у Волинській області, пропонуємо, перш за все, вивчити й проаналізувати тенденції зміни даних показників й показників обсягів реалізації (виробництва) промислової продукції, на підприємствах харчової та деревообробної промисловості, так як вони, на нашу думку, у даному регіоні характеризуються найвищим ступенем поглибленої переробки природно-ресурсної сировини.

Також, на основі вищенаведених даних, вважаємо необхідним розрахувати показники співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин, використавши для цього формулу:

$$E_{\text{екол}} = \frac{Q_{\text{реал}}}{Q_{\text{відх}} + Q_{\text{шра}}}, \quad (1)$$

де: $E_{\text{екол}}$ – показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин;

$Q_{\text{реал}}$ – реальні обсяги реалізації продукції харчових та деревообробних підприємств (скориговані на кумулятивний індекс споживчих цін);

$Q_{\text{відх}}$ – обсяги відходів деревообробних та харчових підприємств;

$Q_{\text{шра}}$ – обсяг викиду шкідливих речовин в атмосферу підприємствами харчової та деревообробної сфер промисловості.

Дані розрахунків показників співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз зміни обсягів реалізації продукції підприємств харчової та деревообробної промисловості та обсягів відходів і шкідливих викидів даних підприємств у Волинській області за період 2010-2018 рр.

Роки	Реальний обсяг реалізації продукції підприємств харчової та деревообробної промисловості (скоригований на кумулятивний індекс споживчих цін), млн. грн	Обсяги відходів і шкідливих викидів підприємств харчової та деревообробної промисловості, млн. т	Показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин ($E_{\text{екол}}$), грн/т
2010	3699,1	335,3	11,0
2011	4411,7	306,9	14,4
2012	4685,5	276,9	16,9
2013	4626,5	124,1	37,3
2014	4638,3	140,4	33,0
2015	4866,5	156,1	31,2
2016	4588,5	193,5	23,7
2017	5056,5	229,4	22,0
2018	5271,2	212,4	24,8

Джерело: авторська розробка на основі [11–13].

Таким чином бачимо, що впродовж 2010-2018 років у Волинській області реальний обсяг реалізації продукції підприємств харчової та деревообробної промисловості (скоригований на кумулятивний індекс споживчих цін) зріс на 1572,1 млн. грн (42,5%). При цьому, обсяги відходів і шкідливих викидів підприємств харчової і деревообробної промисловості зменшились на 122,9 млн. т (36,7%). Але варто звернути увагу на те, що збільшення обсягів реалізації продукції зазначених сфер промисловості може свідчити не про зростання обсягів виробництва, а про збільшення її вартості, проте, поступове зниження викиду шкідливих речовин і відходів, зрештою дає можливість говорити про певний розвиток поглибленої переробки природних деревинних ресурсів і сільськогосподарської сировини у Волинській області.

На таку думку також наводять зміни показників співвідношення обсягів реалізації підприємств даних сфер промисловості до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин. Якщо в 2010 році на 1 т шкідливих викидів і відходів підприємств харчової та деревообробної промисловості припадало 11,0 грн від обсягу реалізованої продукції, то в 2018 році – на 1 т шкідливих викидів і відходів даних підприємств припадало вже 24,8 грн.

Для більш повного формування висновків щодо залучення додаткових економічних інструментів стимулювання зменшення обсягів забруднюючих речовин в навколишнє середовище, порівняємо показник співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин в звітному році із середнім зваженим значенням даного показника за період 2010-2018 рр.. Відповідно середнє значення вище зазначених показників обчислюватиметься за формулою:

$$\overline{E_{\text{екол}}} = \frac{Q_{\text{реал } 1} \cdot E_{\text{екол } 1} + Q_{\text{реал } 2} \cdot E_{\text{екол } 2} + \dots + Q_{\text{реал } n} \cdot E_{\text{екол } n}}{Q_{\text{реал } 1} + Q_{\text{реал } 2} + \dots + Q_{\text{реал } n}}, \quad (2)$$

де: $\overline{E_{\text{екол}}}$ – середній показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин;

$Q_{\text{реал } 1,2,n}$ – реальні обсяги реалізації продукції підприємств, що займаються переробкою місцевої природної сировини в 1,2, n -періоді;

$E_{\text{екол } 1,2,n}$ – показник співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин.

Результати добутку реальних обсягів реалізації продукції підприємств, що займаються переробкою місцевої природної сировини й показників співвідношення обсягів виробництва (реалізації) продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати добутку реальних обсягів реалізації продукції й показників співвідношення реалізованої продукції підприємств харчової та деревообробної промисловості до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин (млн грн / т)

Роки								
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
40690,1	63528,5	79185,0	172568,5	153063,9	151834,8	108747,5	111243,0	130725,8

Джерело: авторська розробка на основі [11–13].

Таким чином, згідно вище поданої формули й даних, розрахуємо середній показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до суми обсягів відходів виробництва й викиду шкідливих речовин ($\overline{E}_{\text{екол}}$):

$$\overline{E}_{\text{екол}} = \frac{40690,1 + 63528,5 + 79185,0 + 172568,5 + 153063,9 + 151834,8 + 108747,5 + 111243,0 + 130725,8}{3699,1 + 4411,7 + 4685,5 + 4626,5 + 4638,3 + 4866,5 + 4588,5 + 5056,5 + 5271,2} =$$

$$= 24,2 \text{ (грн / т)}$$

Щоб зробити відповідні висновки про оцінку та доцільність необхідності застосування додаткових економічних інструментів зниження викидів і відходів переробних виробництв у досліджуваному регіоні, вважаємо за потрібне провести порівняння щорічного та середнього зваженого показника співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин (рис. 1).

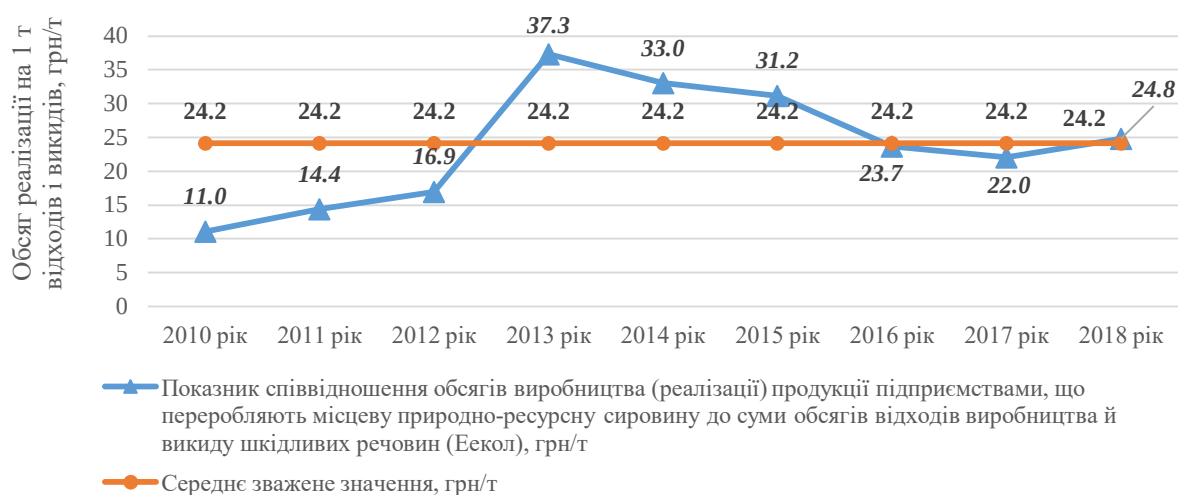


Рис. 1. Порівняння щорічного та середнього зваженого показника співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин (побудовано автором)

На основі даних рисунку 1 можна зробити висновки, що коли щорічний показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин більший за середнє зважене (планове, прогнозне) значення, то до переробних підприємств не має особливої потреби в залучати додаткові економічні інструменти стимулювання зниження обсягів забруднюючих речовин, навіть в деяких випадках, для досягнення більш кращого результату, можна застосовувати певні засоби заохочення. Але, якщо даний показник є меншим за середнє зважене (планове, прогнозне) значення, то залучення додаткових економічних інструментів зниження викидів і відходів переробних виробництв у регіоні (переважно карального характеру) є просто необхідним.

Як відомо, ресурсоощадне та «екологічно чисте» обладнання для переробних виробництв, а також впровадження інновацій у даному напрямку, потребують значних капіталовкладень і тому, без державної допомоги розвиток таких виробництв у Волинській області, значно уповільнюється.

Зокрема, упродовж останніх років «видатки місцевих бюджетів на розвиток

сільського, лісового господарств, рибальства й мисливства в структурі загальних видатків місцевих бюджетів не перевищувала 0,5%», що свідчить про неефективність державних фінансових стимулів та системи фінансового стимулювання загалом [10].

Для прикладу, упродовж 2014-2017 років, «фінансування інноваційної діяльності переробних підприємств Волинської області щонайменше на 88,7% здійснювалося за рахунок власних коштів, а решта – за рахунок кредитних» [14].

Висновки. Поглиблена переробка природних ресурсів повинна приносити не лише соціально-економічну вигоду, а й сприяти збереженню навколишнього природного середовища, сприяти покращенню його екологічного стану.

Впровадження інновацій (зокрема, інноваційного обладнання) у виробничу діяльність підприємств харчової та деревообробної сфер промисловості Волинської області зумовлює зниження викидів шкідливих речовин й відходів у навколишнє природне середовище, але потрібно звернути увагу, що сьогодні відсутні прямі стимули з боку органів державної, регіональної та місцевої влади, щоб заохочували промислові підприємства використовувати «екологічно чисте» обладнання та дотримуватися «екологічної доброчесності».

Тому пропонується для зниження обсягів викидів шкідливих речовин й відходів переробних підприємств Волинської області додатково використовувати такі фінансово-економічні інструменти:

1) заохочувального характеру (коли щорічний показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин більший за середнє зважене (планове, прогнозне) значення) – компенсація податку на прибуток та екологічного податку; збільшення фінансових виплат та компенсація інших нарахованих податків з місцевого та державного бюджетів; компенсація за придбання інноваційного «екологічно чистого» обладнання тощо;

2) карального характеру (коли щорічний показник співвідношення обсягів реалізації продукції підприємствами, що переробляють місцеву природно-ресурсну сировину до сумарного обсягу відходів виробництва й викиду шкідливих речовин більший за середнє зважене (планове, прогнозне) значення) – підвищення ставок екологічного податку; впровадження (нарахування) додаткових податків та зборів екологічного характеру; удосконалення екологічного законодавства (слід переглянути й скоригувати еколого-економічні норми в вітчизняному природоохоронному законодавстві таким чином, щоб вони відповідали сучасним реаліям та здійснювали жорсткий відчутний вплив на суб'єкти природокористування); підвищення тарифів на електроенергію та паливні ресурси для переробних підприємств тощо.

Подальші дослідження у напрямку створення та розвитку переробних виробництв із поглибленої переробки природних ресурсів, зменшення обсягів викидів шкідливих речовин та відходів, повинні розглядати питання удосконалення вже наявного нормативно-правового законодавства стосовно забезпечення належного рівня охорони навколишнього середовища, встановлення жорстких штрафів (покарання) за порушення екологічних норм та правил тощо. Особливої уваги потребує питання щодо пошуку шляхів залучення фінансових ресурсів необхідних для закупівлі та подальшого використання на промислових підприємствах регіону «екологічно чистого» інноваційного обладнання.

Список бібліографічного опису

1. Домбровська С. М., Коврегін В. В., Помаза-Пономаренко А. Л., Колєнов О. М. Державне управління у сфері безпеки соціально-еколого-економічних систем : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2017. 244 с.
2. Латишева О. В., Касьянюк С. В., Касьянюк О. С. Аналіз результативності впровадження природоохоронних заходів регіонального розвитку України. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 2 (52). С. 72–78.
3. Терєбух А. А., Ільницька-Гикавчук Г. Я., Макар О. П. Фінансування природоохоронних заходів в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 5. Т. 1. С. 108–111.
4. Файчук О. В. Ключова проблема фінансової підтримки інноваційних проєктів – недосконалість вітчизняного законодавства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. № 2. С. 21–24.

5. Поліщук В. Г. Перспективи податкового стимулювання сталого розвитку регіонів України. *Економіка та держава*. 2010. № 4. С. 59–61.
6. Карлін М. І. Форми фінансового стимулювання екологічної відповідальності бізнесу, територіальних громад і громадян. *Демографія та соціальна економіка*. 2017. № 2 (31). С. 89–99.
7. Нешик С. С. Принципи правового забезпечення державного управління у сфері раціонального використання природних ресурсів. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2014. № 2. С. 170–174.
8. 229. Сяська О. В. Аналіз зарубіжного досвіду регулювання процесів водокористування та перспективи його застосування в Україні. *Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент*. 2013. Вип. 10. С. 213–224.;
9. Косінський П. М. Економічне стимулювання розвитку переробних виробництв на базі природно-ресурсних комплексів Волинської області : дис. ... д-ра філософії за спеціальністю 051 Економіка : 32.075.001. Луцьк, 2020. 311 с.
10. Шубалий О. М., Косінський П. М. Економічне стимулювання комплексної переробки природних ресурсів у регіоні : монографія. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2019. 218 с.
11. Статистичний щорічник Волинь 2010 / за ред. М. І. Мотиль. Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2011. 570 с.
12. Статистичний щорічник Волинь 2014 / за ред. В. Ю. Науменка. Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2015. 490 с.
13. Статистичний щорічник Волинь 2018 / за ред. В. Ю. Науменка. Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2019. 443 с.
14. Промисловість Волині 2018 / за ред. Л. С. Баранюк. Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2019. 64 с.

References

1. Dombrows'ka S. M., Kovrehin V. V., Pomaza-Ponomarenko A. L., Kolyenov O. M. (2017). Derzhavne upravlinnya u sferi bezpeky sotsial'no-ekoloho-ekonomichnykh system : monohrafiya [State management in the field of security of socio-ecological and economic systems: a monograph]. Kharkiv : NUTSZU [in Ukrainian].
2. Latysheva O. V., Kas'yanyuk S. V., Kas'yanyuk O. S. (2018). Analiz rezul'tatyvosti vprovadzhennya pryrodookhoronnykh zakhodiv rehional'noho rozvytku Ukrainy [Analysis of the effectiveness of environmental protection measures for regional development of Ukraine]. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass*, 2. 72–78.
3. Terebukh A. A., Il'nyts'ka-Hykavchuk H. YA., Makar O. P. (2015). Finansuvannya pryrodookhoronnykh zakhodiv v Ukraini [Financing of environmental measures in Ukraine]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu – Bulletin of Khmelnytsky National University*, 5. 108–111.
4. Faychuk O. V. (2013). Klyuchova problema finansovoyi pidtrymky innovatsiynykh proektiv – nedoskonalist' vitchyznyanoho zakonodavstva [the key problem of financial support of innovative projects is the imperfection of domestic legislation]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Right*, 2. 21–24.
5. Polishchuk V. H. (2010). Perspektyvy podatkovoho stymulyuvannya staloho rozvytku rehioniv Ukrainy [Prospects for tax incentives for sustainable development of the regions of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 4. 59–61.
6. Karlin M. I. (2017). Formy finansovoho stymulyuvannya ekolohichnoyi vidpovidal'nosti biznesu, terytorial'nykh hromad i hromadyan [Forms of financial incentives for environmental responsibility of business, local communities and citizens.]. *Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika – Demography and social economy*, 2. 89–99.
7. Neshyk S. S. (2014). Pryntsypy pravovoho zabezpechennya derzhavnogo upravlinnya u sferi ratsional'noho vykorystannya pryrodnykh resursiv [Principles of legal support of public administration in the field of rational use of natural resources]. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 2. 170–174.
8. 229. Syas'ka O. V. (2013). Analiz zarubizhnogo dosvidu rehulyuvannya protsesiv vodokorystuvannya ta perspektyvy yoho zastosuvannya v Ukraini [Analysis of foreign experience in regulating water use processes and prospects for its application in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment – Economic sciences. Ser. : Economics and Management*, 10. 213–224.;
9. Kosins'kyi P. M. (2020). Ekonomichne stymulyuvannya rozvytku pererobnykh vyrobnytstv na bazi pryrodno-resursnykh kompleksiv Volyn's'koyi oblasti [Economic Incentives of the Development of Processing Industry on the Basis of Natural Resource Complexes of Volyn Region]. Dis. ... Doctor of Philosophy, specialty 051 Economics. 32.075.001. Luts'k [in Ukrainian].
10. Shubalyi O. M., Kosins'kyi P. M. (2019). Ekonomichne stymulyuvannya kompleksnoyi pererobky pryrodnykh resursiv u rehioni : monohrafiya [Economic stimulation of complex processing of natural resources in the region: monograph]. Luts'k : IVV Luts'koho NTU [in Ukrainian].
11. Motyl' M. I. (2011). Statystychnyy shchorichnyk Volyn' 2010 [Statistical Yearbook of Volyn 2010]. Luts'k : Holovne upravlinnya statystyky u Volyn's'koyi oblasti [in Ukrainian].
12. Naumenko V. Yu (2015). Statystychnyy shchorichnyk Volyn' 2014 [Statistical Yearbook of Volyn 2014]. Luts'k : Holovne upravlinnya statystyky u Volyn's'koyi oblasti [in Ukrainian].
13. Naumenko V. Yu (2019). Statystychnyy shchorichnyk Volyn' 2018 [Statistical Yearbook of Volyn 2018]. Luts'k : Holovne upravlinnya statystyky u Volyn's'koyi oblasti [in Ukrainian].
14. Baranyuk L. S. (2019). Promyslovist' Volyni 2018 [Industry of Volyn 2018]. Luts'k : Holovne upravlinnya statystyky u Volyn's'koyi oblasti [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

УДК 342.25

Недопад Г.В., аспірант
 Луцький національний технічний університет
 Nedopad H., graduate student, Department of Finance, Banking and Insurance
<https://orcid.org/0000-0002-7692-861X>

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТГ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Луцький національний технічний університет

У статті розкрито передумови вдосконалення системи аналізу бюджетної ефективності місцевих бюджетів. На основі аналізу наукових підходів розроблено методичні положення комплексного аналізу бюджетної ефективності місцевих бюджетів, що передбачають розрахунок інтегрального показника за блоками бюджетної результативності, бюджетної самодостатності та бюджетної відкритості. Наведено результати апробації запропонованого підходу до аналізу на прикладі бюджетів об'єднаних територіальних громад Волинської області.

Дослідження бюджетної результативності ґрунтуватиметься на оцінці рівня виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ за функціональною класифікацією.

Загальновідомим є факт, що самодостатні територіальні громади є основою місцевого і регіонального розвитку будь-якої держави. Це також є ознакою ефективності місцевого самоврядування. До індикаторів, що визначатимуть бюджетну самодостатність нами віднесено: доходи загального фонду на 1-ного мешканця, питому вагу управлінських витрат у власних доходах, капітальні видатки на 1-ну особу, рівень дотаційності бюджетів ОТГ Волинської області, видатки загального фонду на одного мешканця, питому вагу капітальних видатків у загальній сумі видатків, питому вагу ЗП з нарахуваннями у видатках загального фонду, видатки на утримання апарату управління на 1-го мешканця, обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати ПДФО на 1-го мешканця, обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1-го мешканця, обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати єдиного податку на 1-го мешканця, обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцизного податку на 1-го мешканця, обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1-го мешканця.

Аналіз рівня інформаційної відкритості органів управління ОТГ проведено на основі дослідження фіційних сайтів об'єднаних громад Волинської області та визначено його вплив на формування бюджетної ефективності території. За допомогою офіційних сайтів об'єднаних громад промоніторено взаємозв'язок між представленим на ньому контентом та бюджетною ефективністю окремо взятої ОТГ.

Ключові слова: адміністративно-територіальна реформа, бюджетна ефективність, децентралізація, місцеві бюджети, об'єднані територіальні громади.

FEATURES OF BUDGET EFFICIENCY EVALUATION UTC OF VOLYN REGION

Lutsk National Technical University

The article reveals the prerequisites for improving the system of analysis of budget efficiency of local budgets. Based on the analysis of scientific approaches, methodological provisions for a comprehensive analysis of the budget efficiency of local budgets have been developed, which provide for the calculation of an integrated indicator for the blocks of budget performance, budget self-sufficiency and budget openness. The results of approbation of the proposed approach to the analysis on the example of the budgets of the united territorial communities of Volyn region are given.

The study of budget performance will be based on the assessment of the level of execution of UTC local budget expenditures by functional classification.

It is a well-known fact that self-sufficient territorial communities are the basis of local and regional development of any state. It is also a sign of the effectiveness of local self-government.

The indicators that will determine the budget self-sufficiency we include: revenues of the general fund per 1 inhabitant, the share of management costs in own revenues, capital expenditures per 1 person, the level of subsidies of UTC budgets of Volyn region, general fund expenditures per capita, specific the weight of capital expenditures in the total amount of expenditures, the share of salary with accruals in the expenditures of the general fund, expenditures for the maintenance of the management staff per 1 inhabitant, volume of receipts to the budget of UTC from payment of the personal income tax on 1 inhabitant, volume of receipts to the budget of UTC from payment for the earth on 1 inhabitant, volume of receipts to the budget of UTC from payment of the uniform tax

on 1 inhabitant, volume of receipts to the budget of UTC from payment of excise tax per 1 inhabitant, the amount of revenues to the budget of UTC from the payment of real estate tax per 1 inhabitant.

The analysis of the level of information openness of UTC management bodies was carried out on the example of official websites of the united communities of Volyn region and its influence on the formation of budget efficiency of the territory was determined. With the help of the official websites of the united communities, the relationship between the content presented on it and the budget efficiency of the individual UTC was monitored.

Key words: administrative-territorial reform, budget efficiency, decentralization, local budgets, united territorial communities.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Збалансований розподіл місцевих бюджетів, який є запорукою фінансової стабільності країни, потребує налагодженого механізму управління бюджетом, яка змогла б забезпечити ефективне накопичення та використання коштів. Адже ефективність розподілу фінансових ресурсів через місцеві бюджети впливає на соціально-економічний розвиток територій, а це стає можливим при наявності дієвої бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням ефективності використання бюджетних коштів присвячено праці таких вітчизняних учених, як В. Горин, В. Дем'янишин, Б. Заблоцький, Б. Карпінський, О. Кириленко, Б. Малиняк, Г. Маркович та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт, зазначимо, що недостатньо уваги все ж приділяється розробці науково обґрунтованих методик оцінки бюджетної ефективності місцевих бюджетів.

Цілі статті – дослідити та обґрунтувати методичні підходи до оцінювання бюджетної ефективності об'єднаних територіальних громад Волині.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Результативність органів місцевого самоврядування залежить насамперед від їхніх фінансових можливостей, тобто здатності самотійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання регіонального значення. Нині ключовими викликами для об'єднаних територіальних громад є зміцнення доходної частини власних бюджетів, посилення соціальної направленості видатків бюджету та створення умов економічної стабілізації території.

Надати об'єктивну оцінку бюджетній ефективності можна за умови використання відповідної сукупності критеріїв та показників. На сьогоднішній час існує низка науково-методичних підходів і методів оцінювання, кожен із них має свої сильні і слабкі моменти, виражені в точності й трудомісткості вимірювання. На нашу думку, бюджетну ефективність доцільно визначати на основі 3 груп показників, які будуть зведені у групові індекси: індекс бюджетної результативності, індекс бюджетної самодостатності, індекс бюджетної транспарентності. Для забезпечення порівнянності між різними за кількістю населення, площею території чи іншими характеристиками регіонами відповідні за змістом показники представляються у розрахунку на певну кількість населення, відсотках, коефіцієнтах тощо. Статистична база первинних показників бюджетної ефективності об'єднаних територіальних громад (ОТГ) Волині сформована з офіційних джерел: державної служби статистики України, департаменту фінансів Волинської облдержадміністрації, інформаційного порталу «Децентралізація», офіційних сторінок ОТГ та ін. Часткові показники стимулятори/дестимулятори, які визначають бюджетну ефективність ОТГ Волинської області дозволили розрахувати відповідний таксономічний індекс, який буде покладений в основу діагностики присутності конвергентно-дивергентних процесів в регіоні. Система показників бюджетної ефективності об'єднаних територіальних громад представлена на рис. 1.

Перший блок показників (табл. 1) включає індикатори котрі визначають рівень виконання видаткової частини бюджетів ОТГ.

Рівень виконання видатків місцевих бюджетів передбачає формування адекватної системи оціночних показників, здатних об'єктивно відобразити динаміку запланованих та отриманих результатів. Згадані індикатори орієнтуються на кінцеві суспільно-значимі результати (показники досягнутих результатів).

Показники бюджетної результативності

- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на охорону здоров'я
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на соціальний захист
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на культуру і мистецтво
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на культуру і спорт
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на державне управління
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на транспорт
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на ЖКГ
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на с/г
- Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ інших видатків

Показники бюджетної самодостатності

- Доходи загального фонду на 1-го мешканця (співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без трансфертів до кількості мешканців відповідної ОТГ);
- Видатки загального фонду на 1-го мешканця (співвідношення обсягу видатків загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ);
- Видатки на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця (співвідношення обсягу видатків на утримання апарату управління, проведених за рахунок коштів загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ);
- Капітальні видатки на 1-го мешканця (співвідношення обсягу капітальних видатків бюджету громади до кількості мешканців відповідної ОТГ);
- Рівень дотаційності бюджетів (співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але без урахування субвенцій з державного бюджету);
- Співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами ОТГ (співвідношення видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування із сумою доходів загального фонду без урахування трансфертів з державного бюджету, у відсотках);
- Питома вага заробітної плати у видатках загального фонду бюджету ОТГ (відсоткова частка проведених із загального фонду бюджету видатків на заробітну плату з нарахуваннями до обсягу видатків загального фонду бюджету без урахування трансфертів, перерахованих з бюджету ОТГ до інших бюджетів);
- Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видатків (частка капітальних видатків у сумарному обсязі видатків загального та спеціального фонду відповідного бюджету ОТГ)
- Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати ПДФО на 1-го мешканця, грн
- Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1-го мешканця, грн
- Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати єдиного податку на 1-го мешканця, грн
- Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцизного податку на 1-го мешканця, грн
- Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1-го мешканця

Показники бюджетної прозорості

- Наявність окремої вкладки на сайті ОТГ фінанси/бюджет (+/-)
- Оприлюднення рішень про місцевий бюджет на сайті ОТГ (+/-)
- Оприлюднення паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на сайті ОТГ (+/-)
- Оприлюднення звітів паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на сайті ОТГ (+/-)
- Громадські бюджетні слухання (кількість за рік)
- Рівень відкритості місцевих рад (за результатами задоволення запитів)

Рис. 1. Система показників бюджетної ефективності об'єднаних територіальних громад

Таблиця 1

Показники бюджетної результативності ОТГ Волинської області у 2019 році

ОТГ Волинської області	Рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ									
	Освіта	Охорона здоров'я	Соціальний захист	Культура і мистецтво	Фізична культура і спорт	Державне управління	Транспорт	Житлово-комунальне господарство	Сільське господарство	Інші видатки
Група 1. ОТГ з чисельністю населення більше 15 тис. осіб										
Ківерцівська	98,35	100,00	86,21	99,98	99,93	99,62	96,60	87,70	50,64	45,45
Любомльська	90,74	100,00	99,69	99,38	99,13	99,50	95,58	98,87	100,00	99,96
Любешівська	96,85	99,55	99,93	99,73	99,90	99,79	99,11	98,46	93,91	80,94
Група 2. ОТГ з чисельністю населення від 10 до 15 тис. осіб										
Підгайська	83,02	99,90	99,55	91,03	99,09	98,91	99,98	99,66	98,61	7,69
Колківська	96,85		97,59	96,90	68,81	99,45	99,55	90,99	99,53	94,56
Цуманська	94,60		93,32	94,01	75,71	99,17	98,19	93,17	45,96	93,86
Старовижівська	94,39		76,55	93,67	59,67		92,54	87,11		8,83
Забродівська	91,99	98,43	97,96	97,29	84,97	98,65		95,32	90,45	93,76
Група 3. ОТГ з чисельністю населення від 5 до 10 тис. осіб										
Боратинська	87,18	93,06	85,67	88,17	90,28	96,10	87,86	97,92	25,67	93,74
Липинська	79,63	99,95	75,63	87,99	61,15	98,57	99,97	97,51		69,88
Княгининська	89,77	92,44	92,25	92,44		88,21	99,99	90,20	82,72	63,80
Рівненська	90,65	92,77	97,60	88,87	91,32	98,91	96,69	60,51	78,09	76,28
Заборольська	86,43	94,12	91,04	88,89	77,57	96,81	93,80	89,61	54,25	61,28
Торчинська	90,34		90,80	76,76	79,04	92,50	97,11	84,53	97,27	61,06
Вишнівська	93,46	87,68	98,69	99,66	95,40	99,51	99,74	98,95	99,92	76,59
Устилузька	91,98	48,72	85,49	83,11	67,32	94,39	46,98	75,56	39,04	69,71
Поромівська	93,60		87,21	74,53	51,52	98,04	76,58	96,48		89,74
Прилісненська	89,62	100,00	97,25	96,21	97,12	99,19	100,00	99,91	96,17	99,91
Турійська	96,84		99,88	93,00	96,08	99,13	90,56	94,74	99,80	46,63
Шацька	96,34		97,90	96,89	95,19	97,98	63,06	99,33	94,46	81,74
Іваничівська	95,78		99,17	88,66	98,93	99,01	97,99	99,41	98,83	81,49
Заболоттівська	89,88	99,39	99,33	85,67	95,61	99,53	99,22	96,72	97,96	92,10
Зимнівська	92,61	48,27	97,88	98,44	99,47	99,27	89,69	91,96	82,10	62,82
Самарівська	85,21	90,20	83,99	92,75	66,40	98,63	99,90	76,65	93,62	62,61
Люблинецька	99,34		99,96	99,91	99,19	99,99	99,99	99,56	93,81	100,00
Гіркополонківська	85,25	98,92	97,46	94,57	100,00	97,93	45,23	96,09	89,00	77,85
Гуто-Боровенська	91,68	42,18	87,86	86,24	0,00	93,45	90,36	89,03	87,16	70,83
Затурцівська	97,86	100,00	99,75	96,70	99,54	99,79	99,96	94,81	97,66	99,21
Копачівська	99,25		96,51	98,59	100,00	99,04	98,71	99,41	100,00	91,18
Голобська	93,52		98,15	94,92	97,29	97,85	77,04	95,87	67,52	85,16
Головненська	93,94	100,00	86,18	96,71	88,42	98,26	99,87	91,25	96,64	90,06
Павлівська	96,31		98,50	98,01	99,97	98,77	99,71	99,74	100,00	96,56
Дубечненська	98,54	91,10	98,93	96,19	99,00	97,31	99,86	88,79	99,83	97,94
Група 4. ОТГ з чисельністю населення до 5 тис. осіб										
Зарічанська	93,80	97,63	90,31	94,70	76,39	85,90	93,24	89,42	32,66	20,37
Жидичинська	84,68	-	98,71	98,15	100,00	99,31	99,95	95,87	99,91	0,00
Городищенська	92,96	100,00	97,05	92,51	84,56	96,88	76,14	94,55	98,03	0,00
Луківська	98,70		88,39	87,81	80,10	90,52	98,98	99,88	89,60	84,80
Дубівська	87,90		87,22	97,47	89,02	99,52		98,77	99,77	92,49
Смолигівська	97,48	99,99	99,67	97,07		98,86	38,04	97,76	8,48	47,73
Литовезька	91,86		96,72	94,45	95,23	99,47	100,00	97,28	100,00	
Оваднівська	98,46	99,55	95,53	97,76	98,07	98,51	99,29	98,10	97,88	97,91
Колодяженська	92,75		97,63	99,45	73,20	98,04	99,28	95,81	90,93	88,42
Тростянецька			99,96	96,11	93,95	95,62	96,43	95,01		
Смідинська	82,75	98,62	75,40	99,08	0,00	99,83	99,99	99,85	80,70	93,24
Привітненська	86,87		100,00	95,72		97,52	94,68	65,61		81,70
Поворська	92,79		98,14	96,93	99,28	96,67	100,00	96,54	99,74	89,08
Велимченська	84,58	88,66	99,80	99,09	99,80	99,39		95,69	100,00	96,98
Сериховичівська	95,48	95,78	95,77	95,67	0,00	97,65	89,53	87,02	99,24	78,37
Війницька	98,37		98,80	98,80	100,00	98,77	89,28	88,06	100,00	99,97
Велицька	92,05		93,95	90,75	5,07	97,76	18,91	82,38	61,70	80,07
Всього по ОТГ Волинської області	92,69	97,71	96,78	93,76	93,23	97,44	92,61	94,58	80,12	82,58

До них віднесено рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на освіту, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на охорону здоров'я, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на соціальний захист, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на культуру і мистецтво, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на культуру і спорт, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на державне управління, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на транспорт, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на ЖКГ, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ на с/г, рівень виконання видатків місцевих бюджетів ОТГ інших видатків.

Наголосимо на тому, що нині процес створення ОТГ перебуває в активній фазі та поки не завершений, а їхня чисельність варіюється щороку, тому вважаємо, що проведення аналізу показників бюджетної ефективності ОТГ у динаміці не має значимості. Зауважимо, що зростання кількості об'єднаних громад кожного року впливає на адекватність аналізу характеристик динаміки та унеможливорює його проведення для всіх громад, сформованих на певний момент часу, продукуючи недостовірність оцінки досліджуваних показників, а також втраті суті отриманих в такий спосіб оцінок.

Досліджені тенденції щодо виконання видатків за загальними та спеціальними фондами бюджетів ОТГ Волинської області свідчать про виконання взятих на себе зобов'язань органами місцевого самоврядування таких громад, як Затурцівська, Любомльська, Оваднівська, Прилісненська, Любешівська, Дубечненська, Заболотівська, Вишнівська та Головинська. Проте в Старовижівській, Велицькій, Привітненській, Тростянецькій ОТГ визначені тенденції вказують на неефективність планування показників видатків бюджетів цих громад. Неефективність використання видатків є однією з причин додаткового навантаження на бюджети ОТГ та зростання внутрішніх і зовнішніх загроз. Теоретично кожна громада має на меті використовувати свої ресурси максимально ефективно, проте на практиці досягти цього досить складно. Усі учасники бюджетного процесу мають усвідомлювати пріоритетність інтелектуальних зусиль при обмеженості бюджетних ресурсів у підвищенні рівня продуктивності використання бюджетних коштів на пріоритетні напрями розвитку громад. За висловлюванням Г. Саймона, у широкому розумінні “діяти ефективно” – означає використовувати найкоротший спосіб і “найдешевші” засоби для досягнення бажаних цілей [1, с.12].

Основні причини недовиконання місцевих бюджетів за видатками систематизовані на рис. 2.



Рис. 2. Розподіл основних причин невиконання бюджетних програм відповідно до пояснень розпорядників коштів, % [2]

Невиконання бюджетних програм відповідно до пояснюючих записок розпорядників коштів різних рівнів виникає у наслідок правових, організаційних та економічних змін до умов діяльності та функціонування розпорядників бюджетних коштів. «Зокрема, у цих бюджетних програмах спостерігається невикористання фонду

заробітної плати, неповна сплата ЄСВ, недотримання структури та обсягів витрат у межах програми, скорочення витрат житлово-комунальні послуги, оптимізація бюджетних витрат на бюджетних закупівлях, недоотримання коштів за бюджетними асигнуваннями, скасування тендерів, невиконання договірних умов. Інші причини стосуються процедур реалізації бюджетних програм та пов'язаних з ними проблем, зокрема: невиконання умов договору, затримання строків будівництва, несвоєчасне укладання угод, скасування торгів, несвоєчасне надання науково-технічної документації, несхвалення програми на проведення дочасних виборів та інше» [2].

Наступний блок показників, які формують індекс бюджетної самодостатності та підлягають дослідженню сформований з наступних індикаторів: доходи загального фонду на 1-го мешканця (співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без трансфертів до кількості мешканців відповідної ОТГ); видатки загального фонду на 1-го мешканця (співвідношення обсягу видатків загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ); видатки на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця (співвідношення обсягу видатків на утримання апарату управління, проведених за рахунок коштів загального фонду до кількості мешканців відповідної ОТГ); капітальні видатки на 1-го мешканця (співвідношення обсягу капітальних видатків бюджету громади до кількості мешканців відповідної ОТГ); рівень дотаційності бюджетів (співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але без урахування субвенцій з державного бюджету); співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами ОТГ (співвідношення видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування із сумою доходів загального фонду без урахування трансфертів з державного бюджету, у відсотках); питома вага заробітної плати у видатках загального фонду бюджету ОТГ (відсоткова частка проведених із загального фонду бюджету видатків на заробітну плату з нарахуваннями до обсягу видатків загального фонду бюджету без урахування трансфертів, перерахованих з бюджету ОТГ до інших бюджетів); питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видатків (частка капітальних видатків у сумарному обсязі видатків загального та спеціального фонду відповідного бюджету ОТГ); обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати ПДФО на 1-го мешканця; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1-го мешканця; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати єдиного податку на 1-го мешканця; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцизного податку на 1-го мешканця; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1-го мешканця (табл.2).

Відслідковуємо цікаву тенденцію, група ОТГ з населенням понад 15 тис осіб має у своєму складі лише 3 громади. Кожна наступна група у якій населення громад поступово зменшується має у своєму складі більшу кількість сформованих громад. Так для прикладу група з населенням від 10 до 15 тис осіб формується з 5 ОТГ, від 5 до 10 тис осіб – з 25 громад. Також зазначимо, що зростання чисельності населення спонукає до зростання суми власних доходів, отриманих ОТГ відповідної групи. Однак, цікавим є факт, що зі зростанням населення ОТГ диференціація між найвищим та найнижчим показником суми доходів на 1 мешканця зменшується. Аналіз доходів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ Волинської області свідчить про те, що найбільший дохід має Боратинська ОТГ. Найменший дохід має Велимченська ОТГ. В топ-5 лідируючих позицій за даним показником входить також Підгайцівська, Зарічанська, Липинська та Рівненська ОТГ. На такий стан речей впливає низка факторів: вікова структура працездатного населення, питома вага зайнятих і безробітних у загальній структурі населення ОТГ; ефективність адміністрування податків; оцінка збалансованості та стабільності податкової системи; динаміка розвитку економічного, культурного, освітнього та інших сфер ОТГ; показники платоспроможності, соціального та фінансового забезпечення населення; участь в грантах, проєктах і т.д, швидкість та ефективність місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо проблем ОТГ.

Таблиця 2

Показники бюджетної самодостатності ОТГ Волинської області у 2019 році

ОТГ Волинської області	Доходи загального фонду на 1-ного мешканця, грн	Питома вага управлінських витрат у власних доходах	Капітальні видатки на 1-ну особу, грн	Рівень дотаційності бюджетів ОТГ Волинської області	Видатки загального фонду на одного мешканця	Питома вага капітальних видатків у загальній сумі видатків, %	Питома вага ЗП з нарахуваннями у видатках загального фонду, %	Видатки на утримання апарату управління на 1-го мешканця, грн	Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати ПДФО на 1-го мешканця, грн	Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1-го мешканця, грн	Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати єдиного податку на 1-го мешканця, грн	Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцізного податку на 1-го мешканця, грн	Обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1-го мешканця
Група 1. ОТГ з чисельністю населення більше 15 тис. осіб													
Ківерцівська	3732,58	11,57	304,26	3	1863,2	13,9	61,2	431,9	1972,0	467,1	484,2	101,7	57,7
Любомльська	3134,66	25,75	1009,31	13,6	6576,5	13,1	83,6	807,1	1408,8	304,8	471,2	73,9	88,5
Любешівська	1942,89	36,4	810,12	30,1	7188,1	10,4	78,2	706,7	975,4	299,0	209,0	24,7	25,7
Група 2. ОТГ з чисельністю населення від 10 до 15 тис. осіб													
Підгайська	12995,6	9,93	3914,33	-11,8	10443,7	28,2	37,6	1269,8	8306,1	214,4	1412,6	164,2	57,2
Колківська	1947,82	25,59	832,7	31,9	5792	12,3	81,4	498,5	981,7	202,5	334,2	21,4	31,7
Цуманська	2287,8	29,96	1035,54	22,8	5525,1	16,4	85,7	682,2	1452,6	137,1	312,2	41,8	21,4
Старовижівська	2686,22	23,06	822,09	17,7	3261,8	19,9	72,7	619,5	1374,9	341,6	411,6	28,7	41,5
Забродівська	1166,32	33,04	1412,76	49,9	5535,4	19,7	86,3	385,3	648,1	95,4	158,1	15,3	18,2
Група 3. ОТГ з чисельністю населення від 5 до 10 тис. осіб													
Боратинська	18679,3	8,98	5129,9	-22,8	17380,7	23,3	33,5	1677	14485,2	495,6	805,0	84,6	240,1
Липинська	7451,95	17,28	2042,59	-9,4	5988,2	25,7	46,5	1275,3	4315,2	217,2	1127,3	138,8	312,8
Княгининська	6101,94	15,78	1555,01	3,2	6606,2	19	60,6	962,6	2352,2	517,0	1311,4	393,4	107,1
Рівненська	7071,88	23,29	3328,05	2,8	10075,8	25,1	64,6	1647	1996,4	369,9	197,8	261,9	114,7
Заборольська	5153,05	20,28	2145,95	3,8	6800,9	23,3	68,2	1045,2	2387,6	374,1	1268,8	71,5	78,2
Торчинська	3374,78	26,13	708,5	5,2	5084,2	17,4	80,7	881,7	2087,5	281,7	475,1	61,8	31,9
Вишнівська	4661,91	26,42	2474,33	12,7	7650,7	25	80,2	1231,6	1231,1	516,4	441,8	100,8	110,8
Устидузька	4356,07	26,26	983,26	0	6374,3	13,6	77,5	1143,9	2204,4	505,3	454,9	54,2	61,4
Поромівська	3592	27,37	1128,89	-4,3	5522,8	16,4	76,8	983,2	2639,8	249,7	237,3	17,8	54,0
Прилісненська	3418,13	28,08	1994,72	14,5	7547,1	20,8	77,1	960	1924,2	363,5	268,4	30,6	24,6
Турійська	3394,95	26,99	354,82	4,6	8411,3	3,9	83,8	895,3	1927,4	321,2	438,1	81,9	111,8
Шацька	2991,35	26,41	1152,65	15,9	5721,6	16,3	80,9	789,9	1429,0	423,8	342,4	113,3	177,5
Іваничівська	2615,23	28,18	559,81	13,7	5085,1	9,7	77,6	736,9	1277,1	293,6	470,9	37,5	25,1
Заболоттівська	1469,38	31,5	1058,67	40,4	5710,2	15	77,8	462,9	951,2	137,1	130,0	20,5	17,5
Зимнівська	2445,89	33,16	1403,27	27,5	6548	17,2	82,6	811	1013,9	336,4	573,7	17,1	64,0
Самарівська	1165,27	47,53	1525,49	49,3	6153,6	19,4	81,4	553,8	645,9	164,3	134,6	27,7	8,3
Дюблінська	2158,63	37,61	460,25	27,6	4942,6	8	82,1	789,5	1133,2	221,1	411,8	32,8	34,2
Гіркополонківська	2562,67	32,36	894,32	22,4	4029,9	17,7	77,1	829,4	1292,4	228,7	659,2	43,0	26,7
Гуто-Боровенська	1243,49	49,34	706,4	49,8	6129,2	10,2	88,1	613,5	537,4	79,2	244,7	12,9	4,4
Затурцівська	2626,7	37,25	814,63	24,7	6947	10,2	85,8	978,6	1144,4	330,1	643,7	25,7	44,2
Копачівська	2383,7	36,03	963,84	30,6	6487,8	12,6	84,1	858,8	971,3	536,2	315,2	39,8	17,4
Голобська	2238,61	37,53	917,91	26,4	5189,7	14,5	84,5	840,1	972,3	462,4	265,3	72,9	32,4
Головинська	1010,26	53,94	1048,64	52,9	4862,2	17,5	85,8	545	623,0	92,4	88,5	20,0	25,8
Павлівська	2201,66	41,81	1214,12	29,4	6328,1	15,5	85,6	920,6	924,3	366,0	489,8	29,7	22,3
Дубченська	1273,54	36,87	789,26	47,2	5442,9	12,4	83,2	445,4	552,5	238,7	262,1	9,2	23,4
Група 4. ОТГ з чисельністю населення до 5 тис. осіб													
Зарічанська	8070,9	14,46	1646,64	-5,2	5910,8	21,7	60,2	1165	5827,3	419,7	571,8	19,3	33,7
Жидичинська	4413,48	26,19	1720,43	-7,7	6431,4	21	74,8	1155,8	2444,4	485,5	578,8	64,0	87,3
Городищенська	5590,07	23,83	1745,22	2,5	7651,8	18,1	74,7	1332,2	3406,5	576,5	1073,4	27,1	6,1
Луківська	2745,97	25,59	702,63	21,8	5712,1	10,6	79,2	702,6	1164,3	402,7	389,0	36,8	115,7
Дубівська	4704,33	27,9	1479,17	-1,5	9627,7	12,7	80,5	1312,4	2709,8	425,7	653,7	63,7	309,9
Смолівська	4960,81	27,08	1716,15	-6,1	6803,3	19,7	74,3	1343,1	3621,7	475,3	398,8	19,2	1,9
Литовезька	3310,67	38,82	956,44	0	5211,9	15,2	79,2	1285,1	2236,6	376,0	357,8	25,6	41,1
Оваднівська	4321,57	29,21	1190,63	12,7	6625,2	15,1	75,3	1262,4	1765,1	1 036,0	485,3	41,9	41,5
Колодязненська	2831,48	39,15	815,6	24,5	7297,9	9,7	85	1108,5	1038,8	242,1	253,2	73,1	18,5
Тростянецька	2563,04	35,83	726,83	28,1	1414,2	33,2	73	918,3	1148,5	436,1	372,4	84,6	14,7
Смідинська	1694,54	43,77	1916,87	41,4	5422	25,8	79,9	708,8	809,1	274,6	295,8	4,7	8,3
Привітненська	2075,01	37,05	509,84	32,1	3260,5	12,9	81,7	750,2	829,2	412,2	516,7	10,7	22,0
Поворська	2133,6	36,02	1375,3	28,3	5418,2	19,8	86,4	768,6	1225,6	259,2	230,8	20,6	23,9
Велимченська	760,61	42,46	1147,89	62,6	5106,2	17,8	82,8	322,9	404,9	106,4	62,3	21,3	9,0
Сериховичівська	1656,26	61,8	861,04	41,3	5091,8	14	85,6	1023,6	532,2	549,9	272,5	6,9	7,9
Війницька	2154,03	40,7	1063,28	30,6	4430,2	18,8	84,1	876,7	669,0	414,1	481,9	8,9	90,1
Велицька	1597,98	59,05	1140,58	39,5	5604,1	16,5	82,3	943,5	675,6	444,9	200,8	16,1	24,9

Розглянувши видатки загального фонду місцевих бюджетів ОТГ Волинської області, можна побачити, що Боратинська та Підгайцівська ОТГ залишається лідерами за даним показником. Наступних три ОТГ змінюються на Рівненську, Дубнівську і Турійську. Аутсайдером є Тростянецька ОТГ. Спостерігаючи за співвідношенням видатків над доходами, можна помітити, що у багатьох ОТГ видатки більші за доходи. На ці дані є ймовірний вплив таких факторів: не ефективний розподіл коштів; значна частка видатків витрачаються на одну або декілька найпроблемніших сфер ОТГ; значна частка видатків витрачається на утримання апарату державних службовців; нераціональність у використанні видатків; відсутність аналізу динаміки розвитку певних сфер ОТГ; не залучення додаткових коштів до бюджету; не передбачені витрати.

Як і раніше, переважна більшість наших територій (40 місцевих бюджетів ОТГ) є дотаційними. Загрозливими показниками характеризуються низка ОТГ: Велимчанська 62,6 %, Головинська - 52,9%. Забродівська – 49,9 %, Гуто-Боровеньська – 49,8 %, Самарівська – 49,3 %. Ще дві громади Волинської області будуть бездотаційними (тобто, їх податкоспроможність близька до середньої по державі): Устилузька, Литовезьська. У групу до заможних ОТГ, які ділитимуться коштами з державою відійшли: Боратинська, Підгаєцька, Липинська, Жидичинська, Смолигівська, Зарічанська, Поромівська. Найбільша питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Сереховичівської ОТГ – 61,8%, найменша – на бюджет Боратинської ОТГ – 8,98%. За оцінками експертів, при більшій фінансовій спроможності бюджету частка видатків на утримання апарату управління буде меншою. Тому, у бюджетах із більшим ресурсом витрати на апарат управління у відсотковому вираженні є меншими. Внаслідок цього, такі громади мають можливість спрямувати більше коштів на розвиток своїх територій. Крім Боратинської ОТГ, як найкращої за цим показником, сюди можна віднести ще Підгаєцьку, Ківерцівську та Зарічанську. Їх показник не перевищує 15%.

Середній розмір капітальних видатків на 1-го мешканця (без урахування власних надходжень бюджетних установ) по 50 ОТГ області склав 1249,77 грн. Найбільше капітальних видатків у розрахунку на мешканця було проведено у Боратинській ОТГ – 5129,9 грн, найменше з бюджету Ківерцівської ОТГ – 304,26 грн.

Транспарентність або відкритість бюджету та бюджетного процесу теж вважаємо елементом бюджетної ефективності, яка лежить у площині представлення інтересів різних верств населення, можливості впливу на органи влади, захищаючи свої громадянські права. «Якщо бути більш точним, то прозорість: дозволяє кожному громадянину розуміти мову і дані бюджету, а також бачити послуги, виконані за рахунок зібраних податків; дає можливість представникам влади керуватись громадською думкою при прийнятті остаточних бюджетних рішень (основні напрямки розподілу видатків); дозволяє відслідковувати якість бюджетних рішень на стадії прийняття та слідкувати за їх виконанням; підсилює довіру населення до місцевих органів влади, тому що розуміння дій представників влади є передумовою громадської підтримки; сприяє поліпшенню соціальної політики і розподілу коштів бюджету» [3].

При цьому відкритість може бути досягнута у першу чергу через поінформованість населення. Для якісної оцінки бюджетної відкритості (табл. 3) нами запропоновані наступні показники: наявність окремої вкладки на сайті ОТГ фінанси/бюджет; оприлюднення рішень про місцевий бюджет на сайті ОТГ; оприлюднення паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на сайті ОТГ; оприлюднення звітів паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на сайті ОТГ; громадські бюджетні слухання (кількість за рік) та рівень відкритості місцевих рад (за результатами задоволення запитів).

Таблиця 3

Показники бюджетної транспарентності ОТГ Волинської області у 2019 році

ОПГ Волинської області	Наявність окремої вкладки на сайті ОПГ фінанси/бюджет (+/-)	Оприлюднення рішень про місцевий бюджет на сайті ОПГ (+/-)	Оприлюднення паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на сайті ОПГ	Оприлюднення звітів паспортів бюджетних програм місцевого бюджету	Громадські бюджетні слухання (кількість за рік)	Розгляд запитів на інформацію		
						Подано	Задоволено	Рівень відкритості
Група 1. ОПГ з чисельністю населення більше 15 тис. осіб								
Ківерцівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Старовижівська	+	+	+	+	1	8	8	1
Любомльська	-	-	-	-	-	-	-	0
Любешівська	+	+	+	+	1	311	311	1
Група 2. ОПГ з чисельністю населення від 10 до 15 тис. осіб								
Підгайська	+	+	-	-	-	-	-	0
Колківська	+	+	+	+	-	-	-	0
Цуманська	+	-	-	-	-	-	-	0
Старовижівська	+	+	+	+	1	8	8	1
Забродівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Група 3. ОПГ з чисельністю населення від 5 до 10 тис. осіб								
Боратинська	+	+	+	+	-	-	-	0
Липицька	+	-	-	-	-	-	-	0
Княгининівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Рівненська	+	+	+	+	3	12	11	0,917
Заборолівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Торчинська	+	-	-	-	-	-	-	0
Вишнівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Устипузька	+	-	-	-	-	-	-	0
Поромівська	+	+	+	-	2	3	3	1
Прилісненська	+	-	-	-	-	-	-	0
Турійська	+	+	-	-	5	29	0	0
Шацька	+	+	+	+	1	1	1	1
Іваничівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Заболоттівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Зимнівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Самарівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Люблинська	+	+	+	+	3	1	1	1
Гіркополюнська	+	-	-	-	-	-	-	0
Гуто-Боровенська	+	-	-	-	-	-	-	0
Затурцівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Копичівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Голобська	+	+	+	-	-	10	10	1
Головинська	+	-	-	-	-	-	-	0
Павлівська	+	+	+	+	6	-	-	0
Дубечненська	+	-	-	-	-	-	-	0
Група 4. ОПГ з чисельністю населення до 5 тис. осіб								
Зарічанська	+	-	-	-	1	7	7	1
Жидичинська	+	+	-	-	-	2	2	1
Городищенська	+	+	+	-	-	-	-	0
Луцьківська	+	-	-	-	-	-	-	0
Дубівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Смолигівська	+	-	-	-	-	-	-	0
Литовезька	+	-	-	-	-	-	-	0
Оваднівська	+	+	+	+	8	14	12	0,857
Колюшівська	+	+	+	+	2	-	-	0
Тростянецька	+	-	-	-	-	-	-	0
Смідинська	+	+	+	+	1	-	-	0
Привітненська	+	-	-	-	-	-	-	0
Поворська	+	+	-	-	-	7	7	1
Велимиченська	+	-	-	-	-	-	-	0
Сериховичівська	+	+	+	+	1	12	12	1
Війницька	+	-	-	-	-	-	-	0
Велицька	+	+	+	+	1	1	1	1

Підсумовуючи зазначимо, що сфері транспарентності бюджетів ОТГ Волинської області притаманні вагомі проблеми, що підтверджується дослідженнями представленими у табл. 3. Їх вирішення потребує не лише забезпечення доступу до бюджетної інформації, але і формування організаційного механізму транспарентності бюджетного процесу на місцевому рівні, що вимагає формування дієвої системи інформування з питань створення та реалізації бюджету громади, нормативно-правової основи її функціонування та ефективних процедур і алгоритмів забезпечення відкритості бюджетів різного рівня. Виняткової уваги, на наш погляд, вимагає активізація громадянського суспільства, залучення громад до прийняття загальнозначущих рішень, покращення інституціонального клімату реалізації громадянських ініціатив, узгодження процесів висвітлення інформації на офіційних сайтах ОТГ, що дозволить поліпшити у перспективі показники транспарентності.

Групування ОТГ Волинської області за рівнем бюджетної ефективності (визначеного на базі розрахованого індексу бюджетної ефективності I_{be}) наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Групування ОТГ Волинської області за рівнем бюджетної ефективності

Значення індексу I_{be}	Рівень бюджетної ефективності	Якісна оцінка використання бюджетного потенціалу	ОТГ Волинської області
$0,691 \leq I_{be} \leq 1,000$	Високий	Використовується повно та результативно	Боратинська, Підгаєцька, Оваднівська, Любешівська, Рівненська
$0,407 \leq I_{be} < 0,691$	Середній	Використовується неповністю та недостатньо ефективно	Люблинецька, Шацька, Сериховичівська, Павлівська, Городищенська, Колодязненська, Смідинська, Велицька, Колківська, Голобська, Старовижівська, Поромівська, Жидичинська, Поворська, Липинська, Заборольська, Любомльська, Турійська, Вишнівська, Затурцівська, Прилісненська, Княгининівська, Дубечненська
$0 \leq I_{be} < 0,407$	Низький	Недостатньо використовується	Заболоттівська, Зимнівська, Головинська, Копачівська, Війницька, Гіркополонківська, Ківерцівська, Зарічанська, Самарівська, Луківська, Дубівська, Велимченська, Забродівська, Іваничівська, Цуманська, Торчинська, Устилузька, Гуто-Боровенська, Смолигівська, Литовезька, Привітненська, Тростянецька

Враховуючи результати вище наведеного типологічного групування територій зауважимо, що високим рівнем бюджетної ефективності відзначаються Боратинська, Підгаєцька, Оваднівська, Любешівська, Рівненська ОТГ.

Низький рівень бюджетного потенціалу притаманний 22 з 50 ОТГ. Зокрема це Заболоттівська, Зимнівська, Головинська, Копачівська, Війницька, Гіркополонківська, Ківерцівська, Зарічанська, Самарівська, Луківська, Дубівська, Велимченська, Забродівська, Іваничівська, Цуманська, Торчинська, Устилузька, Гуто-Боровенська, Смолигівська, Литовезька, Привітненська, Тростянецька об'єднані територіальні громади.

Висновки. Цілком очевидним лишається факт, що розвиток ОТГ безпосередньо залежить від рівня бюджетної ефективності, від того наскільки результуючий, самодостатній та відкритий регіон у формуванні достатнього фінансового забезпечення, необхідного для реалізації ним делегованих державою функцій. У зв'язку з цим особливої

актуальності набуває, розробка механізму підвищення бюджетної ефективності ОТГ загалом та обґрунтування раціональної структури фінансових ресурсів зокрема.

Список бібліографічного опису

1. Саймон Г. А. Адміністративна поведінка. – К.: АртЕк, 2001. – 231 с.
2. Причини невиконання бюджетних програм. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/reasons.pdf> Фахрутдінова Е. В.
3. Маркович Г. Публічність та прозорість бюджетного процесу – ознака демократичного розвитку країни. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/4992>.

References

1. Simon G. (2001). Administrative behavior. - K.: ArtEk, 2001. – 231 p.
2. Reasons of non-fulfillment of the budgetary programs. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/reasons.pdf> Фахрутдінова Е. В.
3. Markovich G. Publicity and transparency of budgetary process are a sign of democratic development of country. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/4992>.

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

УДК 330.341.1

Таран С.Ф.,
здобувач кафедри підприємництва, торгівлі та
біржової діяльності
graduate student of the Department of Entrepreneurship,
Trade and Exchange Activities,
<https://orcid.org/orcid.org/0000-0002-6119-5871>

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

Луцький національний технічний університет

Стаття присвячена теоретичним засадам формування організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва на рівні регіону. Проаналізовано та визначено основні фактори впливу на стан та розвиток інноваційного підприємництва в регіоні, до яких віднесено: посилення деструктивних впливів на стан та розвиток регіону; нестача кваліфікованих кадрів, задіяних в розвитку інноваційного підприємництва; недосконалість комунікацій між наукою, бізнесом та владою; відсутність єдиного стратегічного бачення розвитку інноваційного підприємництва регіонів держави тощо.

Визначено структурні елементи досліджуваного механізму, до яких віднесено організаційні, інституційні та економічні складові, що формують комплекс важелів управління процесом розвитку інноваційного підприємництва регіону. Систематизовано основні типи стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону, до яких віднесено органи влади, підприємницькі суб'єкти регіону, інвестори, громадськість, міжнародні стейкхолдери, інститути знань.

З метою більш чіткого визначення переліку інструментів досліджуваного механізму, які відповідають його конкретним стратегічним цілям, сформовано та деталізовано пріоритети регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону. До таких пріоритетів віднесено: формування та реалізацію конкурентоспроможних регіональних інноваційних продуктів та послуг; підвищення рівня якості інституційної інфраструктури інноваційного підприємництва регіону; удосконалення інформаційного забезпечення інноваційного підприємництва регіону; організація системи якісної підготовки кваліфікованих фахівців для сфери інноваційного підприємництва; системна детінізація діяльності суб'єктів підприємництва регіону.

Доведено, що регулювання розвитком інноваційного підприємництва регіону здійснюється шляхом визначення і підтримки пріоритетних напрямів як державного та галузевого, так і регіонального та місцевого рівня. Більшість регіонів, шляхом формування і реалізації регіональних стратегій та програм самостійно здійснюють підтримку та розвиток інноваційного підприємництва, виділяють кошти з власних бюджетів на провадження науково-дослідницької діяльності та на впровадження інновацій в регіоні. Крім того, регіони захищають права та інтереси суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечують фінансову підтримку виконання інноваційних проектів, стимулюють комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, що

кредитують виконання інноваційних проєктів; підтримують функціонування і розвиток сучасної інноваційної інфраструктури регіону тощо.

Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційного підприємництва може стати дієвим напрямом соціально-економічного розвитку регіону. Чітке та дієве регулювання процесів розвитку інноваційного підприємництва регіонів передбачає застосування комплексу економічних, організаційних та інституційних заходів, що забезпечують ефективне використання ресурсного потенціалу регіону, реалізацію потенціалу всіх суб'єктів інноваційного підприємництва та збалансування інтересів усіх стейкхолдерів регіону. Визначено, що не існує ідеальної формули для створення оптимальної системи регулювання розвитку інноваційного підприємництва, але реалізація цілеспрямованої, послідовної та добре продуманої регіональної політики у даній сфері дозволяє досягти значних позитивних результатів.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, регіональні програми, інструменти розвитку, пріоритетні напрями.

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP OF THE REGION

Lutsk National Technical University

The article is devoted to the theoretical foundations of the formation and implementation of innovative entrepreneurship at the regional level. The main factors influencing the state and development of innovative entrepreneurship in the region are analyzed and determined. In particular, such factors include: strengthening of destructive influences on the state and development of the region; lack of qualified personnel involved in the development of innovative entrepreneurship in the region; imperfect communications between science, business and government; lack of a single strategic vision for the development of innovative entrepreneurship in the regions of the state.

The structural elements of the studied mechanism are determined, which include organizational, institutional and economic elements that form a set of levers for managing the process of development of innovative entrepreneurship in the region. The main types of stakeholders in the implementation of the mechanism are identified, which include managing entities (authorities, line ministries, local governments). In addition, the main objects of the mechanism are the subjects of innovative entrepreneurship in the region, industry associations and investors.

In order to more clearly define the list of tools of the organizational and economic mechanism that correspond to its specific strategic goals, the identified priorities for regulating the development of innovative entrepreneurship in the region have been formed and detailed. The main priorities for regulating the development of innovative entrepreneurship in the region include: the formation and implementation of competitive regional innovative products and services; improving the quality of the institutional infrastructure of innovative entrepreneurship in the region; improving the information support of innovative entrepreneurship in the region; organization of a system of quality training of qualified specialists for the sphere of innovative entrepreneurship; systematic de-shadowing of the activities of economic entities in the region.

It is proved that the regulation of the development of innovative entrepreneurship in the region is carried out by identifying and supporting the priority areas of both state and industry, and regional and local levels. Most regions, through the formation and implementation of regional strategies and development programs independently support and develop innovative entrepreneurship, allocate funds from their own budgets for research and innovation in the region. In addition, the regions protect the rights and interests of innovation entities, provide financial support for the implementation of innovation projects, stimulate commercial banks and other financial institutions that lend to the implementation of innovation projects; to support the functioning and development of modern innovation infrastructure in the region.

It is proved that the organizational and economic mechanism of development of innovative entrepreneurship can become an effective direction of socio-economic development of the region. Clear and effective regulation of innovative business development of regions in particular and the state in general, by creating and implementing an effective organizational and economic mechanism, which includes a set of economic, organizational and institutional measures to ensure efficient use of resource potential of the region, realization of potential of all innovative business entities and balancing the interests of all stakeholders in the development under study. It is determined that there is no ideal formula for creating an optimal system for regulating the development of innovative entrepreneurship, but the implementation of a purposeful, consistent and well-thought-out state and regional policy in this area allows to achieve significant positive results.

Key words: innovative entrepreneurship, regional programs, development tools, priority directions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток інноваційного підприємництва, як важливий стимулюючий фактор економічного зростання регіонів зокрема, та країни в

цілому, сприяє активізації економічних і соціальних процесів територій та за умови науково-обґрунтованого застосування дієвих інструментів може бути ефективним напрямом підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих суб'єктів підприємництва, так і значної частини регіонів в сучасних, складних умовах соціально-економічного розвитку.

Досвід успішних країн та економічно розвинутих регіонів свідчить, що для ефективного розвитку економіки необхідне систематичне впровадження інновацій у всі сфери діяльності, особливо це стосується інновацій у підприємстві. Саме це забезпечує безперервне оновлення технічної і технологічної бази виробництва, освоєння і випуск нової конкурентоспроможної продукції, ефективне проникнення на світові ринки товарів і послуг та зростання добробуту населення [16, С. 112 – 158].

Так, у сучасних умовах регіонального розвитку та у зв'язку з поширення ряду деструктивних факторів впливу, належне функціонування інноваційного підприємництва залежить від формування дієвого організаційно-економічного механізму розвитку досліджуваного виду підприємництва регіону в системі спектру галузей діяльності, що здатні сформувати якісні інноваційні продукти та послуги, сприяти отриманню підприємницького доходу, а також забезпечити кількісні та якісні характеристики регіонального розвитку і в результаті підвищити рівень конкурентоспроможності регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Організаційно-економічні засади розвитку інноваційного підприємництва регіону деякі науковці розглядають з позиції впливу науково-технічного прогресу на діяльність суб'єктів підприємництва в регіоні (Краснокутська Н. В.) [7, с. 484], (Жаліло Я. А.) [2, с. 61], здатність підприємницьких структур до ефективного розвитку (Рогоза М.Є.) [12, с.18], на підставі використання потенціалу регіону для інноваційного розвитку (Коркуна О.І., Никига О.В., Підвальна О.Г.) [5, С. 61-63], (Кузьмін О.Є.) [9], процесу реалізації інноваційних проектів в регіоні (Московченко А.А.) [11], реалізації внутрішнього потенціалу окремих підприємств (Ілляшенко С.М.) [3, с. 343], застосування механізмів використання інтерактивних моделей реалізацій нововведень в регіонах України (Бочарова Ю.Г) [1].

Незважаючи на значну кількість праць із досліджуваної проблеми та вагомість отриманих наукових результатів, подальшого розвитку потребують теоретичні й практичні аспекти формування дієвого організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону, з в рахуванням сучасних факторів впливу, регіональних особливостей підприємницької діяльності та наявної інституційної інфраструктури розвитку досліджуваного виду підприємництва.

Цілі статті. Метою дослідження є підвищення рівня розвитку інноваційного підприємництва регіону, шляхом формування відповідного дієвого організаційно-економічного механізму. Відповідно до мети були сформовані основні цілі дослідження, а саме:

- визначення перешкод розвитку інноваційного підприємництва регіону;
- структуризація основних стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону;
- формування пріоритетів регулювання процесу розвитку інноваційного підприємництва регіону;
- визначення дієвих інструментів розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні, досягнення максимальної ефективності розвитку інноваційного підприємництва регіону перешкоджає ряд складних невіршених проблем, зокрема:

- посилення деструктивних факторів впливу на стан та розвиток інноваційного підприємництва;
- нестача висококваліфікованих кадрів, задіяних в розвитку інноваційного підприємництва регіону;

- недосконалість комунікацій між наукою, бізнесом та владою;
- відсутність єдиного стратегічного бачення розвитку інноваційного підприємництва в регіонах держави;
- відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи розвитку;
- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної та регіональної економіки;
- відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери (пріоритети інноваційного розвитку проголошені формально, механізми їх реалізації не відпрацьовані);
- неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки;
- нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок [15].

На наш погляд, ефективне розв'язання даних проблем лежить у площині формування дієвого організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону; розробці регіональної інноваційної стратегії, як напряду забезпечення такого розвитку, а також інституційного забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону, з врахуванням регіональної специфіки розвитку підприємництва кожного регіону.

Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційного підприємництва регіону включає комплекс економічних, організаційних і правових заходів, що забезпечують ефективне використання ресурсного потенціалу регіону, реалізацію потенціалу всіх суб'єктів інноваційного підприємництва та збалансування інтересів усіх стейкхолдерів регіону в процесі їх інноваційного розвитку.

Проведемо аналіз та систематизацію основних стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону. На нашу думку, зацікавленими сторонами в розвитку інноваційного підприємництва на рівні регіону є органи місцевого самоврядування, суб'єкти інноваційного підприємництва, громадське суспільство, інвестори, інститути знань, міжнародні стейкхолдери.

Крім того, суб'єкти інноваційного підприємництва в регіоні можна поділити на тих хто виробляє інноваційні продукти та послуги та тих, хто їх використовує. Крім того, можна виділити суб'єкти загального, спеціалізованого та інформаційного забезпечення. До загальних належать усі суб'єкти діяльності, для яких окрім інноваційних, характерні й інші процеси розвитку. До спеціалізованих можна віднести наукові парки, наукові інститути, заклади вищої освіти, центри трансферу технологій, технопарки тощо. До інформаційних належать усі суб'єкти, які акумулюють, продукують та передають інформацію про стан та розвиток інноваційного підприємництва регіону.

Основними споживачами інноваційних продуктів і послуг можуть бути усі учасники інноваційного процесу регіону: наукові й освітні заклади, регіональні суб'єкти бізнесу і промисловості, органи місцевого самоврядування, суб'єкти інформаційного забезпечення, суб'єкти фінансової інфраструктури, а також суб'єкти, які здійснюють інвестиційне забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону [4].

Порівняно новим елементом інноваційного підприємництва є віртуальні організації – форми об'єднання людей з метою отримання прибутку у новому середовищі здійснення підприємницької діяльності, завдяки якій є змога зменшити витрати на ведення господарської діяльності: оренду офісу, виробничої площі тощо. Згідно з стандартами ООН, електронний бізнес визнається таким у разі приналежності двох його складових з чотирьох (виробництво товару чи надання послуг, маркетинг, доставка товарів та розрахунок) до форми ведення підприємництва завдяки Інтернету [17].

Важливими стейкхолдерами розвитку інноваційного підприємництва регіону є міжнародні організації. Так, створення Української мережі трансферу технологій на

основі Європейської мережі інноваційних релей-центрів сприяє комерціалізації наукоємних технологій і залученню наукового потенціалу України до світового комерційного обігу завдяки організації взаємовигідних партнерських відносин між окремими центрами трансферу технологій, обміну досвідом, проведення консультацій, підвищення кваліфікації спеціалістів із трансферу технологій, розміщення оперативної інформації про новини в сфері трансферу технологій [14, с.11-12].

Важливими стейкхолдерами розвитку інноваційного підприємництва регіону є суб'єкти інвестиційного забезпечення. Цікавим є міжнародний досвід формування інститутів кредитного підґрунтя забезпечення інновацій. Так, у Канаді для зміни орієнтиру розвитку економіки в інноваційну ще у 70-х рр. минулого століття було створено Канадський державний банк розвитку підприємництва. Головна його ціль – консалтингові, фінансові послуги організаціям, які займаються науковими дослідженнями та розробками. Кредитування проводиться на пільгових умовах, тривалий термін і без застави. Сьогодні завдяки діяльності цієї установи створено до 1 млн. підприємств, більша половина з яких виявилася ефективною [18].

Структура основних стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Центри комерціалізації інтелектуальної власності, державні та місцеві органи влади, підприємства системи науково-технічної інформації (УкрІНТЕІ, регіональні центри науково-технічної інформації, Державна науково-технічна бібліотека тощо) є одними з основних суб'єктів інноваційного підприємництва. Серед своїх завдань зазначених суб'єктів є поширення для використання інформації, одержаної у процесі науково-дослідної, проектно-технологічної, пошуково-конструкторської, виробничої та

громадської діяльності юридичних та фізичних осіб; формування та поширення інформації про прийняті рішення з питань фундаментальних та прикладних досліджень, а також науково-технічного, інноваційного, економічно-соціального розвитку регіонів країни, результати досліджень щодо потреб ринку, заходи зміцнення конкурентоспроможності інноваційної інфраструктури розвитку підприємництва регіону через програми підвищення кваліфікації працівників бізнес-центрів, громадських організацій, органів місцевого самоврядування; розповсюдження зарубіжної науково-технічної інформації на основі вивчення світового інформаційного ринку тощо [13].

Вважаємо за доцільне, провести удосконалення інформаційної бази вітчизняних науково-технічних, конструкторських і технологічних розробок з метою їхнього просування на внутрішній та міжнародні ринки, що дасть змогу посилити привабливість розробок для інвесторів, зокрема іноземних, підприємців, науковців тощо.

Усі стейкхолдери розвитку інноваційного підприємництва регіону, зокрема наукові установи, промислові підприємства можуть розглядатись як користувачі, так і виробники інноваційних продуктів та послуг.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» регулювання розвитком інноваційного підприємництва регіону здійснюється шляхом визначення і підтримки пріоритетних напрямів як державного та галузевого, так і регіонального та місцевого рівня. Регіони шляхом формування і реалізації регіональних стратегій та програм розвитку можуть самостійно здійснювати підтримку та розвиток інноваційного підприємництва, виділяти кошти зі своїх власних бюджетів на провадження науково-дослідницької діяльності та на впровадження інновацій в регіоні. Крім того, регіони мають захищати права та інтереси суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечувати фінансову підтримку виконання інноваційних проектів, стимулювати комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, що кредитують виконання інноваційних проектів; підтримувати функціонування і розвиток сучасної інноваційної інфраструктури регіону тощо [4].

Результатом розвитку інноваційного підприємництва регіону, має стати дієва взаємодія суб'єктів інноваційної діяльності регіону, формування інституційного середовища регіону, яке б стимулювало розвиток інноваційного підприємництва, а також виробництво та впровадження якісних інноваційних продуктів та послуг.

Формування дієвого організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону передбачає врахування регіональних особливостей розвитку та соціально-економічних характеристик кожного регіону. Крім того, розвитку інноваційного підприємництва регіону залежить від глобальних тенденцій поширення інновацій у світі. З іншого боку, кожен регіон держави або його частина володіє унікальними, власними специфічними ресурсами, що дозволяє йому створювати ті чи інші інноваційні продукти та послуги. Також, в більшості випадків, в регіоні доцільно формувати конкретні інноваційні продукти чи послуги, що асоціюватимуться з певною територією чи регіоном, на якій здійснюється їх безпосередня розробка та реалізація.

Зважаючи на це, розвиток інноваційного підприємництва регіону залежить від ряду специфічних факторів самого регіону, а також кількості суб'єктів господарювання, які впроваджують інноваційну діяльність і ряду напрямів такого впровадження, як на національному, так і на регіональному рівнях.

На наш погляд, підвищення рівня розвитку інноваційного підприємництва регіону, враховуючи регіональну специфіку, можливе за умови застосування відповідних методів та прийомів при формування та реалізації організаційно-економічного механізму, узгодженого з стратегією розвитку інноваційного підприємництва як на державному так і регіональному рівнях.

Основною метою організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону є формування його виробничого середовища, здатного стимулювати ефективний розвиток інноваційного підприємництва. В основі запропонованої моделі формування та реалізації організаційно-економічного механізму є скоординована система заходів (організаційні та економічні заходи такі як планування, реалізація регіональних стратегій та програм розвитку інноваційного підприємництва тощо), які враховують загальнодержавну стратегію розвитку та галузеві програми, а також систематично реалізуються стейкхолдерами, що зацікавлені в розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Структурними складовими досліджуваного механізму є організаційні, інституційні та економічні елементи, які формують комплекс важелів управління процесом розвитку інноваційного підприємництва регіону. Основними стейкхолдерами реалізації механізму мають стати управляючі суб'єкти діяльності (органи влади, профільні міністерства, органи місцевого самоврядування), а основними об'єктами реалізації механізму виступають суб'єкти інноваційного підприємництва регіону, галузеві асоціації та інвестори.

З метою більш чіткого визначення переліку інструментів організаційно-економічного механізму, які відповідають його конкретним стратегічним цілям, доцільно деталізувати визначені пріоритети регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону. Так, пропонуємо до основних пріоритетів регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону віднести:

1. Формування та реалізація конкурентоспроможних регіональних інноваційних продуктів та послуг;
2. Підвищення рівня якості інституційної інфраструктури розвитку інноваційного підприємництва регіону;
3. Удосконалення інформаційного забезпечення інноваційного підприємництва на рівні регіону;
4. Організація системи якісної підготовки кваліфікованих фахівців для сфери інноваційного підприємництва регіону;
5. Системна детінізація діяльності суб'єктів господарювання регіону.

Так, формування та реалізація конкурентоспроможних регіональних інноваційних продуктів та послуг, є одним з основних факторів розвитку регіону. Загалом, за рівнем конкурентоспроможності регіональних інноваційних продуктів та послуг здійснюється оцінка ефективності функціонування інноваційного підприємництва регіону. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності інноваційних продуктів та послуг, можна розглядати як основну стратегічну мету при формуванні регіональної інноваційної стратегії – ключового напрямку забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Забезпечення сприятливих умов для зростання рівня конкурентоспроможності інноваційних продуктів та послуг, а також управління розвитком інноваційного підприємництва регіону є основним пріоритетом регіональних стратегій та програм. Реалізуючи комплексний підхід до вирішення проблем розвитку інноваційного підприємництва регіону, такі стратегії та програми мають корелюватись із завданнями, які визначені в галузевих стратегіях розвитку як на національному, так і регіональному рівнях, що дозволить сформувати конкретні цілі та напрями розвитку і в результаті забезпечить більш ефективний розвиток інноваційного підприємництва регіону.

На нашу думку, підвищення рівня розвитку інноваційного підприємництва регіону, в межах даного пріоритету можливе за умови використання інструментів комплексної

інформаційно-інфраструктурної підтримки процесу формування та реалізації конкурентоспроможних регіональних інноваційних продуктів та послуг. Такими інструментами є інтеграція науки і виробництва, інноваційний менеджмент, формування ринку інноваційних продуктів та послуг.

Відсутність інформаційних платформ ресурсного потенціалу розвитку інноваційного підприємництва часто є однією із основних причин прийняття необґрунтованих і недовірливих регіональних управлінських рішень та низької інвестиційної активності щодо розвитку активних суб'єктів господарювання інноваційної діяльності. Тому, вважаємо за доцільне створення інформаційної платформи, яка б містила достовірну інформацію про суб'єкти інноваційної діяльності та пропонувані інноваційні продукти та послуги в розрізі регіонів. .

Крім того, вважаємо за доцільне забезпечити інформаційний супровід процесу реалізації регіональної політики інноваційного підприємництва що допоможе, формувати та просувати сучасні регіональні інноваційні продукти та послуги.

Важливим пріоритетним напрямом розвитку інноваційного підприємництва регіону є підвищення рівня розвитку інституційної інфраструктури інноваційного підприємництва регіону.

Системне вдосконалення та нарощення потенціалу інноваційної інфраструктури регіонів України безпосередньо пов'язане з рівнем активності суб'єктів інноваційної та інвестиційної діяльності в регіоні.

Поняття «потенціал» (від лат. *potencia* – міцність, сила) – це комплекс наявних ресурсів, засобів, запасів, можливостей у певній галузі, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось [17]. Таким чином, зважаючи на дослідження розвитку інноваційного підприємництва регіону, в науковому розумінні загальною компонентою потенціалу такого розвитку є сукупність ресурсів як суб'єктів господарювання так і безпосередньо регіону, видів економічної діяльності або економіки загалом та аналіз факторів інноваційного виробництва продуктів та послуг в регіоні.

Дослідження ученими комплексу ресурсів територій дало змогу систематизувати та об'єднати їх у структурні види потенціалів за такими ознаками: економічний, промисловий, науково-технічний, виробничий, науковий, інвестиційний, управлінський, освітній, комерційний, стратегічний, людський, трудовий, ринковий, потенціал тощо [18, С.35-37].

Ряд вчених розглядає інноваційний потенціал територій в розрізі ряду ознак. Так, Соловйов В. стверджує, що інноваційний потенціал формується шляхом державної інноваційної політики, трансферу технологій, розвитку інноваційної інфраструктури, інноваційного середовища, інвестиційної привабливості, впливу науки та технологій на розвиток науки й економіки [14, с. 198]. Також, Ковальов М. і Шашко О. трактують дефініцію «інноваційний потенціал» як об'єднання усіх можливих елементів, які висвітлюють ознаки інноваційної діяльності, такі як: середовище запровадження інновацій, інноваційний потенціал, який здатний стимулювати конкуренцію та взаємозв'язки різних компонентів інноваційної сфери, рівень інноваційної активності та результатів інноваційної діяльності [8, с. 14-19].

В процесі створення та підвищення рівня інвестиційної привабливості інноваційного підприємництва регіонів, з метою залучення інвесторів у його розвиток, важливу роль відіграє підтримка владних органів шляхом застосування організаційних, фінансових, податкових та кредитних інструментів підтримки розвитку інноваційного підприємництва регіону. Застосування зазначених інструментів дозволить сформувати

сприятливе інвестиційне середовище для залучення інвестицій, як вітчизняних, так і міжнародних.

На нашу думку, в межах реалізації даного пріоритету регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону, з метою підвищення ефективності використання його потенціалу, владним органам доцільно системно використовувати зазначені інструменти, так як вони є одними із найбільш дієвих та швидкодіючих в процесі підвищення інвестиційної привабливості сфери інноваційного підприємництва.

Наступним пріоритетом регулювання розвитку інноваційного підприємництва є удосконалення інформаційного забезпечення інноваційного підприємництва регіону. Сучасний стан інноваційного підприємництва регіонів України засвідчує необхідність пошуку ефективних механізмів його розвитку, використовуючи при цьому інноваційні, інформаційні інструменти, що виступають невід'ємним компонентом інформаційного забезпечення управлінських рішень, як для органів регіональної влади, так і суб'єктів інноваційної діяльності в регіоні. З іншого боку, відсутність продуманої регіональної політики розвитку інноваційного підприємництва та комплексної стратегії розвитку територій справляє відчутно негативний вплив на рівень привабливості інноваційних продуктів та послуг для потенційних споживачів, а також сповільнює процес регіонального зростання шляхом розвитку інноваційного підприємництва.

Інформаційне забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону включає перелік заходів, спрямованих на збір, систематизацію та надання актуальної інформації про регіональні аспекти його функціонування та розвитку, серед суб'єктів інноваційної діяльності, інвесторів та інших стейкхолдерів. На нашу думку, удосконалення інформаційного забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону можливе завдяки цілеспрямованій реалізації комплексу нормативно-правових, організаційно-економічних та аналітичних інструментів для формування позитивного іміджу регіонів як привабливих дестинацій для розвитку інноваційного підприємництва, систематизація та обмін достовірною інформацією про стан розвитку інноваційного підприємництва регіонів.

Інформаційне забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіонів сприятиме покращенню іміджу регіонів України, що дозволить підвищити рівень довіри та інтересу потенційних споживачів інноваційних продуктів та послуг. Застосування інформаційних інструментів має здійснюватися в межах регіональних стратегій та програм, враховуючи їх специфіку та регіональні особливості. Це дозволить провести оцінку та аналіз основних конкурентних переваг та наявних недоліків в розвитку інноваційного підприємництва. Результатами таких досліджень можуть стати основою для здійснення обґрунтованого позиціонування регіонів щодо стану та розвитку інноваційного підприємництва, визначення їх слабких і сильних сторін, а також формування стратегії розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Так, аналіз інформаційного забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіону повинен охоплювати такі основні напрямки:

- стан та можливість використання регіональних ресурсів та інфраструктуру регіону;
- наявність та перспективи зв'язків з міжнародним інноваційним простором та положення регіону в контексті європейської та глобальної економіки;
- динаміка розвитку інноваційного підприємницького середовища та вплив сучасних факторів на нього.

Найбільш дієвими інструментами такого аналізу є: SWOT- або PEST- аналіз стану та рівня розвитку інноваційного підприємництва регіону, регіональні профільні (галузеві) дослідження, цільові опитування, експертна оцінка тощо.

Вирішальне значення у підвищенні рівня розвитку інноваційного підприємництва регіону відіграє людський фактор. У зв'язку з специфікою дослідження, важливим пріоритетом розвитку інноваційного підприємництва регіону, на нашу думку, є кадрове забезпечення даної галузі. Так, забезпечення висококваліфікованими фахівцями, що здатні забезпечити високий рівень розвитку інноваційного підприємництва, обумовлене зростанням кваліфікаційних вимог до кадрового забезпечення зазначеної сфери регіонів країни. Саме високий рівень кваліфікації фахівців підприємницької сфери разом із високою якістю наукових кадрів та належним інформаційним супроводом можуть забезпечити високу конкурентоспроможність українських інноваційних продуктів та послуг, як на вітчизняному, так і на міжнародному рівні.

Ефективність використання кадрового потенціалу інноваційного підприємництва регіону потребує безперервного пошуку форм і методів активізації новаторської, креативної, інноваційної діяльності працівників, їх спрямування на своєчасне впровадження інновацій у виробничому процесі, створення умов для формування інноваційних ідей та їх швидкої реалізації, що потребує залучення інтелектуальних та творчих кадрів, які постійно розвиваються, а також застосування систем пошуку нових ідей щодо підприємницької діяльності регіону.

Аналіз кадрового забезпечення розвитку інноваційного підприємництва регіонів України засвідчує вплив ряду деструктивних факторів впливу. Так, основною проблемою у даному випадку є низький рівень заробітної плати наукових кадрів і як наслідок значний їх відтік за кордон. Крім того, стан підготовки фахівців у багатьох закладах освіти бажає кращого. Багато освітніх програм підготовки фахівців реалізовується на застарілому обладнанні та програмному забезпеченні. Також, потреба в удосконаленні системи професійної підготовки зазначених фахівців зумовлена тим фактом, що незважаючи на відносну насиченість регіонів трудовими ресурсами, їхня кваліфікація у більшості випадків не відповідає міжнародним стандартам.

Основним інструментом, який доцільно застосовувати в процесі удосконалення системи професійної підготовки фахівців в галузі інноваційного підприємництва, є покращення рівня якості сучасних освітніх програм в закладах освіти, а також кореляція компетентностей та результатів навчання з регіональними потребами інноваційного підприємництва. Крім того, доцільно гармонізувати кваліфікаційні вимоги та стандарти підготовки фахівців інноваційного підприємництва з кращими світовими практиками у цій сфері та збільшити частину практичної підготовки.

Не менш важливим пріоритетом регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону є системна детінізація діяльності суб'єктів господарювання. Інноваційне підприємництво регіону, як один з найбільш перспективних напрямів регіонального розвитку, володіє значним потенціалом, не тільки для активного економічного зростання регіонів, але й для вирішення численних суспільно важливих завдань, спрямованих на реалізації функцій покращення рівня життя суспільства та вирішення сучасних проблем. Проте перебування значного сегмента суб'єктів господарювання в регіонах країни у тіньовій частині української економіки, негативно позначається на рівні розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Так, можливими формами тіньової діяльності суб'єктів господарювання в регіоні є ухилення суб'єктів підприємницької діяльності від сплати податків; тіньова зайнятість;

тіньовий оборот фінансових ресурсів; незаконне виробництво та реалізація продуктів та послуг; нелегальне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності тощо.

Системна детінізація діяльності суб'єктів підприємництва в регіонах України, як комплексна система інструментів та заходів, повинна бути спрямована на викорінення та подолання основних причин тіньових процесів і явищ, та створення відповідних умов для мінімізації їх впливу в майбутньому. Зазначене вимагає системного удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності загалом та інноваційного підприємництва зокрема.

Сформована модель організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону представлено на рис 2.

Зважаючи на нестабільну економічну та політичну ситуацію в більшості регіонів, а також поширення пандемії COVID-19, доцільно врахувати ризики розвитку інноваційного підприємництва регіону. Можливість виникнення ризику охоплює усі сфери і напрями підприємницької діяльності суб'єктів господарювання регіону, який в першу чергу пов'язаний із невизначеністю.

Ризик – це можливість настання труднощів, збитків, відхилення від цілей, очікуваних результатів; відсутність позитивних результатів і наявність невикористаних можливостей [5].

Ризики розвитку інноваційного підприємництва регіону можуть виникати в наслідок ухвалення необґрунтованих управлінських рішень законодавчими органами різних ієрархічних рівнях. Основною ознакою ризику, у даному випадку, є невизначеність та виникнення нестандартних ситуацій, які є доволі поширені в сучасному світі. Інноваційний ризик підприємницької діяльності є відхилення від стратегічних інноваційних цілей, ймовірність втрат, які виникають у разі проведення інноваційної діяльності суб'єктами господарювання.

До факторів, що зумовлюють прояви ризиків розвитку інноваційного підприємництва регіону віднесемо: конкурентне середовище, нестабільність ринкової кон'юнктури, ухвалення помилкових рішень у процесі реалізації інноваційної стратегії та регіональних програм, випадковість у взаємозв'язку суб'єктів господарювання із зовнішнім середовищем, недосконалість державного регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання тощо.

Ризик, як негативне явище, стримує проведення інноваційної діяльності та водночас, як позитив, дає змогу виробити конкурентні переваги для суб'єктів господарювання та поки одні підприємницькі структури очікують покращення умов середовища, інші суб'єкти інноваційного підприємництва діють та отримують конкурентні переваги.

На всіх етапах розвитку інноваційного підприємництва може виникати ризик. Тому, необхідно виявляти та попереджати ризики діяльності суб'єктів господарювання, які впроваджують усі етапи інноваційного процесу. Рівень ризику залежить від особливостей регіонального менеджменту, функціонування та розвитку суб'єктів господарювання та специфіки регіонів.



Рис. 2. Модель формування та реалізації організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Висновки. Таким чином, ефективний розвиток інноваційного підприємництва регіону може стати дієвим напрямом його економічного зростання. Чіткий та дієвий процес регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону, шляхом створення та впровадження дієвого організаційно-економічного механізму, може стати ефективним напрямом підвищення рівня конкурентоспроможності як окремих суб'єктів підприємництва, так і значної частини регіонів. До структурних елементів досліджуваного механізму, віднесено організаційні, інституційні та економічні елементи, що формують комплекс важелів управління процесом розвитку інноваційного підприємництва регіону. Систематизовано основні типи стейкхолдерів розвитку інноваційного підприємництва регіону, до яких віднесено органи влади, суб'єкти підприємництва, інвестори, громадськість, міжнародні організації, інститути знань. Крім того, основними об'єктами реалізації сформованого механізму визначено суб'єкти інноваційного підприємництва регіону, галузеві асоціації та інвестори.

З метою більш чіткого визначення переліку інструментів організаційно-економічного механізму, які відповідають його конкретним стратегічним цілям, сформовано та деталізовано визначені пріоритети регулювання розвитку інноваційного підприємництва регіону. До таких пріоритетів віднесено: формування та реалізацію конкурентоспроможних регіональних інноваційних продуктів та послуг; підвищення рівня якості інституційної інфраструктури інноваційного підприємництва регіону; удосконалення інформаційного забезпечення інноваційного підприємництва регіону; організація системи якісної підготовки кваліфікованих фахівців для сфери інноваційного підприємництва; системна детінізація діяльності суб'єктів господарювання регіону.

Регулювання процесу розвитку інноваційного підприємництва регіону здійснюється шляхом визначення і підтримки пріоритетних напрямів як державного та галузевого, так і регіонального та місцевого рівня. Більшість регіонів, шляхом формування і реалізації регіональних стратегій та програм розвитку самостійно здійснюють підтримку та розвиток інноваційного підприємництва, виділяють кошти з власних бюджетів на провадження науково-дослідницької діяльності та на впровадження інновацій в регіоні. Крім того, регіони захищають права та інтереси суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечують фінансову підтримку виконання інноваційних проєктів, стимулювати комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, що кредитують виконання інноваційних проєктів; підтримувати функціонування і розвиток сучасної інноваційної інфраструктури регіону тощо.

Основною метою організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємництва регіону є формування його виробничого середовища, здатного стимулювати ефективний розвиток інноваційного підприємництва. В основі запропонованої моделі формування та реалізації організаційно-економічного механізму є скоординована система заходів (організаційні та економічні заходи, такі як планування, реалізація регіональних стратегій та програм розвитку інноваційного підприємництва тощо), які враховують зміст загальнодержавної стратегії розвитку та галузеві програми, а також систематично реалізуються стейкхолдерами, що зацікавлені в розвитку інноваційного підприємництва регіону.

Список бібліографічного опису

1. Бочарова Ю.Г. Інкрементальна та інтерактивна моделі реалізації стратегії розвитку інноваційної інфраструктури України в умовах глобальної конкуренції Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми ефективного розвитку прикордонних територій: зб. наук. праць, 2018. Вип. 1(129). С. 138–143.
2. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. К.: НІСД, 2009. 336 с.
3. Ілляшенко С. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія Суми : Університетська книга, 2005. 582 с.
4. Керівництво зі стратегії досліджень та інновацій для смарт спеціалізації неофіційна адаптована скорочена версія. Режим доступу: <file:///C:/Users/admin/Downloads/Kerivnitstvo-Smart-Spetsializatsiyi-DG-JRC-skrocheniy-ukr.-pereklad-1-1.pdf>

5. Коркуна О.І., Никига О.В., Підвальна О.Г. Інноваційний розвиток як напрям функціонування регіональних туристичних систем. *Інноваційна економіка*. 2020. №3-4. С. 98-104.
6. Князевич А. Формування і функціонування інноваційної інфраструктури України: монографія. Рівне: Волинські обереги, 2016. 272 с.
7. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
8. Ковалев М., Шанко А. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь. *Вестник ассоциации белорусских банков*. 2007. №3. С. 13-33.
9. Кузьмін О. Є., Шотік Т.М. Сутність та види інноваційної інфраструктури. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2008. Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/739>.
10. Лотарев А.Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю. *Вісник національного університету цивільного захисту України*. 2017. № 1 (6). С. 155-164.
11. Московченко А. А. Инновационно-информационный проект – инструмент экономического развития [Електронний ресурс]. *Економіка і бізнес: позиція молодих учених*. Режим доступу: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/ecbus2006/index.html>.
12. Рогоза М. Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств : моделі та механізми : монографія Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
13. Парвина Т.Г. Суть організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю. Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/parvina/library/st1.htm>
14. Садовська Г. Ф. Міжнародний досвід інтеграції знань в інноваційній діяльності. *Економічний часопис-XXI*. – 2012. № 2.. С. 11-13.
15. Стратегія розвитку інновацій в Україні (Вступ).- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/ukrinnovate/ss80531956>
16. Третяк Н. М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні. *Фінансовий простір*. 2015. № 3 (11). С. 112–158.
17. Чубукова О.Ю., Раліє Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. *Науковий вісник Полісся*. 2016. Вип. 3(7). С. 130-133.
18. Юринєць З. В., Макара О.В. Інноваційна політика як інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки країни. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4772>.

References

1. Bocharova Yu.H. Inkrementalna ta interaktyvna modeli realizatsii stratehii rozvytku innovatsiinoi infrastruktury Ukrainy v umovach hlobalnoi konkurentsii Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. *Mekhanizmy efektyvnoho rozvytku prykordonnykh terytorii: zb. Nauk. Prats*, 2018. Vyp. 1 (129). p. 138-143 [in Ukrainian].
2. Zhalilo Ya.A. Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy: monohrafiia. K.: NISD, 2009. 336p. [in Ukrainian].
3. Illiashenka S.M. Problemy upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstv u tranzytivnii ekonomitsi: monohrafiia Sumy: Universytetska knyha, 2005. 582p. [in Ukrainian].
4. Kerivnytstvo zi stratehii doslidzhen ta innovatsii dlia smart spetsializatsii neofitsiina adaptovana skorochena versiia. Available at: <file:///C:/Users/admin/Downloads/Kerivnitstvo-Smart-Spetsializatsiyi-DG-JRC-skrocheniy-ukr.-pereklad-1-1.pdf> [in Ukrainian].
5. Korkuna O.I., Nykyha O.V., Pidvalna O.H. Innovatsiinyi rozvytok iak napriam funktsionuvannia rehionalnykh turystychnykh system. *Innovatsiina ekonomika*. 2020. No.3-4. p. 98-104 [in Ukrainian].
6. Kniazevych A. Formuvannia i funktsionuvannia innovatsiinoi infrastruktury Ukrainy: monohrafiia. Rivne: Volynski oberehy, 2016. 272 p. [in Ukrainian].
7. Krasnokutska N.V. Innovatsiinyi menedzhment: navch. Posibnyk K.: KNEU, 2003. 504 p. [in Ukrainian].
8. Kovalev M., Shanko A. Razvitiie innovatsionnoho potentsiala rehionov Respubliki Belarus. *Vestnik assotsiatsii belorusskikh bankov*. 2007. No.3. p. 13-33 [in Russian].
9. Kuzmin O. Ye., Shotik T.M. Sutnist ta vydy innovatsiinoi struktury. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi Politekhniky, 2008. Available at: <http://vlp.com.ua/node/739> [in Ukrainian].
10. Lotariiev A.H. Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy upravlinnia innovatsiinoi diialnistiu. *Visnyk natsionalnoho universytetu tsyvilnoho zachystu Ukrainy*. 2017 No. 1(6). p. 155-164 [in Ukrainian].
11. Moskovchenko A.A. Innovatsionno-informatsionnyi proekt – instrument ekonomicheskoho razvitiia. *Ekonomika i biznes: pozitsiia molodykh uchenuch*. Available at: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/ecbus2006/index.html>. [in Russian].
12. Rohoza M. Ye., Verhal K. Yu. Stratehichniy informatsiinyi rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy: monohrafiia Poltava: RVV PUET, 2011. 136p. [in Ukrainian].
13. Parvina T.H. Sut orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu. Available at: <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/parvina/library/st1.htm> [in Ukrainian].
14. Sadovska H. F. Mizhnarodnyi dosvid intehtatsii znan v innovatsiinii diialnosti. *Ekonomichniy chasopys-XXI*. – 2012. No.2 p. 11-13 [in Ukrainian].
15. Stratehiia rozvytku innovatsii v Ukraini (Vstup). - Available at: <https://www.slideshare.net/ukrinnovate/ss80531956> [in Ukrainian].
16. Tretiak N.M. Faktory formuvannia investytsiinoho klimatu v Ukraini. *Finansovy prostir*. 2015. No.3 (11). p. 112-158 [in Ukrainian].
17. Chubukova O.Yu. Rallie N.V. Skladovi innovatsiinoi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni układy, kohnityvni tekhnolohii. *Naukovyi visnyk Polissia*. 2016. Issue 3 (7). p. 130-133 [in Ukrainian].
18. Yurynets Z.V., Makara O.V. Innovatsiina polityka iak instument pidvyshchennia konkurentnospromozhnosti ekonomiky krainy. *Efektivna ekonomika*. 2016. No.2 Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4772> [in Ukrainian].

Дата подання публікації 25.12.2020 р.

УДК 658.14 (477.8): 339.92

Шубалий О.М., д.е.н., професор
Завідувач кафедри економіки
Shubalyi O., Doctor of Economics, Professor
<https://orcid.org/0000-0002-9131-1896>
Гриник І.С., аспірант кафедри економіки
Hrynyk I.
Postgraduate student of the Department of Economics

ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет

У статті вивчено тенденції фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у Північно-Західному регіоні України, до якого відносять Волинську та Рівненську адміністративні області, для виявлення проблемних сфер та виділення перспективних напрямів активізації інвестиційної діяльності. Враховуючи низький рівень економічного розвитку цих областей, забезпечення їх зростання вбачається в необхідності залучення додаткових інвестицій, особливо капітального характеру. Для проведення аналізу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності основну увагу доцільно зосередити на вивченні показника капітальних інвестицій, адже саме такі вкладення формують базу матеріальних і нематеріальних активів тривалого користування, які становитимуть основу для подальшого економічного розвитку Північно-Західного регіону. За реальними оцінками обсяг капітального інвестування залежить від економічної ситуації в країні та є нестабільним. Протягом аналізованого періоду основним джерелом фінансування капітальних інвестицій були власні кошти підприємств і організацій. У періоди економічної нестабільності прогнозовано підприємства і організації збільшували частку капітальних інвестицій з власних джерел. Частка фінансування капітальних інвестицій з державного бюджету була найменшою. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища показав, що основними напрямками інвестування стали очищення зворотних вод та поводження з відходами. Зроблено висновок, що в наступних періодах особливе значення для Північно-Західного регіону має створення сприятливих умов для збільшення капітальних інвестицій як в матеріальні, так і нематеріальні активи, адже вони забезпечать оновлення основного капіталу на інноваційній основі, що дозволить збільшити виробництво конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції на основі залучення потужного природно-ресурсного потенціалу даного краю регіону, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню рівня його соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, Північно-Західний регіон.

TENDENCIES OF FINANCIAL SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE NORTHWESTERN REGION OF UKRAINE

Lutsk National Technical University

The article examines the trends of financial support for investment activities in the North-Western region of Ukraine, which includes Volyn and Rivne administrative regions, to identify problem areas and identify promising areas for investment intensification. Given the low level of economic development of these areas, ensuring their growth is seen in the need to attract additional investment, especially capital. To analyze the financial support of investment activities, it is advisable to focus on the study of capital investment, because such investments form the basis of tangible and intangible fixed assets, which will form the basis for further economic development of the North-West region. According to real estimates, the amount of capital investment depends on the economic situation in the country and is unstable. During the analyzed period, the main source of financing capital investments were the own funds of enterprises and organizations. During periods of economic instability, enterprises and organizations are projected to increase the share of capital investment from their own sources. The share of financing capital investments from the state budget was the smallest. The analysis of the dynamics of capital investments in environmental protection showed that the main areas of investment were return water treatment and waste management. It is concluded that in the following periods it is especially important for the North-West region to

create favorable conditions for increasing capital investment in both tangible and intangible assets, as they will provide renewal of fixed capital on an innovative basis, which will increase competitive production domestically and externally. markets for products based on the involvement of a powerful natural resource potential of the brand in the region, which will ultimately help increase the level of its socio-economic development.

Key words: financial provision, investment activity, capital investments, foreign investments, North-West region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення сталого розвитку регіонів країни потребує належного фінансування важливих напрямів їх економічної діяльності, які в найближчій перспективі дозволять отримати позитивні результати. До перспективних економічних районів, або макро регіонів України, які не набули високого рівня розвитку, але мають вигідне географічне розташування й значний природно-ресурсний потенціал відносять Північно-Західний регіон, до якого відносять Волинську та Рівненську адміністративні області. Враховуючи низький рівень економічного розвитку цих областей, забезпечення їх зростання вбачається в необхідності залучення додаткових інвестицій, особливо капітального характеру. Тому важливе значення має вивчення теперішнього стану фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у даному макро регіоні, що дозволить виявити можливі резерви та обґрунтувати напрями активізації інвестиційної діяльності

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемні питання фінансового забезпечення інвестиційної діяльності на регіональному рівні досліджувалися багатьма вченими відомих наукових установ, зокрема ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» [1], ДННУ «Академія фінансового управління» [2], а також рядом інших дослідників [3-8].

Статистична інформація та окремі аналітичні огляди про зміну показників капітальних інвестицій за регіонами України за тривалий часовий проміжок у вільному доступі представлена як на офіційному веб-сайті Державної служби статистики України [11], так і на окремих офіційних веб-сайтах Головного управління статистики у Волинській області [9] та Головного управління статистики у Рівненській області [10]. Таким чином, сформоване певне теоретичне та економіко-статистичне підґрунтя для подальшого проведення аналізу тенденцій зміни показників, які характеризують фінансове забезпечення інвестиційної діяльності у Північно-Західному регіоні України.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у вивченні тенденцій фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у Північно-Західному регіоні України для виявлення проблемних сфер та виділення перспективних напрямів активізації інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як зазначалося, до складу Північно-Західного регіону України відносяться Волинська та Рівненська області, які є достатньо подібними як за природно-кліматичними умовами, так і за рівнем економічного розвитку, що дозволяє розглядати їх як єдиний економічний район, або макро регіон, який в перспективі в процесі реалізації адміністративної реформи може бути виділений в нову велику адміністративну область.

Разом з тим, в розмірах та тенденціях зміни окремих економічних показників, а також за рівнем розвитку окремих галузей господарського комплексу дані області мають й ряд відмінностей, які також потрібно врахувати в процесі аналізу. Тому виникатиме необхідність порівняльного аналізу ряду показників як окремо по Волинській та Рівненській областях, так і по Північно-Західному регіоні загалом.

Для проведення аналізу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності основну увагу доцільно зосередити на вивченні показника капітальних інвестицій, адже

саме такі вкладення формують базу матеріальних і нематеріальних активів тривалого користування, які становитимуть основу для подальшого економічного розвитку Північно-Західного регіону. Разом з тим, важливе значення при вивченні тенденцій зміни вартісних показників за тривалий часовий період має також врахування фактору часу, що передбачає коригування номінальних показників кожного року та індекс інфляції наростаючим підсумком з початкового року аналізу. Це дозволить перевести номінальні показники в реальні в умовних цінах базового початкового року проведення аналізу й забезпечить порівнюваність вартісних даних, усунувши вплив інфляційного чинника.

На початковому етапі аналізу доцільно порівняти зміну номінальних і реальних показників капітальних інвестицій у Волинській та Рівненській областях за 2010-2019 рр.(рис. 1).

Як видно з рисунку, сума номінальних капітальних інвестицій протягом усього аналізованого періоду щороку переважно збільшувалася як у Волинській, так і у Рівненській областях. При цьому найбільше зростання спостерігалось протягом періоду 2015-2019 рр. Тільки у 2019 році по Рівненській області допущено зниження суми капітальних інвестицій до попереднього року на 498,8 млн грн, або 6,9%. Загалом також спостерігається закономірність, що, починаючи з 2011 року, сума капітальних інвестицій у Волинській області постійно переважала відповідний показник у Рівненській області. При цьому, найбільше відхилення спостерігалось саме в кінці аналізованого періоду – у 2019 році, що свідчить про наявність певних проблем з активізацією інвестиційної діяльності у даному регіоні.

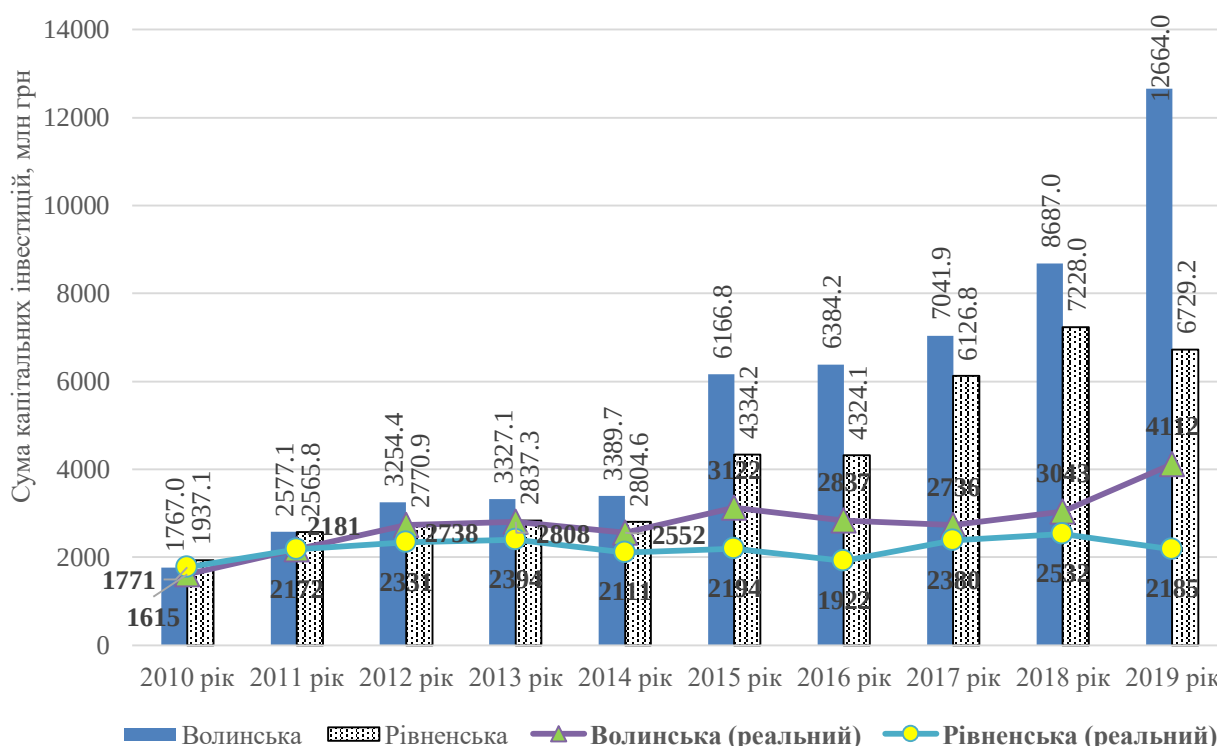


Рис. 1. Порівняння динаміки номінальних та реальних капітальних інвестицій у Волинській та Рівненській областях за 2010-2019 рр. (побудовано авторами за даними [9–11])

Порівняння реальних показників капітальних інвестицій в порівняних цінах 2010 року свідчить про дещо іншу ситуацію, адже їх тенденції вже не характеризуються постійним щорічним зростанням, а навпаки – циклічними змінами, що пов'язуються із

відповідними змінами економічної активності в країні. Зокрема, можна відмітити період 2010-2013 рр., коли було забезпечено позитивне зростання суми капітальних інвестицій у вказаних регіонах, яке не було таким значним, як по номінальних показниках.

Але надалі, у зв'язку з негативними наслідками економічної кризи, викликаної позачерговою зміною влади, анексією частини території нашої країни та проведенням АТО, у 2014 році відбулося зниження капітальних інвестицій у Волинській області на 255,9 млн грн, або 9,1%, а у Рівненській області – на дещо більше 283,1 млн грн, або 11,8%. Надалі після певного зростання у 2015 році, знову відбулося зниження капітальних інвестицій по обидвох регіонах у 2016 році. При цьому, по Волинській області спад продовжився і у 2017 році, але надалі у 2019 році було досягнуто максимальне значення цього показника за увесь аналізований період – 4112 млн грн. Тоді як у Рівненській області навпаки у 2019 році було допущено зниження реальних капітальних інвестицій до 2185 млн грн, тобто до рівня практично співставного з 2014 роком.

Тобто можна констатувати, що за реальними оцінками обсяг капітального інвестування залежить від економічної ситуації в країні та є нестабільним, але, виходячи з вивчених тенденцій, більш активно здійснюється інвестиційна діяльність у Волинській області, тоді як у Рівненській області, навпаки допущено зниження суми капітальних інвестицій, що негативно вплине на її економічний розвиток в майбутньому.

Надалі важливо також провести порівняння тенденцій зміни номінальної та реальної суми капітальних інвестицій загалом Північно-Західного регіону України за 2010-2019 рр. (рис. 2).

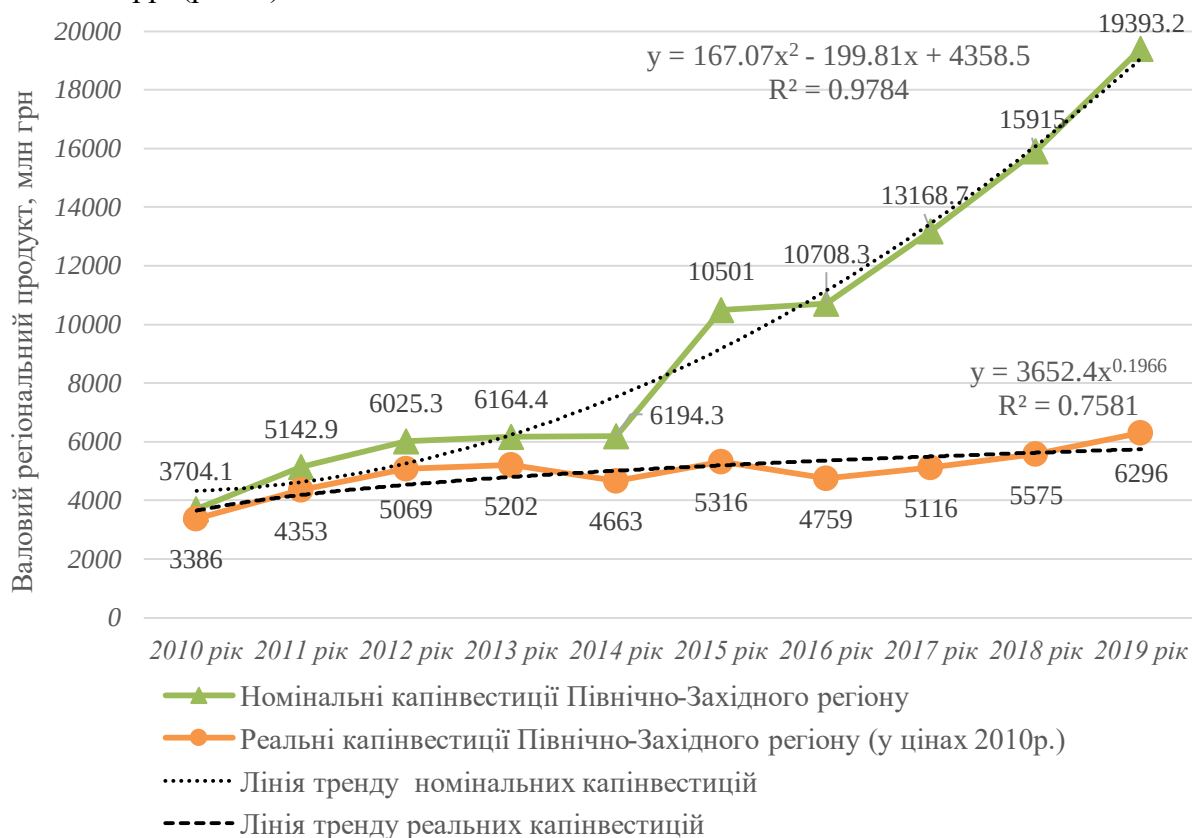


Рис. 2. Порівняння тенденцій номінальної та реальної суми капітальних інвестицій Північно-Західного регіону України за 2010-2019 рр. (побудовано авторами за даними [9–11])

Загалом протягом тривалого періоду спостерігалось постійне зростання номінальної суми капітальних інвестицій – з 3704,1 млн грн у 2010 році до 19393,2 млн грн у 2019 році, або у 5,2 рази. При цьому, найбільший приріст спостерігався після 2014

року, коли у 2015 році цей показник збільшився у 1,7 рази до попереднього року, що значною мірою пов'язується не з покращенням інвестиційного клімату, а з наростанням фінансової нестабільності в країні, що супроводжувалося різким зростанням інфляції.

Підтвердженням цього стало вивчення тенденцій реальної суми капітальних інвестицій у цінах 2010 року, яка до кризового 2014 року мала тенденцію до зростання – з 3386 млн грн у 2010 році до 5202 млн грн у 2013 році, або у 1,5 рази, але знизилася до 4663 млн грн, або на 10,4%, у 2014 році. Надалі після певного зростання у 2015 році, цей показник знову знизився у 2016 році, але в напутніх роках тенденція залишалася позитивною, що в підсумку дозволило у 2019 році досягнути максимального значення за увесь звітний період – 6296 млн грн, що на 35,0% більше кризового 2014 року.

Тобто, за реалістичними оцінками сума капітальних інвестицій не мала такого позитивного приросту, як за номінальними показниками без урахування інфляції. Загалом тільки 2018-2019 рр. було забезпечено перевищення реальної суми капітальних інвестицій, якої було досягнуто у докризовому 2013 році, та досягнуто максимуму за увесь період оцінювання.

Також важливе значення має проведення порівняння динаміки капітальних інвестицій у Північно-Західному регіоні України протягом 2010-2019 рр. за основними видами активів – у матеріальні чи нематеріальні активи (рис. 3).

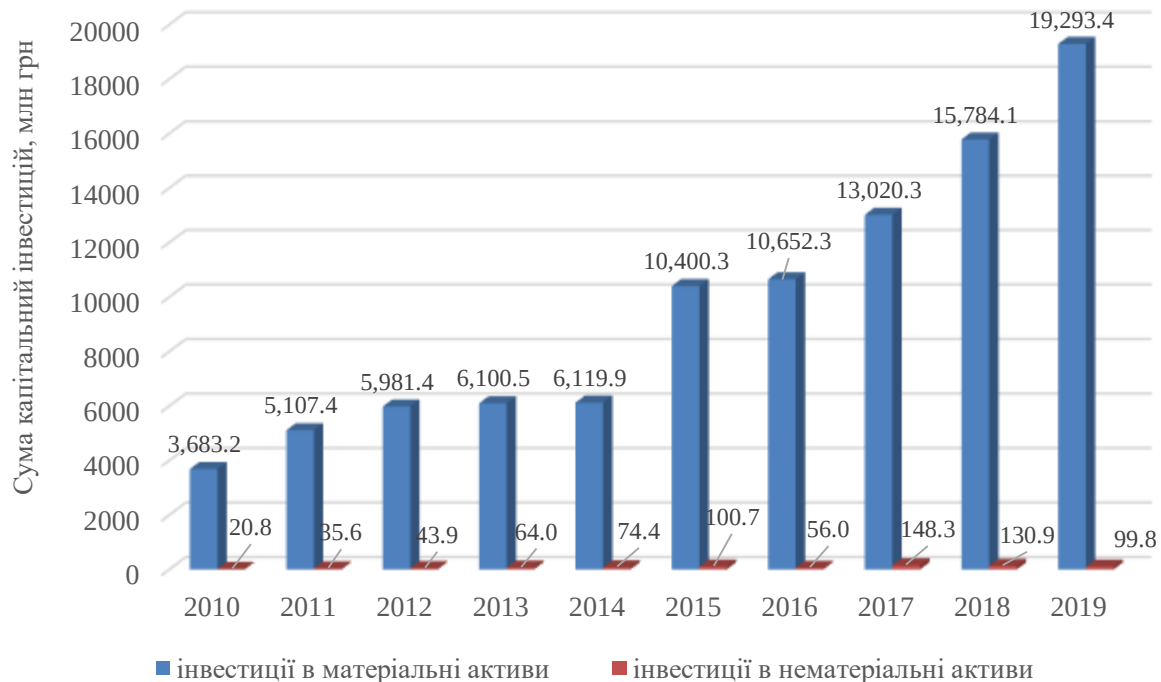


Рис. 3. Порівняння динаміки капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи у Північно-Західному регіоні України за 2010-2019 рр. . (побудовано авторами за даними [9–11])

Як бачимо, основна сума капітальних інвестицій протягом усього аналізованого періоду припадала на інвестиції у матеріальні активи, яка збільшилася з 3683,2 млн грн у 2010 році до 19293,4 млн грн у 2019 році, або у 5,2 рази. Тоді як сума капітальних інвестицій у нематеріальні активи хоча й збільшувалася аналогічними темпами – відповідно з 20,8 млн грн до 99,8 млн грн, або у 5 разів, але була значно меншою. Адже питома вага інвестицій в нематеріальні активи протягом усього аналізованого періоду коливалася у межах 0,5-1,2%. Тобто суб'єкти господарювання у регіоні мало уваги приділяють здійсненню капітальних інвестицій у нематеріальні активи (зокрема у

комерційні права, програмне забезпечення, бази даних тощо), що свідчить про певну відсталість від світових тенденцій глобалізації та інформатизації економіки. При цьому, навіть у 2018-2019 роках навіть відбулося зменшення цих інвестицій порівняно з максимальним рівнем, досягнутим у 2017 році – 148,3 млн грн.

Поряд з вивченням тенденцій за видами інвестування виникає необхідність детальнішого аналізу зміни структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування у Північно-Західному регіоні України за 2010-2019 рр. (рис. 4).

Як бачимо, протягом аналізованого періоду основним джерелом фінансування капітальних інвестицій були власні кошти підприємств і організацій, питома вага їх коливалася від мінімальних 43,6% у 2010 році до максимальних 63,5% у 2015 році, але надалі у 2019 року вона знову знизилася до 45,1%. Тобто у періоди економічної нестабільності прогнозовано підприємства і організації збільшували частку капітальних інвестицій з власних джерел. Частка фінансування капітальних інвестицій з держаного бюджету була чи не найменшою, коливаючись у межах 0,8-5,6%.

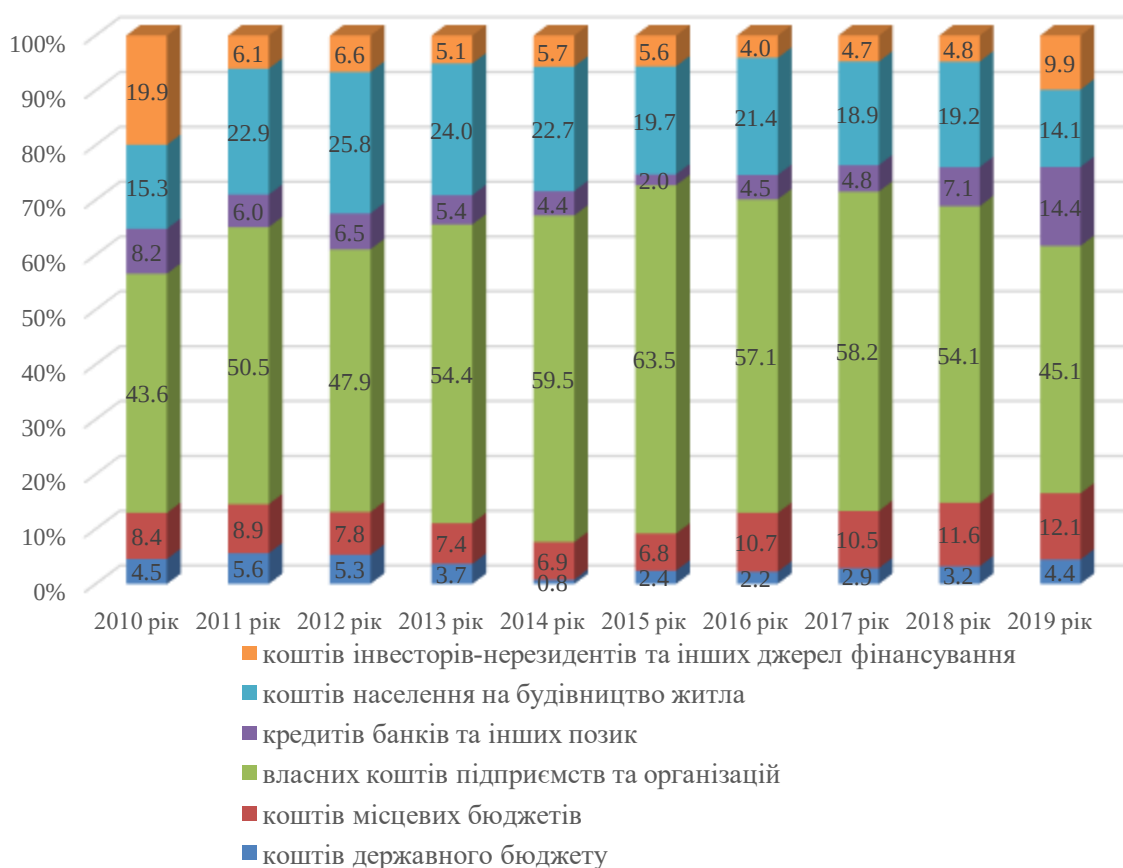


Рис. 4. Зміна структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування у Північно-Західному регіоні за 2010-2019 рр. . (побудовано авторами за даними [9–11])

Дещо більшою, але також незначною була частка капітальних інвестицій з місцевого бюджету – коливалася у межах 6,9-12,1%. Загалом бюджетні кошти витрачалися переважно на капітальне інвестування у невиробничій сфері (медицина, освіта, культура, соціальне обслуговування тощо), а обсяг фінансування передано залежав від економічної ситуації в країні та регіоні. Адже в період економічної кризи 2014 року питома вага фінансування з місцевого та державного бюджетів була мінімальною – відповідно 6,9% та 0,8%. Подібна ситуація була характерною і щодо зміни частки фінансування за рахунок кредитів і позик, яка отримала мінімальне значення у 2015 році – 2,0%, а максимальне у 2019 році – 14,4%, а також за рахунок коштів інвесторів-

нерезидентів та інших джерел фінансування – мінімум частки 4,0% досягнуто у 2015 році, а максимум – 19,9% у 2010 році. Зміна частки фінансування коштів населення на будівництво житла значною мірою залежало як від економічної ситуації, так і від пріоритетів держави та зацікавленості бізнесу щодо реалізації відповідних програм будівництва на пільгових умовах, адже найбільшою вона була у докризовому 2012 році – 25,8%, а найменшою – 14,1% у 2019 році.

Надалі вивчено динаміку суми капітальних інвестицій за основними видами економічної діяльності у Північно-Західному регіоні України за 2010-2019 рр. (рис. 5).

Як бачимо, після 2015 року найбільшою сумою капітальних інвестицій характеризувалася сфера промисловості, яка досягнула максимуму у 2019 році – 8142 млн грн. Також значним обсягом інвестицій протягом усього періоду відзначалася сфери будівництва та сільського, лісового та рибного господарства, хоча їх розмір дещо знизився у 2019 році. Після 2014 року постійним зростанням інвестування відзначалася й сфера державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування.

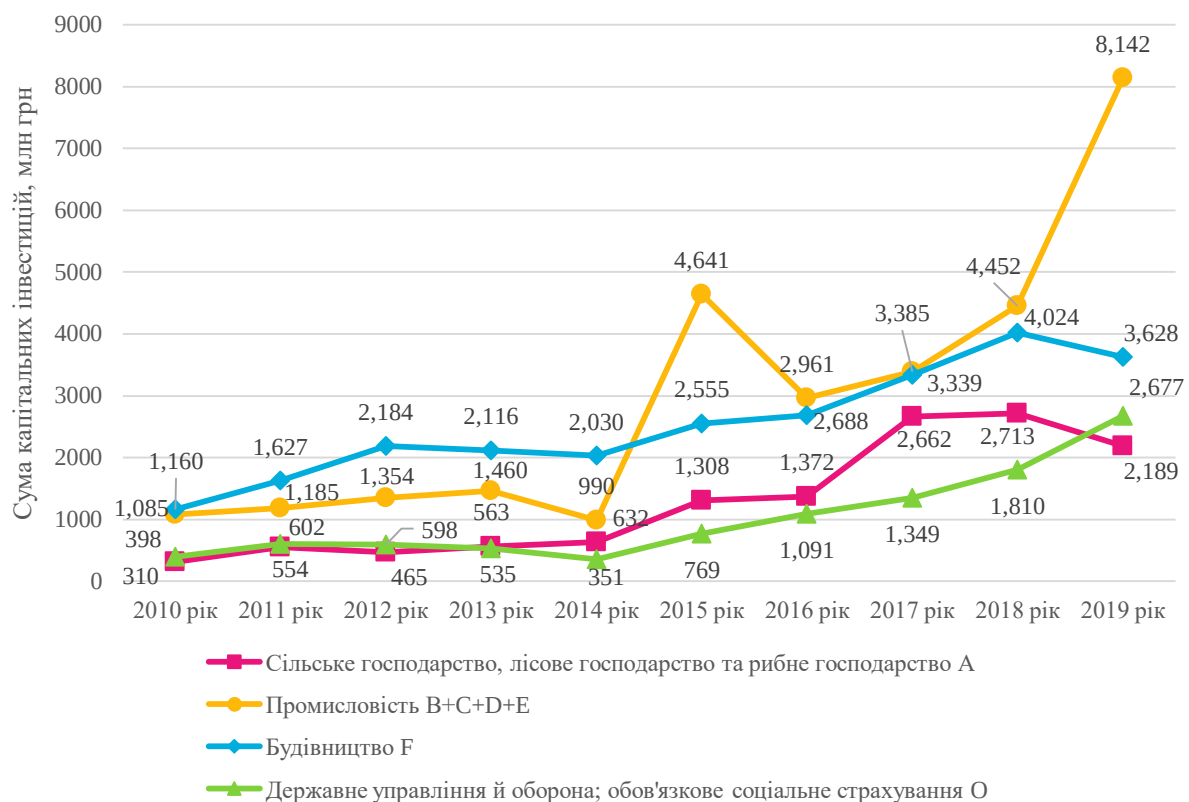


Рис. 5. Динаміка суми капітальних інвестицій за основними видами діяльності у Північно-Західному регіоні України за 2010-2019 рр. (побудовано за даними [9–11])

Детальніший аналіз динаміки капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища у Північно-Західному регіоні України за 2010-2019 рр. (рис. 6) показав, що основними напрямками інвестування стали очищення зворотних вод та поводження з відходами, на які у 2019 припадало, відповідно 64,9% та 28,4% коштів.

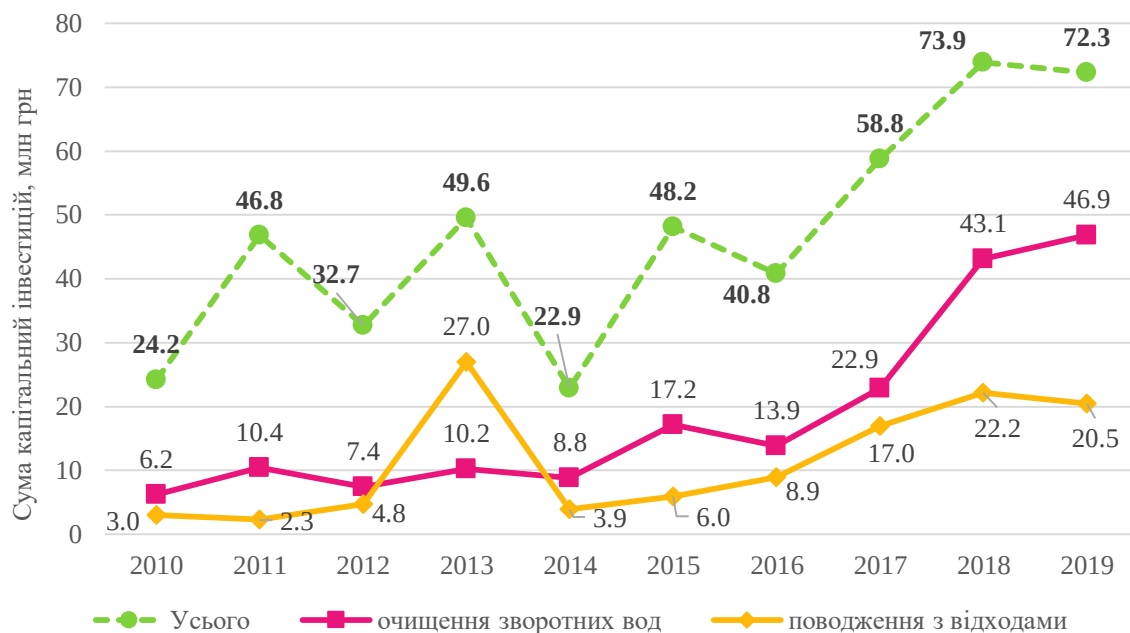


Рис. 6. Динаміка капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища у Північно-Західному регіоні за 2010-2019 рр. (побудовано авторами за даними [9–11])

При цьому, загальна сума капітальних інвестицій збільшувалася – з 24,2 млн грн у 2010 році до 72,3 млн грн у 2019 році, або у 3 рази, але спостерігалось її зменшення у 2012, 2014 та 2016 роках. Але загалом сума капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища була незначною і у 2019 році становила лише 0,4% від загальної їх суми, тоді як у 2010 році цей показник був дещо більшим – 0,7%. Все це говорить про недостатність капітального інвестування природоохоронної діяльності у Північно-Західному регіоні, який є достатньо перспективним з позицій використання потужного природно-ресурсного потенціалу для економічного зростання.

Висновки. Для макро регіонів України, до яких віднесено Північно-Західний регіон, до складу якого входять Волинська та Рівненська області, важливе значення має формування ефективної системи фінансового забезпечення їх інвестиційної діяльності.

Вивчення тенденцій зміни ряду основних показників, які характеризують фінансове забезпечення інвестиційної діяльності на регіональному рівні за тривалий період 2010-2019 рр. дозволило виявити ряд проблемних моментів: номінальні суми капітальних інвестицій постійно зростають, але за реальними оцінками вони зменшуються у періоди економічної нестабільності; Волинська область переважає Рівненську за сумою та позитивною динамікою капітальних інвестицій; за номінальними оцінками сума капітальних інвестицій за звітний період зросла у 5 разів, а за реальними за виключенням впливу інфляції – менше, ніж у 2 рази, а за прогнозами надалі продовжиться помірно її зростання; основна сума капітальних інвестицій припадає на матеріальні активи, тоді як не виправдано низьким є інвестування в нематеріальні активи; переважним джерелом фінансування залишаються власні кошти підприємств; серед видів діяльності найбільше інвестицій здійснюється у промисловість та будівництво; недостатнім є рівень інвестування в охорону навколишнього природного середовища.

Тому в наступних періодах особливе значення для Північно-Західного регіону має створення сприятливих умов для збільшення капітальних інвестицій як в матеріальні, так і нематеріальні активи, адже вони забезпечать оновлення основного капіталу на інноваційній основі, що дозволить збільшити виробництво конкурентоспроможної на

внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції на основі залучення потужного природно-ресурсного потенціалу даного марко регіону, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищення рівня його соціально-економічного розвитку.

Список бібліографічного опису

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу : національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2017. 864 с.
2. Державні фінанси України: розвиток та управління змінами (проблеми економічної безпеки) / за ред. Т.І. Єфименко; ДННУ «Акад. фін. управління». Київ, 2017. 496 с.
3. Голян В. А., Заставний Ю. Б. Фінансово-економічна підтримка сільського господарства: специфіка органічних виробництв. *Агросвіт*. 2020. № 4. С. 27–34.
4. Васківська К. В., Васківський Ю. П., Децик О. І., Прокопишак В. Б. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва: регіональний аспект. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6444>
5. Васківська К. В., Децик О. І., Прокопишак О. Б. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва: теоретичний аспект. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*. 2017. Випуск 3 (125). С. 47–51.
6. Марусяк Н. Л. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств прикордонної території західного регіону в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Чернівецького національного університету*: Вип. 773-774. Економіка. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2016. С. 146-149.
7. Петренко Л. М. Основні елементи фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіону. *Приазовський економічний вісник*. 2018. 1 (6). С. 142-147.
8. Шубалий О. М., Косінський П. М. Економічне стимулювання комплексної переробки природних ресурсів у регіоні : монографія. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2019. 218 с.
9. Головне управління статистики у Волинській області : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
10. Головне управління статистики у Рівненській області : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.gusrv.gov.ua>.
11. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Libanova E.M., Khvesyk M.A. et al. (2017). *Sotsial'no-ekonomichnyy potentsial staloho rozvytku Ukrayiny ta yiyi rehioniv: vektory real'noho postupu : natsional'na dopovid'* [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: vectors of real progress: national report]. Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine». Kyiv. 867 p. [in Ukrainian].
2. Yefimenko T.I. et al. (2017). *Public Finance of Ukraine: Development and Change Management (Economic Security Issues)* [Public Finance of Ukraine: Development and Change Management (Economic Security Problems)]. State educational and scientific establishment "The Academy of Financial Management". Kyiv. 496 p. [in Ukrainian].
3. Golyan, V. and Zastavnyy, Y. (2020). Finansovo-ekonomichna pidtrymka sil's'koho hospodarstva: spetsyfika orhanichnykh vyrobnytstv [Financial and economic support for agriculture: specifics of organic production], *Ahrosvit – Agrosvit*. Vol. 4, 27–34. [in Ukrainian].
4. Vaskivska, K., Vaskivskyy, Y., Decyk, O. and Prokopyshak, V. (2018). Finansove zabezpechennya investytsiynoyi diyal'nosti sub'yektiv pidpryyemnytstva: rehional'nyy aspekt [Financial support of investment activity of business entities: regional aspect]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, [Online], vol. 7, Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6444> [in Ukrainian].
5. Vaskivska K., Decyk O., Prokopyshak O. (2017). Finansove zabezpechennya investytsiynoyi diyal'nosti sub'yektiv pidpryyemnytstva: teoretychnyy aspekt [Financial provider of investment activities of business enterprises: theoretical aspects]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*. Vol. 3(125), 47-51. [in Ukrainian].
6. Marusyak N.L. (2016). Finansove zabezpechennya investytsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv prykordonnoyi terytoriyi zakhidnoho rehionu v umovakh yevrointehratsiyi [Financial support of investment activity of the enterprises of the frontier territory of the western region in the conditions of European integration]. *Naukovyy visnyk Chernivets'koho natsional'noho universytetu: Ekonomika – Scientific Bulletin of Chernivtsi National University*: Vol. 773-774. *Economy*. Vol. 773-774, 146-149. [in Ukrainian].
7. Petrenko L.M. (2018). Osnovni elementy finansovoho zabezpechennya investytsiynoho rozvytku rehionu [The main elements of financial support of investment development of the region]. *Pryazovs'kyi ekonomichnyy visnyk – Priazovsky Economic Bulletin*. Vol. 1(6), 142-147. [in Ukrainian].
8. Shubalyi O. M., Kosinskyi P. M. (2019). *Ekonomichne stymulyuvannya kompleksnoyi pererobky pryrodnykh resursiv u rehioni* [Economic stimulation of complex processing of natural resources in the region]. Lutsk. 218 p. [in Ukrainian].
9. Holovne upravlinnya statystyky u Volyns'kii oblasti: ofitsiynyy veb-sayt [Main Department of Statistics in the Volyn region. Official website]. Retrieved from: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. Holovne upravlinnya statystyky u Rivnens'kii oblasti: ofitsiynyy veb-sayt [Main Department of Statistics in Rivne Region: official website]. Retrieved from: <http://www.gusrv.gov.ua> [in Ukrainian].
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny: ofitsiynyy veb-sayt [State Statistics Service of Ukraine: official website]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.133:65.011

Бурбан О.В.

Аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Burban O.

Postgraduate student of the Department of Entrepreneurship, Trade and

Stock Exchange Activity

<https://orcid.org/0000-0002-6130-8397>**РОЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТА ПІДГОТОВКИ РІШЕНЬ
ДЛЯ ОБГРУНТУВАННЯ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА***Луцький національний технічний університет*

В даній статті, базуючись на результатах аналізу сутності основних методів оцінювання вартості підприємства, надано подальший імпульс вивченню ролі оцінювання вартості підприємства як інструмента підготовки рішень для обґрунтування його ринкової капіталізації. Шляхом хронологічного аналізу поглядів учених на трактування поняття «капіталізація» було виявлено дуалістичну природу даної економічної категорії, що походить від капітального спрямування з одної сторони, та вартісного спрямування – з іншої. Систематизувавши наукові публікації вчених з досліджуваної проблематики, розкрито зв'язок між поняттями «капіталізація» та «ринкова капіталізація», а також «ринкова капіталізація підприємства» та «вартість підприємства». Як результат аналізу праць А. Дамодарана подано перехід від загального до конкретного рівня взаємозв'язку між ринковою капіталізацією підприємства та оцінюванням його вартості. Беручи до уваги значний рівень диференціації інструментарію оцінювання вартості підприємства, що обумовлено наявністю трьох основних підходів оцінювання (доходного, витратного та порівняльного), уточнено природу рішень стосовно обґрунтування ринкової капіталізації підприємства в межах основних методів оцінювання. В результаті аналізу підходів систематизовано сферу застосування кожного із методів, визначено основи прийняття рішення щодо росту ринкової капіталізації. Встановлено, що основою прийняття рішення щодо росту капіталізації в межах методів доходного підходу виступають різні напрями доходності (доходності майбутніх грошових потоків, доходу від інтелектуальної власності, доходності ринкових операцій та загального рівня доходності). В межах витратних методів, де спостерігається найбільше різноманіття факторів, основою є: стан основних засобів (метод чистої балансової картості), унікальні об'єкти інтелектуальної власності (метод відновної вартості), процес переоцінки наявних активів та пасивів (метод скоригованої балансової картості). Основою прийняття такого рішення в межах порівняльних методів є процес порівняння із компанією-аналогом (метод компаній-аналогів), або ж купівля-продаж такої компанії (метод мультиплікаторів).

Ключові слова: капіталізація, ринкова капіталізація підприємства, оцінювання вартості, методи оцінювання вартості підприємства.

**VALUATION ROLE AS A TOOL OF DECISION-PREPARING FOR FOUNDATION OF
COMPANY MARKET CAPITALIZATION***Lutsk National Technical University*

In the article based on the results of analysis of the main company valuation methods essence, the further impulse to the research of the role of company valuation as a tool of foundation of its market capitalization was given. By chronological analysis of scientists' interpretation of "capitalization" concept dualistic nature of the mentioned economic category (which comes from the capital direction on the one hand, and the value direction on another) was discovered. Having summarized scientific papers related to the mentioned topic, the connection between concepts of "capitalization" and "market capitalization", "market capitalization" and "company value" was discovered. As a result of A. Damodaran's research papers analysis there was illustrated the transition from general to specific level of connection between company market capitalization and its valuation. Taking into consideration significant level of differentiation of company valuation tool kit, which is caused by existence of three main valuation approaches (income, cost and market), the decision nature of foundation of company market capitalization within main valuation methods was clarified. Based on the result of the approaches analysis sphere of

using of each method was systemized, the basis of making decision regarding market capitalization growth was defined. It was discovered that the base of decision-making regarding capitalization growth within income approach methods are different types of income (income from future cash flow, income from intellectual property, market operations income and general income level). Within cost methods, where the most factor variety is observed, the base is related to: fixed assets condition (net book value method), unique objects of intellectual property (replacement value method), existing assets and liabilities revaluation process (adjusted net book value method). The base of such decision making within the market methods is comparison with a company-analogue (comparable companies valuation method) or buying-selling such kind of company (multiplier method).

Key words: capitalization, company market capitalization, valuation, company valuation methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання основними індикаторами ефективності діяльності суб'єктів господарювання виступають показники, які відображають їх перспективний стан, дозволяючи, таким чином, інвесторам об'єктивно оцінити потенційні успіхи компанії в майбутньому. Одним із таких показників виступає ринкова капіталізація компанії, важливість якої також обумовлюється стимуляцією різнопланового розвитку підприємницької діяльності, забезпечуючи тим самим можливість розширеного відтворення. Беручи до уваги розвиток теорії та практики корпоративних фінансів, однією з основних категорій яких виступає вартість підприємства, можемо стверджувати про високу актуальність дослідження ролі оцінювання вартості підприємства як інструмента підготовки рішень для обґрунтування його ринкової капіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням ринкової капіталізації підприємства, а також оцінювання його вартості займалось ряд вітчизняних та зарубіжних учених. Так, дослідження процесів капіталізації підприємства детально у своїх роботах розкрили такі науковці як: Ю. Волинчук, Й. Завадський, І. Кривов'язюк, Н. Кушнір, О. Мочерний, І. Пушкарчук, Т. Осовська, Г. Хотинська, Н. Шевченко. Дослідженням концептуальних основ трактування поняття «вартість» займалися такі як О. Дейнека, О. Давидов, О. Міщенко, Д. Іванченко, А. Шишкін, Л. Пронько, Т. Яковлева, Г. Островська, Т. Мажиріна, М. Корягін, І. Тополя. Методи оцінки вартості підприємства в межах наявних підходів розкриті у напрацюваннях О. Вівчара, В. Задеря, І. Коваля, І. Кривов'язюка, В. Куцика, а також В. Мартинюка, Г. Міокової, В. Павлова, І. Пилипенка, А. Сендеровича, І. Явтуховської. Однак, незважаючи на глибину аналізу даних явищ як окремих економічних категорій, найбільша невизначеність, пов'язана із встановленням ролі оцінювання вартості як інструмента підготовки рішень для обґрунтування ринкової капіталізації підприємства, надалі залишається невизначеною. Тому, дана проблематика все ще є важливим і актуальним завданням сьогодення.

Мета статті полягає у визначенні ролі оцінювання вартості підприємства як інструмента підготовки рішень для обґрунтування його ринкової капіталізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Задля досягнення поставленої мети надзвичайно важливо розпочати із визначення природи ринкової капіталізації. Відповідно до підходу І. Кривов'язюка, І. Пушкарчук та Ю. Волинчук, які здійснили глибокий аналіз видового спектру поняття «капіталізація», ринкова капіталізація поряд із реальною та маркетинговою, являють собою одну з трьох основних форм прояву капіталізації [1, с. 138-139]. Таким чином, можемо стверджувати про необхідність аналізу сутності поняття «капіталізація» як основи «ринкової капіталізації».

Узагальнення поглядів учених на трактування поняття «капіталізація» систематизуємо у таблиці 1.

Таблиця 1

Хронологічний аналіз поглядів учених на трактування поняття «капіталізація»

Автори	Трактування поняття «капіталізація»	Рік	Природа
Задерей В. [2, с. 49-50]	Теперішня цінність активу сформована на основі очікуваних доходів від нього у майбутньому	2016	Вартісна
Давидов О. [3, с.15]	1. Процес перетворення ресурсів на капітал 2. Результат функціонування підприємства, проявом якого є приріст його вартості	2012	Вартісна
Пронько Л. [4, с. 389]	Капіталізація – вартість усіх акцій акціонерної компанії, тобто це ціна, яку ринок готовий заплатити за компанію у випадку її продажу	2011	Вартісна
Шевченко Н. [5, с. 23]	Капіталізація – ринкова вартість акціонерного капіталу відкритого акціонерного товариства, акції якого публічно розміщуються на фондових біржах, а товариство офіційно розміщує інформацію про власну діяльність. Добуток найвищого курсу (ціни) акції на загальну кількість акцій, випущених відкритим акціонерним товариством.	2011	Вартісна
Гончаров С., Кушнір Н. [6, с 156]	Капіталізація доходу (прибутку) – витрати прибутку на збільшення капіталу фірми, перетворення прибутку в капітал	2009	Капітальна
Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О. [7, с. 124]	1. Капіталізація – перетворення доданої вартості на капітал, тобто використання її на розширення виробництва; 2. Капіталізація – це процес утворення фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків.	2006	Капітальна
Хотинська Г. [8]	1.Капіталізація (реальна) – збільшення реальної вартості майна за рахунок спрямування прибутку на поповнення оборотних та необоротних активів 2.Капіталізація (маркетингова або суб'єктивна) – зростання вартості компанії за рахунок підвищення вартості нематеріальних активів (ділової репутації, торгової марки тощо) та переоцінки основних засобів.	2005	Вартісна
Гаврилишин Б., Мочерний О. [9]	Розглядається як основний рейтингоутворюючий показник діяльності корпорації, який дорівнює добутку кількості випущених акцій на їх ринкову ціну.	2002	Вартісна
Макміллан [10]	Капіталізація – конвертація чистого нерозподіленого прибутку або резервів в емітований акціонерний капітал	2000	Капітальна
Розенберг Д. [11]	Капіталізація – перетворення будь-чого на капітал	1997	Капітальна

Джерело: авторська розробка на основі [2-11]

Провівши детальний аналіз підходів вчених щодо трактування поняття «капіталізація», виявлено дуалістичний характер природи даного поняття, що обумовлено поділом поглядів науковців на дві групи.

В межах першої групи поняття «капіталізація» трактується з точки зору капітальної природи, тобто в її основу покладено приріст основних видів капіталу, за рахунок доданої вартості суб'єкта господарювання (Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич [7, с. 124]), чи прибутку (С. Гончаров, Н. Кушнір [6, с. 156]).

В основу другої групи поглядів покладено вартість компанії, вектор росту якої, залежно від трактування, визначають: підвищення вартості нематеріальних активів (ділової репутації, торгової марки тощо) та переоцінки основних засобів (Г. Хотинська [8]), очікувані майбутні доходи, зростання курсу акцій компанії (Б. Гаврилишин, О. Мочерний [9], Н. Шевченко [5, с. 23]).

Також варто підкреслити перехід від капітальної природи капіталізації до вартісної, що є яскравим підтвердженням взаємозв'язку між вартістю компанії та її капіталізацією.

Найбільш чіткий зв'язок між вартістю підприємства та його ринковою капіталізацією зображений у напрацюваннях А. Дамодарана, відповідно до яких, ринкова вартість компанії визначається сумою її ринкової капіталізації, ринкової вартості привілейованих акцій та «чистої заборгованості» компанії [12].

Розглянувши загальний рівень впливу вартості компанії на рівень її капіталізації, проведемо визначення ролі вартості, як інструмента підготовки рішення для підвищення ринкової капіталізації підприємства. Зазначимо, що кожен з основних методів оцінки вартості компанії дозволяє сформулювати рішення про підвищення рівня капіталізації у межах сфери свого використання. Таким чином, роль зазначених методів оцінки вартості розкривається з точки зору сфери їх використання а також з точки зору вектора прийняття рішення про підвищення капіталізації обраного суб'єкта господарювання.

Систематизовані дані щодо ролі кожного із основних методів оцінки вартості підприємства (зокрема, методу дисконтованих грошових потоків (МДГП), методу капіталізації надлишкового доходу (МКНД), капіталізації доходу (МКД), методу капіталізації чистого доходу (МКЧД), методу прямої капіталізації доходу (МПКД), методу ліквідаційної вартості (МЛВ), методу чистої балансової вартості (МЧБВ), методу оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів (МОЧВМА), методу вартості заміщення (МВЗ), методу вартості відновлення (МВВ), методу скоригованої балансової вартості (МСБВ), методу порівняння продажів (МПП), методу компаній-ангелів (МКА) та методу мультиплікаторів) для підвищення рівня його ринкової капіталізації подамо у таблиці 2.

Таблиця 2

Роль методів оцінки вартості підприємства у прийнятті рішення щодо зростання його капіталізації

Назва підходу	Метод	Сфера застосування	Основа прийняття рішення щодо росту капіталізації
1	2	3	4
Доходний	МДГП	Підприємства, функціонування яких продовжуватиметься в майбутньому	Прийняття рішення, спираючись на оцінку дисконтованих майбутніх грошових потоків
	МКНД	Спеціалізація на оцінці інтелектуальної власності	Дозволяє прийняти рішення спираючись на дані стосовно стану інтелектуальної власності
	МКД	Підприємства виключно з позитивним рівнем прибутковості	В основу прийнятого рішення покладено стан прибутковості суб'єкта господарювання
	МКЧД		
	МПКД	Підприємства з відкритим доступом до бази ринкових операцій.	Прийняття рішення, спираючись на оцінку проведених ринкових операцій
Витратний	МЛВ	Підприємства, які перебувають у стані прискореної ліквідації	В основу прийняття рішення покладено результати оцінки підприємства в процесі його ліквідації
	МЧБВ	Підприємства з відкритим доступом до даних стосовно основних засобів	Прийняття рішення щодо росту капіталізації відбувається на основі стану основних засобів
	МОЧВМА	Підприємства з незначною часткою нематеріальних активів	Рівень вартості матеріальних активів, скоригований на показник інфляції
	МВЗ	Підприємства з низькою питомою вагою інтелектуальної вартості	Рішення щодо росту капіталізації приймається на основі оцінки мінімальної ціни, яку необхідно заплатити за придбання активу аналогічної корисності або аналогічної споживчої вартості

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Витратний	МВВ	Підприємства з наявними як і матеріальними, так і нематеріальними активами.	Формування рішення стосовно унікальних об'єктів інтелектуальної власності
	МСБВ	Підприємства з чітко визначеною структурою балансу, які спроможні забезпечити доступ до детального списку активів та пасивів	В основу прийняття рішення покладено результати процесу переоцінювання наявних активів та пасивів.
Порівняльний	МПП	Наявність інформації, щодо купівлі-продажу компаній-аналогів	Дозволяє прийняти рішення, беручи до уваги можливість купівлі підприємства-аналога або ж його контрольного пакета акцій
	МКА	Універсальність застосування. Єдиним обмеженням є наявність компаній-аналогів	Основою прийняття рішення є проведення фінансового аналізу аналога з визначенням коефіцієнтів рентабельності й ліквідності, структури капіталу, темпів росту компанії.
	ММ	Публічні акціонерні товариства з великими масштабами діяльності	

Джерело: авторська розробка на основі [2-13]

На основі проведеного аналізу, беручи до уваги ступінь вагомості методів оцінки вартості суб'єкта господарювання у прийнятті рішення щодо нарощення його капіталізації, зазначимо, що: в межах доходного підходу основою такого рішення виступають різноманітні напрями доходності: від інтелектуальної власності (МКНД), майбутніх грошових потоків (МДГП), від ринкових операцій (МПКД) та загального рівня доходності у розрізі методів капіталізації доходів; найбільше різноманіття факторів впливу на прийняття зазначеного рішення, помічено у розрізі витратних методів, такими факторами є: стан унікальних об'єктів інтелектуальної власності (МВВ), стан основних засобів (МЧБВ), процес переоцінки існуючих активів та пасивів (МСБВ); в межах порівняльних методів, відповідно до їх природи, основою прийняття такого рішення є порівняння з компанією-аналогом (МКА та ММ) та факт покупки даної компанії в цілому (МПП) [14].

Висновки. Сучасні науково-методичні підходи учених до трактування поняття «капіталізація» характеризуються наявним дуалізмом щодо тлумачення його сутності, в основі чого лежить їх поділ на дві основні групи: залежно від капітальної, чи вартісної природи цільового поняття. Протягом останніх років у практиці господарювання – фінансовому менеджменті компаній, управлінській діагностиці, професійній діяльності на ринку нерухомості спостерігається підвищення вагомості вартісної природи капіталізації, що яскраво ілюструє загальну взаємозалежність між вартістю підприємства та його ринковою капіталізацією (однією з трьох основних форм вияву капіталізації). Аналіз напрацювань А. Дамодарана дозволив виявити більш конкретний рівень взаємозалежності між ринковою капіталізацією та вартістю компанії, описаний прямою кореляцією даних понять. Проаналізувавши сфери застосування основних методів оцінювання вартості підприємства в розрізі трьох основних підходів (доходного, витратного та ринкового), встановлено, що роль оцінювання вартості підприємства як інструмента підготовки рішень для обґрунтування його ринкової капіталізації характеризується значною диференціацією та залежить від значення оцінювання для ринку або підприємства. Подальші розвідки планується спрямувати на практику застосування існуючих методів з метою оптимізації їх використання для прийняття управлінських рішень.

Список бібліографічного опису:

- 1.Кривов'язюк І.В., Пушкарчук І.М., Волинчук Ю.В. Капіталізації як основа динамічного розвитку підприємств. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 135–144.
- 2.Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній. *Агросвіт*. 2017. № 5. С. 48–54.
- 3.Давидов О.І. Вартість підприємства як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 5. С. 8–19.
- 4.Пронько Л.М. Вартість і капіталізація підприємств та методи їх оцінки. *Економічні науки*. 2011. № 18. С. 384–391.
- 5.Шевченко Н.В. Ринкова капіталізація акціонерних товариств: сутність, функції та проблеми управління. *Економіка та держава*. 2011. № 9. С. 22–24.
- 6.Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
- 7.Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ, 2006. 356 с.
- 8.Хотинская Г.И. Теория и практика капитализации в условиях рынка. *Собственность и рынок*. 2005. № 9. С. 2–5.
9. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.). Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
10. Словник сучасної економіки Макмілана / Редкол.: Девід В.Пірс (відп. ред.). Київ: Видавничий центр «АртЕк», 2000. 640 с.
11. Розенберг Д. Словарь банковских терминов. Москва : ИНФРА-М, 1997. 360 с
12. Damodaran A. Valuation: Security analysis for investments and corporate finance. Wiley Finance, 2015. 1372 p.
13. Економіка нерухомості : навч. посіб. / А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.В. Кривов'язюк. Київ : ІВЦ Держкомстату України., 2004. 350 с.
14. Кривов'язюк І.В., Бурбан О.В. Оцінювання вартості як інструмент регулювання ринкової капіталізації суб'єктів господарювання. *Економіка і менеджмент 2020: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку* : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Дніпро, 2-3 квітня 2020 р.). Дніпро, 2020. С. 99–101.

References:

- 1.Kryvov'yzuk I., Pushkarchuk I., Volynchuk Y. (2017) Kapitalizatsiia yak osnova dynamichnoho rozvytku pidpryyemstv [Capitalizations as a basis for dynamic enterprise development]. *Ekonomicznyy forum – Economic forum*, 1. 135–144.
- 2.Zaderey V. (2017) Metody otsinky vartosti kompaniy [Companies valuation methods]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 5. 48–54.
- 3.Davydov O. (2014) Vartist' pidpryyemstva yak ekonomichna katehoriya [Enterprise value as an economic category]. *Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 5. 8–19.
- 4.Pron'ko L. (2017) Vartist' i kapitalizatsiya pidpryyemstv ta metody yikh otsinky [Value and capitalization of enterprises and their valuation methods] *Ahroinkom: naukovopraktychne vydannya – Agroincom: scientific and practical publication*, 12. 113–117.
- 5.Shevchenko N. (2011) Rynkova kapitalizatsiya aktsionerlykh tovarystv: sutnist', funktsiia ta problemy upravlinnya [Market capitalization of joint stock companies: essence, functions and problems of management]. *Ekonomiczna nauka. Ekonomika ta derzhava. – Economic Science. Economy and state*, 9. 22–24.
- 6.Honcharov S., Kushnir N. (2009), Tlumachnyy slovnyk ekonomista [Explanatory dictionary of the economist]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv [in Ukrainian].
7. Zavads'kyi Y., Osovs'ka T., Yushkevych O. (2006) Ekonomicznyy slovnyk [Economic dictionary]. Kyiv [in Ukrainian].
- 8.Khotinskaya G. (2005) Teoriia i praktika kapitalizatsii v usloviakh rynku [Theory and practice of capitalization in market conditions]. *Sobstvennost' i rynek – Property and market*, 9. 2–5.
- 9.Mochernyy S. (2000) Ekonomiczna entsyklopediya [Economic encyclopedia]. Akademiya, Kyiv [in Ukrainian].
10. Pirs D. Slovnyk suchasnoyi ekonomiky Makmilana [Macmillan's Dictionary of Modern Economics]. ArtEk, Kyiv [in Ukrainian].
11. Rozenberh D. Slovar' bankovskyykh terminov [Dictionary of banking terms]. INFRA-M, Moscow [in Russian].
12. Damodaran A. (2015) Valuation: Security analysis for investments and corporate finance. *WileyFinance*, 1372.
13. Asaul, A. M., Pavlov, V.I., Pilipenko, I.I., Pavlikha, N.V., Kryvov'yzuk, I.V. (2004). Ekonomikanerukhomosti: navch. posib. [Real Estate Economics: Teach. manual]. Kyiv: IVTS Derzhkomstatu Ukrayiny [in Ukrainian].
14. Kryvov'yzuk I.V., Burban O.V., Otsinyuvannya vartosti yak instrument rehulyuvannya rynkovoyi kapitalizatsiia sub'yektiv hospodaryuvannya. Mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Ekonomika i menedzhment 2020: perspektivy intehratsiia ta innovatsiynoho rozvytku : zb. nauk. Prats". Dnipro, 2020, p. 99–101 [in Ukrainian].

Дата подання публікації 30.11.2020 р.

УДК 347.77:330.1

Задорожнюк Н.О., к.е.н., доцент
 Zadorozhniuk N. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9708-7242>

Щьокіна Є.Ю. к.е.н., доцент
 Shchokina E. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-8442-0250>

Швед М.О., студентка
 Shvied M., student
<https://orcid.org/0000-0003-1870-0892>

РОЗВИТОК ВІДНОСИН У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Одеський національний політехнічний університет

Відповідно до єдності різних аспектів відносин власності у статті визначено вплив на розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності: економічний, правовий, соціальний, науково-технічний та психологічний. Особливу увагу у роботі приділено саме науково-технічному впливу. Визначено особливості прав інтелектуальної власності при застосуванні різноманітних технологій, таких як: діяльність у мережі Інтернет; робототехніка та штучний інтелект; тривимірний (3D) друк; діяльність на майданчиках краудсорсингу та застосування технології blockchain.

Дослідження світового досвіду з ключових проблем у сфері інтелектуальної власності дозволили визначити різноманітні порушення прав цього виду власності. У цій роботі авторами запропоновано групування порушення прав у сфері інтелектуальної власності на три групи: порушення авторських та суміжних прав; порушення інтелектуальних прав на об'єкти промислової власності та порушення інтелектуальних прав власників на товарний знак. У межах кожної групи порушень розглянуто найбільш поширені види: плагіат авторського твору, контрафакція, промислове шпигунство (промисловий шпіонаж), патентний тролінг, кіберсквотинг, піратство у сфері інтелектуальної власності та діяльність «хмарних рантьє». Авторами запропоновано табличне відображення групування порушень прав у сфері інтелектуальної власності з зазначенням найбільш поширених видів порушень.

Також у статті визначено актуальні тенденції еволюції інституту охорони прав інтелектуальної власності: поширення режиму охорони прав інтелектуальної власності на нові об'єкти та нетрадиційні сфери їх застосування; спрощення процедури отримання правової охорони об'єктів інтелектуальної власності; лібералізація відносин щодо використання результатів інтелектуальної діяльності за рахунок державного бюджету або спеціальних цільових фондів; поширення міжнародного співробітництва в галузі охорони прав інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, порушення прав власності, кіберсквотинг, хмарні рантьє, краудсорсинг, новітні технології.

DEVELOPMENT OF RELATIONS IN THE FIELD OF INTELLECTUAL PROPERTY: CURRENT TRENDS

Odessa National Polytechnic University

In accordance with the unity of various aspects of property relations, the article defines the impact on the development of relations in the field of intellectual property: economic, legal, social, scientific, technical and psychological. Special attention is paid to scientific and technical impact. The features of intellectual property rights in the application of various technologies are determined, such as: activities on the Internet; robotics and artificial intelligence; three-dimensional (3D) printing; activities on crowdsourcing sites and the use of blockchain technology.

Research of world experience on key problems in the field of intellectual property has allowed us to identify various violations of the rights of this type of property. In this paper, the authors propose grouping violations of intellectual property rights into three groups: violation of copyright and related rights; violation of intellectual rights to industrial property objects and violation of intellectual rights of trademark owners. Within each group of violations, the most common types are considered: plagiarism of the author's work, counterfeiting, industrial

espionage (industrial espionage), patent trolling, cybersquatting, piracy in the field of intellectual property and the activities of "cloud rentiers". The authors propose a graphical representation of the grouping of violations of rights in the field of intellectual property, indicating the most common types of violations.

The article also identifies current trends in the evolution of the Institute for the protection of intellectual property rights: extending the regime for the protection of intellectual property rights to new objects and non-traditional areas of their application; simplifying the procedure for obtaining legal protection of intellectual property objects; liberalizing relations on the use of intellectual property results at the expense of the state budget or special trust funds; spreading international cooperation in the field of intellectual property rights protection.

Key words: intellectual property, property rights violations, cybersquatting, cloud rentiers, crowdsourcing, the latest technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальність дослідження обумовлена трансформацією структури власності в різних країнах з одного боку та впровадженням різноманітних інновацій у всі сфери життя. Зазначені процеси визначають ключове значення відносин у сфері інтелектуальної власності. Проте визначення специфіки та тенденцій розвитку відносин саме у сфері інтелектуальної власності є відкритими питаннями. Тому безумовно важливим та актуальним на сьогодні є здійснення нових та аналіз проведених наукових досліджень щодо пошуку відповідей на означені питання.

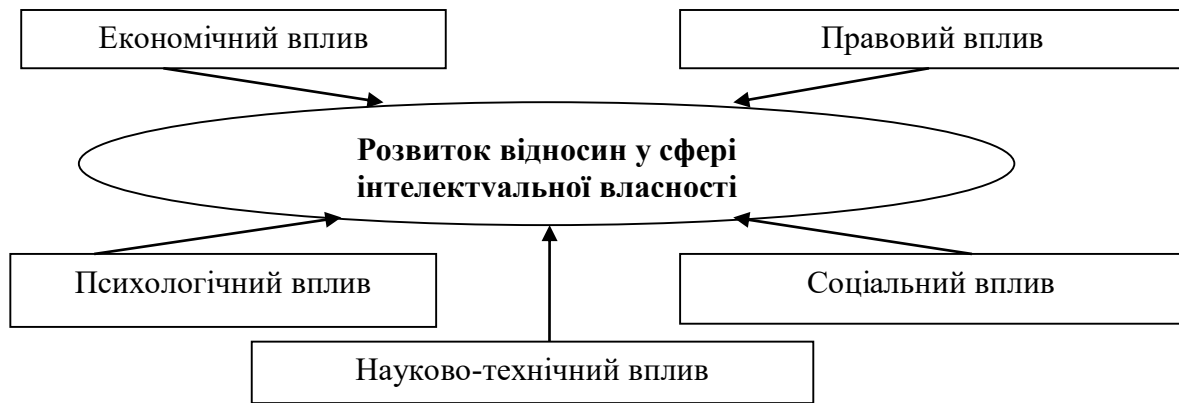
Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням питань, пов'язаних з інтелектуальною власністю можна виділити: Вахоньву Т. та Семенову В., які розкривають сутність поняття права інтелектуальної власності та його складових [1-2]; Лиска П. та Ходаківського Є., праці яких присвячено економіко-правовим аспектам захисту прав інтелектуальної власності, особливо у всесвітній мережі [3-4]; Фесенка Н., яка враховує закордонний досвід забезпечення державою захисту інтелектуальної власності [5]; Орлюк О., яка враховує моральний аспект у дотримання прав інтелектуальної власності [6]; Лазарева М., який особливу увагу приділяє управлінню підготовці фахівців у сфері інтелектуальної власності [7] та ін. Не зважаючи на значну кількість публікації в означеній проблематиці, серед вчених недостатньо розкрито питання щодо розвитку сучасних відносин у сфері інтелектуальної власності.

Цілі статті. Ключовими цілями статті є: з'ясування, які аспекти власності впливають на розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності; визначення особливостей прав інтелектуальної власності при використанні різноманітних технологій, у тому числі новітніх; розгляд найбільш поширених порушень прав інтелектуальної власності у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інтелектуальна власність – це закріплені законом права на результати інтелектуальної (креативної та творчої) діяльності у різних сферах: виробничій, науковій, літературній та художній. Відповідно до єдності різних аспектів відносин власності слід визначити, що впливає на розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності.

Економічний аспект відображає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів інтелектуальної власності (об'єкти авторського та суміжних прав; об'єкти науково-технічної інформації та промислової власності; засоби індивідуалізації). Економічні суб'єкти та економіка в цілому через реалізацію відповідних стратегій впливають на розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності.

Правовий аспект відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами інтелектуальної власності через систему законів і норм. Тобто законодавчі база має вплив на розвиток та захист відносин у сфері інтелектуальної власності.



Соціальний аспект власності розкриває процес формування та розвитку певних класів, соціальних верств і груп населення та взаємодію між ними залежно від ставлення до об'єктів інтелектуальної власності [8, с. 78], а також способів отримання певної частки національного багатства.

Психологічний аспект власності виявляє індивідуально-особистісні якості людей, пов'язані з використанням у їхній інтелектуальній діяльності. Тобто соціальний та психологічний вплив здійснюється через те, що «соціум обирає» вектор та темп розвитку відносин у сфері інтелектуальної власності.

Науково-технічний вплив відображає інноваційний розвиток не тільки виробництва та бізнес-процес, а й впровадження різноманітних інновацій у повсякденне життя. Слід відзначити, що саме результати НТП прискорюють розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності.

Відповідно з [9, с. 187] можна відзначити актуальні геополітичні тенденції у сфері інтелектуальної власності:

- зміщення інноваційної активності економічних суб'єктів, включаючи патентування в передових сферах розвитку технологій, в азіатські країни (Китай, Японію, Корею, Сінгапур та ін.);
- збільшення темпів розробки і виробництва інноваційних продуктів в країнах БРІКС, яке супроводжується відходом від високих стандартів захисту інтелектуальної власності та пошуком ефективної моделі регулювання, що буде відповідати інтересам національної економіки;
- розвиток регіональних систем охорони інтелектуальної власності, які на відміну від глобальних систем охоплюють меншу кількість учасників, але мають перевагу, що виражається в поєднанні загальної процедури надання охорони і національного режиму дії;
- розвиток єдиної системи патентування в рамках євразійського економічного союзу (Євразійське патентне відомство);
- політика країн БРІКС в області інтелектуальної власності для вирішення актуальних проблем в сфері соціально-економічного розвитку;
- зміна ролі Китаю та інших країн, які є джерелами дешевої робочої сили, в результаті появи нових можливостей механізації ручної праці може бути одним з наслідків поширення технології 3D друку.

В сучасній економічній системі спостерігається перехід від конкуренції продуктів і послуг до конкуренції на рівні бізнес-моделей, в основі яких лежать інноваційні технології та методи управління. Однією з найбільш популярних технологій є краудсорсинг, яка передбачає передачу окремих виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти без укладення трудового договору. При цьому використовуються колективний інтелект і співпраця великої кількості людей, що потребує урахування прав та захисту інтелектуальної діяльності.

Також широкого застосовується Blockchain (блокчейн) – технологія, створена на основі дії криптовалюти біткоїн. Головна особливість, яку слід відзначити – складне технічне обґрунтування, яку можна використовувати в інтелектуальній діяльності.

НТП обумовлює необхідність визначення особливостей прав інтелектуальної власності при застосуванні різноманітних технологій, таких як: діяльність у мережі Інтернет; робототехніка та штучний інтелект; тривимірний (3D) друк; діяльність на майданчиках краудсорсингу та застосування технології blockchain (табл. 1).

Таблиця 1 – Особливості прав інтелектуальної власності при застосуванні різноманітних технологій

Технології	Особливості прав інтелектуальної власності
1. Робототехніка та штучний інтелект	Алгоритмічні рішення, покладені в основу цих пристроїв і способів – це винаходи, корисні моделі, промислові зразки і об'єкти ноу-хау. Інформація, яка ними генерується може бути захищена в якості об'єкта суміжних прав. Алгоритм штучного інтелекту є об'єктом патентування.
2. Тривимірний (3D) друк	Для забезпечення захисту прав інтелектуальної власності слід визначити 3D-модель відноситься до цифрової моделі. Висока ймовірність порушень авторського і патентного права, а також засобів індивідуалізації (товарні знаки). Програма, що застосовує CAD-файл має охоронятися як літературний твір, а 3D-принтер, в разі наявності в ньому унікальних елементів і технічних рішень, повинен охоронятися відповідними правовими механізмами інтелектуальної власності.
3. Краудсорсинг	Наявність низки комерційних ризиків при розкритті намірів, бізнес-планів тощо. Важливо оформити договір з метою врегулювання відносин з переможцем краудсорсингового проекту та захисту прав інтелектуальної діяльності.
4. Blockchain	Технологія блокчейн створювалася автономно від правової системи, що ускладнює кваліфікацію правовідносин відповідно до прийнятих стандартів. Проте за допомогою технології блокчейн існує можливість створення єдиного реєстру правовласників і результатів інтелектуальної діяльності; забезпечення прозорості у пошуку потенційних інвесторів.
5. Діяльність у мережі Інтернет	Висока ймовірність порушень авторського права та крадіжки особистих даних.

Джерело: здійснено авторами на основі [9, с. 53-98]

Тобто розглянуті особливості прав інтелектуальної власності при використанні різноманітних технологій дозволяють врахувати можливі ризики у економічній та повсякденній діяльності, пов'язані з порушенням даного виду власності.

Важливо відзначити, що стрімкий розвиток інноваційної діяльності та активне впровадження інновацій обумовлюють поширення різних порушень щодо прав інтелектуальної власності:

- контрафакція – протизаконне виготовлення і розповсюдження екземплярів результату інтелектуальної праці (твору) без згоди правовласника;

- промислове шпигунство – протизаконне вилучення інформації, застосування якої може принести економічні вигоди;

- патентний тролінг полягає в отриманні з добросовісного виробника ліцензійних або інших платежів за використання належних тролєвих патентів, що застосовуються у виробництві товарів (послуг) цього виробника;

- кіберсквотинг полягає у реєстрації, використанні та пропонуванні до продажу доменного імені із наміром отримати прибуток від паразитування на гудвілі або торговельній марці, яка належить іншій особі [7, с. 319];

- піратство у сфері інтелектуальної власності – використання об'єктів авторського права і суміжних прав з метою отримання комерційної вигоди без згоди правовласників;
 - діяльність «хмарних рантьє» – незаконне комерційне використання хмарних даних (персоніфікованих облікових записів користувачів Інтернету або персональних даних компаній) з метою збагачення.

Авторами запропоновано наочне групування найчастіших видів порушень щодо прав інтелектуальної власності (таблиця 2).

Таблиця 2 Групування найчастіших видів порушень щодо прав інтелектуальної власності

Види порушень щодо прав інтелектуальної власності		
1. Авторських прав	2. Суміжних прав	3. Промислової власності
1.1. Плагіат	2.1. Плагіат	3.1. Контрафакція
1.2. Піратство у сфері інтелектуальної власності	2.2. Піратство у сфері інтелектуальної власності	3.2. Промислове шпигунство
1.3. Кіберсквотинг	2.3. Кіберсквотинг	Кіберсквотинг
1.4. Діяльність «хмарних рантьє»	2.4. Діяльність «хмарних рантьє»	3.3. Діяльність «хмарних рантьє»
		3.4. Патентний тролінг

Джерело: згруповано авторами на основі [8, с. 78]

Висновки. Таким чином, у роботі відображені актуальні геополітичні тенденції у сфері інтелектуальної власності; визначені особливості прав інтелектуальної власності при використанні сучасних технологій; згруповані найпоширені види порушень щодо прав інтелектуальної власності. Отже, всі поставлені у роботі завдання були вирішені. В подальших дослідженнях планується розглянути міжнародний досвід щодо регулювання відносин власності.

Список бібліографічного опису:

1. Вахонєва Т. Поняття права інтелектуальної власності та його складові. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2015. № 6. С. 24–32.
2. Семенова В.Г. Дослідження сутності інтелектуальної власності в сучасних економічних умовах. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 6 (5). С. 74–77.
3. Лиска П.О. Захист прав інтелектуальної власності у всесвітній мережі. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 901–907.
4. Хомаківський Є.І., Якобчук В.П., Литвинчук І.Л. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти: підручник: 3-тє вид. Київ, 2017. 504 с.
5. Фесенко Н. С. Закордонний досвід забезпечення державою захисту інтелектуальної власності. *Актуальні проблеми державного управління*. 2016. № 2. С. 179–183.
6. Орлюк О. П. Дотримання прав інтелектуальної власності як моральна основа соціального прогресу. *Альманах права*. 2016. № 7. С. 33–37.
7. Лазарев М. І. і др. Управління підготовкою фахівців у сфері інтелектуальної власності: трансформації на сучасному етапі. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1. С. 113–120.
8. Забарна Е.М., Козакова О.М., Задорожнюк Н.О. та ін. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 412 с.
9. Ахмедов Г.А., Войниканис Е.А. и др. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита. 2017. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf (дата звернення 22.09.2020).

References:

1. Vakhonieva T. Poniattia prava intelektualnoi vlasnosti ta yoho skladovi. *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti*, 2015, no. 6, pp. 24–32 [in Ukrainian]
2. Semenova V.H. Doslidzhennia sutnosti intelektualnoi vlasnosti v suchasnykh ekonomichnykh umovakh. *Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva*, 2015, no. 6 (5), pp. 74–77 [in Ukrainian]
3. Lyska P.O. Zakhyst prav intelektualnoi vlasnosti u vsesvitnii merezhi. *Molodyi vchenyi*, 2017, no. 11, pp. 901–907 [in Ukrainian]
4. Khodakivskiy Ye.I., Yakobchuk V.P., Lytvynchuk I.L. Intelektualna vlasnist: ekonomiko-pravovi aspekty: pidruchnyk: 3-tie vyd. Kyiv, 2017. 504 p. [in Ukrainian]
5. Fesenko N.S. Zakordonnyi dosvid zabezpechennia derzhavoiu zakhystu intelektualnoi vlasnosti. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, 2016, no. 2, pp. 179–183 [in Ukrainian]
6. Orliuk O.P. Dotrymannia prav intelektualnoi vlasnosti yak moralna osnova sotsialnoho prohresu. *Almanakh prava*, 2016, no. 7, pp. 33–37 [in Ukrainian]

7. Lazarev M.I. y dr. Upravlinnia pidhotovkoiu fakhivtsiv u sferi intelektualnoi vlasnosti: transformatsii na suchasnomu etapi. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia, 2017, no. 1, pp. 113–120 [in Ukrainian]
8. Zabarna E.M., Kozakova O.M., Zadorozhniuk N.O. ta in. Ekonomichna teoriia: zakonornosti, praktyka ta suchasnist: pidruchnyk. Kherson: OLDI-PLuS, 2020. 412 p. [in Ukrainian]
9. Axmedov G.A., Vojnikanis E.A. i dr. Osnovnye tendencii razvitiya prava intelektual'noj sobstvennosti v sovremennom mire, v tom chisle novye ob"ekty intelektual'nykh prav i global'naya zashhita. 2017. Available at: https://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf. (accessed 22.09.2020) [In Russian]

Дата подання публікації 11.11.2020 р.

УДК 336.02:658.1

Купира М.І., к.е.н., доцент
Kupyra M. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-8279-7628>
Колтунович О.В., магістр,
Сокол Х.Я., студент
Koltunovych O. Master
Sokol H.Ya, Student

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ НАРОЩЕННЯ

Луцький національний технічний університет

У статті проведено розбір ключових характеристик ресурсного та результативного підходів в напрямку визначення фінансового потенціалу. Визначено фінансовий потенціал як систему фінансових можливостей здатних трансформувати наявні ресурси у векторний процес розвитку через максимізацію та мультиплікатор капіталізації прибутковості.

Згруповано в систему фактори впливу на рівень фінансового потенціалу, які потрібно системно перетворювати в потенційні можливості. Визначено такими факторами фінансову стійкість, ефективність менеджменту активами, мультиплікатор капіталу, вектор кредитоспроможності, інноваційний вектор, інвестиційний вектор, вектор менеджменту, що точково створюють проблеми та породжують дисбаланс фінансово-економічного розвитку.

Сформовано синергетичну пряму складників фінансового потенціалу в процесі фінансово-господарської діяльності через ефективність та доведено поетапність алгоритму роботи в частині структуризації власних та позикових фінансових ресурсів через якість аналіз, планування, контроль і гарантування в підсумку фінансової стійкості та фінансової забезпеченості.

Запропоновано структуризацію компонентів та складників фінансового потенціалу через рух і розвиток в напрямку капіталізації та максимізації.

Розроблено вектор забезпечення формування High-level фінансового потенціалу в напрямку фінансової стабільності включаючи компоненти: управлінський, фінансово-економічний, майновий, архітектурний, інтелектуальний. Тому, важливим кроком в напрямку формування фінансового потенціалу та пошуку детермінантів його нарощення ефективно генерувати саме архітектурний та інтелектуальний компоненти. Заданий алгоритм буде працювати через самофінансування та самонаповнення, з врахуванням мотиваційної складової кадрового потенціалу до результативної та продуктивної роботи.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансова стабільність, фінансова стійкість, ефективність, асиметрії, синергія, детермінанти нарощення

FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: FORMATION AND DETERMINANTS OF INCREASE

Lutsk National Technical University

The analysis of key characteristics of resource and effective approaches in the direction of definition of financial potential carried out in the article. Financial potential defined as a system of financial opportunities capable

of transforming available resources into a vector development process through maximization and multiplier of profitability capitalization.

Factors influencing the level of financial potential grouped in the system, which need to be systematically transform into potential opportunities. The following factors defined as financial stability, asset management efficiency, capital multiplier, credit vector, innovation vector, and investment vector, management vector, which point to create problems and create imbalances in financial and economic development.

A synergetic line of components of financial potential in the process of financial and economic activity through efficiency formed. Proved the phasing of the algorithm in terms of structuring own and borrowed financial resources through the quality of analysis, planning, control and guarantee. The phasing of the algorithm in terms of structuring own and borrowed financial resources through the quality of analysis, planning, control and guarantee because of financial stability and financial security.

The structuring of components and components of financial potential through movement and development in the direction of capitalization and maximization offered.

The vector of providing formation of High-level financial potential in the direction of financial stability including components: administrative, financial and economic, property, architectural, intellectual is developed. Therefore, an important step towards the formation of financial potential and the search for determinants of its growth is effectively generate architectural and intellectual components. The given algorithm will work through self-financing and self-filling, taking into account the motivational component of human resources to productive and productive work.

Key words: financial potential, financial stability, financial stability, efficiency, asymmetries, synergy, determinants of increase

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах векторного розвитку ринкових бізнес-процесів актуальності набуває проблематика визначення максимальних можливостей потенціалу підприємства. Адже, без якісної діагностики рівня власного фінансового потенціалу під загрозою постає виконання кінцевої мети діяльності в частині досягнення позитивного фінансового результату та окреслення стратегічного алгоритму дій.

Відтак, важливим етапом є системне визначення процесу формування фінансового потенціалу через основні параметри підприємства: мету, фінансово-господарську діяльність та її синергію. Окреслені питання охоплюють процеси формування, оцінки, аналізу, максимізацію та капіталізацію в напрямку досягнення фінансової стабільності та розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий науковий внесок у процеси формування та оцінки фінансового потенціалу внесли вчені-дослідники: Блащак Б.Я., Вахович І.М., Гончаренко М.В., Куліш Г.П., Костевич О.Д., Купира М.І., Чепка В.В. та інші. Однак, результати дослідження не показують системного алгоритму розбору сутнісного окреслення процесу формування фінансового потенціалу. Тому, питання стає основою нашого наукового пошуку в частині зменшення асиметрії та досягнення симетрії фінансово-економічного розвитку підприємств.

Цілі статті. Полягають в систематизації та обґрунтуванні теоретико-прикладних засад формування фінансового потенціалу та пошук детермінантів його нарощення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Асиметрії нарощення фінансового потенціалу підприємств в умовах динамічної трансформації соціально-економічних процесів та деструктив конкурентного середовища призвели до теоретико-прикладного пошуку вирішення проблеми. Адже відсутність алгоритму оцінки щодо виявлення потенційних можливостей та прихованих резервів призводить в підсумку до зниження ефективності та фінансової результативності підприємства. Різниця в освоєнні технологій, рівні розвитку за сукупністю фінансово-економічних показників, взаємодія та партнерство в системі «підприємство-держава» тягне за собою асиметричність та неспроможність до самофінансування в частині нарощення фінансових ресурсів.

Проблематику загострюють інфляційні очікування, девальвація, дефіцитність ресурсів, що спонукають підприємство до вибору з можливих варіантів підходу діагностики формування та реалізації власного фінансового потенціалу через якість.

Саме тому, важливим етапом в проведенні дослідження є системне визначення параметрів фінансового потенціалу та пошук детермінантів нарощення через прибутковість, ефективну результативність та фінансову спроможність.

Так, як «фінансовий потенціал є ключовим важелем, який формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати господарської діяльності підприємства, тому вирішення багатьох економічних проблем стає можливим за умов підвищення ефективності використання наявних ресурсів» [1, с. 29]. «В узагальнюючому вигляді потенціал розглядають як засоби, запаси та джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення визначеної мети, виконання виробничої програми і розв'язання існуючих проблем» [1, с. 29].

Тобто, ефективне управління та організація в єдину систему всіх параметрів фінансового потенціалу сприятиме нарощуванню результативності та симетрії ринкового розвитку.

В основному, науковці в процесі дослідження в частині визначення суті фінансового потенціалу, розглядають його через призму економічного потенціалу, тобто як його складову частину. Інші, обґрунтовують як окрему категорію. Відтак, не існує єдиної думки стосовно алгоритму формування та використання фінансового потенціалу.

Ми ж в свою чергу, погоджуємось з думками ряду дослідників та підтверджуємо факт залежності формування потенціалу від рівня фінансового стану та векторних результатів діяльності підприємства.

Поняття сутнісного наповнення потенціалу є складним та багатоаспектним, що характеризується широким спектром дослідження в цьому напрямку.

Так, М. Сичов і К. Таксир «виділяють ресурсний і результативний підходи до формування фінансового потенціалу. Ресурсний підхід ґрунтується на методах кількісної інтерпретації фінансових результатів і виявлення прихованих можливостей, тобто наявних резервів, та їх залучення в умовах практичної діяльності. Другий методологічний підхід – результативний – передбачає досягнення найвищих результатів при фіксованому обсязі та використанні всіх видів ресурсів» [2, с. 5]. Отже, дотримуємось думки що два підходи є взаємозалежними та лінійними.

Результати дослідження засвідчили той факт, що фінансовий потенціал ототожнюють з фінансовими ресурсами, хоча за своїм сутнісним наповненням схожі, проте за процесом формування та оборотом в господарській діяльності поняття різняться. Так, як фінансові ресурси є ліквідною частиною фінансового потенціалу з векторною здатністю до нарощення прибутковості.

Згідно з науковим дослідженням Костевич О.Д. «фінансовий потенціал є наслідком дії таких ключових груп параметрів як фінансовий стан підприємства та ресурсний і ринковий потенціал, що характеризує наявність та якість ресурсів підприємства, при цьому не лише матеріальних (виробничі потужності, технологічність устаткування, наявність фінансових ресурсів), а й нематеріальних (кадровий потенціал, якість менеджменту, інтелектуальний потенціал компанії)» [3, с. 30], в якому не прослідковується системної капіталізації прибуткового результату.

Більш прийнятною в контексті нашого дослідження є думка Куліш Г.П. і Чепки В.В., що «фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у фінансові результати діяльності та використовується для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства» [1, с. 29]. Даний підхід окреслює цілісну систему діяльності підприємства включаючи всі параметри фінансового потенціалу спрямованого на мультиплікативну результативність.

Фінансовий потенціал виступає підґрунтям для фінансового-господарської діяльності через мінімізацію ризиків та максимізацію прибутку, тобто створює дієвий механізм капіталізації ресурсів у прибуткові результати діяльності через нарощення.

З метою виведення власного підходу до визначення фінансового потенціалу проведемо розбір сутнісного наповнення через окреслення ключових характеристик ресурсного та результативного підходів (рис. 1.1).

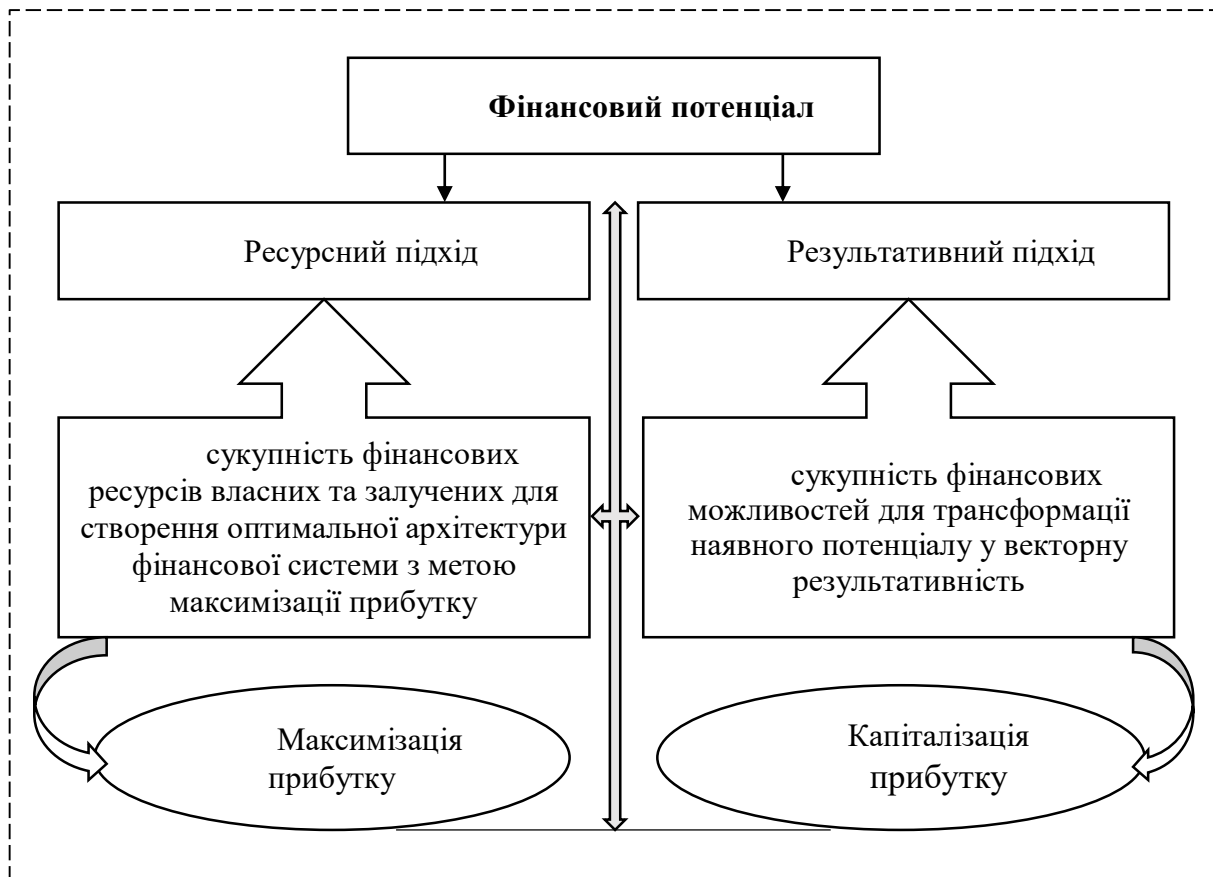


Рис. 1.1. Розбір ключових характеристик ресурсного та результативного підходів в напрямку визначення фінансового потенціалу *

* розроблено автором

Відтак, через змістовне окреслення суті фінансового потенціалу розкривається головна мета підприємства забезпечення прибутковості через максимізацію та капіталізацію.

Таким чином, теоретичне дослідження наукових джерел з проблем трактування сутності категорії, дозволило з'ясувати, що під фінансовим потенціалом будемо розуміти систему фінансових можливостей здатних трансформувати наявні ресурси у векторний процес розвитку через максимізацію та мультиплікатор капіталізації прибутковості.

Розуміємо, що потенціал підприємства формується не лише під впливом внутрішнього середовища, а й зовнішнього. З цією метою окреслимо фактори впливу для виявлення точкових проблем в майбутньому (рис. 1.2).

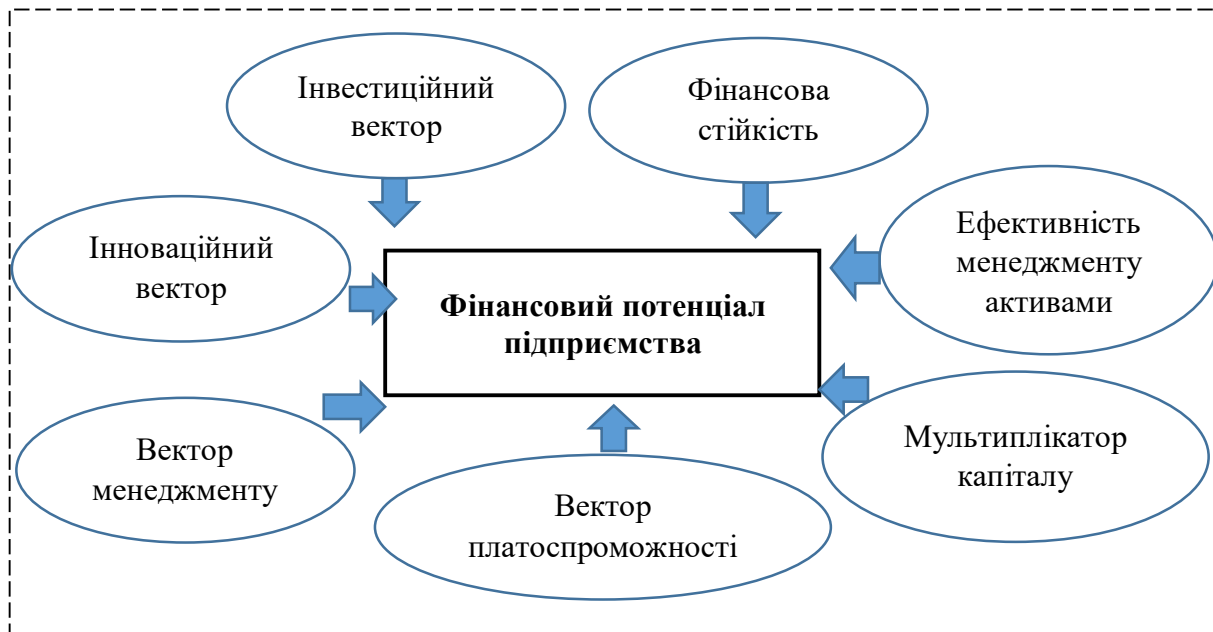


Рис. 1.2. Фактори впливу на формування фінансового потенціалу *

* розроблено автором

Перелічені фактори впливу за допомогою ефективного менеджменту варто перетворити в потенційні можливості з метою нарощення фінансового потенціалу.

Отже, система може працювати в тому випадку, коли враховані всі фактори впливу на формування фінансового потенціалу та окреслені складники в процесі синергії фінансово-господарської діяльності підприємства (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Синергія складників фінансового потенціалу в процесі фінансово-господарської діяльності *

* розроблено автором

Тобто, реалізація даного підходу в напрямку забезпечення ефективної діяльності працюватиме лише тоді, коли всі параметри будуть діяти в чіткій послідовності та за визначеним алгоритмом, з метою досягнення безперервності та стабільності через фінансовий розвиток, фінансове забезпечення та фінансову стійкість.

Оскільки, погоджуємось з думкою Блащак Б.Я. що «складні сучасні економічні умови, загострення соціальних і екологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від вітчизняних підприємств створення такої системи, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, але й у довгостроковій перспективі» [4, с. 76]. І доповнюємо, що основна мета підприємства в цьому напрямку полягає в досягненні максимального фінансового результату через капіталізацію прибутковості. Дієвість підтверджується нарощенням фінансового потенціалу через формування системи власних фінансових ресурсів.

Адже фінансовий потенціал виступає не лише детермінантом розвитку підприємства, а й впливає на управлінські рішення країни в частині забезпечення конкурентоспроможності та стійкості розвитку центру і локально «чим ефективніше функціонують підприємства і чим більше грошей вони акумулюють у своїй діяльності, тим більше коштів надходить до бюджету регіону і в державний бюджет у вигляді податків, штрафів і відрахувань. А це підвищує рівень соціального забезпечення в країні» [4, с. 77] та слугує мультиплікатором ринкової економіки.

З метою подолання асиметрій нарощення фінансового потенціалу доцільно структурувати потенціал за складовими параметрами, щоб розуміти в якому напрямку рухатись задля досягнення гармонійного розвитку в частині скорочення розриву у співвідношенні показників та реалізація оптимальної політики. Адже, саме вона допоможе покращити системно розвиток одного напрямку не погіршуючи стан іншого.

Відтак, важливо структурувати компоненти фінансового потенціалу в єдину систему задля пошуку інструментів нарощення та подолання асиметрій фінансово-господарського розвитку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

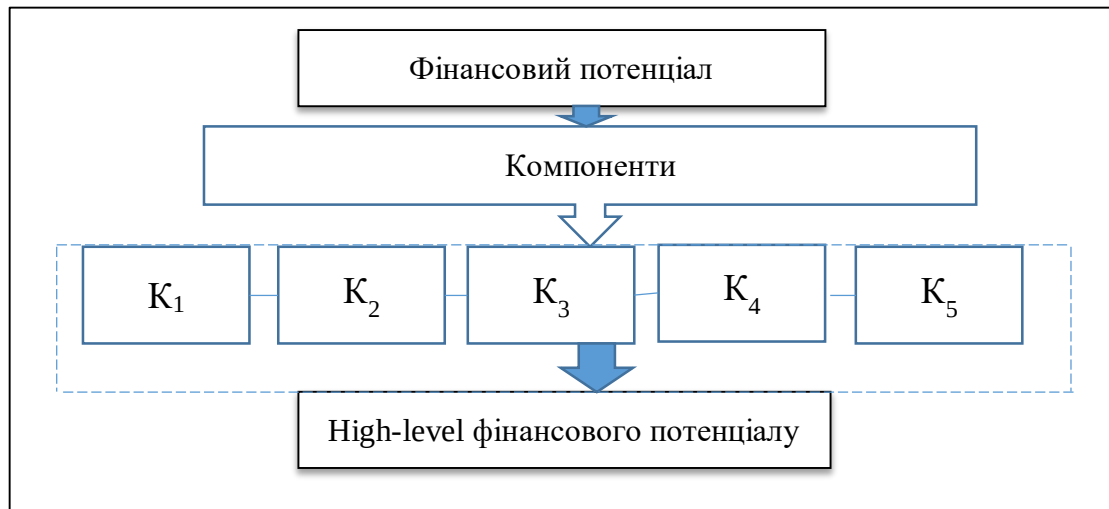
Структуризація фінансового потенціалу *

Компонент	Складові
Управлінський	організаційна структура; менеджмент фінансового потенціалу; кадровий напрямок; інформаційно-аналітичне забезпечення
Фінансово-економічний	фінансово-економічна політика; форми власності
Майновий	власні кошти; позикові кошти; залучені кошти; валюта балансу
Архітектурний	вектор фінансово-кредитної архітектури; вектор інноваційної архітектури
Інтелектуальний	політика прийняття фінансових рішень з врахуванням можливих ризиків; вектор генерації інноваційних ідей; вектор прийняття проєктних рішень

* складено автором

В систему визначення фінансового потенціалу закладаємо рух і розвиток. Формуючи фінансовий потенціал, підприємство за допомогою компонентів рухається від

початкового етапу та створює високий рівень фінансового потенціалу в напрямку забезпечення фінансової стабільності (рис. 1.4).



K_n – компоненти фінансового потенціалу (див. табл. 1.1)

Рис.1.4. Схема забезпечення формування High-level фінансового потенціалу*

* розроблено автором

Враховуючи структуризацію фінансового потенціалу, доводимо що на сьогодні з метою подолання дисбалансів в діяльності, важливо правильно генерувати архітектурний та інтелектуальний компоненти, при цьому системно покращувати менеджмент та нарощувати фінансову базу. Тобто, працювати через самофінансування та самонаповнення, так як політика децентралізації надала таку можливість всім без винятку. Однак, окремим підприємствам, по-перше не під силу справитись з викликами, а по-друге, відсутня мотиваційна складова кадрового потенціалу до результативної та продуктивної роботи.

Висновки. Отже, проведений теоретико-методологічний аналіз суті фінансового потенціалу діяльності підприємства та процесів його формування дозволив визначити особливості сучасної парадигми категорії та окреслити його сутнісне наповнення.

Зокрема, фінансовий потенціал трактують як систему фінансових ресурсів що рухає діяльність в сторону максимізації прибутку, ми ж у свою чергу змінюємо систему через ефективний менеджмент і пріоритет надаємо капіталізації через сукупність фінансових можливостей і ресурсів в тому числі. Акцент ставимо на архітектурному та інтелектуальному компонентах, які через діджиталізацію, інноваційні технології, генерацію бізнес-ідей, розвиватимуть підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності.

Проведено теоретичний розбір ключових характеристик ресурсного та результативного підходів в напрямку визначення фінансового потенціалу; обґрунтовано фактори впливу на його формування; окреслено синергію складників фінансового потенціалу що працюють на розвиток, забезпечення та результат через якість та структуровано компоненти, які формують фінансовий потенціал будь-якого підприємства не залежно від його форми власності на напрямку діяльності.

Список бібліографічного опису:

- 1.Куліш Г.П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35.
- 2.Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Випуск. 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_3_25 (дата звернення 28.11.2020).
- 3.Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємств легкої промисловості в Україні. *Легка промисловість*. 2010. № 3. С. 27-30.

4.Блашак Б.Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). №3. С. 74-78.

References:

- 1.Kulish G., Chepka V. The financial potential of the enterprise and its role in conditions of economic instability. *Statistics of Ukraine*. 2017. № 1. pp. 29–35.
- 2.Goncharenko M. Evolution of the essence of financial potential of development of territories. *Theory and practice of public administration*. 2013. Issue. 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_3_25 (access date 28.11.2020).
- 3.Kostevych O. Financial potential of light industry enterprises in Ukraine. *Light industry*. 2010. № 3. pp. 27–30.
- 4.Blaschak B. Financial potential in the structure of enterprise potential. *Scientific notes of TNU named after VI Vernadsky. Series: Economics and Management*. 2019. Volume 30 (69). №3. pp. 74-78.

Дата подання публікації 25.12.2020 р.

УДК 338.1:658.33

Ліпич Л.Г., д.е.н., професор,
Lipych Liubov, Doctor of Economic Sciences, Professor,
<https://orcid.org/0000-0002-9059-7271>

Хілуха О.А., к.е.н., доцент
Khilukha Oksana, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-12287171>

Кушнір М.А., к.е.н., доцент
Kushnir Myroslava, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-4441-4278>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ

*Луцький національний технічний університет
Львівський університет бізнесу та права
Український католицький університет*

У статті зазначено, що з точки зору інформаційної підтримки стратегічного вибору, інформаційне забезпечення полягає у наданні інформаційних даних у встановленому законом порядку, у процесі якого на базі інформаційних систем та із застосуванням принципів, методів, способів, правил, схем та алгоритмів здійснюється пошук інформації, її збір, обробка, нагромадження, зберігання, передача та використання у обсязі, достатньому для прийняття оптимальних рішень. Обґрунтовано форми інформаційної підтримки на всіх етапах стратегічного вибору із зазначенням конкретних інструментів.

Доведено, що з допомогою ІТ-систем можна реєструвати та обробляти обсяги даних, що генеруються у структурах підприємства. Доступ до інформації є визначальною умовою прийняття раціональних рішень щодо розвитку підприємства. Сукупність отриманої інформації - базою знань. Генеровані знання визначають спосіб поведінки підприємства. Довіра до інформації перетворюється на якість знань, а останні в точність стратегічних рішень.

Ключові слова: інформаційна підтримка, форми інформаційної підтримки, ІТ-система, види інформації, етапи стратегічного вибору, теорії стратегічного вибору.

INFORMATIVE PROVIDING OF STRATEGIC CHOICE

*East-European National University of Lesya Ukrainka (Lutsk)
East-European National University of Lesya Ukrainka (Lviv)
Ukrainian Catholic University (Lviv)*

An important task of management is to create a system of information support. It allows you to collect and process internal and external information necessary to make informed strategic choices regarding the insurance of strategic development.

The purpose of the article is to review modern approaches to defining the essence of the concept of information support and identification of the main aspects of the formation of an effective system of information support for the process of strategic choice of the enterprise.

The article states that in terms of information support of strategic choice, information support is to provide information in the manner prescribed by law, in the process of which on the basis of information systems and using principles, methods, techniques, rules, schemes and algorithms its collection, processing, accumulation, storage, transfer and use in an amount sufficient to make decisions optimal for the enterprise.

Forms of information support at all stages of strategic choice with indication of specific tools are substantiated. The model of the strategic selection process shows that information support allows you to quickly import data related to the detection of problems coming from different sources.

It has been proven that with the help of IT systems that support strategic choice, it is possible to record and process large amounts of data generated in all functional structures of the enterprise. Access to hidden information, often difficult to access, is a determining condition for making rational decisions about enterprise development. The set of received information (both secondary and primary) is a knowledge base. The generated knowledge determines the behavior of the enterprise. Trust in information is transformed into the quality of knowledge, and the latter into the accuracy of strategic decisions, which is reflected in the achieved economic results of the enterprise.

Emphasis is placed on the fact that strategists should be provided with information systems focused on the perception and interpretation of weak signals. This is the information basis of the strategic selection process. By receiving information that reduces uncertainty, the manager has the opportunity to make rational decisions.

Key words: information support, forms of information support, IT system, types of information, stages of strategic choice, theories of strategic choice.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливою умовою ефективної діяльності та розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання є здатність оперативно реагувати на появу нових ринкових можливостей та використовувати свій конкурентний потенціал. В таких умовах ключового значення набуває стратегічний вибір підприємства. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна система інформаційної підтримки процесу стратегічного вибору, яка своєчасно та адекватно характеризуватиме внутрішні процеси та ринкове середовище підприємства. Саме тому важливим завданням менеджменту є створення системи інформаційного забезпечення, яка дає змогу збирати і опрацьовувати внутрішню та зовнішню інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованого стратегічного вибору щодо асекурації стратегічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемі інформаційного забезпечення процесу управління підприємства відведено чимало зарубіжних та вітчизняних наукових праць. Питанням сутності інформаційного забезпечення займалися вітчизняні вчені М.Я. Дем'яненко, Т.Г. Камінська, О.М. Хорін, Т.В. Грачов, С.В. Маркова. Серед зарубіжних вчених ватро відзначити: А. Томпсона, Р. Роджерса, К. Лорда, М. Джобса та інших. Проте на сьогодні багато питань з області інформаційної асекурації залишаються недостатньо вивченими, зокрема особливої уваги в умовах мінливості ринку потребує детального вивчення інформаційних аспектів процесу стратегічного вибору в контексті прийняття обґрунтованих рішень.

Цілі статті. Метою статті є огляд сучасних підходів щодо визначення сутності поняття інформаційне забезпечення та ідентифікація основних аспектів формування ефективної системи інформаційної підтримки процесу стратегічного вибору підприємства.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для сучасних підприємств здійснення стратегічного вибору в динамічних, надзвичайно мінливих та невизначених умовах без використання інструментів, що імплементовані в інформаційні системи, які підтримують управління, є суттєво складним або навіть неможливим. Це стосується також методів та інструментів стратегічного аналізу, стратегічного планування, а також інших інструментів, що використовуються в управлінні та надають інформацію, необхідну для прийняття рішень на стратегічному рівні. З іншого боку, зростаюча невизначеність зовнішнього середовища змушує нас приймати “швидкі” рішення і, водночас, покладатися на досвід, знання та інтуїцію осіб,

які їх приймають, без проведення тривалого, вичерпного аналізу в різних функціональних сферах підприємства. Це основна причина залучення ІТ-систем, що забезпечують стратегічний вибір, яке полягає у комплексному впровадженні та використанні різних ІТ-систем управління, що мають можливості створення та використання даних у реальному та історичному часі [1]. Ці системи повинні бути оснащені інструментами формування звітів, моделями прогнозування майбутніх подій, інструментами для виявлення певних закономірностей, ідентифікації змінних та взаємозв'язків зовнішнього середовища та інституцій підприємств. Вони мають містити сучасні технологічні рішення, додатки та мобільні пристрої, що дозволяють отримувати різні дані, котрі інтерпретуються та постійно аналізуються відповідними організаційними підрозділами підприємства. Використання ІТ-систем, що підтримують управління, зменшує ризик, що супроводжує реалізацію процесу прийняття стратегічних рішень, шляхом його раціоналізації. Інформація, що надається ІТ-системами у формі доповідних записок та звітів і використовується для прогнозування майбутнього підприємства, опосередковано впливає на ефективність економічної діяльності як одного з ключових чинників його успіху.

Досліджуючи інформаційне забезпечення стратегічного управління, доцільно акцентувати увагу на процесі управління. Цей процес вимагає низки заходів, спрямованих на з'ясування поточної ситуації. У наукових дослідженнях у сфері економіки та управління є різні підходи до визначення сутності інформаційного забезпечення. Більшість науковців під інформаційним забезпеченням пропонує розуміти сукупність інформації у комплексі зі способами її організації (пошук, нагромадження, оброблення, зберігання і використання) або інформаційними системами, і лише деякі - як інформаційну базу даних або як елемент інформаційних систем. Такий підхід можна вважати техніко-технологічним (інформаційно-технологічним). Іншим підходом є управлінський, із позицій якого інформаційне забезпечення розглядається науковцями в контексті обслуговування управління та надання необхідної для управлінських рішень інформації або як механізм управління. В окремих випадках застосовується техніко-технологічний і управлінський підходи разом [2]. З точки зору інформаційної підтримки стратегічного вибору, інформаційне забезпечення полягає у наданні інформаційних даних (наприклад, цифрових, інформативних, аналітичних, законодавчих, нормативних, щодо форм документів тощо) у встановленому законом порядку, у процесі якого на базі інформаційних систем та із застосуванням принципів, методів, способів, правил, схем та алгоритмів здійснюється пошук інформації, її збір, обробка, накопичення, зберігання, передача та використання у обсязі, достатньому для прийняття рішень оптимальних для підприємства.

Інформаційна підтримка необхідна на всіх етапах стратегічного вибору (табл. 1). Через його особливості вимоги до інформації мають суттєво інший характер, про що свідчить обсяг матеріалу, що обробляється. Модель процесу стратегічного вибору засвідчує, що інформаційна підтримка дозволяє швидко імпортувати дані пов'язані з виявленням проблеми, що надходять із різних джерел (перша фаза процесу) [3]. Слід додати, що без інтерпретації отриманих даних неможливо прийняти правильні стратегічні рішення. Представлені дані повинні бути актуальними та мати відповідний рівень деталізації, а також легко доступними для уповноважених користувачів. Інформація, що надається на наступних етапах процесу, повинна допомогти визначити суть проблеми та відобразитися конкретними параметрами (друга стадія процесу). Інформаційна підтримка також застосовується для визначення варіантів рішень (третя фаза процесу), пропонуючи набір альтернатив та оцінюючи обрані варіанти з точки зору задоволення очікувань тих, хто приймає рішення (четверта стадія процесу).

Таблиця 1

Діапазон інформаційної підтримки на етапах стратегічного вибору

Етап процесу стратегічного вибору	Сутність етапу	Форма підтримки
Ідентифікація проблеми	Сприйняття сигналів та реєстрація проблеми	Надання інформації
Ідентифікація зовнішніх та внутрішніх чинників впливу	Визначення стратегічних проблем	Надання інформації
Формулювання стратегічних варіантів	Визначення можливих шляхів провадження - ідентифікація варіантів вирішення стратегічних проблем	Пропонування рішень
Стратегічний вибір - прийняття рішення	Визначення остаточного варіанту та його оцінка з точки зору очікувань тих, хто приймає рішення	Надання інформації

Джерело: авторське напрацювання на основі [3,4].

Інформація, необхідна для здійснення стратегічного вибору повинна бути об'єктивною, достовірною та актуальною, а також сприяти прийняттю оптимальних стратегічних рішень. У той же час необхідно зазначити, що стратеги ніколи не можуть розглянути всі можливі варіанти. Пояснюється це тим, що їх безліч. Тому важко визначити “найкращий”. Це пов'язано з обсягом інформації та знань про дану стратегічну проблему. Висока якість є результатом обробки великого обсягу інформації, що використовується в процесі прийняття рішень. Чим більший обсяг інформації доступний особі, яка приймає рішення, тим більший шанс створити або вибрати кращий варіант. Види інформації, що використовується у стратегічному управлінні та в процесі стратегічного вибору, відповідно до загальновизнаних науковцями критеріїв, представлені в табл. 2.

Таблиця 2.

Характеристика інформації, що використовується підприємствами в процесі стратегічного вибору

Ознаки інформації	Характеристика
Діапазон	Дуже широкий, охоплює всю систему управління підприємством.
Значення для підприємства	Найважливіша.
Рівень агрегації	Високий, інформація, подається у формі звітів та аналітичних результатів, використання значної кількості показників та математичних формул.
Часовий горизонт	В основному стосується майбутнього, домінують довгострокові прогнози та моделі, використовується аналіз ретроспективи.
Форма сигналів	Інформація є результатом аналізу складних причинно-наслідкових зв'язків, велике значення мають слабкі сигнали.
Зв'язок із сучасністю	Мінімальний, переважає прогностична інформація, діагностична інформація має незначний вплив.
Точність	Узагальнена, приблизна, агрегована
Джерела	Переважно зовнішні, пов'язані з близьким та віддаленим оточенням, є також внутрішні.
Спосіб представлення	Кількісна та якісна, візуалізація інформації.
Рівень структурування	Незначний, низький рівень автоматизації процедур прийняття рішень.
Частота	Періодичні звіти, щомісячні та квартальні, часто у відповідь на зміни на ринку

Джерело: авторське напрацювання на основі [5,6].

Стратегічний вибір менше стосується добре структурованих проблем (кількісно виражених, конкретних), де можна використати математичні моделі. Слабо структуровані (якісні, кількісно невизначені) є основним викликом у стратегічному управлінні, оскільки вони не піддаються формалізації. Варто підкреслити, що чим вища складність проблеми, тим більше знань та ресурсів (фінансових, людських, технічних тощо) потрібно для її вирішення. Чим вищий рівень управління та нижчий рівень структурування проблеми, тим більша необхідність її підтримки сучасними інформаційними системами. 3

допомогою ІТ-систем, що підтримують управління, можна реєструвати та обробляти величезні обсяги даних, що генеруються у всіх функціональних структурах підприємства. Доступ до прихованої інформації, часто важкодоступної, є визначальною умовою прийняття раціональних рішень щодо розвитку підприємства. Сукупність отриманої інформації (як вторинної, так і первинної) є базою знань (табл. 3). Генеровані знання визначають спосіб поведінки підприємства. Довіра до інформації перетворюється на якість знань, а останні в точність стратегічних рішень, що відображається на досягнутих економічних результатах підприємства.

Таблиця 3.

Приклади стратегічного вибору та інформації, що необхідна для його прийняття

Стратегічний вибір	Необхідна інформація
Розробка конструкції нового продукту	Вимоги замовника, функціональність, кількість варіантів, операційні витрати, технічні та експлуатаційні параметри, термін служби.
Вихід на ринок з новим продуктом	Ринкова, про продукцію конкурентів, вимоги споживачів, ціни продажу, операційні витрати, функціональні можливості, різноманітність варіантів, обслуговування, дистрибуційна мережа.
Вихід на новий ринок із наявним продуктом	Ринкова, вимоги споживачів, дистрибуційна мережа, продукція конкурентів, ціна.
Придбання нової виробничої лінії	Ефективність (продуктивність) лінії, витрати на монтаж гнучкість, взаємозамінність операцій, експлуатаційні витрати, час технологічних операцій, тривалість заміни.
Впровадження нової виробничої системи	Маршрути руху продукції та робітників, характеристики робочих місць, план виробництва, характеристики системи обслуговування, функціональність
Будівництво логістичного центру	Номенклатура, асортимент та обсяг запасів, коефіцієнт оборотності запасів, мінімальні обсяги запасів, розміри партій замовлення, частота видачі продукції, прогнози потреби в продукції, що зберігається в центрі.

Для інформаційного забезпечення процесів управління використовуються різні набори інструментів, що дозволяють розширити обсяг доступної інформації та запропонованих варіантів рішення. Очевидно також, що не існує єдиного ІТ-інструменту, який би відповідав усім стратегічним викликам. У той час як на малих підприємствах складні інструменти можна замінити простими електронними таблицями - це класичний приклад інструментів аналізу даних, на багатогалузевих підприємствах зі складними та великими організаційними структурами, часто інтернаціоналізованими та розпорошеними, з філіями у багатьох країнах, виправдано та одночасно необхідно впроваджувати передові ІТ-системи, які використовуються як основні інструменти для підтримки процесів прийняття рішень, включаючи стратегічний вибір. Є й інші причини для впровадження ІТ-систем, що підтримують управління. Необхідність в них може виникнути, зокрема, при розширенні виробничої діяльності, співпраці з підприємством, що вже має таку систему, бажанні отримати інформацію більш високої якості, зміні стратегії, реорганізації, розширенні товарної пропозиції, виході на новий ринок, збільшенні зайнятості, або появі нових клієнтів чи іншій реакції на зміни в зовнішньому середовищі. ІТ-системи забезпечують ефективну підтримку та часткову автоматизацію процесу прийняття рішень, а також дозволяють використовувати безліч можливостей, властивих інформаційно-комунікаційним технологіям (ІКТ) (анг. ICT information and communication technology). В даний час підприємства використовують різноманітні стандартні ІТ-системи, що підтримують управління, до групи яких можна віднести насамперед системи ERP, BI, CRM та DMS. Завданням ІТ-систем, що підтримують стратегічний вибір, є збір та обробка даних у формах, доступних для підприємства, та оприлюднення результатів відповідно до потреб стратегів. Жодна технологія не може замінити тих, хто приймає рішення, але вона повинна служити допоміжним інструментом, сприяти зниженню витрат, забезпечуючи співпрацю з різними зацікавленими сторонами, ідентифікуючи можливості та загрози, оптимізуючи споживання ресурсів або сприяти інтеграції знань через різні інформаційні потоки всередині підприємства та за його межами.

Таблиця 4

Інформаційне забезпечення теорій стратегічного вибору підприємств

Теорія	Сутність змін	Підтримка стратегічного вибору
Теорія інформації	Інформація, як матерія та енергія, є об'єктом обміну між відносно ізольованими системами та зовнішнім середовищем.	Інформація вважається найважливішим компонентом будь-якої системи (включаючи системи, що підтримують стратегічний вибір), оскільки вона упорядковує та систематизує.
Теорія інформаційних систем	У кожній інформаційній системі є елементи: відправник, передавач, переданий сигнал, канал передачі, прийнятий сигнал, приймач.	Основним завданням інформаційної системи у сфері стратегічного управління є перетворення вхідної інформації у вихідну.
Інформаційна теорія підприємства	Інформаційні структури та знання є складовими підприємства. Їх розвиток взаємопов'язаний з удосконаленням структур обміну інформацією	Для підприємства важливий кожен працівник (власники, менеджери, службовці), оскільки вони володіють певною інформацією, яку використовують в процесі стратегічного вибору.
Інституційна теорія	Змінне інституційне середовище чинить тиск на підприємства. Це змушує підприємства приймати прийнятні, а не раціональні рішення.	Посилення інформаційної підтримки стратегічного вибору підприємств може означати відхід від вимог інституційного середовища, а отже негативних реакцій окремих зацікавлених сторін.
Теорія навчання	Процес адаптації підприємства до зовнішнього середовища базується на здатності вчитися, навчатися та перевчатися.	Інформаційна підтримка стратегічного вибору підприємств - це постійний процес навчання..
Ресурсна теорія	Унікальні ресурси та компетентності (активи) підприємства є основними джерелами стійкої конкурентної переваги	Інформаційна підтримка стратегічного вибору вбачається в діяльності, що полягає в інтеграції ресурсів, їх структуруванні та реконфігурації для прийняття нових рішень стратегічних проблем.
Теорія динамічних здібностей	В динамічному середовищі специфічні динамічні здібності призводять до отримання конкурентних переваг, які пов'язані з його унікальністю.	Динамічні здібності дозволяють підприємству швидше та точніше адаптуватися до будь-яких змін, які враховуються при інформативній підтримці стратегічного вибору.
Теорія динамічних аналітичних здібностей	Динамічні аналітичні можливості визначаються як такі, що допомагають особам, що приймають рішення, створювати цінність із доступних, великих, інтелектуальних та якісних даних, зібраних з однієї або декількох інформаційних систем на підприємстві.	Підтримка процесу стратегічного вибору на підприємстві полягає у впровадженні та використанні можливостей різних ІТ-систем та їх постійному обслуговуванні.
Агентська теорія	Ця теорія використовується для великої різноманітності агентських відносин, в яких одна сторона (принципал) делегує повноваження і роботу іншій стороні (агенту), який її виконує.	Управління відносинами принципал-агент по відношенню до осіб, які беруть участь в інформаційній підтримці процесу стратегічного вибору.
Мережева теорія	Успіх підприємства досягається завдяки управлінню внутрішньо організаційними та між організаційними зв'язками.	У процесі інформаційного забезпечення стратегічного вибору можуть виникати різні внутрішні зв'язки.
Теорія зацікавлених сторін	Ідентифікує осіб, які беруть участь у процесі управління підприємством та тих, хто зацікавлений у його результатах.	Зацікавлені сторони можуть впливати на хід і якість процесу стратегічного вибору.

Джерело: авторське напрацювання на основі [7,8].

У 1985 р. М. Портер та В. Міллер у статті "Як інформація дає вам конкурентну" перевагу, вперше використали термін "інформаційна революція"[9], вказуючи на знання, необхідні для отримання конкурентних переваг, а це означає, що кожен менеджер потребує швидкої та достовірної інформації про підприємство та його оточення. З тих пір відбулося багато змін, спричинених високим рівнем динамічності зовнішнього середовища, технічним прогресом та зростаючими вимогами користувачів інформаційних систем управління. Підприємства збирають дедалі більше даних, які слід захистити, зберегти та проаналізувати. Щодня генерується величезна кількість інформації. Вона може бути невизначеною, неточною та швидко старіти. Тому підприємствам доводиться боротися із надлишком зібраних та збережених даних. Ця проблема виникає внаслідок перевантаження інформацією (ang. information overload), що є наслідком складності процесів, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Це веде до зниження темпів розвитку підприємств. Сьогодні дані пов'язані в першу чергу з "великими обсягами" (Big Data), а системи підтримки прийняття рішень із сучасними інформаційними системами управління (Business Intelligence), що трактуються як багатовекторний інструмент, що дозволяє реалізовувати обрані стратегії.

Слід зазначити, що наявність ІТ-систем не забезпечує тривалої переваги, оскільки їх основні функції, такі як зберігання, обробка та передача даних, можуть стати загальнодоступними. Перевантаження інформацією також притаманне менеджерам, для яких фільтрування інформації, стає ключовою навичкою при прийнятті стратегічних рішень. Варто додати, що нові ІТ-рішення є дорогими, але вони дуже швидко дешевшають, коли стають загальнодоступними.

Інформаційна підтримка стратегічного вибору пов'язана з наявністю достатнього обсягу інформації, яка необхідна для прогнозування діяльності підприємства в майбутньому. Однак неможливо надати всю необхідну інформацію в повному обсязі. Ідентифікація та прогнозування майбутніх змін, включаючи виявлення можливостей та загроз, які можуть виникнути під час співпраці із замовниками, постачальниками і конкурентами, а також можливості розвитку підприємства обмежені. Досить часто визначають так звані слабкі сигнали, що ілюструють реальність, яка тільки зароджується, але вже впливає на діяльність підприємства. Це доводить необхідність мати інформацію, яка дозволить передбачити майбутній стан підприємства та його оточення. Стратеги повинні бути забезпечені інформаційними системами, орієнтованими на сприйняття та інтерпретацію таких сигналів. Це інформаційна основа процесу стратегічного вибору. Отримуючи інформацію, що зменшує невизначеність, менеджер має можливість приймати більш раціональні рішення.

Висновки. Підприємства можуть і повинні готуватися до майбутнього. Швидкі зміни, що відбулися в останнє десятиліття, стрімкий розвиток технологій, гіперконкуренція, підвищення рівня новизни, глобалізаційні процесів, спонукають їх зосередитись на тому, що буде в майбутньому. З іншого боку, відсутність підготовки може знизити якість виявлення, пояснення та створення умов і, як наслідок, обмеження можливостей розвитку підприємства.

В рамках предмету дослідження інтерес представляють системи, призначені безпосередньо для стратегічного управління. Це інформаційні системи управління, направлені на підтримку діяльності в довгостроковій перспективі, шляхом залучення внутрішніх ресурсів бізнес-одиниці та її оточення. Серед них можна виділити класи ІТ-систем, що забезпечують кожен етап та функцію управлінського процесу з метою здійснення стратегічного вибору. Це ІТ-системи класу ERP, оснащені сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, зокрема, Big Data, Internet of Things, Cloud Computing, e-commerce, in-memory processing.

Список бібліографічного опису:

1. Bytniewski, A. i Hernes, M. (2017). Technologie informacyjne jako czynnik rozwoju nowych funkcjonalności zintegrowanych systemów zarządzania w ramach koncepcji big management. *Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. 2017. P.54-70.
2. Дятлов Є.В. Система інформаційного забезпечення у сфері зовнішньоекономічної діяльності: наукові погляди щодо формування та розвитку. *Економіка та держава*. 2018. № 1 (100). С. 99–105.
3. Olszak, C. (2015). Komputerowe wspomaganie twórczości organizacyjnej - wybrane problemy. *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 212, 110-123.
4. Bojar, W., Rostek, K. i Knopik, L. Systemy wspomagania decyzji. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 2014.
5. Sopińska, A. Orientacja strategiczna przedsiębiorstw z sektora MSP w świetle badań. *Organizacja i Kierowanie*. 2014. 1A.P. 217-228.
6. Turban, E., Volonino, L. i Wood, G. Information Technology for Management - Advancing Sustainable, Profitable Business Growth (9th Edition). USA: John Wiley & Sons. 2013.
7. Verbeke, A. i Tung, V. The Future of Stakeholder Management Theory: A Temporal Perspective, *Journal of Business Ethics*. 2013. 112. 529-543. doi: 10.1007/s10551-012-1276-8.
8. Kenworthy, T. P. i Verbeke, A. The future of strategic management research: Assessing the quality of theory borrowing. *European Management Journal*, 2015. 33(3).P. 179-190. doi: 10.1016/j.emj.2015.03.007.
9. Porter Michael E. Millar Victor A. How Information Gives You Competitive Advantage. Harvard Business Review. July-August. 1985. P. 149-152.
10. McAfee A. Brynjolfsson E. Biznesowy wymiar sztucznej inteligencji. *Harvard Business Review Polska*. 2017. P.178-179.

References:

1. Bytniewski, A. i Hernes, M. (2017). Technologie informacyjne jako czynnik rozwoju nowych funkcjonalności zintegrowanych systemów zarządzania w ramach koncepcji big management. *Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. P.54-70.
2. Diatlov Ye.V. Systema informatsiinoho zabezpechennia u sferi zovnishnoekonomichnoi diialnosti: naukovii pohliady shchodo formuvannia ta rozvytku. [The system of information support in the field of foreign economic activity: scientific views on the formation and development.] *Ekonomika ta derzhava*. 2018. № 1 (100). P. 99–105.
3. Olszak, C. (2015). Komputerowe wspomaganie twórczości organizacyjnej – wybrane problemy. *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. 212.P. 110-123.
4. Bojar, W., Rostek, K. i Knopik, L. (2014). Systemy wspomagania decyzji. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
5. Sopińska, A. (2014). Orientacja strategiczna przedsiębiorstw z sektora MSP w świetle badań. *Organizacja i Kierowanie*, 1A.P. 217-228.
6. Turban, E., Volonino, L. i Wood, G. (2013). Information Technology for Management - Advancing Sustainable, Profitable Business Growth (9th Edition). USA: John Wiley & Sons.
7. Verbeke, A. i Tung, V. (2013). The Future of Stakeholder Management Theory: A Temporal Perspective, *Journal of Business Ethics*, 112, 529-543. doi: 10.1007/s10551-012-1276-8.
8. Kenworthy, T. P. i Verbeke, A. (2015). The future of strategic management research: Assessing the quality of theory borrowing. *European Management Journal*, 33(3), 179-190. doi: 10.1016/j.emj.2015.03.007.
9. Porter Michael E. Millar Victor A. (1985). How Information Gives You Competitive Advantage. Harvard Business Review. July- August. P. 149-152.
10. 11. McAfee, A. i Brynjolfsson, E. (2017). Biznesowy wymiar sztucznej inteligencji. *Harvard Business Review Polska*. P.178-179.

Дата подання публікації 18.12.2020 р.

УДК 330.332

Мишко О.А., к.е.н., доцент
 Myshko O. A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-2735-9377>

Камінська І.М., к.е.н., доцент
 Kaminska I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6181-7522>

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Луцький національний технічний університет

Інвестиційна діяльність виробничих підприємств в сучасних умовах значною мірою залежить від зовнішніх умов. Значний вплив на неї справляються значні темпи економічної глобалізації та загального технічного і технологічного розвитку, які інтенсифікують процес старіння технологій та значно підвищують роль інновацій та інноваційного оновлення виробничої бази суб'єктів господарювання. Тому особливого значення для ефективної діяльності підприємств та для забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності набуває інвестиційна діяльність, яка дозволяє досягти мети щодо відповідності сучасним технологічним вимогам. В такому аспекті прості вкладення не мають актуальності, оскільки потреба оновлення виробництва є більш масштабною, ніж просте оновлення обладнання. Таким чином у підприємств виникає необхідність побудови спеціалізованої системи управління інвестиційною діяльністю, яка повинна бути спрямована на планування та контроль за реалізацією інвестиційних планів у тісному взаємозв'язку з стратегічними планами розвитку підприємства.

В дослідженні розглядаються комплексні вимоги щодо підприємств, дотримання яких необхідне для ефективного здійснення інвестиційної діяльності в умовах посиленої конкуренції. Визначено необхідність формування дієвого та ефективного плану інвестиційної діяльності підприємства, який повинен бути чітко пов'язаний із загальним стратегічним планом його розвитку. Перевага при цьому повинна віддаватися вкладенням в інноваційні проекти, зокрема – в придбання нових технологій, авторських прав та патентів. При цьому матеріальні інвестиції повинні здійснюватися, перш за все в обладнання, машини та виробничий інструмент і тільки потім – в придбання землі або виробничих приміщень. Запропоновано ряд рішень щодо підвищення ефективності процесу інвестування на виробничих підприємствах та ефективного управління інвестиційною діяльністю.

Ключові слова: інвестування, інвестиційні ресурси, управління інвестиціями, інновації, інвестиційний менеджмент.

FEATURES OF MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF PRODUCTION ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Lutsk National Technical University

Investment activity of production enterprises in modern conditions largely depends on external conditions. Significant rates of economic globalization and general technical and technological development have a significant impact on its assistance, which intensify the aging process of technologies and increase the role of innovation and innovative renewal of the production base of economic entities. Due to the special importance for the efficient operation of enterprises and ensuring a high level of their competitiveness, it is possible to obtain investment activities that have achieved the goal of meeting modern technological requirements. In this aspect, simple investments are not relevant, the need to upgrade production is greater than the previous upgrade of equipment. Thus, enterprises use the need to build a specialized system of investment management, which should be aimed at planning and monitoring the implementation of investment plans in close connection with the strategic development plans of the enterprise.

The study considers the complex requirements for enterprises that require effective investment activities in conditions of increased competition. The need to form an effective and efficient plan of investment activities of the enterprise, which should be clearly used with the overall strategic plan of its development. The advantage will help to join the contribution to innovative projects, especially - in the acquisition of new technologies, copyrights and patents. This material investment should be joined, first of all in equipment, machinery and production tools, and

only then - in the acquisition of land or production facilities. A number of solutions for improving the efficiency of the investment process in manufacturing enterprises and effective management of investment activities are proposed.

Key words: investing, investment resources, investment management, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Специфіка сучасного етапу економічного розвитку передбачає формування складної системи відносин щодо забезпечення технологічного та інноваційного розвитку виробничих підприємств. Швидкі темпи поширення нових технологій, посилення економічної глобалізації, широке запровадження мережових технологій у практику виробництва та реалізації продукції – усе це потребує від підприємств оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища в аспекті постійного оновлення власної технологічної бази, купівлю інноваційних продуктів та вкладення у розвиток власного персоналу.

Таким чином, виникає потреба забезпечення суб'єктів господарювання належним обсягом інвестиційних ресурсів, які б дозволили вчасно задовольняти усі зазначені потреби. Посилення ринкової конкуренції, яке відбувається внаслідок інтеграції національних ринків в єдиний глобалізований світовий ринок, надає додаткової актуальності вирішенню даної проблеми, оскільки без проведення належних вкладень в оновлення виробництва та його технологічної бази, підприємства можуть втратити свої ринкові позиції, а в найгіршому випадку – у зв'язку із зниженням обсягів продаж й взагалі збанкрутувати.

Відтак, проблематика забезпечення ефективності управління інвестиційною діяльністю виробничих підприємств набуває на даний час особливої актуальності, перш за все, в аспекті необхідності пошуку необхідних для реалізації інвестиційних планів ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Проблематика забезпечення належного функціонування систем управління інвестиційною діяльністю підприємств достатньо широко розкрита в працях таких українських дослідників, як В. В. Борщевський [1], І. Ю. Єпіфанова та М. П. Войнаренко [2], А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк [3], А. А. Пересада [5], М. Г. Чумаченко [6] та інші. Також варто відзначити значний вклад в дослідження специфіки функціонування систем управління інвестиціями, як суттєвої складової загальної системи забезпечення ефективності діяльності підприємства, які розкриті в працях таких відомих зарубіжних вчених, як Г. Александер та Дж. Бейлі [7], В. Беренс [8], Л. Дж. Гітман [9], У. Шарп [11] тощо. В той же час, особливості розвитку економічних систем в умовах глобалізації ставлять низку питань щодо дослідження впливу зовнішніх факторів на процес інвестиційної діяльності підприємств та формування інвестиційних ресурсів загалом, що зумовлює потребу в більш детальному дослідженні проблем інвестиційної діяльності.

Цілі статті. Метою статті є дослідження сучасних особливостей формування інвестиційної політики виробничих підприємств, а також визначення підходів до пошуку джерел формування інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання в аспекті посилення ринкової конкуренції та глобалізаційних процесів загалом. Крім того дослідження передбачає визначення шляхів вдосконалення підходів до формування інвестиційної політики українських підприємств з врахуванням необхідності вивчення іноземного досвіду у сфері промислового інвестування та забезпечення ефективного функціонування цих підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідність адаптації виробничих підприємств до нових умов господарювання, коли швидкі технологічні зміни та інновації змушують проводити практично безперервний процес оновлення не лише продукції та обладнання,

на якому вона виготовляється, але й самих технологій виробництва, змушує суб'єкти господарювання більш виважено ставитися до формування та реалізації власної інвестиційної стратегії. Усе це також потребує від підприємств створення системи планування та управління інвестиціями, яка б займалася пошуком джерел формування інвестиційних ресурсів та їх розподілом згідно пріоритетів, визначених стратегією розвитку такого підприємства.

Також особливості поточного етапу економічного розвитку ставлять ряд вимог перед суб'єктами господарювання щодо особливостей здійснення інвестицій в умовах посиленої конкуренції, а саме:

- стратегічне інвестування може здійснюватися всупереч поточній ситуації на ринку та в національній економіці та передбачати відтерміновану окупність, оскільки реалізація стратегії розвитку підприємства завжди передбачає довгострокове планування;
- незалежно від завдань інвестування будь-яка інвестиція повинна мати більш, ніж реальну перспективу окупності та отримання доходу підприємством внаслідок її реалізації;
- розглядати інвестиції суто з точки зору строковості отримання доходу є нерационально, оскільки інвестиційна стратегія підприємства може передбачати окупність не окремої інвестиції, а підвищення його прибутковості внаслідок реалізації комплексу інвестицій, рознесених в часі за термінами реалізації та загальної строкової окупності;
- пріоритет мають виключно цільові інвестиції в оновлення виробництва або впровадження інноваційних технологій на підприємстві з метою посилення його конкурентної позиції на ринку;
- доцільним вважається залучення та використання усіх видів інвестиційних ресурсів, які доступні для суб'єкта господарювання і є потенційно окупними для нього, причому вартість інвестиційних ресурсів коливатися в залежності від джерела їх походження;
- врахування наявності невід'ємного природного ризику інвестування, який не гарантує успішності здійснених інвестицій, оскільки їх реалізація завжди відбувається на основі оцінки ринкової ситуації менеджментом підприємства, яка в певних випадках може відрізнятися суб'єктивними поглядами на окремі процеси перспективи інвестиційних вкладень.

При цьому, як зазначає Р. Кіосакі «діяльність по управлінню інвестиціями підприємств передбачає встановлення та досягнення цілей інвестування. Ці цілі стають потужним засобом підвищення ефективності інвестиційної діяльності виробничих підприємств у майбутньому, для регулювання та контролю, а також є основою для прийняття управлінських рішень, які будуть реалізовані на всіх етапах інвестиційного процесу. Тому головною метою управління інвестиціями є формування найбільш ефективних методів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на всіх етапах його розвитку» [10].

Відповідно, обрання пріоритетних напрямів інвестування потребує формування дієвого та ефективного плану інвестиційної діяльності підприємства, який повинен бути чітко пов'язаний із загальним стратегічним планом його розвитку. За сучасних умов дотримання таких вимог буде мати логічним наслідком переважання інвестицій в інноваційні аспекти діяльності підприємства, зокрема – в придбання нових технологій, авторських прав та патентів та інших нематеріальних активів. Матеріальні інвестиції повинні здійснюватися, перш за все в обладнання, машини та виробничий інструмент і тільки потім – в придбання землі або виробничих приміщень. Причиною цього є те, що в умовах стрімкого технологічного розвитку вартість нематеріальних активів, які визначають напрямки та технологію виробництва, є вищою, ніж вартість традиційних матеріальних активів.

Відтак, для того, щоб оцінити ефективність інвестиційної діяльності українських підприємств за вище наведених умов, необхідно розглянути загальну структуру їх інвестицій (рис. 1).

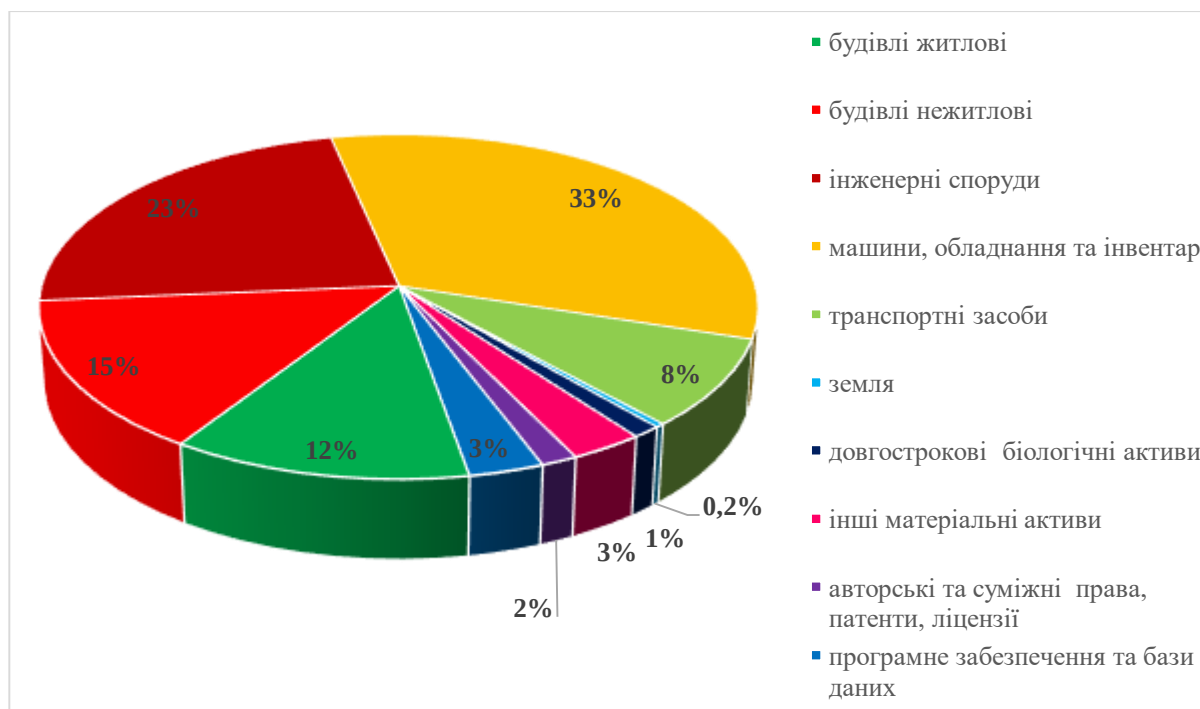


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій українських підприємств за січень-червень 2020 року
Джерело: [4].

Як бачимо, нематеріальні активи, які мають пряме відношення до інноваційних вкладень займають у структурі українських підприємств сукупно лише 5%. Відносно непоганою є частка вкладень в машини та виробниче обладнання, яка становить 33% від усього обсягу капітальних інвестицій, що в абсолютній сумі складає 54,3 млрд. грн. Разом з тим надто високою у порівнянні з підприємствами розвинутих країн Західної Європи та Північної Америки є обсяг вкладень в об'єкти нерухомості, який разом з врахуванням інженерних споруд становить 50% від усього обсягу капітальних інвестицій. Таким чином, можна зробити висновок, що інвестиційна політика вітчизняних підприємств потребує оперативного корегування та стратегічного вдосконалення. Адже лише здійснюючи масові інвестиції в технологічну базу виробництва та її розвиток, підприємства гарантуватимуть собі надійне становище на рику, яке матиме наслідком генерування значних обсягів операційного прибутку, за рахунок якого можна буде реалізувати інвестиційні потреби другої черги, до яких і відноситься вкладення в об'єкти нерухомості.

Можна стверджувати, що процес управління інвестиційною діяльністю підприємств включає в себе не лише вибір інвестиційних цілей та вкладення в них ресурсів, але й передбачає планові вивірену діяльність по визначенню перспектив ефективності таких інвестиційних вкладень в аспекті розвитку підприємства загалом. Відтак виникає потреба формування специфічних структурних підрозділів підприємства, орієнтованих саме на процес планування та реалізації інвестиційних вкладень. При цьому сам процес управління такою діяльністю вимагає від керівництва суб'єкта господарювання постійного контролю та оперативного втручання в процес інвестиційної

діяльності. Тобто, можна вести мову про необхідність формування специфічного напрямку управлінської діяльності на підприємстві – менеджменті інвестицій.

В такому аспекті особливого значення набуває також процес управління внутрішніми інвестиційними ресурсами підприємств, які, на відміну від залучених, є більш прогнозованими та доступними, але часто мають обмеження стосовно їх обсягів. Тому, управління інвестиціями в даному плані повинне бути гнучким та адаптивним стосовно внутрішніх фінансових можливостей підприємства. При цьому нарощення обсягів інвестицій потребує постійного контролю за уже здійсненими витратами та оперативної оцінки успішності досягнутих результатів. Також контроль за інвестиційними вкладеннями необхідний для поточного аналізу ситуації стосовно залучення додаткових ресурсів на інвестиції, якщо їх ефективність зростає і навпаки – вилучення ужи виділених коштів і спрямування їх на інші – більш прибуткові напрями вкладень. Відповідно, управління інвестиційною діяльністю в такому аспекті трансформується в один з ключових елементів загальної системи управління підприємством.

Висновки. Отже, можна стверджувати, що побудова системи управління інвестиційною діяльністю на підприємстві в умовах посилення ринкової конкуренції та економічної глобалізації є об'єктивно важливою з точки зору забезпечення суб'єкта господарювання достатнім рівнем конкурентоспроможності та загального підвищення ефективності його функціонування. Необхідно також зауважити, що формування такої системи дозволить підприємству з одного боку, забезпечити себе належним обсягом інвестиційних ресурсів, а з іншого – дозволить налагодити ефективний процес управління використанням цих ресурсів і, відповідно, збільшить віддачу від проведених капітальних вкладень.

Крім того, для підвищення ефективності процесу інвестування на виробничих підприємствах та ефективного управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах можна запропонувати такі рішення:

- формування комплексу показників, досягнення яких буде визначати оперативні тактичні плани інвестиційного процесу;
- налагодження ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем та активний пошук можливостей залучення додаткових інвестиційних ресурсів на зовнішніх ринках;
- надання широких повноважень підрозділу, який опікуватиметься управлінням інвестиціями в аспекті можливостей оперативного корегування напрямків інвестиційних вкладень;
- активне застосування елементів економіко-математичного прогнозування та моделювання в процесі розробки інвестиційних планів підприємства.

Список бібліографічного опису:

1. Борщевський В. В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку. *Фінанси України*. 2003. №10. С. 108–117.
2. Єпіфанова І. Ю., Войнаренко М. П. *Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств* : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2011. 188 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Менеджмент реальних інвестицій : навч. посіб. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 15.11.2020).
5. Пересада А. А., Смірнова О. О., Онікієнко С. В., Ляхова О. О. Інвестування : навч.-методичн. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. Київ : КНЕУ, 2001. 251 с.
6. Чумаченко М. Г. Способи і джерела акумуляції інвестицій у країні та умови їх реалізації. *Економіка та держава*. 2004. № 3. С. 2–9.
7. Alexander, G. J., Sharpe, W. F., Bailey, J. V. *Fundamentals of investments/fundamentos de inversiones*. London: Pearson Educación. 2010. 896 p.
8. Behrens, Werner; Hawranek, Peter M. *Manual for the preparation of industrial feasibility studies*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 1991. 387 p.
9. Gitman, L. J., Joehnk, M. D. *Fundamentals of investing*. London : Pearson College Div. 11th edition. 2010. 597 p.
10. Kiyosaki, Robert T. *The Business Of The 21St Century*. Manjul : Manjul Publishing House. 2012. 195 p.

11. Sharpe, William F. William F Sharpe: Selected Works. World Scientific-Nobel Laureate Series: Vol. 2. World Scientific. 2012. p. 712.

Reference:

1. Borshchevsky V. V. Inozemni investyciyi yak chynnyk regionalnogo rozvytku [Foreign investment as a factor of regional development]. *Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine*. 2003. Vol. 10. Pp. 108–117. [in Ukrainian].
2. Epifanova I. Y., Vojnarenko M. P. Upravlinnia investycijnoiu diyalnistiu promyslovyh pidpriemstv [Management of investment activities of industrial enterprises]. Vinnytsia: VNTU, 2011. 188 p. [in Ukrainian].
3. Zagorodniy A. G., Vozniuk G. L. Menedzhment realnyh investycii [Management of real investments]. Lviv: Lviv Polytechnic National University Publishing House, 2005. 714 p. [in Ukrainian].
4. State Statistics Service of Ukraine. Official site. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (Accessed on 15 Nov 2020).
5. Peresada A. A., Smirnova O. O., Onykienko S. V., Liakhova O. O. Investuvannya [Investing]. Kyiv: KNEU, 2001. 251 p. [in Ukrainian].
6. Chumachenko M. G. Sposoby i dzherela akumuluyacii investycij u kraini ta umovy jih realizatsii [Methods and sources of accumulation of investments in the country and the conditions of their implementation]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*. 2004. Vol. 3. Pp. 2–9. [in Ukrainian].
7. Alexander, G. J., Sharpe, W. F., Bailey, J. V. Fundamentals of investments. London: Pearson Educaci3n. 2010. 896 p.
8. Behrens, Werner; Hawranek, Peter M. Manual for the preparation of industrial feasibility studies. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 1991. 387 p.
9. Gitman, L. J., Joehnk, M. D. Fundamentals of investing. London : Pearson College Div. 11th edition. 2010. 597 p.
10. Kiyosaki, Robert T. The Business of the 21St Century. Manjul : Manjul Publishing House. 2012. 195 p.
11. Sharpe, William F. William F Sharpe: Selected Works. World Scientific-Nobel Laureate Series: Vol. 2. World Scientific. 2012. p. 712.

Дата подання публікації 22.12.2020р.

УДК 005.95 : 331.103.244 : 658

Сазонова Т.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
 Sazonova T. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-1454-5135>
 Пасічник Є.М., здобувач вищої освіти
 Pasichnik E., student

РОЛЬ КОМАНДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Полтавська державна аграрна академія

Сучасна практика управління персоналом організації ставить нові вимоги до планування, організації, координації, мотивації та контролю їх діяльності. Необхідність вирішувати повсякденні завдання виробничого та управлінського характеру новими методами та застосовуючи інноваційні інструменти впливу, робить актуальним об'єднання працівників за допомогою командного менеджменту. Управління командами працівників має свою специфіку, обмеження та правила ефективності. Також існують особливості управління командою дистанційно. Командний менеджмент дає можливість задовольнити потреби не лише особистісного зростання працівників, але й за рахунок цього підвищити ефективність діяльності підрозділу, організації в цілому. Специфіці управління персоналом на засадах командного менеджменту присвячена дана стаття. В ній розглянуті переваги формування та управління командами; особливості формування команди, яка буде працювати як on-line, так і off-line; правила та рекомендації для налагодження ефективної взаємодії в команді, незалежно від того чи вона буде працювати дистанційно, чи ні; визначені основні soft-skills, якими можуть оволодіти працівники, якщо керівництво застосовує командний менеджмент; специфіку застосування тимблдингу та його вплив на функціонування команди. Зроблена спроба довести, що особиста мотивація, ефективна координація та підтримка, з використанням в основному соціальних методів впливу, призводить до ефекту синергії відносно результативності діяльності персоналу та організації в цілому.

Ключові слова: командний менеджмент, команда, персонал, soft-skills, тимблдинг,

командотворення, компетентність, дистанційне управління.

THE ROLE OF TEAM MANAGEMENT IN EFFECTIVE ACTIVITY ENTERPRISES

Poltava State Agrarian Academy

Today, personnel management in the organization requires the application of new approaches to planning, organization, coordination, motivation and control of their activities. The economic and social crisis caused, including the global COVID-19 pandemic, has created new demands on managers and all other workers. There is a need to solve familiar and new problems with innovative methods, using hitherto unusual for ordinary organizations methods, tools and management tools. All this makes the application of team management relevant. Managing teams that are small professional groups has its own specifics, limitations and rules of effectiveness. They differ from the rules of effective collective. Especially these features can be traced in the remote control of the team and its operation. This article is devoted to the specifics of personnel management on the basis of team management. An attempt is made to consider the advantages of creating teams, solving production and management tasks with their help. Features of formation and functioning of teams both on-line, and off-line are considered. Rules and recommendations for effective interaction in the team, regardless of whether it will work remotely or not. The basic soft-skills (communication skills; self-management; effective thinking skills and management skills) are defined. These competencies can be acquired by employees if management applies team management. The acquisition of these competencies will take place in a natural, gradual way. The more employees work in a team, the more they gain team experience, which forms the listed soft-skills. This set of competencies increases the value and competitiveness of employees in today's labor market. The article considers the role of teambuilding in the formation and functioning of an effective team. An attempt is made to prove that personal motivation, effective coordination and support, using mainly social methods of influence, leads to a synergy effect on the effectiveness of staff and the organization as a whole. Team management provides an opportunity to meet the needs not only of personal growth of employees, but also to increase the efficiency of the unit, the organization as a whole.

Keywords: team management, team, staff, soft-skills, team building, competence, remote control.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Управління персоналом є центральним завданням менеджменту організації. Зважаючи на акумулювання в персоналі основних конкурентних переваг організації, пошук шляхів підвищення його ефективності та результативності залишається, й залишиться на майбутнє, актуальним завданням для менеджерів всіх рівнів. Разом з тим, на сьогоднішній день, управління персоналом ускладнилося наявною ситуацією, пов'язаною з соціальною, політичною та економічною кризою, що охопила не лише нашу країну, але й має глобальний характер. Зменшення фінансової ефективності функціонування підприємства призведе до скорочення фінансування сфери управління персоналу; соціальна та економічна нестабільність, зменшення реального рівня доходу створюють відчуття напруги та невпевненості у персоналу. Все це зумовлює необхідність пошуку нових активізаційних механізмів для персоналу, що не лише нададуть змогу зберегти та підвищити ефективність їх діяльності в сучасних умовах функціонування підприємства, але й сприятимуть нарощуванню його загальної ефективності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми формування команд, в т.ч. управлінських, особливості управління командами, труднощам, з якими стикаються при їх розвитку в тій чи іншій мірі розглянуті в працях, авторами яких є такі вітчизняні вчені, як Л.М. Карамушка, О.А. Філь [1], В.І. Барко, Ю.Б. Ірхін, П.П. Підюков [2], Г.В. Ложкін [3], С.Д. Максименко, В.О. Соловієнко [4]; зарубіжні вчені – М. Белбін, Д.А. Веттен, Дж.Р. Кемзенбер, Р. Кропп, К. Левіс-МакКлеар, П. Мучинські, К. Новак, Г. Паркер, Х.М. Пейро, А.П. Єрошинін та інші. Дані вчені-дослідники розглядали особливості управління малими групами, процесу формування, розвитку, управління та розформування команд, командні ролі, які приймають на себе члени команд. Але проблема полягає в тому, що наразі склалася неординарна ситуація в сфері управління, виникли нові обмеження та специфічні умови взаємодії, комунікації, співпраці між працівниками. Все це потребує аналізу існуючих та формування нових

підходів до управління командою.

Цілі статті. В даній статті зроблена спроба сформулювати підходи до налагодження ефективного командного менеджменту, в тому числі, враховуючи специфіку дистанційної трудової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основа ефективного менеджменту організації – є високопрофесійна, висококваліфікована, згуртована команда, налаштована на досягнення організаційної мети з найменшими фінансовими, організаційними, психологічними витратами. Розглянемо більш детально переваги, які дає командний менеджмент (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги командного менеджменту в сучасному менеджменті організацій
[власна розробка на основі 5; 6]

Ознака	Характеристика
Відмінність від групи	налаштованість на досягнення спільної мети та реалізація єдиної стратегії, створює передумови для виконання поставлених завдань на якісно новому рівні
Потенціал команди придатний для...	швидкого акумулювання та накопичення ресурсів, результативної самоорганізації, самодисципліни для виконання поставленого завдання та розформування
Мотивація	команда є засобом та інструментом для мотивації сама по собі
Забезпеченість ресурсами	передбачена вичерпна забезпеченість ресурсами різних видів, всіх, які є необхідними для вирішення поставлених завдань
Відповідальність	повна солідарна відповідальність за отримані результати
Винагорода	чіткість системи розподілу, виключно з урахуванням індивідуального внеску
Цінності	передбачається безумовне прийняття та слідування цінностям організації, команди
Розподіл функцій, обов'язків, поточних завдань	чіткий, зрозумілий, залежно від ролі працівника в команді, його здібностей, схильностей та досвіду. Передбачає реальне прийняття на себе даних зобов'язань та високу особисту відповідальність. Взаємодоповнюючий склад групи
Командні ролі	передбачена наявність максимальної кількості позитивних ролей та виключення працівників з негативними ролями (перевиховання, або звільнення)
Лідер	формальний та неформальний лідер – одна й та сама особа
Рівень згуртованості	виключно високий; психологічно члени команди визнають один одного
Тімбілдінг	природний прояв в повсякденній діяльності команди
Креативність	умова існування команди та основна риса членів команди
Формула ефективності команди	$1+1+1=9$ команда характеризується високим ступенем співпраці, взаємодопомоги, підтримки – зростає ефективність діяльності команди. Це є позитивним прикладом для інших команд, для організації в цілому.

Отже, командний менеджмент дає можливість досягти синергетичного ефекту, якого прагнуть отримати всі менеджери від власних підлеглих. Саме синергія, звісно позитивна, дає можливість добитися максимальної результативності, а дана властивість покладена в основу функціонування команди.

Кожний період функціонування організації характеризується вирішенням особливих завдань. Не зважаючи на те, що на перший погляд завдання можуть бути типовими, з плином часу підходи до їх вирішення, а також деякі складові завдань піддаються змінам. Не кажучи вже про нові, нетипові задачі. Якщо застосовувати при цьому проектний підхід, то стає очевидною необхідність створення команди. Сформуватися ефективна команда може й природним шляхом, але основною передумовою в такому разі є наявність сильної корпоративної культури, що має значну «товщину». В іншому разі, формуючи команду, керівник має пересвідчитися в тому, що:

- члени команди є спеціалістами у тій сфері, в якій вони будуть виконувати завдання;

- існує психологічна сумісність між майбутніми членами команди;
- командні цілі об'єднують людей, а не налаштовують їх на конкуренцію;
- цілі командної роботи є дійсно значимі – тоді вони будуть самі по собі мотивувати членів команди щодо їх досягнення;
- цілі команди побудовані у відповідності зі SMART- критеріями;
- в умовах дистанційної роботи, у всіх членів команди є вільний доступ до необхідних інструментів трудової діяльності, засобів зв'язку.

При цьому дане завдання для керівника буде тим легше виконувати, чим частіше він буде використовувати проектний підхід в управлінні, а також у тому випадку, коли він добре буде знайомий із власними підлеглими: їх сильними та слабкими сторонами. В останньому випадку керівник має систематично застосовувати методи розвитку власного персоналу, щоб повністю забезпечити себе працівниками, здатними виконувати лише позитивні ролі, тоді й їх призначення в ту чи іншу команду буде нескладним завданням. Працювати за принципами командного менеджменту мають вміти не лише керівники, але й працівники. Це завдання має довгостроковий характер, але кожного разу, виконуючи його успішно, всі учасники закріплюють даний позитивний досвід та засвоюють уроки, що допомагають ще ефективніше та результативніше виконувати наступні завдання, досягаючи при цьому не лише організаційних, але й власних цілей.

Якщо працівники відчують, що належать до певної, чітко окресленої команди, їх відповідальність за власний внесок у досягнення єдиної цілі зростає. Що потрібно зробити для того, щоб працівник відчув себе членом саме команди, а не колективу, бо колектив це більш невизначене утворення:

- чітко розподілити ролі, обов'язки, відповідальність;
- визначити періодичність зустрічей, нарад, «п'ятихвилинок» тощо;
- за умов дистанційної роботи, підтримувати постійний зв'язок за допомогою різних додатків, чатів – дозволяє підтримувати динаміку спілкування та швидкість вирішення питань, що постають перед певними членами команди, або командою в цілому. Головне – команда має користуватися одним чатом;

- встановити чіткі правила поведінки та взаємодії. При наявності віддаленої роботи – правила дистанційної роботи, режиму робочого дня (в більшості випадків від буде набагато гнучкішим, але робочий час не має перекриватися особистим);

- визначити реальні дедлайни та процедуру контролю;
- донести до членів команди, що конфліктів не вдасться уникнути, але вони мають бути виключно конструктивними, тобто в пріоритеті – спільна ціль. Конфліктні ситуації вирішувати виключно в присутності один одного, в т. ч. використовуючи платформи для дистанційного спілкування, типу Meet, Zoom тощо;

- налагодити швидку та адекватну винагороду – це в першу чергу стосується нематеріальної винагороди, яка піднімає самооцінку працівника, забезпечує задоволення мотиву в приналежності, повазі та самовираження;

- поєднати високий ступінь самостійності, автономності команди з контролем менеджера лише у контрольних точках (відчуття довіри стимулює працівника бути більш дисциплінованим, звісно, в поєднанні з іншими способами «підкріплення»);

- запровадити реально ефективний зворотній зв'язок – замало надати широкі повноваження персоналу, необхідно постійно бути підтримкою для власних підлеглих, не лише у контрольних точках, але якщо у них виникають питання, проблеми, пропозиції, кожен член команди має бути впевнений, що він може звернутися до керівника і отримати необхідну підтримку, пораду тощо. В іншому випадку у персоналу буде створюватися враження, що на них просто «скинули» складне завдання. З якою метою? Сам керівник

нездатний вирішити його – значить, він не може бути реальним лідером. Або ж, довести вищому керівництву, що даний персонал не здатний ефективно працювати – очевидна підстава для звільнення. Все це «вбиває» сутність командного менеджменту;

- в основу формування команди покласти принцип добровільного входження – в цьому випадку всі її члени будуть добровільно приймати на себе відповідальність, та мати базисну мотивацію, а, отже, і дисциплінованість;

- забезпечити професійне зростання членів команди – це не означає, що всі вони, після успішного виконання поставлених завдань мають йти на підвищення, але у кожного з них має бути сформоване усвідомлення власного професійного зростання, удосконалення професійних якостей, просування на наступний щабель професіоналізму. За таких умов кожен працівник охоче буде долучатися до наступних проєктів, адже, з кожним разом зростає його індивідуальна професійна цінність;

- за умови дистанційного управління, необхідне застосування CRM-системи, що дає можливість створити «внутрішній офіс» (Trello, Asana, YouGile, Microsoft Teams, Jira тощо). Дані системи, платформи дають можливість створити ефективний робочий простір: мають власні чати, можливість обміну файлами, відео- та аудіо- спілкування, примітки; можна презентувати, розміщувати задачі, слідкувати за виконанням, продуктивністю тощо;

- при дистанційному командному менеджменті ще важливіше досягти довірчих відносин. При цьому, на наш погляд, приклад має показати саме керівник власною відкритістю, в т.ч. демонстрацією, що він знаходиться у тому ж становищі, що всі інші – ділитися фото власного домашнього офісу, домашнього улюбленця тощо.

Командний менеджмент налаштований на розвиток у рівній мірі як hard skills (професійні якості, які удосконалюються під час рішення професійних задач), так і soft skills (без яких не можлива ефективна ні формальна, ні неформальна взаємодія). Перелік soft skills, які сприяють зростанню конкурентоспроможності персоналу та організації в цілому наведемо за допомогою даних табл. 2.

Таблиця 2

Soft skills персоналу, що формуються при використанні командного менеджменту
[сформовано на основі 7]

Soft skills	Прояв
Комунікативні навички	вміння слухати, переконання і аргументація, нетворкінг: побудова та підтримка бізнес-відносин, ведення переговорів, проведення презентацій, само презентація, публічний виступ, командна робота, спрямованість на результат тощо
Self-менеджмент	управління емоціями, управління стресом, управління власним розвитком, планування і цілепокладання, тайм менеджмент, рефлексія, ефективне налагодження та використання зворотного зв'язку
Навички ефективного мислення	системне мислення, креативне мислення, структурне мислення, логічне мислення, пошук і аналіз інформації, формування та прийняття рішень, проєктне мислення, тактичне та стратегічне мислення (для керівників)
Управлінські навички	управління виконанням, планування, постановка завдань співробітникам, мотивування, контроль реалізації завдань, наставництво (розвиток співробітників) – менторинг, коучинг, ситуаційне керівництво і лідерство, ведення нарад з використанням інноваційних підходів, подача зворотного зв'язку, управління проєктами, управління змінами, делегування повноважень

Ефективний менеджмент сучасних організацій передбачає наявність soft skills у власних співробітників, і у керівників – у першу чергу, та їх перманентний розвиток. Яким чином командний менеджмент сприяє розвитку даних навичок?

По-перше, для їх розвитку необхідним є самостійне навчання – бажаючи бути ефективним членом команди та отримати вище перелічені бонуси від власної (та спільної) ефективної діяльності, працівники самотивуються до самостійного навчання шляхом

читання спеціалізованої літератури, відвідування тематичних блогів, вебінарів тощо.

По-друге, пошук та наявність ефективного зворотного зв'язку – дає можливість впевнитися у тому, що навичка успішно розвивається, тобто поведінка є результативною, відносно певного (декількох) аспекту soft skills, або навпаки.

По-третє, навчання на досвіді інших (ментворкінг) – виокремлюючи найбільш ефективні моделі поведінки людини, що володіє високим рівнем розвитку даної компетентності, робота з наставником.

По-четверте, спеціальні завдання – завдання (в т. ч. обрані самостійно), що дозволяють розвивати певні навички, або навпаки ті, які нівелюють слабкі сторони.

По-п'яте, розвиток в процесі роботи – пошук, опанування найбільш ефективних моделей поведінки, при рішенні задач, доручених конкретному члену команди.

Отже, правила, методи, способи розвитку soft skills співвідносяться із особливостями командного менеджменту та принципами результативної участі у командній роботі. Тому можна стверджувати, що розвиток soft skills є природним «побічним» результатом застосування командного менеджменту. Фактично, ми маємо наслідки взаємодії за принципами стратегії «win-win».

В умовах соціальної напруги, в яких функціонують сучасні організації, в умовах невизначеності, нестабільності та зниження економічної ефективності функціонування (характерної для більшості комерційних організацій на сьогодні), важливим є також підтримка та згуртування персоналу, надання їм відчуття захищеності та психологічного комфорту максимально, на скільки це можливо в індивідуальних умовах. Командний менеджмент передбачає тимбілдинг на рівні з чітким розподілом завдань, прозорим контролем тощо. Тимбілдинг – це особливий світ можливостей, нова реальність, де незвичайні, нестандартні, непрогнозовані обставини дозволяють відкриватися людям з несподіваних сторін [8]. Він дає можливість вирішити базові проблеми командотворення та сучасного трудового та особистісного існування персоналу:

- більш тісне знайомство співробітників в неформальній обстановці;
- посилення ефективності командної роботи;
- підвищення рівня взаємодії, згуртування колективу;
- оцінка ролі кожного члена команди;
- виявлення лідерів, аутсайдерів;
- розширення навичок вирішення нестандартних ситуацій;
- підвищення мотивації на досягнення колективних цілей;
- зняття стресу, втоми;
- можливість для співробітників відчувати себе в новій ролі.

Таким чином, ми можемо спостерігати не лише позитивний вплив тимбілдингу для функціонування команди, але й для особистісного розвитку кожного її члена, психологічного розвантаження, креативного ставлення до ситуації тощо.

Висновки. Отже, спираючись на проведені дослідження, аналіз умов діяльності сучасних організацій, можемо констатувати доцільність застосування командного менеджменту для активізації персоналу, формування його мотиваційного вектору та підвищення рівня лояльності працівників, без значних фінансових затрат, спираючись більше на соціальні методи управління. Командний менеджмент дає змогу розвинути у персоналу широкий набір hard-skills та soft-skills. Цей комплекс компетентностей підвищує цінність, конкурентоспроможність працівників на сучасному ринку праці. Вони стають більш універсальними та сучасними, що створює потенційні передумови для швидкого працевлаштування, навіть за умови втрати наявної роботи. Все це не лише мотивує персонал до розвитку, але й дає можливість задовольнити широкий спектр мотивів згідно теорії А. Маслоу, що, в свою чергу, формує стійку мотивацію до високоефективної діяльності. Таким чином, підвищуючи індивідуальну результативність,

налаштовуючись на досягнення в першу чергу організаційних цілей, персонал формує передумови для зростання ефективності організації.

Список бібліографічного опису

1. Карамушка Л. М., Філь О. А. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій): Монографія. Київ: Фірма «ІНКОС», 2007. 268 с.
2. Барко В. І., Ірхін Ю. Б., Підюков П. П. Психологія управління командою міліцейського підрозділу : навч. посіб. Київ : РВЦ НАВСУ: Київ. юрид. ін-т МСВ України, 2006. 228 с.
3. Ложкин Г. В., Повякель Н. И. Практическая психология конфликта. 2-е издание, стереотипное. Киев : МАУП, 2002. 196 с.
4. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія: навч. посіб. Київ : 2000. URL: http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/875/Maksimenko_S.D._Zagal%27na_psihologiya.pdf (дата звернення 05.12.2020).
5. Муха Р. А. Команда, її сутність та особливості розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253> (дата звернення 10.12.2020).
6. Радугин А., Радугин К. Введение в менеджмент: Социология организаций та управління. Воронеж, 2005. 185 с.
7. Шипилов В. Перечень навыков soft-skills и способы их развития. URL: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.shtml (дата звернення 12.12.2020).
8. Командный менеджмент – новая реальность управления бизнесом. Часть 2. URL: <https://hr-elearning.ru/komandnyy-menedzhment-teambuilding-2/> (дата звернення 12.12.2020).

References

1. Karamushka L. M., Fil O. A. Formuvannia konkurentozdatnoi upravlinskoi komandy (na materialii diialnosti osvitenikh orhanizatsii): Monohrafiia. Kyiv: Firma «INKOS», 2007. 268 p. [in Ukraine]
2. Barko V. I., Irkhin Yu. B., Pidiukov P. P. Psykholohiia upravlinnia komandoiu militseiskoho pidrozdilu : Navch. posib. Kyiv : RVTs NAVSU: Kyiv. yuryd. in-t MSV Ukrainy, 2006. 228 p. [in Ukraine]
3. Lozhkin G. V., Povyakel' N. I. Prakticheskaya psikhologiya konflikta. 2-e izdanie, stereotipnoe. Kiev : MAUP, 2002. 196 p. [in Russian]
4. Maksymenko S. D., Soloviienko V. O. Zahalna psykholohiia: navch. posib. Kyiv : 2000. Available at: http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/875/Maksimenko_S.D._Zagal%27na_psihologiya.pdf (accessed 05.12.2020) [in Ukraine]
5. Mukha R. A. Komanda, yii sutnist ta osoblyvosti rozvytku. Efektyvna ekonomika. 2015. No 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4253> (accessed 10.12.2020) [in Ukraine]
6. Radugin A., Radugin K. Vvedennya v menedzhment: Sociologiya organizacij ta upravlinnya. Voronezh, 2005. 185 p. [in Russian]
7. Shipilov V. Perechen' navykov soft-skills i sposoby ih razvitiya. Available at: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/soft-skills.shtml (accessed 12.12.2020) [in Russian]
8. Komandnyj menedzhment – novaya real'nost' upravleniya biznesom. Vol. 2. Available at: <https://hr-elearning.ru/komandnyy-menedzhment-teambuilding-2/> (accessed 12.12.2020) [in Russian]

Дата подання публікації 28.12.2020 р.

УДК 339.137

Тендюк А.О., к.е.н., доцент
 Tendyuk A. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0002-9002-1184>
 Медведєва О.І.
 Medviedieva O.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БУДІВЕЛЬНОЇ КЕРАМІЧНОЇ ЦЕГЛИ М. ЛУЦЬКА

Луцький національний технічний університет

В статті проведено дослідження конкурентних позицій підприємств-виробників будівельної керамічної цегли м. Луцька та оцінку рівня конкурентоспроможності на прикладі одного із суб'єктів ринку. Визначено ринкові частки основних виробників будівельної керамічної цегли м. Луцька, здійснено порівняльний аналіз їх фінансових показників, показників прибутковості та ділової активності, що дозволило конкретизувати конкурентні позиції МП «Полум'я», деталізувати його конкурентні переваги та слабкі сторони.

Проведено оцінку конкурентоспроможності продукції на основі розрахунку та побудови матриці «Бостонської консалтингової групи», що дозволило визначити конкурентні позиції основних видів продукції основних гравців ринку будівельної керамічної цегли.

Здійснено розрахунок інтегрального рівня конкурентоспроможності на прикладі одного з суб'єктів ринку будівельної керамічної цегли, на основі оцінки чотирьох груп параметрів: показників фінансового стану, ефективності збуту та просування продукції, ефективності виробничої діяльності та конкурентоспроможності продукції. Розрахунок інтегрального індексу здійснено з використанням встановлених експертним шляхом вагових коефіцієнтів.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, конкурентні позиції, ринкова частка, управління конкурентоспроможністю

ASSESSMENT OF COMPETITIVE POSITIONS OF ENTERPRISES- MANUFACTURERS OF BUILDING CERAMIC BRICKS OF LUTSK

Lutsk National Technical University, Lutsk

The article studies the competitive positions of enterprises-manufacturers of building ceramic bricks in Lutsk and assesses the level of competitiveness on the example of one of the market participants. The market shares of the main manufacturers of building ceramic bricks in Lutsk were determined, a comparative analysis of their financial indicators, profitability and business activity was carried out, which allowed to specify the competitive position of MP "Flame", to detail its competitive advantages and weaknesses.

The competitiveness of products was assessed on the basis of calculation and construction of the matrix of the "Boston Consulting Group", which allowed to determine the competitive positions of the main types of products of the main players in the market of building ceramic bricks.

The calculation of the integrated level of competitiveness on the example of one of the subjects of the market of building ceramic bricks, based on the assessment of four groups of parameters: indicators of financial condition, efficiency of sales and promotion, production efficiency and product competitiveness. The calculation of the integrated index is carried out using expertly established weights.

Keywords: product competitiveness, enterprise competitiveness, competitive advantages, competitive positions, market share, competitiveness management

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі управління підприємствами промисловості будівельних матеріалів зосереджене на реагуванні на численні виклики, що сформовані в результаті кризових соціально-економічних процесів. Реактивне управління не дозволяє знаходити нові джерела зростання і не вирішує проблеми зниження конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання. Відповідно, особливої актуальності набувають питання удосконалення управління

конкурентоспроможністю підприємств на основі формування стійких конкурентних переваг, що має на меті підвищення ефективності діяльності підприємств, особливо на ринках із постійно зростаючою конкуренцією. Саме таким є ринок будівельної керамічної цегли.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Досить багато теоретичних та прикладних аспектів управління конкурентоспроможністю, особливостей та методичних підходів до її оцінки та інструментів забезпечення висвітлено у працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців як: М. Портер, Й. Шумпетер, Л.В. Балабанова, Р.А. Фатхутдінов, В.А. Ільяшенко, С.М. Клименко, та інші. У їх роботах детально досліджено сутність та основні фактори конкурентоспроможності, деталізовано методичні підходи до її оцінки. Поряд із багатьма питаннями оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємств залишаються невирішеними.

Цілі статті - дослідити основні тенденції розвитку ринку та конкурентоспроможність підприємств-виробників будівельної керамічної цегли м. Луцька для формування джерел зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства проведемо на прикладі виробника будівельної керамічної цегли - малого підприємства «Полум'я». Для оцінки використаємо методичний підхід, розроблений авторами, та деталізований у роботі [1]. Особливістю даного підходу є поетапна оцінка конкурентних переваг підприємства. В основі запропонованого підходу лежить концепція «ланцюга цінності» М. Портера [2].

МП «Полум'я» працює на ринку керамічної цегли Волинської області. Організаційною формою управління його є одноосібне володіння, що передбачає належність майна підприємства єдиному власнику та самостійність його у прийнятті рішень та розподілі прибутків. Форма власності МП «Полум'я» - приватне підприємство, яке працює на ринку з 1902 року. Першочерговою назвою підприємства є Луцький цегельний завод № 2. В процесі приватизації у 1994 році було створене МП «Полум'я», яке на сьогоднішній день має дочірнє підприємство.

Основним видом діяльності підприємства є виробництво цегли, черепиці та інших будівельних виробів з випаленої глини, які воно реалізує переважно у межах м. Луцька та Луцького району. Споживачами його є найбільші будівельні підприємства регіону: «Житлобуд -2», ПП «Інвестор». МП «Полум'я» позиціонує себе як виробник якісної, надійної будівельної керамічної цегли з найкращими експлуатаційними характеристиками за доступною ціною.

Ринок виробників будівельної керамічної цегли Волинської області представлений значною кількістю виробників, відповідно на першому етапі оцінки конкурентоспроможності визначимо основні конкурентні позиції об'єкта дослідження.

На сьогоднішній день основними гравцями на ринку будівельної керамічної цегли Волинської області є наступні крупні виробники: ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД, ПП «Захід», МП «Полум'я», ПП «Будтрейд». Аналіз ринкових часток основних виробників показує, що найбільшу частку ринку будівельної керамічної цегли займає ВК ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД - 39 %. Ринкові частки решти підприємств розподілені наступним чином: МП «Полум'я» - 23 %, ПП «Захід» - 21 %, ПП «Будтрейд» - 10 %. Відносно незначну частку ринку складають виробники із решти районів Волинської області. Таким чином, лідером ринку є ВК ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД, а основним конкурентом МП «Полум'я» є приватне підприємство «Захід».

У таблиці 1 наведено деталізацію основних економічних показників діяльності МП «Полум'я».

Таблиця 1. Динаміка основних економічних показників діяльності МП «Полум'я»

Показник	Роки					Відносне відхилення, %
	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014
Вартість активів підприємства, тис. грн	4753,5	5640	8000	9947	10628	223,58
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	10972	18979	18979	21113	24142	220,03
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	8196	13031	14982	15909	16687	203,6
Чистий прибуток, тис. грн	114	552	614	759	1043	914,91
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	84	84	84	82	85	101,19
Річний фонд оплати праці, тис. грн	4951	6051	7062	7265	8054	162,67
Середньомісячна заробітна плата працівника, грн	4912	6003	7006	7383	7896	160,75
Продуктивність праці одного працівника, тис. грн/чол.	193,58	317,78	366,44	405,88	431,08	222,69
Середньорічна залишкова вартість основних фондів, тис. грн	2597	2531,5	2544	2634	2701,5	104,02
Вартість оборотних коштів, тис. грн	2152	3107,5	5455	7312	7925,5	368,29
Рентабельність, %	-	-	-	-	-	-
продукції	1,39	4,24	4,1	4,77	4,81	-
продаж	1,18	3,47	3,35	3,90	5	-
власного капіталу	2,70	11,07	10,53	12,67	17	-

Джерело: розраховано авторами за даними статистичної звітності підприємства

Наведені аналітичні дані демонструють стабільне зростання обсягів реалізації будівельної керамічної цегли та чистого прибутку підприємства, що зумовлено передусім тенденціями росту будівельного ринку регіону. Спостерігається значний ріст активів МП «Полум'я» (на 223,58 % протягом аналізованого періоду), рівня прибутковості. Наведені дані дозволяють робити висновок, що МП «Полум'я» активно розвивається та має значні передумови для активної участі у конкурентній боротьбі.

У таблиці 2 наведено динаміку основних фінансових показників МП «Полум'я» та його основних конкурентів.

За даними таблиці 2 можна побачити, що показники поточної ліквідності МП «Полум'я» є вищими у аналізованому періоді за аналогічні показники основних конкурентів. При цьому варто зауважити, що поточна ліквідність аналізованого підприємства є вищою, ніж у лідера ринку - ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД. Показники абсолютної ліквідності МП «Полум'я» є нижчими, ніж у його основних конкурентів, що вказує на недостатню забезпеченість грошовими коштами та їх еквівалентами для погашення поточних зобов'язань МП «Полум'я».

Таблиця 2. Динаміка показників ліквідності МП «Полум'я» та його конкурентів

Підприємство	Поточна ліквідність				
	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД	0,14	0,21	0,31	0,52	0,8
МП «Полум'я»	1,51	2,03	1,63	1,62	1,88
ПП «Захід»	1,15	1,2	1,42	1,56	1,64
ПП «Будтрейд»	0,06	0,04	0,03	0,2	0,35
Підприємство	Абсолютна ліквідність				
	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД	0,1	0,4	0,4	0,35	0,33
МП «Полум'я»	0,17	0,26	0,47	0,43	0,17
ПП «Захід»	0,3	0,3	0,6	0,56	0,48
ПП «Будтрейд»	0,09	0,086	0,075	0,084	0,93

Джерело: сформовано авторами за даними [3]

У таблиці 3 наведено динаміку чистої маржі МП «Полум'я» у порівнянні з основними конкурентами.

Таблиця 3. Динаміка чистої маржі МП «Полум'я» у порівнянні з основними конкурентами

Підприємство	Зміна чистої маржі, %			
	Роки			
	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД	-0,012	0,001	0,001	0,009
МП «Полум'я»	-0,008	0,003	0,001	0,047
ПП «Захід»	-0,014	0,003	0,002	0,018
ПП «Будтрейд»	-0,017	-0,004	-0,001	0,005

Джерело: сформовано авторами за даними [3]

Як свідчать аналітичні дані, зміна чистої маржі основних виробників будівельної керамічної цегли м. Луцька у 2015 році була негативною. Починаючи з 2016 року спостерігається приріст у більшості гравців ринку (за виключенням ПП «Будтрейд», де приріст відбувається аж у 2018 році). Негативні значення зміни чистої маржі вказують на зменшення чистого прибутку відносно загальної виручки підприємства. Потрібно звернути увагу, що найвищим серед конкурентів у 2018 році є приріст чистої маржі саме МП «Полум'я», що підтверджує зростання його ділової активності та прибутковості.

У таблиці 4 наведено динаміку зміни оборотності робочого капіталу МП «Полум'я» у порівнянні з конкурентами. Оцінка зміни оборотності робочого капіталу основних конкурентів є індикатором їх ділової активності. Найвищим у 2017-2018 рр. є темпи росту оборотності робочого капіталу лідера ринку - ВК ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД (хоча у попередньому періоді спостерігаються негативні значення), негативною практично за весь період (крім 2017-2018 років) є динаміка оборотності робочого капіталу ПП «Будтрейд». Стабільно позитивну динаміку має оборотність робочого капіталу є ПП «Захід». Необхідно звернути увагу на від'ємний приріст робочого капіталу, отриманий ПП «Полум'я» у 2016 році, що вказує на необхідність подальшого зростання оборотності капіталу, зростання ділової активності та зміцнення його фінансового стану, що дозволить позитивно вплинути на конкурентні позиції аналізованого підприємства.

Таблиця 4. Аналіз зміни оборотності робочого капіталу МП «Полум'я» та його конкурентів

Підприємство	Зміна оборотності робочого капіталу			
	Роки			
	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017
ВК-ТОВ «Луцький цегельний завод №1» ЛТД	-1,3	-1,8	0,5	0,64
МП «Полум'я»	0,9	-0,05	0,11	0,24
ПП «Захід»	0,82	0,52	0,13	0,18
ПП «Будтрейд»	-0,86	-0,82	-0,25	0,1

Джерело: сформовано авторами за даними [3]

На наступному етапі дослідження було проведено оцінку конкурентоспроможності продукції МП «Полум'я» з використанням матриці «Бостонської консалтингової групи», що наведена на рис. 1. Для її побудови було проведено розрахунок відносної ринкової частки МП «Полум'я» у порівнянні з лідером ринку, за цеглою марки М-100 та М-75. Відносна частка ринку цегли марки М-100 для МП «Полум'я» у 2018 році складає 54,55 %, ринку цегли марки М-75 – 68,75 %. Розрахунок темпів росту ринку показав, що у 2018 році темп росту ринку цегли марки М-100 був вищим ніж цегли марки М-75, що обумовлено зростанням обсягів будівництва житлових багатоповерхових будинків в регіоні. За результатами позиціонування, цегла марок М-100 та М-75 опинилась у секторі «знаки питання», що відповідно вказує на необхідність додаткових інвестицій для просування продукції на ринку.

На заключному етапі було проведено розрахунок інтегрального рівня конкурентоспроможності МП «Полум'я» за методикою С.М. Клименко [5], що передбачає оцінку ефективності за чотирма групами критеріїв, які інтегруються у загальний рівень конкурентоспроможності підприємства на основі вагових коефіцієнтів, визначених експертним шляхом. Результати розрахунку інтегрального рівня конкурентоспроможності МП «Полум'я», в розрізі основних його складових відображено на рис. 2.

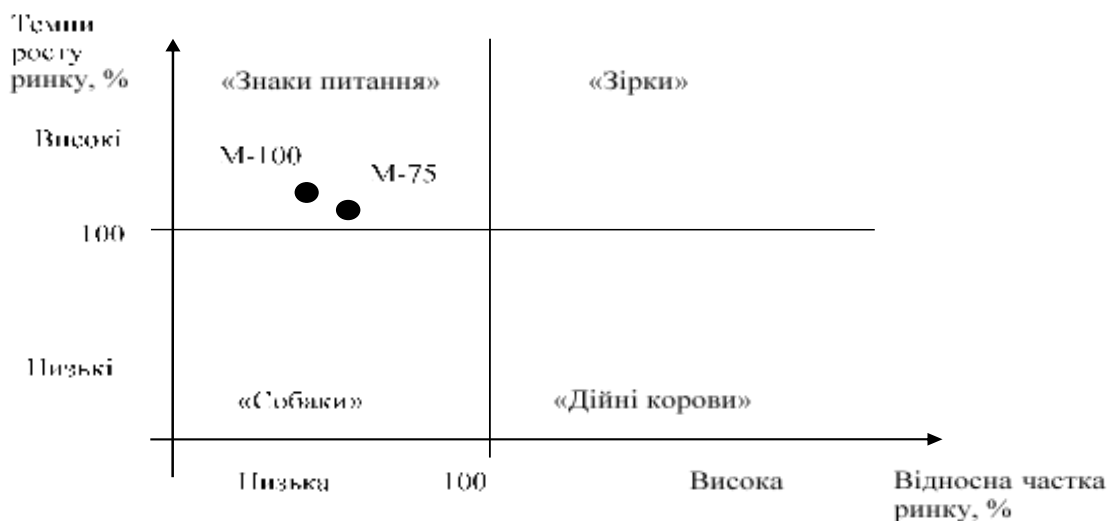


Рис. 1. Матриця БКГ МП «Полум'я»

Джерело: побудовано авторами за результатами розрахунків за даними [4].

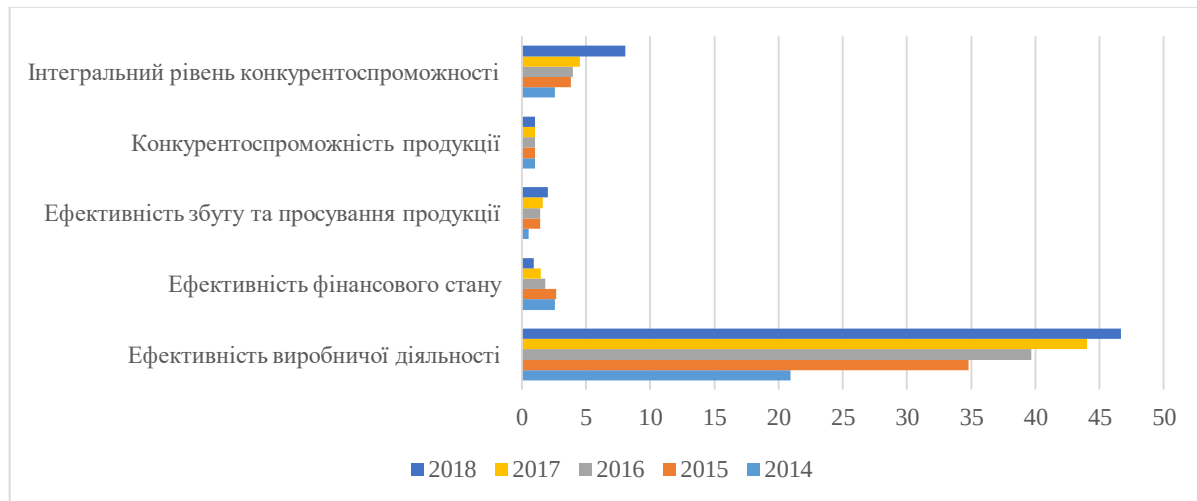


Рис. 2. Динаміка критеріїв та інтегрального рівня конкурентоспроможності МП «Полум'я»

Основні параметри інтегрального рівня конкурентоспроможності МП «Полум'я» мають позитивну динаміку протягом аналізованого періоду. Виключення складають лише показники ефективності фінансової діяльності підприємства, що мають негативну тенденцію. Саме недостатність фінансових засобів та низький рівень фінансової ефективності є стримуючим фактором для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку будівельної керамічної цегли м.Луцька. Інтегральний рівень конкурентоспроможності МП «Полум'я» за період 2014-2018 рр. зростає, що свідчить про досить сильні конкурентні позиції підприємства та створює можливості для подальшого їх зміцнення.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про досить високий рівень конкурентоспроможності МП «Полум'я» на ринку будівельної керамічної цегли м. Луцька та Луцького району, який має тенденцію до зростання. Виявлені конкурентні переваги підприємств потребують їх нарощення, адже саме вони є ключовими чинниками конкурентоспроможності підприємства на ринку. Конкурентні прогалини формують напрямки для подальшого застосування управлінських інструментів підвищення конкурентоспроможності, оскільки, з одного боку, вони є джерелом потенційних ризиків для роботи підприємства на ринку, а, з іншого боку - є потенційним джерелом для формування нових конкурентних переваг.

Список бібліографічного опису

1. Тендюк А.О., Медведєва О.І. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства промисловості будівельних матеріалів. *Економічні науки. Серія «Економіка і менеджмент»*. Луцький національний технічний університет. Випуск 16(62). Луцьк, 2019. С. 141-151.
2. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. Москва: Вильямс, 2005. 608 с.
3. You control онлайн-сервіс перевірки контрагентів [Електронний ресурс]. – URL: <https://youcontrol.com.ua/>.
4. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Клименко С. М. та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.

References

1. Tendyuk A.O., Medvyedeva O.I. Metodichnyy pidkhid do otsinky rivnya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva promyslovosti budivelnikh materialiv. *Ekonomiczni nauky. Seriya «Ekonomika i menedzhment»*. Lutskyy natsionalnyy tekhnichnyy universytet. –Vypusk 16(62). Lutsk, 2019. S. 141-151.
2. Porter M.Э. Konkurentsyya: per. s anhl. Moskva: Vylyams, 2005. 608 s.
3. You control onlayn-servis perevirky kontrahentiv [Elektronnyy resurs]. – URL: <https://youcontrol.com.ua/>.
4. Holovne upravlinnya statystyky u Volynskiy oblasti [Elektronnyy resurs]. – URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>.
5. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva / Klymenko S. M. ta in. Kyiv : KNEU, 2008. 520 s.

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658:336.7

Абрамова І.О., к.е.н., доцент
 Abramova I.O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1241-0520>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Луцький національний технічний університет

У статті на основі проведеного аналітичного дослідження з використанням методу синтезу сформовано теоретичні підходи до трактування поняття «банківський менеджмент» з точки зору дискусійних аспектів в частині дефініції, принципів та функцій.

За результатами проведеного дослідження теоретичних аспектів банківського менеджменту систематизовано наукові підходи до формування поняття «банківський менеджмент», зокрема: системний, маркетинговий, ситуаційний, функціональний, процесний, нормативний та адміністративний підходи. Визначено елементи банківського менеджменту з точки зору об'єкта та суб'єкта.

Обґрунтовано, що ефективність реалізації банківського менеджменту залежить від комплексності сформованих принципів та реалізації загальних функцій банківського менеджменту, що сприятиме швидкому досягненню цілей з мінімальними затратами усіх ресурсів. Відповідно у статті виокремлено загальні функції банківського менеджменту та сформовано принципи реалізації механізму банківського менеджменту.

Ключові слова: банківський менеджмент, принципи банківського менеджменту, наукові підходи, функції управління банком.

THEORETICAL ASPECTS OF THE BANK MANAGEMENT SYSTEM

Lutsk National Technical University

The article, based on an analytical study using the method of synthesis, formed theoretical approaches to the interpretation of the concept of «banking management» in terms of discussion aspects in terms of definition, principles and functions.

According to the results of the research of theoretical aspects of bank management, scientific approaches to the formation of the concept of «banking management» are systematized, in particular: system, marketing, situational, functional, process, normative and administrative approaches. Elements of bank management from the point of view of object and subject are defined.

It is substantiated that the effectiveness of the implementation of banking management depends on the complexity of the established principles and the implementation of the general functions of banking management, which will contribute to the rapid achievement of goals with minimal costs of all resources. Accordingly, the article highlights the hall functions of bank management and forms the principles of implementation of the banking management mechanism.

Key words: bank management, principles of bank management, scientific approaches, functions of bank management.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її з важливими науковими та практичними завданнями. Важливою складовою успіху діяльності відкритої соціально-економічної системи, у тому числі банків є грамотна система управління. Сучасний стан банківської системи з одного боку є відображенням загального стану економіки, але водночас є наслідком некваліфікованого управління. Питання ефективного менеджменту у банківській сфері в Україні є найменш розробленими. Тому керівникам банківських установ доводиться організовувати діяльність у банку, базуючись лише на індивідуальному сприйнятті дійсності, а не на системному підході до управління банком. Відповідно наслідком нехтування формулювання чіткої концепції розвитку є відсутність

планування діяльності взагалі, або недотримання логічного взаємозв'язку між послідовними етапами процесу прийняття управлінських рішень – аналізом, плануванням, організацією, контролем та регулюванням. Отже, в сучасних умовах формується об'єктивна потреба в поглиблених наукових дослідженнях системного управління діяльністю банків, у теоретичному осмисленні основних понять, розробці методів організації та управління банківською діяльністю, які відповідають сучасним реаліям розвитку банківської системи. Відповідно у зв'язку з посиленням впливу фінансових складових економічних відносин, загостренням конкуренції на ринку банківських послуг, зростає значення банківського менеджменту у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних питань та практичного застосування менеджменту загалом та в банках займалась значна кількість вітчизняних, а також закордонних вчених та науковців. Зокрема, дослідженням сутності поняття менеджмент присвячені праці видатних вчених: П. Друкера, М. Фоллет, Ф. Тейлора, Е. Мейо, Анрі Файоля та ін. Серед вітчизняних та російських науковців заслуговує на увагу внесок у розвиток науки про управління банками І. Комарницького, А. Попова, Л. Євенка, Л. Нечаюка, О. Нестулі та ін.

Цілі статті. Відповідно ціллю статті є теоретичне обґрунтування, систематизація наукових підходів та виокремлення ключових принципів системи банківського менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загалом, під менеджментом розуміємо систему методів, принципів, інструментів, форм та прийомів управління підприємством в умовах ринкової економіки, що спрямовані на ефективне використання усіх наявних ресурсів підприємства для одержання найвищих результатів діяльності. Проте існують розбіжності у розумінні сутності поняття менеджменту банків, формуванні принципів, методів та інструментів практичного використання, оскільки банківський менеджмент є різновидом загального менеджменту, який виконує специфічні функції, вимагає застосування спеціальних інструментів та методів.

Водночас варто зазначити, що банківський менеджменту має свою специфіку, що обґрунтовується особливостями організації системи управління банком та діяльності банківської установи загалом. Основною відмінністю між підприємством та банком є те, що основною діяльністю бізнесу є виробництво товарів, надання послуг або здійснення торгівлі, а основною діяльністю банківської установи є концентрація на фінансових ринках. Тобто в бізнесі фінансові операції є необхідними для ефективного здійснення основної виробничої діяльності, а для банків основною діяльністю є фінансові операції. Тому банківський менеджмент часто ототожнюють з поняттям фінансового банківського менеджменту. Водночас особливостями банківського менеджменту є об'єктивна необхідність управління залученими фінансовими ресурсами; · жорстке державне регулювання діяльності; широкий перелік операцій, що пов'язано з функціонуванням банків на одному або більше фінансових ринках; · пряма залежність від стану національної та світової економіки, а не лише від кон'юнктури.

Систематизація існуючих визначень менеджменту банку подано у таблиці 1.

Таблиця 1. Визначення змісту дефініції «менеджмент банку»

Автор	Визначення поняття
1	2
В. Краснова та Б. Жнякіна	«фінансовий банківський менеджмент – це система принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, спрямованих на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять: розроблення та реалізація фінансової політики, інформаційне забезпечення (складання і аналізування фінансової звітності), оцінювання інвестиційних та інноваційних проектів і формування «портфеля» інвестицій, а також поточне фінансове планування та контроль» [1]

Продовження табл. 1.

1	2
Є.Г. Рясних	«фінансовий менеджмент визначається як підсистема загального управління господарсько-комерційною діяльністю, яка охоплює сукупність принципів, методів і форм організації управління усіма аспектами його фінансової діяльності і спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей» [2]
Ж.Довгань	«банківський менеджмент – це управління всіма процесами, які характеризують діяльність банку, його відносинами (фінансовими, економічними, трудовими, техніко-технологічними, організаційними, правовими, соціальними та ін.), які пов'язані із стратегічним і тактичним плануванням, аналізом, регулюванням та контролем діяльності банку, управлінням фінансами, маркетинговою діяльністю, персоналом. Зміст цього поняття охоплює сукупність принципів, методів і технологій управління банком з метою збереження конкурентних переваг, підвищення прибутковості банку за умови дотримання надійності та ліквідності» [3]
О. Криклій	«Банківський менеджмент – наука про системи управління всіма аспектами діяльності банку для досягнення його стратегічних цілей і забезпечення фінансової стійкості» [4]
О. Кириченко, І. Гіленко	«банківський менеджмент — це управління банком в умовах ринку, що означає: орієнтацію банку на попит і потреби ринку, на запити клієнтів й організацію таких банківських продуктів і послуг, які користуються попитом і можуть дати банкові запланований прибуток; постійне прагнення до підвищення ефективності банківської діяльності з метою зменшення витрат і одержання оптимальних результатів коригування цілей, завдань і програм банку залежно від кон'юнктури ринку; необхідність використання сучасної інформаційної бази (комп'ютерних мереж та зв'язків з валютною і фондовою біржами, іншими кредитно-фінансовими інститутами) з метою здійснення багатоваріантних розрахунків для прийняття обґрунтованих і оптимальних рішень; раціональний добір персоналу і його ефективне використання» [5]
Сокиринська І.Г., Журавльова Т.О.	«Банківський менеджмент – це наука про ефективні системи організації та управління всіма процесами та відносинами, які характеризують діяльність банку. Під процесами та відносинами розуміють всю сукупність фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності» [6]

Примітка. Сформовано автором на основі джерел [1-6]

Отже, систематизація визначень сутності поняття банківський менеджмент дає можливість виокремити декілька підходів до розуміння цієї дефініції, зміст яких представлено на рисунку 1. Зокрема, виділяються: системний, маркетинговий, ситуаційний, функціональний, процесний, нормативний та адміністративний підходи.

Базуючись на адміністративному підході до розуміння сутності поняття менеджмент у банку та враховуючи напрацювання вчених щодо існуючих визначень вважаємо, що менеджмент у банку – сукупність принципів, засобів, форм та методів управління, які характеризують діяльність банку, спрямованих на оптимальне та ефективне використання усіх наявних ресурсів (фінансових, економічних, трудових, техніко-технологічних, організаційних, правових, соціальних та ін.).

У сучасній науковій літературі менеджмент банку поділяють на фінансовий та організаційний.

Організаційний банківський менеджмент стосується проблем організації, управління колективом та мотивації, створення організаційних структур та систем забезпечення діяльності банку, контролю та безпеки.

Фінансовий менеджмент у банку – система менеджменту, яка охоплює питання, пов'язані з фінансовими ринками, ліквідністю банку, фінансовими ризиками, ефективністю та прибутковістю використання окремих видів банківських операцій.

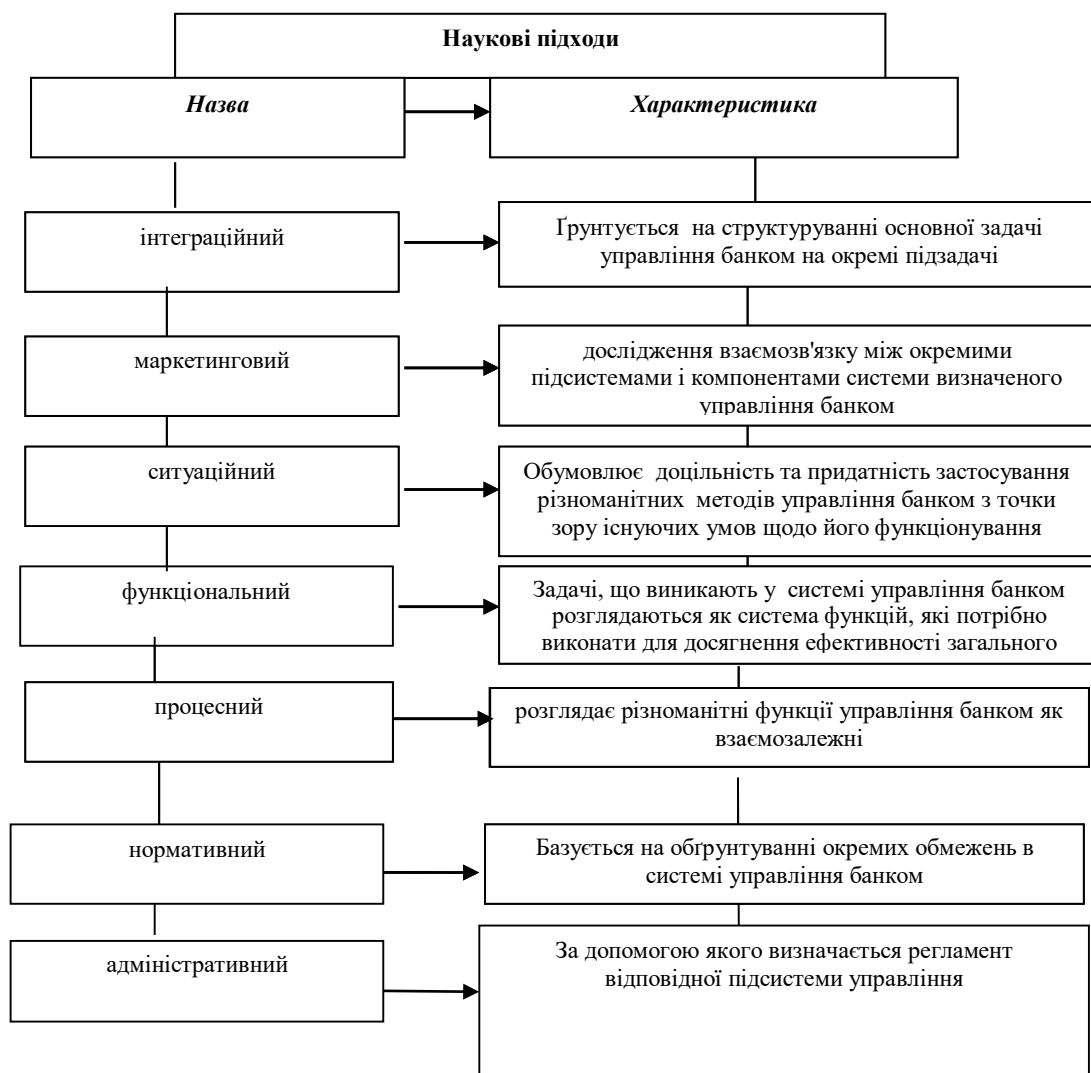


Рис.1. Підходи до розуміння сутності поняття менеджмент у банку та їх зміст
Примітка. Сформовано автором

Банківський менеджмент базується на конкретних принципах і спрямований на виконання загальних функцій через використання специфічного інструментарію для досягнення цілей управління. Тому менеджмент банку характеризується принципами, які є спільними для всіх сфер діяльності. До основних складових системи менеджменту банку, можна віднести: суб'єкт і об'єкт, методи, принципи, інструменти та функції, тобто ефективна реалізація загальних та спеціальних функцій банківського менеджменту базується на певних принципах з використанням методів та інструментарію. Зупинимось детально на цих елементах.

Об'єктом менеджменту банку є організація системи контролю, планування банківської діяльності, системи безпеки банку, управління кадровим потенціалом, управління інформаційними технологіям, тобто усі процеси та аспекти в сфері організаційного банківського менеджменту у взаємозв'язку з політико-правовим та соціально-економічним середовищем. Суб'єктом банківського менеджменту є ланка системи управління, що здійснює безпосередній вплив на інші елементи системи управління, тобто відповідальна особа або група осіб, які наділені правом прийняття управлінських рішень і несуть відповідальність за ефективність здійснюваного процесу управління банком. До суб'єктів банківського менеджменту відносяться члени Ради директорів банку; члени Правління банку; керівництво, тобто персонал який здійснює

управлінський вплив; менеджери, які безпосередньо здійснюють процес управління, тобто *менеджмент* (керівний склад) банку. Досягнення цілей банківського менеджменту залежить від якості сформованих та побудованих принципів як певних норм та основоположних засад системи управління банком. Водночас банківський менеджмент як наука та специфічний вид менеджменту базується на загальних принципах менеджменту, так і має специфічні принципи побудови. Систематизація загальних принципів банківського менеджменту подана на рисунку 2.



Рис. 2 Загальні принципи банківського менеджменту

Примітка. Сформовано автором на основі джерела [6]

Водночас банківський менеджмент базується на специфічних принципах, зокрема:

- поєднання принципів централізації і децентралізації в управлінні
- облік макроекономічних факторів та кон'юнктури фінансового ринку;
- орієнтація діяльності на ринковий попит, послуги кредитних організацій;
- оптимізація прибутковості і ризиків банківських операцій та ін.

Реалізація банківського менеджменту з використанням основних та специфічних принципів підвищуватиме ефективність управління банком, оскільки лише комплексне їх застосування сприятиме швидкому досягненню цілей з мінімальними затратами усіх ресурсів.

Механізм управління банком визначається як:

$$MEX_{уб} = f(\text{Стру}, КУ, ФУ, \Phi \text{ та } МУ) \quad (1)$$

відповідно під Стру розуміються стратегічні цілі та стратегія банку;

КУ – критерії досягнення цілей банківського управління;

ФУ – фактори, на які розповсюджується управлінський вплив для забезпечення підтримання критеріїв управління на визначеному рівні (внутрішні фактори);

Φ та МУ – функції та методи управління банком.

Тому вважаємо, що ефективність управління банком залежить у значній мірі від функцій, під якими розуміємо відокремлені напрямки діяльності, що забезпечують ефективну та оптимальну реалізацію цілей управління.

Процес організаційного банківського менеджменту передбачає виконання загальних функцій: планування, організації, мотивації, контролю (рис. 3).

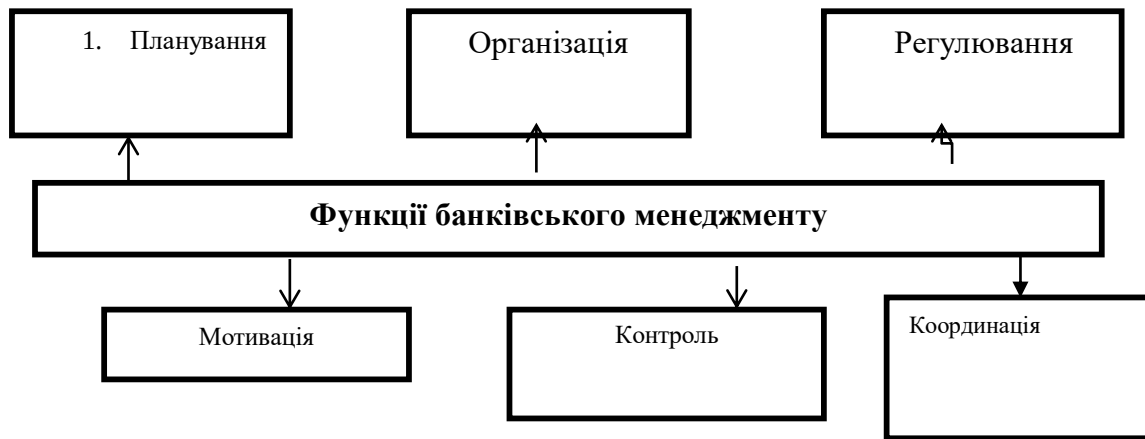


Рис. 3 Функції банківського менеджменту

Примітка. Сформовано автором на основі джерела [4]

Планування – основна ланка процесу управління, яка є базовою функцією банківського менеджменту. Це один із засобів досягнення конкретної мети, тобто планування розглядається як процес формування цілей банку (стратегічних, тактичних, оперативних) на перспективу та пошук шляхів досягнення конкретно визначених цілей.

Для досягнення запланованих результатів та швидкого досягнення цілей діяльності банку необхідним є налагоджена організація взаємодії діяльності усіх елементів та напрямків діяльності з використанням персоналу банку. Таким чином, організація допомагає врегулювати усі процеси через взаємоузгоджені правила структурування. Отже, організація як функція банківського менеджменту дає змогу упорядкувати всі сторони діяльності банку (правову, технологічну, економічну, соціально-психологічну). Процес реалізації цієї функції передбачає створення взаємозв'язків та взаємовідносин, функціональних напрямків, цілей та завдань, прав та обов'язків через розробку і використання відповідних положень, організаційних схем, інструкцій, документообігу, організацію внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Таким чином функція організації полягає в формуванні її структури, а саме у створенні підрозділів банку та визначення їхніх повноважень, обов'язків та відповідальності, формування ієрархічності.

Регулювання як функція банківського менеджменту передбачає процес прийняття та обґрунтування поточних управлінських рішень, визначення механізмів їхнього упровадження. Регулювання є базовою функцією банківського менеджменту, оскільки потреба у коригуванні планів може виникнути на будь-якій стадії управління.

Завданням банківського менеджменту є мотивація усіх працівників банку для досягнення найвищих результатів діяльності. Мотивація – це діяльність, метою якої є активізація людей. Вона полягає в тому, щоб всі працівники банку виконували роботу відповідно до делегованих їм завдань і плану. Отже, це створення внутрішнього стимулу для реалізації визначеної мети.

Функція контролю банківського менеджменту передбачає перевірку виконання управлінських рішень та інформування про виявлені відхилення. Ця функція передбачає безперервність спостереження, облік, аналіз, перевірки і регулювання усіх видів діяльності банку, що зі зміною внутрішнього або зовнішнього середовища дає змогу своєчасно відкоригувати процес управління ю для досягнення визначених завдань.

Координація передбачає формування єдиного інформаційного та комунікаційного простору для чіткого розуміння визначених завдань у межах досягнення цілей банку.

Висновки. Ефективність реалізації механізму банківського менеджменту залежить від комплексної реалізації функцій менеджменту через відповідність стратегії та оперативної діяльності; координацію відповідності стратегічних задач функціональним напрямкам розвитку діяльності банку; формування зворотного зв'язку та внутрішнього та зовнішнього контролю за банківською діяльністю.

Список бібліографічного опису

1. В. В. Краснова, Б.О. Жнякін (2004) Фінансовий менеджмент підприємства : навч. посібник. Донецьк : Дон-НУ. 217 с.
2. Є. Г. Рясних (2010) Основи фінансового менеджменту: навч. посібник. К. : Академвидав. 336 с.
3. М. Ж. Довгань (2012) Банківський менеджмент: навч.-метод. комплекс. Тернопіль : ТНЕУ. 105 с.
4. О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар (2011) Банківський менеджмент: питання теорії та практики : монографія. Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ. 152 с.
5. Банківський менеджмент : Навчальний посібник (2002) О. А. Кириченко та ін. К. : Знання-Прес. 438 с.
6. І. Г. Сокиринська, Т. О. Журавльова Т.О. (2016) Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Пороги. 192 с.

References

1. V. V. Krasnova, B.O. Zhniakin (2004) Finansovyi menedzhment pidpriemstva : navch. posibnyk. Donetsk : Don-NU. 217 p. [in Ukrainian].
2. Ye. H. Riasnykh (2010) Osnovy finansovoho menedzhmentu: navch. posibnyk. K. : Akademvydav. 336 p. [in Ukrainian].
3. M. Zh. Dovhan (2012) Bankivskyi menedzhment: navch.-metod. kompleks. Ternopil : TNEU. 105 p. [in Ukrainian].
4. O. A. Kryklii, N. H. Maslak, O. M. Pozhar (2011) Bankivskyi menedzhment: pytannia teorii ta praktyky : monohrafiia. Sumy : DVNZ "UABS NBU. 152 p. [in Ukrainian].
5. Bankivskyi menedzhment : Navchalnyi posibnyk (2002) O. A. Kyrychenko ta in. K. : Znannia-Pres. 438 p.
6. I. H. Sokyrynska, T. O. Zhuravlova T.O. (2016) Finansovyi menedzhment u banku : navchalnyi posibnyk. Dnipropetrovsk : Porohy. 192 p. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 25.12.2020 р.

УДК 330.8:336.77(477)

Захарченко В.І., д.е.н., професор
Zakharchenko V., Doctor of Economic Sciences, Professor
<https://orcid.org/0000-0003-3645-2597>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Вінницький національний аграрний університет

У статті показано, що для створення принципово нової за структурою і змістом кредитної системи України необхідно використати практично орієнтовані положення базових теорій кредиту – натуралістичної та капіталотворчої. Відповідно, метою статті є виокремлення тих положень кредитних теорій, які в нинішніх умовах можуть скласти теоретичне підґрунтя для успішного проведення в Україні кредитної реформи.

Відмічено, що в рамках натуралістичної теорії практичне значення мають такі її положення: класичної політичної економії – позичкового процента в контексті його впливу на динаміку інвестицій та рівень інфляції; банківської школи – доцільності «вкидання» в стагнуючу економіку додаткових інвестиційних грошей; неокласики – небезпеки відриву фінансового сектору економіки від реального та важливості зміцнення депозитної бази банків.

Наведено положення марксистської теорії кредиту, яка займає проміжне положення між натуралістичною й капіталотворчою теоріями, важливі в контексті створення в Україні повноцінного ринку цінних паперів та формування фінансово-промислових груп.

Підкреслено, що в рамках капіталотворчої теорії конструктивними є такі положення: «системи Ло» – контролю центральним банком емісії кредитних грошей; теорії банківського кредиту Г. Маклеода – ролі банків в національній економіці; манчестерської школи політичної економії – переливу капіталу із менш доходних галузей у більш доходні; теорії економічного розвитку Й. Шумпетера – ролі кредиту у фінансуванні інновацій; теорії ринкової кон'юнктури М. Туган-Барановського – нагромадження фінансового капіталу на різних стадіях економічного циклу; теорії кон'юнктури Л. Гана – підтримання її на основі кредитної експансії; теорії промислових циклів А. Пігу – розподілу капіталу між галузями на основі

інвестиційних ризиків; кейнсіанської теорії – кредитної експансії держави в кризові періоди та боротьби зі спекуляціями на фінансовому ринку; теорії портфельних інвестицій – їх диверсифікації та гарантування вкладень.

У статті зроблено висновок, що хоча вчені по-різному визначають ступінь впливу фінансового ринку на економічний розвиток в Україні його слід трансформувати таким чином, щоб підпорядкувати завданням розвитку реального сектору економіки, зокрема неоіндустріалізації країни.

Ключові слова: кредит, кредитна система, банківська система, кредитна реформа, теорія кредиту (натуралістична, капіталотворча), фінансовий капітал, фінансовий ринок, ринок капіталу.

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF THE CREDIT SYSTEM OF UKRAINE

Vinnitsia National Agrarian University

The article shows that in order to create a fundamentally new in structure and content of the credit system of Ukraine it is necessary to use practically oriented provisions of the basic theories of credit - naturalistic and capital-creating. Accordingly, the purpose of the article is to highlight those provisions of credit theories that in the current conditions can form a theoretical basis for the successful implementation of credit reform in Ukraine.

It is noted that within the framework of naturalistic theory the following provisions are of practical importance: classical political economy - loan interest in the context of its impact on investment dynamics and inflation; banking school - the feasibility of "throwing" into the stagnant economy of additional investment money; neoclassics - the danger of separation of the financial sector of the economy from the real and the importance of strengthening the deposit base of banks.

The provisions of the Marxist theory of credit, which occupies an intermediate position between naturalistic and capitalist theories, are important in the context of creating a full-fledged securities market in Ukraine and the formation of financial-industrial groups.

It is emphasized that within the framework of capital-creating theory the following provisions are constructive: "Lo system" - control by the central bank of the issue of credit money; G. McLeod's theory of bank credit - the role of banks in the national economy; Manchester School of Political Economy - the transfer of capital from less profitable industries to more profitable; J. Schumpeter's theories of economic development - the role of credit in financing innovation; M. Tugan-Baranovsky's theories of market conditions - accumulation of financial capital at different stages of the economic cycle; L. Ghana's theory of conjuncture - its maintenance on the basis of credit expansion; A. Pigou's theory of industrial cycles - the distribution of capital between industries on the basis of investment risks; Keynesian theory - credit expansion of the state in times of crisis and the fight against speculation in the financial market; theories of portfolio infestations - their diversification and investment guarantee.

The article concludes that although scientists differently determine the degree of influence of the financial market on economic development in Ukraine, it should be transformed in such a way as to subordinate the tasks of development of the real sector of the economy, including neo-industrialization.

Key words: credit, credit system, banking system, credit reform, credit theory (naturalistic, capital-creating), financial capital, financial market, capital market.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Рух грошей в економіці часто опосередковується *кредитом*. Під ним розуміють такі економічні відносини, за яких одна сторона отримує гроші від іншої на умовах повернення, причому з оплатою (відсотком) за користування ними.

Сукупність кредитних відносин, а також інститутів, які реалізують ці відносини, формують *кредитну систему* країни. Її «несучою конструкцією» виступає *банківська система*, яка у більшості країн складається з двох рівнів – вищого, представленого центральним (емісійним) банком, та нижчого, представленого державними і комерційними банками та небанківськими фінансовими установами.

Звичайно, кредитні системи країн мають регулюватися, а за умов гострих дисбалансів у них – реформуватися. Реформування, зокрема кредитної системи України, необхідне для того, щоб привести її до такого стану, який би відповідав потребам динамічного соціально-економічного розвитку країни. Важливі кроки в цьому напрямку в Україні уже зроблено: банкам і бізнесу запропоновано прийняти участь у реалізації державної програми «Доступні кредити 5-7-9%», а окремим категоріям населення надана можливість одержати споживчі кредити за ставкою до 10% річних. Однак подальші кроки кредитної реформи можуть бути значно продуктивнішими, якщо її стейкхолдери

(Національний банк України [НБУ], Міністерство фінансів та ін.) спиратимуться на відповідні теоретичні засади.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні підходи до реформування кредитної системи країни викладено у працях фундаторів економічної теорії та сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема таких як В. Базилевич, О. Барановський, Е. Долан, О. Дзюблук, Т. Єфименко, Б. Івасів, М. Корнєєв, Л. Кривенко, Ю. Лисенко, В. Лук'янов, В. Ляшенко, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, А. Поддєрьогін, М. Савлук, Б. Соколов, Т. Смовженко, У. де Сото, І. Топровер, М. Швайка та ін. У працях вітчизняних учених розглянуто також еволюцію кредитної системи України та обґрунтовано окремі напрями її удосконалення [1; 2; та ін.]. Однак у них недостатньо акцентується увага на тих наукових положеннях кредитних теорій, які в сучасних умовах можуть скласти теоретичний базис для реформування кредитної системи України.

Цілі статті. Метою статті є виокремлення тих положень кредитних теорій, які в нинішніх умовах можуть скласти теоретичне підґрунтя для успішного проведення кредитної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загальновизнано, що теоретичний базис регулювання та реформування кредитної системи країни складають дві основні теорії кредиту – натуралістична та капіталотворча.

Основоположниками *натуралістичної теорії кредиту* були представники *класичної політичної економії* – А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго та Дж. С. Мілль. Так, А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що безпосереднім об'єктом кредиту є не позичковий капітал (певна сума грошей, яка надається її власником в позику іншій особі та приносить дохід у вигляді процентів від позики), а реальний капітал (у вигляді засобів виробництва). Відтак, гроші, що позичаються, – це лише технічний засіб для перенесення реального капіталу від одного економічного агента до іншого для більш продуктивного його використання. Роль банків при цьому зводилася до виконання ними простих посередницьких функцій у кредитуванні – між вкладниками і позичальниками. А визнання пріоритетності пасивних банківських операцій (із залучення коштів) над активними (із їх розміщення, вкладання) звужувало можливості банків щодо активного впливу на процес суспільного відтворення. Це відобразилося і в трактуванні позичкового процента. А. Сміт і Д. Рікардо виводили норму відсотка з норми прибутку і не враховували залежності відсотка від зміни попиту і пропозиції на позичковий капітал. В реальній же господарській практиці рух відсотка має багато ступенів свободи, а тому не тільки залежить від ринкової кон'юнктури, а й сам активно впливає на неї. З цього слідує, що через відсоток (облікову ставку НБУ і відсотки комерційних банків) можна суттєво впливати на процеси в українській економіці – динаміку інвестицій, рівень інфляції тощо.

Погляди на кредит класиків політичної економії значною мірою поділяли такі відомі економісти, як Ж.-Б. Сей, Д. Р. Мак-Кулох, А. Вагнер, Г. Шульце-Гевєрниць, А. Маршал та ін. Натуралістичний підхід у трактуванні суті і ролі кредиту мав не тільки теоретичне, а й практичне значення, тому що в XIX ст. справляв значний вплив на грошово-кредитну політику провідних країн. Зокрема, цей підхід лежав в основі так званої *грошової школи*, яку представляли Р. Торренс, лорд Оверстон, Дж. Р. МакКуллох та ін. Вони, спираючись на цей підхід, обґрунтовували акт Р. Піля (1844 р.), яким випуск банкнот в Англії обмежувався обсягами їх золотого забезпечення. Однак їх погляди не поділяли представники так званої *банківської школи* (Дж. Фулартон, Т. Тук та ін.). Вони, зокрема Т. Тук, у своїй 6-томній праці «Історія цін та станів паперового обігу 1793-1856 pp.» (1838–1857), стояли на тому, що, випускаючи банкноти у вигляді комерційних векселів зі змінним дисконтом, емісійні банки можуть оперативного реагувати на потреби економіки й забезпечувати її необхідною кількістю грошей. А оскільки обсяг вексельних грошей залежить від обсягів торгівлі, то надмірна кількість банкнот в обігу в принципі не може з'явитися. Аналізуючи це протистояння наукових шкіл з позицій сучасної економічної

теорії і практики, У. де Сото дійшов висновку, що, «зазнавши повної поразки як теорії, на практиці банківська школа отримала тріумфальну перемогу» [3, с. 477]. В сучасних умовах, ускладнених пандемією коронавірусу, використання ідей і пропозицій представників банківської школи створює вікно можливостей для «вкидання» в стагнуючу економіку України кредитних грошей, причому без надмірної загрози інфляційних сплесків.

В рамках *неокласичних теорій* економічної науки такі важливі положення натуралістичної теорії, як посередницька роль банків у кредиті та примат банківських пасивів над активами були не тільки сприйняті, а й розвинуті багатьма економістами. Так, відомий німецький дослідник кредиту і банків Г. Ріссер вважав, що банки є суто посередницькими організаціями, єдиною функцією яких є акумуляція позичкового капіталу одних суб'єктів господарювання і передача їх іншим суб'єктам у вигляді надання кредитів. Виходячи з цього, він порівнював банківську справу з торгівлею, яка виступає посередником між виробниками і споживачами і переміщує певні блага (в даному випадку грошові кошти) з місць, де вони в надлишку, до місць, де їх не вистачає. Подібні оцінки сутності кредиту й ролі банків у проведенні кредитних операцій давали також К. Кніс, А. Шеффле, У. Ліф, Г. Шульце-Геверніц, А. Вагнер та ін. Звичайно, вони є занадто вузькими для нинішнього періоду і все ж деякі пропозиції, зроблені на їх основі, залишаються актуальними в умовах України до сьогодні, зокрема щодо розосередження банківських активів і банківських установ по території країни, а не скупчення їх у Києві й декількох інших найбільших містах.

Серед вітчизняних учених найбільш активним прихильником натуралістичної теорії кредиту був Л. В. Федорович. У праці «Теорія грошового і кредитного обігу» (1888) вчений, з одного боку, визнавав, що кредитні відносини виникли внаслідок еволюції виробництва й обміну, а з іншого, дійшов висновку, що кредит лише доповнює грошовий обіг. Уже тоді вчений передбачав можливий відрив фінсового сектору економіки від реального і застерігав від його руйнівних наслідків, які в Україні повною мірою проявилися під час світової фінансової кризи 2008-2009 років.

З. Каценеленбаум у праці «Вчення про гроші і кредит» (ч. 1 – 1921, ч. 2 – 1922) одним із перших дав глибокий порівняльний аналіз натуралістичної і капіталотворчої теорій кредиту та розкрив недоліки кожної з них. Він дійшов висновку, що основною функцією банків у кредитуванні на той час залишалася посередницька, а обсяги їх активних операцій щонайбільше залежали від обсягів пасивних операцій. Але з позицій сьогодення стану кредитного ринку України найбільш цінною є його ідея щодо широкого залучення до банківської системи грошових коштів населення – через встановлення привабливого депозитного відсотка і зниження ризиків їх неповернення.

Марксистська теорія кредиту займає проміжне положення між натуралістичною й капіталотворчою теоріями. К. Маркс повністю сприйняв і розвинув висунуті А. Смітом і Д. Рікардо положення про внутрішній зв'язок кредиту з виробництвом, але багато в чому пішов далі. В другій частині 3-го тому «Капіталу», який був опублікований у 1894 році під редакцією Ф. Енгельса, ним обґрунтовано відносну самостійність позикового капіталу і доведено, що саме він, а не реальний капітал, є об'єктом кредиту. Це дало можливість розширити рамки натуралістичної теорії кредиту і зблизити її з капіталотворчою. Він також вказав на різноплановий характер впливу кредитного ринку, зокрема ринку цінних паперів, на реальний сектор економіки і пов'язав це головним чином із розвитком ринку акцій, який, з одного боку, сприяє розширенню виробництва та створення нових підприємств, надаючи ресурси, недоступні для окремого капіталіста, а з іншого – веде до відокремлення власника капіталу від самого процесу відтворення і створює таким чином ґрунт для виникнення спекулятивного фінансового капіталу. Ці положення теорії К. Маркса особливо важливі в контексті створення в Україні повноцінного ринку цінних паперів, здатного акумулювати значні обсяги позикового капіталу та забезпечити розвиток насамперед реального, а не фінансового сектору економіки.

Необхідність виникнення *фінансового капіталу* і його глибинну сутність розкрив австрійський і німецький економіст марксистського напрямку Р. Гільфердинг. У праці «Фінансовий капітал» (1910) він визначив його як капітал, що знаходиться в розпорядженні банків і застосовується промисловцями. Він також пояснив його походження. Спочатку підприємства вдаються до кредиту для задоволення потреби в оборотному капіталі. Згодом все більша частина позичкового капіталу перетворюється в основний, а значна частина оборотного капіталу – в позичковий. При цьому, як тільки грошовий капітал підприємства перетворюється в основний, він перестає бути позичковим і стає частиною промислового капіталу. Відтак, капіталіст із позичкового капіталіста перетворюється в промисловця. Ця схема й нині дозволяє зрозуміти механізм появи фінансово-промислових груп в економіці України.

В. Ульянов (Ленін) також вважав, що фінансовий капітал виникає в результаті зрощення банківського і промислового капіталу, але при цьому критикував визначення, яке дав йому Р. Гільфердинг. За визначенням В. Ульянова, яке він навів у праці «Імперіалізм і рохкол соціалізму» (1916), фінансовий капітал є монополістичним промисловим капіталом, що злився з банківським капіталом.

Зміст поняття «фінансовий капітал» В. Ульянов пов'язували з новими явищами і процесами в розвитку капіталізму на його імперіалістичній стадії – утворенням акціонерних товариств, формуванням фіктивного капіталу, роботою фондових бірж, підпорядкування дрібних капіталів великим. Проведений ним та Р. Гільфердингом аналіз цих явищ і процесів дозволяє запобігти в Україні перетворенню великих акціонерних товариств та фінансово-промислових груп у монопольні структури, які «з'їдають» малий і середній бізнес, наприклад у торгівлі та аптечній справі.

Таким чином, К. Маркс і його послідовники в основному перебороли вузькі погляди представників натуралістичної теорії на природу кредиту і роль банків у процесі суспільного відтворення і це наблизило їх погляди до поглядів представників *капіталотворчої теорії*.

Основоположником капіталотворчої теорії кредиту, яка абсолютизує фінансовий капітал, вважається англійський економіст Дж. Ло. Його теоретична спадщина ґрунтується на трактаті «Роздуми про гроші і торгівлі: з пропозиціями про забезпечення нації грошима» (1705); більш пізній і дещо кращий «Трактат про гроші і комерції» (1706) не був виданий за його життя. Ним була розроблена власна теоретична модель розвитку економіки на основі видачі необмеженого кредиту (паперових грошей), розвитку акціонерних товариств і біржової спекуляції цінними паперами. В 1716 році Дж. Ло приступив до її практичної реалізації. Поштовхом до цього послужило те, що герцог Орлеанський, що був регентом Франції після смерті Людовика XVI, дав йому ліцензію на право відкриття першого Банку Франції. Уже наступного року Дж. Ло організовує Західну компанію (пізніше перейменовану в Індійську) і починає продавати акції французьких колоній – Луїзіани і Міссісіпі. Об'єднанням операцій центрального банку з операціями його Луїзіанської концесії, для якої він домігся привілею щодо справляння податків, завершилось створення «системи Ло», згідно з якою емісія банкнот істотно зросла і велика їх частина використовувалася для штучного завищення цін на акції Індійської компанії. Коли спекулятивний бум у Франції досяг свого піку (у 1719-1720 роках) Дж. Ло був висунутий на посаду міністра фінансів. Коли ж цей бум завершився крахом («Міссісіпський міхур» лопнув в останні місяці 1720 року), Дж. Ло був змушений залишити Францію і переїхати до Італії. Але крах цього проекту ще протягом цілого століття, чи навіть довше, лякав державних діячів примарою інфляції, викликаній неконтрольованою емісією паперових грошей для купівлі акцій. Загалом «система Ло» в сучасних українських реаліях учить такому: 1) банки з великою ймовірністю можуть банкрутувати; 2) при безконтрольному кредитуванні банками фізичних і юридичних осіб може виникати критичний дисбаланс між товарною і грошовою масою; 3) центральний банк (НБУ) має контролювати використання грошових ресурсів як капіталу.

У другій половині XIX ст. капіталотворчу теорію, на яку «кинула тінь» діяльність Дж. Ло, відновив і продовжив англійський економіст Г. Маклеод. В одній із своїх основних праць «Основи політичної економії» (1865) він розвинув *теорію про «циркулюючу силу» банківського кредиту*. Г. Маклеод вважав, що, нарощуючи за допомогою кредиту купівельну спроможність населення, особливо під час спадів ділової активності, можна побороти кризи надвиробництва, бо коли продажі відбуваються в кредит, то кредит виступає такою ж силою, що сприяє реалізації товарів, як і готівковий капітал. При цьому Г. Маклеод помилково ототожнював кредит з грошима, багатством та капіталом. Сумнівним є і його твердження щодо того, що банки як «фабрики кредиту» відіграють більшу роль в національній економіці, ніж промислові підприємства. Однак він усвідомлював, що капіталотворення за допомогою кредиту не може бути безмежним і це спонукало його до постановки завдання щодо пошуку розумних меж банківського кредиту. Вони мають визначатися об'єктивними умовами суспільного відтворення, а не обсягами банківської кредитної емісії. Подібних поглядів дотримувалися й українські прихильники капіталотворчої теорії – М. Бунге, А. Антонович, О. Миклашевський та ін [4, с. 297-299]. Але якщо проаналізувати пропорції між промисловим і фінансовим секторами в економіці України на теперішній час, то може скластися враження, що теоретичні погляди Г. Маклеода та його послідовників переживають ренесанс, оскільки фінансовий сектор у структурі ВВП країни уже переважив промисловий.

Погляди Г. Маклеода щодо того, що банки мають виконувати виключно функцію забезпечення процесу виробництва грошима, заперечив представник *манчестерської школи політичної економії* У. Бейджхот. У праці «Ломбард-Стріт: опис грошового ринку» (1873) він довів, що банки мають забезпечувати процес виробництва не грошима, а капіталом. І ця праця багато в чому визначила подальші напрямки пізнання закономірностей руху капіталу, зокрема щодо переливу капіталу із менш доходних галузей у більш доходні на основі вексельного обігу. І оскільки сам процес перетікання капіталу між галузями об'єктивно є надто повільним, то його має активізувати, за У. Бейджхотом, банківська система країни. Таке завдання залишається актуальним і для сучасної банківської системи України, але оскільки банки приймають незначну участь в інвестиційному фінансуванні реального сектору економіки, то воно ніби й не відноситься до першочергових.

Й. Шумпетер одним із перших звернув увагу на роль кредиту і фінансового ринку в економічному розвитку. Не випадково ж у праці «Теорія економічного розвитку» (1912) він провів методологічний поділ ролі фінансового ринку в простому відтворенні («господарському кругообігу») і розширеному відтворенні («процесі розвитку»). Причому саме розвиток в повному розумінні цього слова (а не кругообіг), на думку Й. Шумпетера, в принципі має потребу у фінансовому ринку, у фінансуванні інвестицій [5, с. 308]. Більше того, він розглядав банківський кредит як важливу умову розробки й упровадження інновацій – нової комбінації чинників виробництва, яка мотивується підприємницьким духом [6, с. 230]. Отже, з теорії Й. Шумпетера випливає, що саме інноваційний розвиток української економіки зонайбільше потребує переорієнтації банківської системи країни на її кредитне забезпечення.

На тому, що «без сумніву, кредит розвиває продуктивні сили країни і являє собою великий крок вперед в плані організації товарного обміну» наголошував М. Туган-Барановський [7, с. 286]. В рамках *теорії ринкової кон'юнктури* він пов'язав теорію кредиту з теорією кон'юнктурних циклів, відмітивши, що надмірний оптимізм економічних суб'єктів на стадії економічного зростання спричинює надмірне нагромадження фінансового капіталу порівняно з розвитком виробництва, що пришвидшує настання економічного спаду й кризи. Таким чином, М. І. Туган-Барановський передбачив таке явище, як виникнення «фінансових бульбашок». До речі, воно притаманне й сучасному грошово-кредитному господарству України.

Німецький банкір Л. Ган у праці «Народногосподарська теорія кредиту» (1920) в рамках так званої *теорії продуктивної сили кредиту й кредитної теорії кон'юнктури* на

протипагу традиційному погляду, згідно з яким обсяг операцій банку визначається розміром вкладів, що залежать від розмірів власного капіталу банку і що впливають із відтворювального процесу, висуває тезу про передування активних операцій пасивним. На його думку, спочатку мають виникати боргові односторонні вимоги при кредитуванні банками підприємств по контокоренту на основі депозитно-чекової емісії, а вже потім вони мають забезпечуватися. Це положення є новим у порівнянні з положенням Дж. Ло про те, що банки створюють кредит, який є капіталом. Фактично А. Ган обґрунтував ключові рекомендації кредитної політики: застосування для підтримання високої економічної кон'юнктури кредитної експансії, а для подолання кризових явищ – кредитної рестрикції. Він вважав, що без кредитної інфляції зростання національного господарства сповільниться або й взагалі виявиться неможливим. Він пояснював це тим, що тільки збільшення виробництва може викликати додатковий попит на кредит [8]. До речі, подібної думки стосовно можливостей зростання нинішньої української економіки дотримується й Б. Данилишин з колегами [9]; ми також її дотримуємось, але в рамках 3% таргету інфляції.

В контексті стимулювання економічного зростання розглянув роль фінансового капіталу й фінансового ринку в суспільному відтворенні А. Пігу. У праці «Промислові коливання» (1927) фінансовий ринок і його інститути представлені ним як посередники між потенційними і реальними інвесторами, які, приймаючи на себе інвестиційні ризики, забезпечують раціональний розподіл капіталу між окремими галузями. Цим самим А. Пігу розвинув ідеї У. Бейджхота тільки з позицій ризикології в економіці. І нині врахування інвестиційних ризиків, пов'язаних із російсько-українською війною, олігархізацією державної влади, недолугою судовою системою, вкрай важливе при залученні інвестицій в українську економіку, особливо прямих іноземних.

Ідеї капіталотворчої теорії кредиту та Велика депресія, яка настала восени 1929 року та тривала до кінця 1930-х років, знайшли відгук у головній праці Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936). У ній з позицій *кейнсіанської теорії* доведено залежність сукупного доходу від поточного стану фінансових умов інвестиційного процесу. Таким чином заперечувалося припущення неокласиків щодо повної і автоматичної трансформації заощаджень в інвестиції. Менші обсяги (порівняно з очікуваними) приватних інвестицій Дж. М. Кейнс пояснював високим рівнем процента. Якщо він перевищує норму прибутку, то це стимулює підприємців тримати свій капітал у грошовій формі, особливо в умовах «невпевненості». І цей його висновок повністю підтверджується українською практикою бізнес-діяльності: який бізнес ще донедавна міг бути прибутковим, якщо річна процентна ставка на кредит перевищувала 20 %? Рецепт від Кейнса щодо її зниження – кредитна експансія держави, що ми нині й спостерігаємо в рамках реалізації програми «Доступні кредити 5-7-9%» та надання державних гарантій на споживчі кредити за ставкою до 10% річних.

Іншу важливу причину гальмування інвестиційної діяльності Дж. М. Кейнс бачив у спекулятивному характері угод на фінансовому ринку. Орієнтація цих угод на одержання вигод у короткостроковому періоді дезорганізує інвестиційний процес у реальному секторі економіки і збільшує ризик настання кризових явищ [10, с. 225]. Якоюсь мірою можна стверджувати, що Дж. М. Кейнс передбачив негативний вплив фінансового ринку на розвиток реального сектору нинішньої української економіки. Адже ні для кого не секрет, що українські олігархи стали доларовими мільярдерами за короткий історичний проміжок часу не тільки завдяки «прихвизації» державної власності, а й завдяки спекулятивній діяльності на фінансових ринках. Важливим джерелом їх збагачення на цих ринках стала торгівля деривативами та спекулятивні транзакції з виведенням доходів від фінансових об'єктів за кордон, в офшори. І все це – з мовчазної згоди владних структур, які з великою ймовірністю або безпосередньо беруть участь у спекулятивних фінансових операціях, або задіяні у корупційних схемах, пов'язаних із ними. Тому якщо українська держава має намір пристосувати фінансовий ринок до потреб розвитку реального сектору економіки, то вона для початку мала б звести до мінімуму

спекулятивну торгівлю на ринку деривативів, яка ґрунтується на можливій зміні ринкової вартості базових активів (акцій, облігацій, валюти тощо).

У теорії Дж. М. Кейнса важливим є положення, згідно з яким розвиток фінансового сектору загалом є похідним від зростання економіки в цілому. І це знайшло адекватне відображення у праці Дж. Робінсон «Узагальнення загальної теорії» (1952), де сказано, що «фінанси йдуть за підприємцями» [11, с. 2]. Однак українська практика показує, що підприємцям, образно кажучи, з «фінансового столу» перепадають тільки «крихти». І це проблема не тільки української економіки.

Ще в 1955 році на цю проблему звернули увагу Д. Герлі й Е. Шоу, опублікувавши в провідному економічному журналі США «Американський економічний огляд» статтю «Фінансові аспекти економічного розвитку». Лейтмотивом статті стало ефективне розміщення інвестицій в інтересах економічного зростання. Ідеї Д. Герлі й Е. Шоу були розвинуті іншими авторами. Так, А. Гершенкрон у своїй знаменитій книзі «Економічна відсталість в історичній ретроспективі» (1962) показав, що значення банківських інвестицій у економічно більш розвинутих країнах, як наприклад у Англії в період її індустріалізації, не настільки важливе, як у менш розвинутих, зокрема у Німеччині під час її індустріалізації та у Росії в період великого залізничного будівництва. У них банківський сектор у той період відігравав ключову роль в їх економічному розвитку. Х. Патрік у 1966 році звернув увагу на головну функцію фінансового ринку, якою він вважав раціоналізацію процесів перерозподілу ресурсів у господарській системі [12, с. 46-47].

Г. Марковіц у праці «Вибір портфеля» (1952, 1959) заклав основи, а Дж. Тобін у книзі «Національна економічна політика» (1966) сформулював сучасний варіант *теорії портфельних інвестицій*. Згідно з нею, інвестори у проектах з високим ступенем ризику більше орієнтуються на гарантовану забезпеченість вкладень, ніж на отримання великого прибутку. Саме цієї теорії щонайбільше дотримуються в Україні інвестори, особливо іноземні. Вони намагаються захистити свої вкладення, наприклад у розвиток нетрадиційної енергетики, державними гарантіями навіть на законодавчому рівні та шукають підтримки з боку міжнародних фінансових інституцій (МВФ, Світового банку та ін.), не забуваючи при цьому максимізувати свої доходи, що взагалі ставить під питання доцільність таких вкладень для української економіки.

На ефективність послуг фінансового ринку для економічного розвитку з позицій ризикології звернув увагу Р. Камерон. У праці «Банківська справа на ранніх етапах індустріалізації: Нариси порівняльної економічної історії» (1967) він зауважив, що фінансовий ринок має перерозподіляти грошові ресурси від неохочих до ризику підприємців до більш схильних до нього. Така орієнтація фінансового ринку в Україні принципово важлива в контексті розвитку венчурного бізнесу та інноваційного підприємництва.

Р. Голдсміт у праці «Порівняльні національні баланси» (1985), досліджуючи роль фінансового ринку в суспільному відтворювальному процесі, приходять до висновку про те, що фінанси впливають на економічне зростання через підвищення ефективності та нарощування союкупного обсягу інвестицій. Хоча вчені по-різному визначають ступінь впливу ринку капіталу на економічний розвиток країн: помірний (Р. Левін, С. Зервос, 1998), суттєвий (Т. Коіву, 2002) і навіть визначальний (Хшин-Ю Ліанг, Ю. Рейчерт, 2006; П. Руссо, П. Уотчел, 2008). Натомість Нобелівський лауреат Р. Лукас вважає, що значення капіталу і загалом фінансового ринку для економічного розвитку дуже сильно переоцінюється [13, с. 3]. А ще один Нобелівський лауреат Дж. Стігліц дотримується думки, що лібералізація ринків і капіталу призводить не до економічного зростання, а до економічної нестабільності [14, с. 33]. В доповнення до цього Х. Мінські висунув «Гіпотезу фінансової нестабільності», яка пояснює зв'язок між фінансовими ринками і реальною економікою і рух фінансової системи від стабільності до нестабільності [15, с. 38-39]. Але, незважаючи на значний різнобій думок учених у цьому питанні, ми схильні вважати, що в Україні фінансовий ринок слід трансформувати, причому таким чином, щоб

підпорядкувати його завданням розвитку реального сектору економіки, зокрема завданням неоіндустріалізації країни.

В ході трансформації фінансового ринку слушними можуть бути рекомендації представників *неокейнсіанства* (Е. Хансен, С. Харріс, П. Самуельсон, Дж. Гелбрейт, Н. Кольдор та ін.) щодо нарощування державних витрат (на засадах дефіцитного фінансування в періоди криз) та здатності центральних банків регулювати ставку відсотка і, таким чином, через неї впливати на перебіг економічного циклу. Слід мати на увазі й погляди представників *неоінституціоналізму*, зокрема його особливої течії – *французького регуляціонізму*, які вказують на встановлення «режиму нагромадження з фінансовою домінантою». Це означає, як стверджує лідер цієї течії Р. Буайє, що фінанси уже зайняли таку структурну позицію, яка дозволяє їм нав'язувати свою логіку і свої правила всім іншим інституційним складовим системи, що в сукупності утворюють конкретну модель регуляції [16, с. 48]. Ми в принципі не проти такої моделі регуляції й економічної системи України, як і зростання ролі в ній фінансового сектору, але за умови, що це піде на користь розвитку її постіндустріального сегменту, який нині визначає роль і місце країни в глобальній економіці.

Висновки. Для створення принципово нової за структурою і змістом кредитної системи України необхідно використати практично орієнтовані положення базових теорій кредиту – натуралістичної та капіталотворчої.

В рамках натуралістичної теорії практичне значення мають положення представників: класичної політичної економії – щодо позичкового процента, зміна якого дозволяє суттєво впливати на динаміку інвестицій та рівень інфляції; банківської школи – щодо доцільності «вкидання» в стагнуючу економіку додаткових інвестиційних грошей; неокласики – щодо необхідності розосередження банківських активів і установ по території країни, небезпеки відриву фінансового сектору економіки від реального, залучення до банківської системи вільних грошових коштів населення.

Положення марксистської теорії кредиту, яка займає проміжне положення між натуралістичною й капіталотворчою теоріями, важливі в контексті створення в Україні повноцінного ринку цінних паперів, формування фінансово-промислових груп як акціонерних товариств, а не монопольних структур.

В рамках капіталотворчої теорії, представники якої абсолютизують фінансовий капітал, конструктивними є такі положення: «системи Ло» – щодо контролю центрального банку над кредитною емісією; теорії банківського кредиту Г. Маклеода – щодо ролі банків в національній економіці; манчестерської школи політичної економії – щодо переливу капіталу із менш доходних галузей у більш доходні (на основі вексельного обігу); теорії економічного розвитку Й. Шумпетера – щодо ролі кредиту у фінансуванні інновацій; теорії ринкової кон'юнктури М. Туган-Барановського – щодо нагромадження фінансового капіталу на різних стадіях економічного циклу; теорії кон'юнктури Л. Гана – щодо підтримання її на основі кредитної експансії; теорії промислових циклів А. Пігу – щодо розподілу капіталу між галузями на основі інвестиційних ризиків; кейнсіанської теорії – щодо кредитної експансії держави в кризові періоди та боротьби зі спекуляціями на фінансовому ринку; теорії портфельних інвестицій – щодо їх диверсифікації та зниження ризиків вкладання.

Хоча вчені по-різному визначають ступінь впливу фінансового ринку на економічний розвиток його в умовах України слід трансформувати таким чином, щоб підпорядкувати завданням розвитку реального сектору економіки і насамперед – неоіндустріалізації країни.

Список бібліографічного опису

1. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / за заг. ред. Л. В. Кривенко. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 210 с.
2. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління / за ред. Ю. Г. Лисенко, Д. М. Жерліцина. Полтава: ПУЕТ, 2017. 348 с.
3. Сото Уэрта де. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2008. 663 с.

4. Хмелярчук М. І. Внесок українських вчених у розвиток теорії кредиту. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.7. С. 295–305.
5. Ніколаєва А. М. Макроекономічне значення фінансового ринку у системі фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку країни. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 304–309.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
7. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. 4-е изд., перераб. Петроград: Право, 1917. 540 с.
8. Соколов Б. И., Топровер И. В. Капиталотворческие теории кредита (2-я половина XIX – XX в.). *Проблемы современной экономики*. 2007. № 1 (21). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1286>
9. Данилишин Б. М., Богдан І. І., Богдан Т. П. Модернізація монетарної політики України в контексті стабілізації економіки та посткризового зростання. *Економіка України*. 2020. № 6. С. 3–19.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
11. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence. *NBER Working Papers from National Bureau of Economic Research, Inc.* № 10766, September 2004. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/10766.htm>
12. Столбов М. И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы. Москва: Научная книга, 2008. 201 с.
13. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. July 1988. Vol. 22 (1). P. 3–42. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304393288901687>
14. Зверяков М. І., Жердецька Л. В. Банківський та реальний сектори економіки України: оцінка взаємозв'язків і детермінант розвитку. *Економіка України*. 2017. № 10. С. 31–48.
15. Леиашвили П. Правда и ложь о банках, деньгах и кредите. Тбилиси: СИАХЛЕ, 2017. 76 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/211626922.pdf>
16. Одинцова А. Французские регуляционисты о финансовой доминанте современной экономики. *Вопросы экономики*. 2008. № 12. С. 46–59.

References

1. Kryvenko, L. V., ed. (2010). Hroshovo-kredytyni zasoby rehuliuivannia ekonomiky: monohrafiia [Monetary means of regulating the economy: a monograph]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 210 p. [in Ukrainian].
2. Lysenko, Yu. H., Zherlitsyna, D. M., ed. (2017). Modernizatsiia finansovykh system: metodolohiia ta instrumenty upravlinnia [Modernization of financial systems: methodology and management tools]. Poltava: PUET, 348 p. [in Ukrainian].
3. Soto Uerta de. (2008). Dengi, bankovskij kredit i ekonomicheskie cikly [Money, bank loans and business cycles]. Chelyabinsk: Soczium, 663 p. [in Russian].
4. Khmeliarchuk, M. I. (2009). Vnesok ukrainskykh vchenykh u rozvytok teorii kredytu [The contribution of Ukrainian scientists to the development of credit theory]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 19.7, pp. 295–305 [in Ukrainian].
5. Nikolaieva, A. M. (2018). Makroekonomichne znachennia finansovoho rynku u systemi finansovoho zabezpechennia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy [Macroeconomic significance of the financial market in the system of financial support of socio-economic development of the country]. *Ekonimichnyi forum*, no. 2. pp. 304–309 [in Ukrainian].
6. Shumpeter, J. A. (2008). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Economic development theory]. Moscow: Direktmedia Publishing, 401 p. [in Russian].
7. Tugan-Baranovskij, M. I. (2017). Osnovy politicheskoy ekonomii [Foundations of Political Economy]. Petrograd: Pravo, 540 p. [in Russian].
8. Sokolov, B. I., Toprover, I. V. (2007). Kapitalotvorcheskie teorii kredita (2-ya polovina XIX – KhKh v.) [Capital creation theories of credit (2nd half of the 19th - 20th centuries)]. *Problemy sovremennoj ekonomiki*, no. 1 (21). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1286> [in Russian].
9. Danylyshyn, B. M., Bohdan, I. I., Bohdan, T. P. (2020). Modernizatsiia monetarnoi polityky Ukrainy v konteksti stabilizatsii ekonomiky ta postkryzovoho zrostantia [Modernization of Ukraine's monetary policy in the context of economic stabilization and post-crisis growth]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6, pp. 3–19. [in Ukrainian].
10. Keins, Dzh. M. (2008). Obshchaia teoriya zaniatosti, protsenta y deneg [General theory of employment, interest and money]. Moscow: Dyrektmedya Pablyshynh, 401 p. [in Russian].
11. Levine, R. (2004). Finance and Growth: Theory and Evidence. *NBER Working Papers from National Bureau of Economic Research, Inc.* # 10766, September. Available at: <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/10766.htm>
12. Stolbov, M. I. (2008). Finansovyy rynek i ekonomicheskij rost: kontury problemy [Financial market and economic growth: outlines of the problem]. Moscow: Nauchnaya kniga, 201 p. [in Russian].
13. Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, July, vol. 22 (1), pp. 3–42. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304393288901687>
14. Zvieriakov, M. I., Zherdetska, L. V. (2017). Bankivskiy ta realnyi sektory ekonomiky Ukrainy: otsinka vzaiemovzviyaziv i determinant rozvytku [Banking and real sectors of the economy of Ukraine: assessment of relationships and determinants of development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10, pp. 31–48 [in Ukrainian].
15. Leishvili, P. (2017). Pravda i lozh` o bankakh, den`gakh i kredite. Tbilisi: SIAKhLE, 76 p. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/211626922.pdf> [in Russian].
16. Odinczova, A. (2008). Francuzskie regulyacionisty o finansovoy dominante sovremennoj ekonomiki [French regulationists on the financial dominant of the modern economy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12, pp. 46–59 [in Russian].

Дата подання публікації 09.01.2021 р.

УДК 336.761:336.764

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор
 Професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики
 Kryvovyazyuk I., PhD in Economics, Professor
 Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Stock Exchange Activity
<https://orcid.org/0000-0002-8801-4700>

СТАГНАЦІЯ БІРЖОВОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ: ЧИ Є ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ?

Луцький національний технічний університет

В статті на основі результатів порівняльного аналізу динамізму розвитку ринку цінних паперів України та його ключової складової – біржового ринку, уточнено тенденції та визначено напрями її подальшого розвитку. Підкреслено роль біржового ринку цінних паперів у розвитку економіки країни з позицій його впливу на різні сфери діяльності та функціонального призначення. За результатами критичного аналізу наукових праць економістів і фінансистів сучасності у сфері вивчення проблем функціонування фондових ринків країн уточнено коло питань, які заслуговують першочергової уваги з позицій виявлення проблемного характеру їх розвитку та активізації біржової діяльності. Розкрито причини низької динаміки та стагнації розвитку ринку цінних паперів України з позиції міжнародної онлайн-платформи Trading Economics в період 2010-2020 рр. Визначено тенденції зміни обсягів біржової торгівлі на ринку цінних паперів України порівняно з динамікою ВВП шляхом розрахунку часткового показника впливовості на його динаміку в період 2015-2020 рр. Наведені порівняльні дані обсягів біржової та позабіржової торгівлі на ринку цінних паперів України виявили тенденцію зміни акцентів торгівлі з позабіржового ринку на організовані ринки цінних паперів. Встановлено, що сучасний біржовий ринок цінних паперів України тяжіє до поліцентричної моделі, основу якої становлять ФБ “Перспектива” та ФБ “ПФТС”, на які у досліджуваному періоді припадає 91,94-99,67% біржового обороту, що вказує на процеси консолідації торгівлі цінними паперами на такому ринку. Аналіз ситуації на біржовому ринку цінних паперів України в період поширення COVID-19 (січень-вересень 2020 р.) виявив, що у досліджуваному періоді порівняно з аналогічним періодом 2019 р. обсяги торгівлі зросли на 3,14%, і це вказує на відсутність впливу пандемії на динаміку розгортання біржової торгівлі фондовими цінностями. Разом з тим, причиною таких змін можна вважати й значне попереднє падіння вітчизняного біржового ринку та його поступове відновлення, яке мало б швидші темпи зростання, якби не вплив поширення COVID-19. Також слід відзначити низьку активність біржовиків на первинному ринку цінних паперів, та відносно високу на вторинному ринку, де предметом торгів найчастіше виступали ОВДП, а торгівля була поширена на спотовому ринку. Вихід зі стану стагнації є можливим за умов, якщо Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку буде дотримуватись Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, світовий фінансовий ринок буде позбавлений потрясінь, аналогічних лютого-березня 2020 р., матиме місце консолідований розвиток фінансово-інвестиційного, організаційно-правового та соціально значимого забезпечення біржової діяльності країни.

Ключові слова: біржовий ринок, стагнація, цінні папери, біржова торгівля, контракти з цінними паперами, тенденції розвитку біржової торгівлі, Україна.

STAGNATION OF THE STOCK SECURITIES MARKET OF UKRAINE: ARE THERE PROSPECTS FOR GROWTH?

Lutsk National Technical University

In the article based on the results of comparative analysis of the dynamism of the securities market of Ukraine and its key component – the stock market, the trends are clarified and the directions of its further development are determined. The role of the stock market in the development of the country's economy from the standpoint of its impact on various areas of activity and functional purpose is emphasized. According to the results of critical analysis of scientific works of modern economists and financiers in the field of studying the problems of stock markets functioning, the range of issues that deserve priority attention from the standpoint of identifying the problematic nature of their development and intensification of exchange activities are specified. The reasons for the downward dynamics and stagnation of development of the securities market of Ukraine from the standpoint of the international online platform Trading Economics in the period 2010-2020 are revealed. The tendencies of change of volumes of exchange trade in the securities market of Ukraine in comparison with dynamics of GDP by calculation

of a partial indicator of influence on its dynamics in the period of 2015-2020 are defined. The presented comparative data on the volume of exchange and over-the-counter trade in the securities market of Ukraine revealed a tendency to change the focus of trade from the over-the-counter market to organized securities markets. It is established that the modern stock market of securities of Ukraine tends to a polycentric model, which is based on FB "Perspective" and FB "PFTS", which in the study period accounted for 91.94-99.67% of exchange turnover, which indicates the processes of consolidation of securities trade in such a market. Analysis of the situation on the stock market of securities of Ukraine during the spread of COVID-19 (January-September 2020) revealed that in the study period compared to the same period in 2019, trading volumes increased by 3.14%, and this indicates a lack of pandemic impact on the dynamics of exchange trade in stock values. At the same time, the reason for such changes can be considered a significant previous decline in the domestic stock market and its gradual recovery, which would have had a faster growth rate, if not for the impact of the spread of COVID-19. It should also be noted the low activity of stockbrokers in the primary securities market, and relatively high in the secondary market, where Domestic government bonds were the most frequently traded, and trading was widespread in the spot market. Exit from the state of stagnation is possible if the National Commission on Securities and Stock Market adheres to the Strategy for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2025, the global financial market will be free of shocks similar to February-March 2020, there will be consolidated development of financial investment, organizational, legal and socially significant support of the country's exchange activities.

Key words: stock market, stagnation, securities, stock trading, securities contracts, stock trade development trends, Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Біржовий ринок цінних паперів відіграє важливу роль у розвитку економіки країни, адже сприяє зростанню обсягів інвестування, вказуючи на найбільш вигідні об'єкти вкладання капіталу, є сприятливим середовищем розвитку інфраструктури ринку капіталів, й ринку цінних паперів зокрема, позитивно впливає на розвиток ринку послуг (інвестиційного консультування, управління портфелями цінних паперів, розрахунково-клірингових операцій). Одночасно він виконує й такі важливі функції як розміщення державних цінних паперів, сприяння перерозподілу капіталу між сферами бізнесу, виконує функції економічного стабілізатора, що вбудовано в механізм товарно-грошових відносин та при цьому сприяє тривалому і динамічному розвитку господарського механізму, виступає як економічний барометр ділової активності тощо.

Разом з тим, український біржовий ринок цінних паперів після обнадійливого 2014 р., коли обсяги торгів становили 619,7 млрд грн, в подальшому суттєво скоротив свої показники та, як показує статистика, перебуває у стані депресії: у 2015 р. обсяги торгів цінними паперами на ньому становили 286,21 млрд грн, у 2016 р. – 235,4 млрд грн, 2017 р. – 205,79 млрд грн, 2018 р. – 260,87 млрд грн, 2019 р. – 304,97 млрд грн, 2020 р. – 239,07 млрд грн (станом на 01.10.2020). Супутніми проблемами є скорочення кількості організаторів торгівлі на ринку цінних паперів, професійних учасників, які забезпечують їх діяльність, загальний занепад ринку цінних паперів України.

Стратегією розвитку фінансового ринку України до 2025 року в якості пріоритетів визначено збільшення обсягів інвестування та реформування інфраструктури ринку капіталів, зокрема й біржової. Зростання біржового ринку цінних паперів України є важливим практичним завданням, що сприятиме покращенню інвестиційної привабливості економіки та здатне забезпечити збільшення надходжень до державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням теоретико-методичних і прикладних засад розвитку фондового та біржового ринку України займалось багато вітчизняних науковців. Зокрема, Н. Дегтярьова, Д. Леонов, В. Січевлюк розкрили загальні засади організації торгівлі на фондовому ринку [1]. О. Калівошко приділив увагу питанням оцінки функціонування та розкриття ролі фондових бірж у розвитку фінансово-кредитного ринку України [2]. О. Корнелюк та В. Хірова визначили теоретичну та практичну сутність поняття "біржова криза" та проаналізували передумови та причини сучасного біржового краху 2020 р. [3].

О. Мельник та І. Капітан здійснили порівняльний аналіз найбільших бірж світу та українських бірж за показниками капіталізації, а також виділили загальні проблеми та тенденції функціонування ринку цінних паперів України [4]. В роботах В. Павлова [5-7] розкрито передумови формування ринку цінних паперів України та особливості функціонування фондових бірж. А. Пехота узагальнив проблеми та пріоритетні напрями модернізації біржової торгівлі України в сучасних умовах господарювання [8]. Н. Резнік та А. Остапчук проаналізували особливості функціонування фондового ринку України, а також обґрунтували основні напрями його удосконалення [9]. Такі вчені як О. Третьякова, В. Харабара та Р. Грешко проаналізували біржову структуру та основних організаторів торгівлі на фондовому ринку, визначили проблемний характер функціонування біржового ринку цінних паперів України [10]. Тотожня проблематика розкрита й в наукових дослідженнях В. Базилевича, В. Шелудько, В. Вірченко [11] та Л. Штефан й Н. Мацедонська [12]. До основних висновків, отриманих авторами слід віднести те, що біржовий ринок нині характеризують тенденції зниження обсягів торгівлі, активності учасників біржових торгів, для вирішення економічних проблем держава активно використовує розміщення через біржі випусків державних облігацій, проте й вони не відповідають запитам економіки. Разом з тим, більш глибоких досліджень на сучасному етапі розвитку біржового ринку України потребує визначення його ролі у розвитку ринку цінних паперів, динаміки змін в умовах поширення COVID-19, доведення факту, що він перебуває у стані стагнації, узагальнення та прогнозування перспектив його розвитку.

Мета статті полягає в уточненні тенденцій та визначені напрямів подальшого розвитку біржового ринку цінних паперів України.

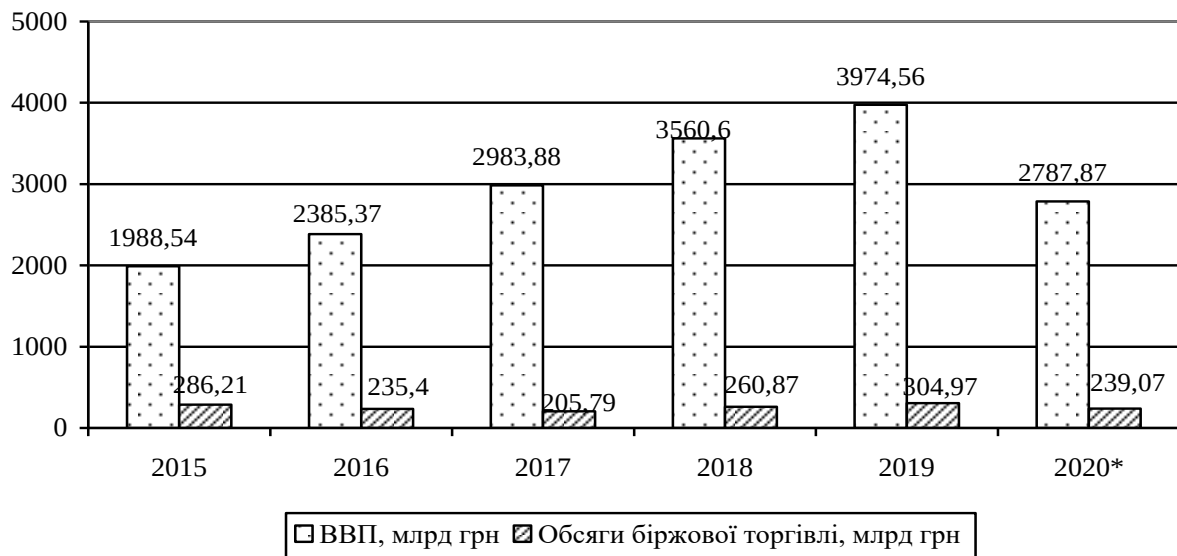
Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок цінних паперів України, невід'ємною складовою якого виступає і біржовий ринок, в останнє десятиліття переживає нелегкі часи, та сприймається світовою спільнотою як ринок з дуже низькою інвестиційною привабливістю, без особливих перспектив зростання (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка розвитку ринку цінних паперів України з позиції міжнародної онлайн-платформи Trading Economics [13]

Такий застій зумовлено незадовільним фінансово-економічним становищем і низькою кредитною спроможністю країни, низькою ліквідністю цінних паперів, які котируються на фондових біржах, маніпулюванням цінами на фондовому ринку, проблемним розвитком ринків базових активів, низький рівень фінансової спроможності пересічних громадян тощо. Відтак, зовнішні інвестори та рейтингові агенції не сприймають український фондовий ринок в якості перспективного, а цінні папери вітчизняних компаній – як надійні та вигідні капіталовкладення, навіть, незважаючи на той факт, що у 2018-2019 рр. вітчизняний ринок цінних паперів став найбільш швидко зростаючим у світі.

Сучасний біржовий ринок цінних паперів України розвивається вкрай нестабільно, його співвідношення з обсягами ВВП країни постійно змінюється (рис. 2).



Примітка. 2020* – дані за I-III квартали поточного року.

Рис. 2. Порівняльні дані обсягів біржової торгівлі на ринку цінних паперів і ВВП України [14; 15; 16]

Так, у 2015 р. частка обсягів біржової торгівлі цінними паперами від обсягу ВВП країни становила 14,39%, 2016 р. – 9,87%, 2017 р. – 6,90%, 2018 р. – 7,33%, 2019 р. – 7,67%, 2020 р. – 8,58% (за підсумками I-III кварталів поточного року). Результати дослідження вказують, що інвестиційні потоки в реальний сектор економіки поступово відновлюють позитивну динаміку, проте це відбувається досить повільно і існуючий рівень показника не досяг й рівня 2016 р. Зрозуміло, це зайвий раз вказує на низьку інвестиційну привабливість фондового ринку та української економіки в цілому.

Загалом слід констатувати відсутність суттєвих змін обсягів біржової торгівлі на ринку цінних паперів України в період 2015-2020 рр. після його зростання в період 2012-2014 рр., проте зі сторони Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку проведено значну роботу щодо переведення торгівлі з позабіржового ринку на організовані ринки цінних паперів. На це вказують дані рис. 3.

В досліджуваному періоді співвідношення між обсягами біржового та позабіржового ринків цінних паперів змінювалось наступним чином: у 2015 р. воно становило 13:87, в 2016 р. – 11:89, у 2017 р. – 44:56, в 2018 р. – 44:56, у 2019 р. – 66:34 та в 2020 р. – 61:39. Для

порівняння: питома вага біржового ринку в Японії становить майже 100%, в США – 75-80%, Чехії – 40-50%. Слід відзначити, що змінюючи акценти на розвиток біржового ринку, його основний регулятор – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, збільшує нагляд і контроль за ринком, а держава – збільшує обсяги державних цінних паперів на вторинному ринку, намагаючись вирішувати бюджетні проблеми через емісію та розміщення державних облігацій на фондових біржах.

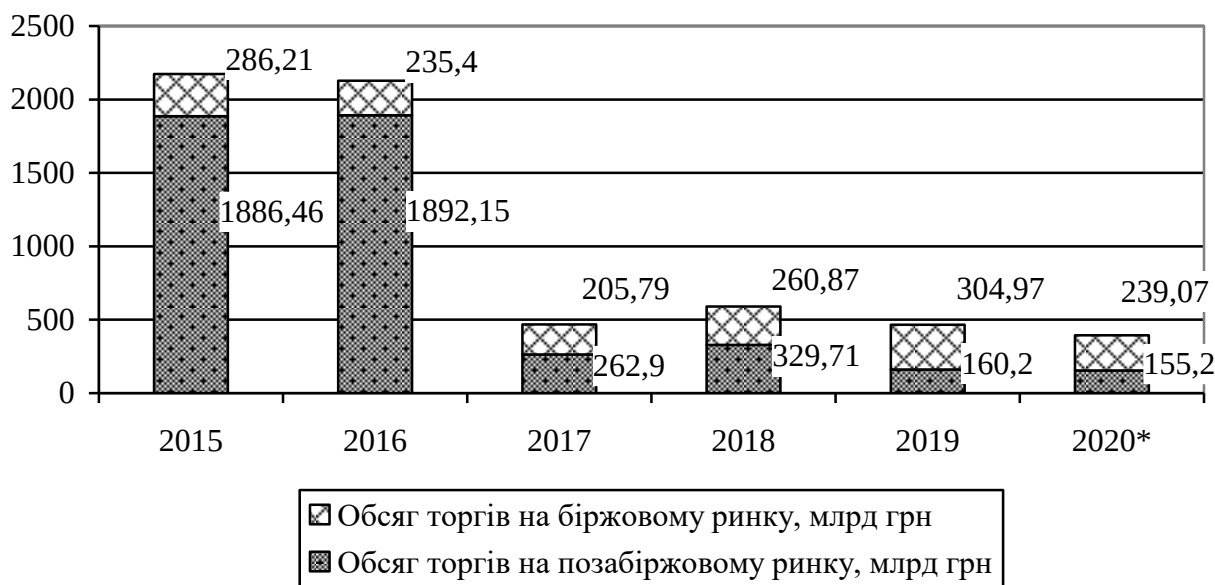


Рис. 3. Порівняльні дані обсягів біржової та позабіржової торгівлі на ринку цінних паперів України [15; 16]

Біржовий ринок цінних паперів нині тяжіє до поліцентричної моделі, основу функціонування якої становлять декілька потужно функціонуючих бірж. Така модель розвитку біржового ринку сформувалась практично десять років потому. Нині, це дві біржі – ФБ “ПФТС” і ФБ “Перспектива”, частка яких у біржовому обороті становила: 2015 р. – 95,56%, 2016 р. – 97,61%, 2017 р. – 93,17%, 2018 р. – 91,94%, 2019 р. – 98,74%, 2020 р. – 99,67%. Як результат, прослідковується консолідація торгівлі цінними паперами на зазначених біржах. Додатково слід відмітити зникнення найменш потужних фондових бірж (КМФБ, УНІВЕРСАЛЬНА, СЕФБ, УМВБ, УФБ, ІННЕКС), загальна кількість яких ще в 2015 р. сягала десяти.

Проаналізуємо ситуацію на досліджуваному ринку у період січня-вересня 2020 р. За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, загальний оборот біржових контрактів з цінними паперами склав 239 млрд грн. Порівнюючи його з аналогічним показником 2019 р. встановлено, що біржовий оборот зріс на 3,14% (за січень-вересень 2019 р. він складав 231,81 млрд грн). Максимальний оборот з цінними паперами на досліджуваних організаторах торгівлі упродовж аналогічного періоду зафіксовано з ОВДП – 234,7 млрд грн (98,18% обсягу біржових контрактів протягом поточного року) (таблиця 1).

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту в січні-вересні 2020 року, млн грн [16]

Період дослідження	Акція	Акція іноземного емітента	Акція КІФ	Державний дериватив	Інвестиційний сертифікат	ОВДП	Облігація місцевих позик	ОЗДП	Облігація іноземного емітента	Облігація	Облігація підприємства	Опційний сертифікат	Ф'ючерсний контракт	Усього
Січень	12,57	0,29	0,00	0,00	0,00	21793,81	0,00	25,48	0,00	0,00	200,48	0,47	0,00	22033,1
Лютий	21,94	0,71	0,00	0,00	43,43	14105,27	22,94	6,25	0,00	0,63	101,29	0,61	0,00	14303,1
Березень	290,73	0,55	0,00	0,00	0,18	41266,88	29,35	138,34	13,10	0,05	218,43	0,00	0,00	41957,6
Квітень	5,61	0,10	0,00	0,00	1,15	26697,71	0,00	15,53	5,84	0,00	2,79	0,00	0,03	26728,7
Травень	1,47	0,82	0,00	2,82	0,79	25962,21	1,54	43,31	0,00	0,00	17,11	0,00	1,41	26031,5
Червень	4,35	0,37	3,33	0,00	0,35	24826,19	587,28	58,87	0,00	0,00	18,22	51,17	0,64	25550,8
Липень	12,19	1,39	0,00	0,00	1,02	24887,47	1087,95	148,48	0,00	0,00	224,17	7,36	0,74	26370,8
Серпень	8,52	0,59	0,00	0,00	0,92	27528,82	77,54	83,62	0,00	0,19	4,85	0,16	0,69	27705,9
Вересень	49,10	0,70	0,26	0,00	1,12	27655,39	539,80	136,41	0,00	0,20	10,46	0,02	1,18	28394,6
Усього	406,49	5,53	3,59	2,82	48,94	234723,76	2346,4	656,28	18,94	1,08	797,8	59,79	4,69	239076,1

Воднораз, обсяг контрактів з цінними паперами в 2020 році на біржах України на вторинному ринку становив 99,9% від загального їх обороту упродовж досліджуваного періоду (таблиця 2).

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі за видами ринку протягом січня-вересня 2020 року, млн грн [16]

Фондові біржі	Первинний ринок		Вторинний ринок				Усього
	Спотовий ринок	Усього на первинному ринку	Ринок РЕПО	Строковий ринок	Спотовий ринок	Усього на вторинному ринку	
УБ	0,00	0,00	3,15	0,28	772,89	776,31	776,31
ПФТС	208,02	208,02	1936,82	0,00	96030,34	97967,17	98175,18
УМВБ	0,00	0,00	0,00	4,41	0,00	4,41	4,41
ПЕРСПЕКТИВ А	0,00	0,00	40389,23	0,00	99730,99	140120,22	140120,22
Усього	208,02	208,02	42329,20	4,69	196534,22	238868,11	239076,13

Отримані результати вказують на доцільність пошуку напрямків розвитку біржового ринку цінних паперів України, що забезпечать його подальше зростання. Зокрема, стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року передбачено запровадження таких фінансових інструментів і механізмів трансформації боргових зобов'язань в ліквідні активи, що сприятимуть розвитку фінансування та інвестування в економічні процеси, удосконалення системи державного регулювання ринку цінних паперів, приведення її у відповідність до стандартів Міжнародної організації комісій з цінних паперів, що передбачає підвищення інституційної та фінансової незалежності регулятора вітчизняного ринку цінних паперів, забезпечення повноцінної перебудови та подальшого розвитку біржової, розрахункової та клірингової інфраструктури організованих товарних ринків, покращення роботи посередників фінансового сектору та рейтингових агентств згідно вимог ЄС [17].

Відповідно до Стратегії розвитку фінансового сектору України слід забезпечити подальший розвиток біржового ринку цінних паперів шляхом активізації впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності організаторів ринку цінних паперів, стимулювання участі іноземних інвесторів до купівлі акцій державних

акціонерних компаній із врахуванням негативного досвіду продажу пакету акцій АТ “Мотор Січ” шляхом створення більш дієвих механізмів захисту прав інвесторів, іноземних інвестицій через удосконалення обліку прав власності на цінні папери, розвиток можливостей для котирування іноземних цінних паперів для підвищення іміджу українського біржового ринку, забезпечення ефективності державного регулювання біржової діяльності та фондового ринку в цілому шляхом взаємоузгодження функцій управління Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України.

Висновки. Аналіз тенденцій розвитку біржового ринку цінних паперів України вказує на його відносний депресивний стан, що зумовлено як проблемами розвитку фондового ринку, так і процесами консолідації та укрупнення фондових бірж країни, що відбувалися одночасно з виведенням із обігу так званої “макулатури”, тобто цінних паперів, які втратили свою цінність на ринку. Позитивом слід відзначити перенесення акцентів торгівлі з позабіржового ринку на організовані ринки цінних паперів. Також слід відзначити, що інвестиційні потоки в реальний сектор економіки поступово відновлюють позитивну динаміку, а це може вказувати на відновлення позитивної динаміки розвитку біржового ринку.

Перспективи зростання біржового ринку цінних паперів України матимуть місце за умов, що дії Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку будуть повною мірою відповідати Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, на світовому фінансовому ринку не буде виникати ситуації дефолту як наслідок поширення впливу COVID-19 на всі сфери бізнесу та діяльність акціонерних компаній, буде забезпечено консолідований розвиток фінансово-інвестиційного, організаційно-правового та соціально значимого забезпечення біржової діяльності як механізму стимулювання економічного розвитку країни.

Подальші розвідки та дослідження в напрямку розв’язання проблем розвитку біржового ринку цінних паперів важливо розглядати в контексті векторів розвитку Міжнародних комісій з цінних паперів, наявних проблем економіки України та можливостей активізації біржової діяльності із врахуванням викликів сьогодення.

Список бібліографічного опису

1. Дегтярьова Н. В., Леонов Д. А., Січевлюк В. А. Фондовий ринок в Україні : навч. посібник; за заг. ред. Леонова Д.А. Київ : УІРФР, 2015. 600 с.
2. Калівошко О. М. Оцінка функціонування фондових бірж, як елемента інфраструктури фінансово-кредитного ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6960> (дата звернення: 13.12.2020).
3. Корнелюк О. А., Хірова В. Ю. Особливості прогнозування сучасних біржових криз. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. № 38. С. 12-17.
4. Мельник О. І., Капітан І. М. Сучасні тенденції розвитку фондового ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7462> (дата звернення: 01.12.2020).
5. Павлов В. І., Кривов’язюк І. В. Приватизація державних підприємств : навчальний посібник. Луцьк : Надтир’я, 1998. 180 с.
6. Павлов В. І., Кривов’язюк І. В. Ринок цінних паперів в умовах приватизації: регіональний аспект : монографія. Луцьк : Надтир’я, 2002. 160 с.
7. Павлов В. І., Пилипенко І. І., Кривов’язюк І. В. Цінні папери в Україні : навч. посіб. Видання 2-ге, доповнене. Київ : Кондор, 2009. 400 с.
8. Пехота А. В. Біржова торгівля як пріоритетний напрям модернізації ринку цінних паперів України. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2018. № 7. С. 216-220.
9. Резнік Н. П., Остапчук А. Д. Біржовий фондовий ринок: стан та перспективи розвитку в Україні. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Том 3. № 4. С. 62–66.
10. Третьякова О. В., Харабара В. М., Грешко Р. І. Фондовий ринок України: особливості функціонування в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 103–107.
11. Фондовий ринок : підручник: у 2 кн. Кн. 1 / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, В. В. Вірченко та ін.; за ред. В. Д. Базилевича; Київ: нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ : Знання, 2015. 621 с.
12. Штефан Л. Б., Мацедонська Н. В. Тенденції розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 42. С. 338-345.
13. Ukraine Stock Market. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/stock-market> (дата звернення: 02.12.2020).
14. Валовий внутрішній продукт за 2015-2020 рр. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.12.2020).

15. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2015-2019 рр. / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/> (дата звернення: 14.12.2020).

16. Аналіз ринку. Інформаційні довідки щодо розвитку фондового ринку України протягом 2015-2020 років / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (дата звернення: 12.12.2020).

17. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Рішення НБУ №1010-рш від 26.12.2019 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy> (дата звернення: 14.12.2020).

References

1. Dehtyar'ova N.V., Leonov D.A., Sichevlyuk V.A. Fondovyy rynek v Ukraini : navch. posibnyk; za zah. red. Leonova D.A. Kyiv : UIRFR, 2015. 600 p. [in Ukrainian].
2. Kalivoshko O.M. Otsinka funktsionuvannya fondovykh birzh, yak elementa infrastruktury finansovo-kredytnoho rynku Ukrainy. Efektyvna ekonomika, 2019, no. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6960>. doi: 10.32702/2307-2105-2019.3.46
3. Kornelyuk O.A., Khirova V.Yu. Osoblyvosti prohnouzuvannya suchasnykh birzhovykh kryz. Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky, 2020, no. 38, pp. 12-17 [in Ukrainian].
4. Mel'nyk O.I., Kapitan I.M. Suchasni tendentsiyi rozvytku fondovoho rynku Ukrainy. Efektyvna ekonomika, 2019, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7462>. doi: 10.32702/2307-2105-2019.11.58
5. Pavlov V.I., Kryvov'yazyuk I.V. Pryvatyzatsiya derzhavnykh pidpryyemstv. Luts'k, Nadstyr'ya, 1998. 180 p. [in Ukrainian].
6. Pavlov V.I., Kryvov'yazyuk I.V. Rynok tsinnykh paperiv v umovakh pryvatyzatsiyi: rehional'nyy aspekt. Luts'k, Nadstyr'ya, 2002. 160 p. [in Ukrainian].
7. Pavlov V.I., Pylypenko I.I., Kryvov'yazyuk I.V. Tsinni papery v Ukraini. Vydannya 2-he, dopovnene. Kyiv, Kondor, 2009. 400 p. [in Ukrainian].
8. Pyekhota A.V. Birzhova torhivlya yak priorytetnyy napryam modernizatsiyi rynku tsinnykh paperiv Ukrainy. BIZNESINFORM, 2018, no. 7, pp. 216-220 [in Ukrainian].
9. Ryznyk N.P., Ostapchuk A.D. Birzhovyy fondovyy rynek: stan ta perspektyvy rozvytku v Ukraini. Ukrayins'kyy zhurnal prykladnoyi ekonomiky, 2018, Tom 3, no. 4, pp. 62-66 [in Ukrainian].
10. Tretyakova O.V., Kharabara V.M., Hreshko R.I. Fondovyy rynek Ukrainy: osoblyvosti funktsionuvannya v suchasnykh umovakh. Ekonomika ta derzhava, 2020, no. 5, pp. 103-107 [in Ukrainian].
11. Fondovyy rynek: u 2 kn. Kn. 1 / V.D. Bazylevych, V.M. Shelud'ko, V.V. Virchenko ta in.; za red. V.D. Bazylevycha; Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. Kyiv, Znannya, 2015. 621 p. [in Ukrainian].
12. Shtefan L.B., Matsedons'ka N.V. Tendentsiyi rozvytku birzhovoho rynku tsinnykh paperiv v Ukraini. Infrastruktura rynku, 2020, Vypusk 42, pp. 338-345 [in Ukrainian].
13. Ukraine Stock Market. Available at: <https://tradingeconomics.com/ukraine/stock-market> (accessed 02.12.2020) [in Ukrainian].
14. Valovyy vnutrishniy produkt za 2015-2020 / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 14.12.2020) [in Ukrainian].
15. Zvity Natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrainy za 2015-2019 / Natsional'na komisiya z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrainy. Ofitsiyinyy veb-sayt. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/> (accessed 14.12.2020) [in Ukrainian].
16. Analiz rynku. Informatsiyi dovidky shchodo rozvytku fondovoho rynku Ukrainy protyahom 2015-2020 / Natsional'na komisiya z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrainy. Ofitsiyinyy veb-sayt. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (data zvernennya: 12.12.2020) [in Ukrainian].
17. Stratehiya rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2025 roku. Rishennya NBU #1010-rsh vid 26.12.2019 Available at: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy> (accessed 14.12.2020) [in Ukrainian].

Дата подання публікації 18.12.2020 р.

УДК 336:004.896(07)

Пиріг С. О., к.е.н., доцент
 Pyrih S. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1205-9814>

Іщук Л. І., к.е.н., доцент
 Ischuk L. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1724-0292>

Олександренко І. В., к.е.н., доцент
 Oleksandrenko I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6613-8107>

ОЦІНКА РІВНЯ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЙОГО РОЗВИТОК

Луцький національний технічний університет

У статті здійснено оцінку рівня ринку платіжних карток в Україні та обґрунтовано чинники що впливають на їх розвиток та на розвиток безготівкових розрахунків.

Досліджено випуск платіжних карток та активних карток в обігу, ранжування банківських установ за кількістю емітованих платіжних карток та у розрізі регіонів, розподіл безготівкових розрахунків за видами операцій та мережі платіжної інфраструктури а також динаміку кількості та обсягу безготівкових операцій з використанням платіжних карток.

Проведені дослідження підтверджують, що розвиток сучасних інноваційних технологій є вагомими чинниками, що впливають на розвиток безготівкових розрахунків: завдяки співпраці національної платіжної системи (НПС) «ПРОСТІР» та міжнародної платіжної системи UnionPay на українському ринку з'явилася перша кобейджингова платіжна картка «ПРОСТІР – UnionPay International», яка поєднала в собі технології двох платіжних систем та їх переваги. Інноваційні сервіси систем Google Pay та Apple Pay дали змогу своїм клієнтам прив'язувати банківські рахунки у системі та розраховуватися телефоном або smart-годинником з вбудованою системою NFC, що збільшило кількість здійснених операцій за рахунок NFC-транзакцій.

У статті доведено, що усі наведені чинники та належна увага до розвитку сучасних інноваційних технологій та платіжних продуктів у сфері безготівкових розрахунків прискорить зростання безготівкових операцій та зменшення готівкових, і що соціальна дистанція та віддалена робота спричинена пандемією та карантинном мінімізувала використання готівки, адже саме в кризових ситуаціях інновації породжують інновації та збільшують можливості виходу із ситуації кризи.

Ключові слова: платіжні картки, безготівкові розрахунки, мережа платіжної інфраструктури.

ASSESSMENT OF THE PAYMENT CARD MARKET AND FACTORS OF INFLUENCE ON ITS DEVELOPMENT

Lutsk National Technical University

The article assesses the level of the payment card market in Ukraine and substantiates the factors influencing their development and the development of non-cash payments.

The issue of payment cards and active cards in circulation, ranking of banking institutions by the number of issued payment cards and by regions, distribution of non-cash payments by types of transactions and payment infrastructure network, as well as the dynamics of the number and volume of non-cash transactions using payment cards.

Studies confirm that the development of modern innovative technologies are important factors influencing the development of non-cash payments: thanks to the cooperation of the national payment system (NPS) «SPACE» and the international payment system UnionPay on the Ukrainian market appeared the first co-payment card - Union «SPACE – International», which combines the technologies of two payment systems and their advantages, Innovative services of Google Pay and Apple Pay allowed their customers to link bank accounts in the system and pay by phone or smart-watch with built-in NFC system, which increased the number of completed operations due to NFC transactions.

The article proves that all the above factors and due attention to the development of modern innovative technologies and payment products in the field of non-cash payments will accelerate the growth of non-cash transactions and reduce cash, and that social distance and remote work caused by pandemics and quarantine minimized the use of cash. In situations of innovation, they generate innovations and increase the possibilities of overcoming the crisis.

Key words: payment cards, cashless payments, payment infrastructure network.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Високий рівень тіньової економіки завдає збитки державному бюджету, адже виникає його дефіцит. За розрахунками Мінекономіки, рівень тіньової економіки в Україні у 2019 році становив 28% від ВВП. Згідно з державною стратегією розвитку фінансового сектору до 2025 року, його планують зменшити до 20%. Як зазначають експерти: там де велика частка готівки в обороті країни, там і великий об'єм тіньових операцій, і навпаки – чим більший розвиток безготівкових розрахунків, тим менше можливостей для безконтрольної діяльності [1].

Безготівкові розрахунки сприяють розвитку не тільки технологій але й фінансовій інклюзії (однаковим можливостям доступу та використання фінансових послуг), що є не менш вагомим за ріст ВВП, стабільності і стійкості банківських установ та зменшення корупції, що вказує на важливість дослідження розвитку карткових платежів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань щодо розвитку безготівкової економіки займалися науковці та економісти практики: В. Дикий, В. Кравець, Р. Кравець, А. А. Олешко та ін. Проте, питання щодо чинників впливу щодо розвитку використання платіжних карток та безготівкових розрахунків залишаються відкритими і потребують ретельного дослідження.

Цілі статті. Метою статті є здійснення оцінки рівня ринку платіжних карток в Україні та обґрунтування чинників що впливають на їх широке використання та на розвиток безготівкових розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Завдяки платіжній інфраструктурі та інноваційних способів оплати за товари та послуги в Україні спостерігається зростання безготівкових розрахунків. На 1 січня 2020 року українськими банками було емітовано 68,9 млн платіжних карток, що є на 9,51 млн шт. більше за випуск у 2018 році. Активні платіжні картки становили 62% (42,2 млн штук). У розрізі платіжних систем найбільша частка кількості активних карток належить MasterCard – 68,5% (47,2 млн шт.), VISA – 30,5% (21 млн шт.), НПС «ПРОСТІР» – 1% (0,6 млн шт., рис. 1).

Якщо на 01.01.2019 р. кожна 9 (дев'ята) активна платіжна картка була безконтактною, то на 01.01.2020 р. вже кожна 5 (п'ята), що говорить про значне їх зростання – більше ніж у два рази (з 3946 тис. шт. до 8600 тис. шт.). Також активного поширення набирають токенизовані картки для безконтактних платежів за допомогою смартфонів та NFC-пристроїв, яких на кінець 2019 року становило 2,5 млн шт. Сервіси токенизації надають можливість використовувати реквізити платіжних карток для безконтактних розрахунків, а також зручність та безпеку.

Показники за кількістю емітованих платіжних карток у розрізі банківських установ наведені на рис. 2, де бачимо шість банків-емітентів у яких найбільше випущених платіжних карток. Лідером серед усіх банків за емісією платіжних карток є АТ КБ «Приватбанк» у якого на початок 2019 року налічували випущених в обіг 29 млн шт. (49 % від усіх емітованих карток усіма банками разом), з них активних карток – 20,4 млн шт. (55 %). У АТ «Ощадбанк» емітовано 11,6 млн шт. (20 %), активних 6 млн шт. (17 %).

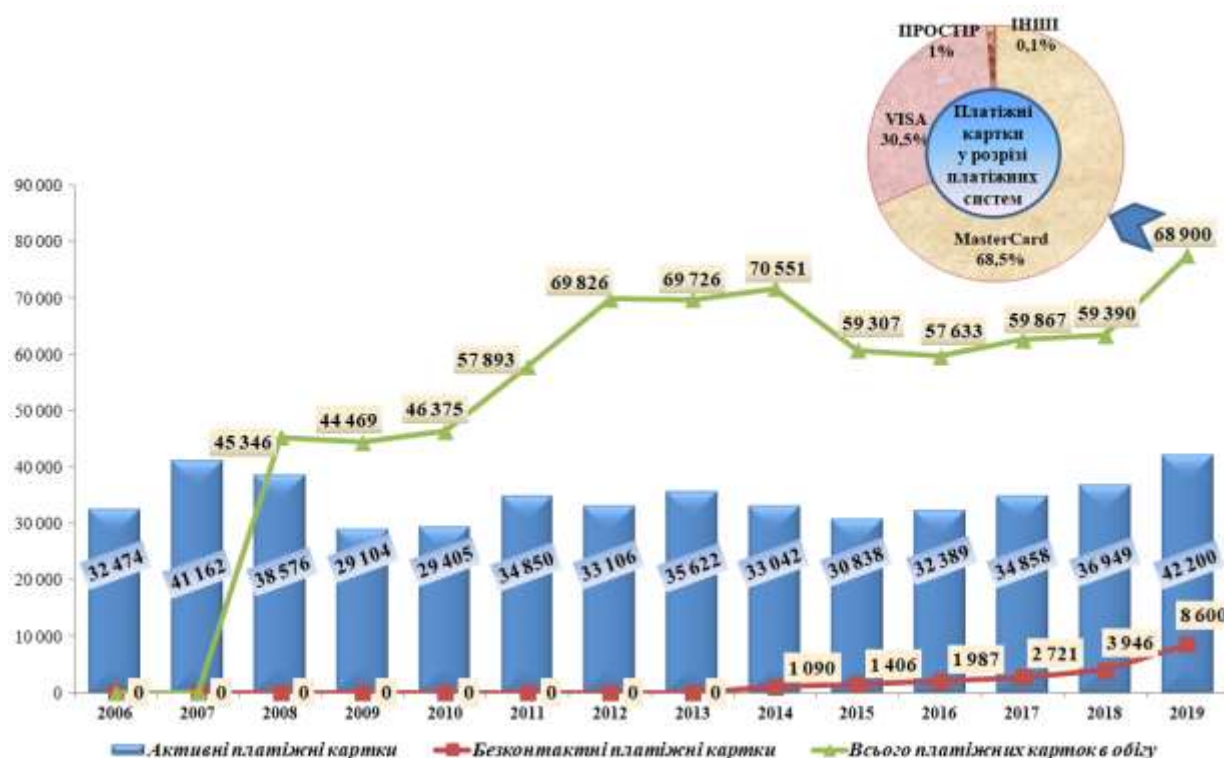


Рис. 1. Динаміка платіжних карток в Україні, тис. шт.
Примітка. Побудовано на основі даних джерела [2]

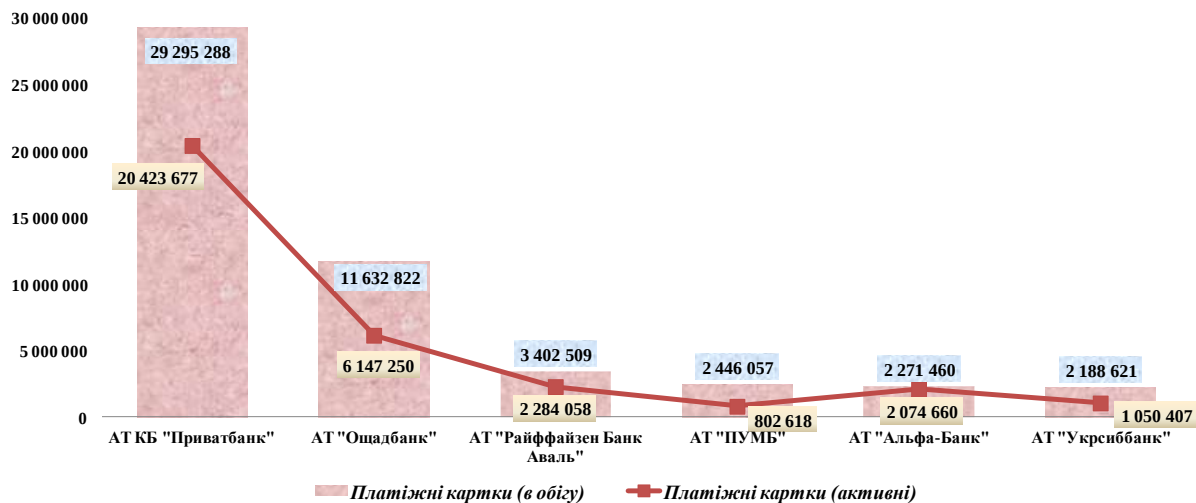


Рис. 2. Динаміка кількості емітованих карток у розрізі банківських установ на кінець 01.01.2019 року
Примітка. Побудовано на основі даних джерела [3]

У регіональному розрізі за кількістю активних платіжних карток лідерами є м. Київ (5,9 млн шт.) та Дніпропетровська область (4,4 млн шт.). Більше 2 млн шт. активних карток у Харківській (2,7 млн шт.), Львівській область (2,3 млн шт.), Київській (2,3 млн шт.) та Одеській (2,2 млн шт.) областях (рис. 3).



Рис. 3. Кількість (активних) платіжних карток за регіонами станом на 01.01.2019 р.
Примітка. Побудовано на основі даних джерела [4]

Пандемія та карантин у 2020 році однозначно пришвидшили зростання безготівкових розрахунків. Але аналізуючи 2002–2019 роки можемо сказати, що ринок платіжних карток показав стабільне зростання як кількості, так і обсягів безготівкових розрахунків. У 2014 році кількість безготівкових розрахунків (56 %) почали переважати над операціями з отримання готівки (44 %). На 01.01.2020 року кількість здійснених операцій становили 5,1 млрд. Кількість безготівкових операцій становила 4,2 млрд (82 % від усіх операцій), отримання готівки 890 млн. (18 %), що говорить про перевагу у держателів платіжних карток здійснювати безготівкові операції за товари та послуги за допомогою платіжних карток а не отримувати готівку і нею розраховуватись (рис. 4).

Обсяг безготівкових операцій використовуючи платіжні картки на 01.01.2020 року, показує позитивну динаміку збільшення частки безготівкових платежів що досягла 50% та зменшення отримання готівки що теж становить 50% (рис. 5). За останні 5 років сума операцій безготівкових розрахунків картками зросла на 25%, а частка суми операцій отримання готівки з використанням платіжних карток зменшилась на 25%, що показує прагнення України не відставати від світової тенденції щодо розвитку безготівкових розрахунків.

Наведений на рис. 6 розподіл кількості безготівкових розрахунків за видами операцій показує, що у 2019 році найбільша кількість операцій була здійснена з використанням платіжних терміналів торговельної мережі – 2133 млн шт., що становить 51% від усієї кількості операцій.

Операції з переказу коштів з картки на банківський рахунок (767 млн шт.) та операції з оплати товарів та послуг в мережі Інтернет (728 млн шт.) становлять по 18 %. Найменшу кількість та частку займають операції здійснені за допомогою пристроїв самообслуговування 2 % або 66 млн шт.

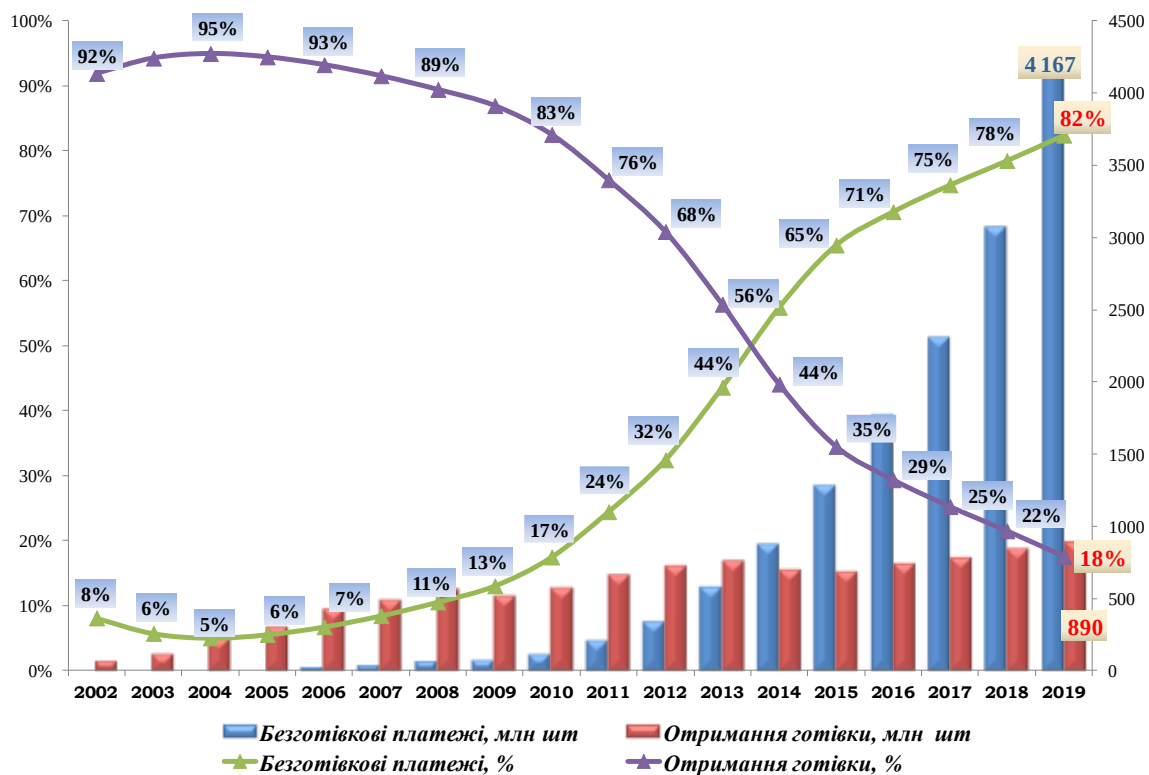


Рис. 4. Динаміка кількості безготівкових операцій з використанням платіжних карток

Примітка. Побудовано на основі даних джерела [5]

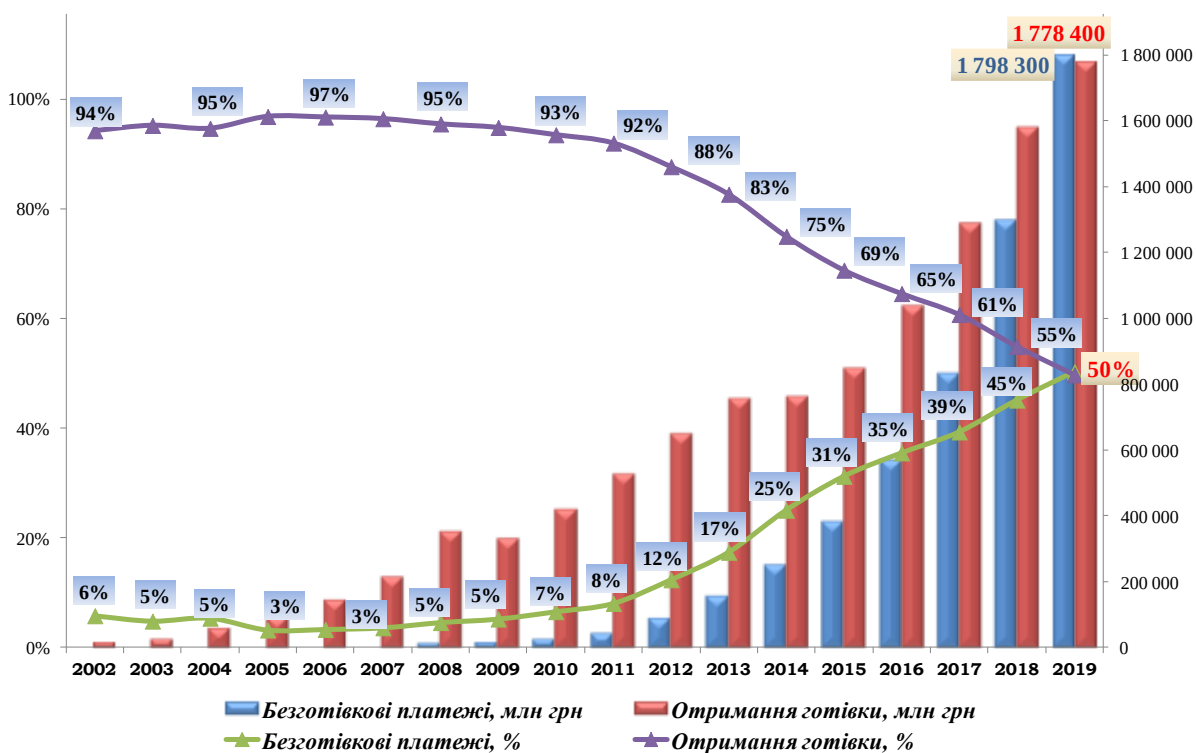


Рис. 5. Динаміка обсягу безготівкових операцій з використанням платіжних карток

Примітка. Побудовано на основі даних джерела [5]

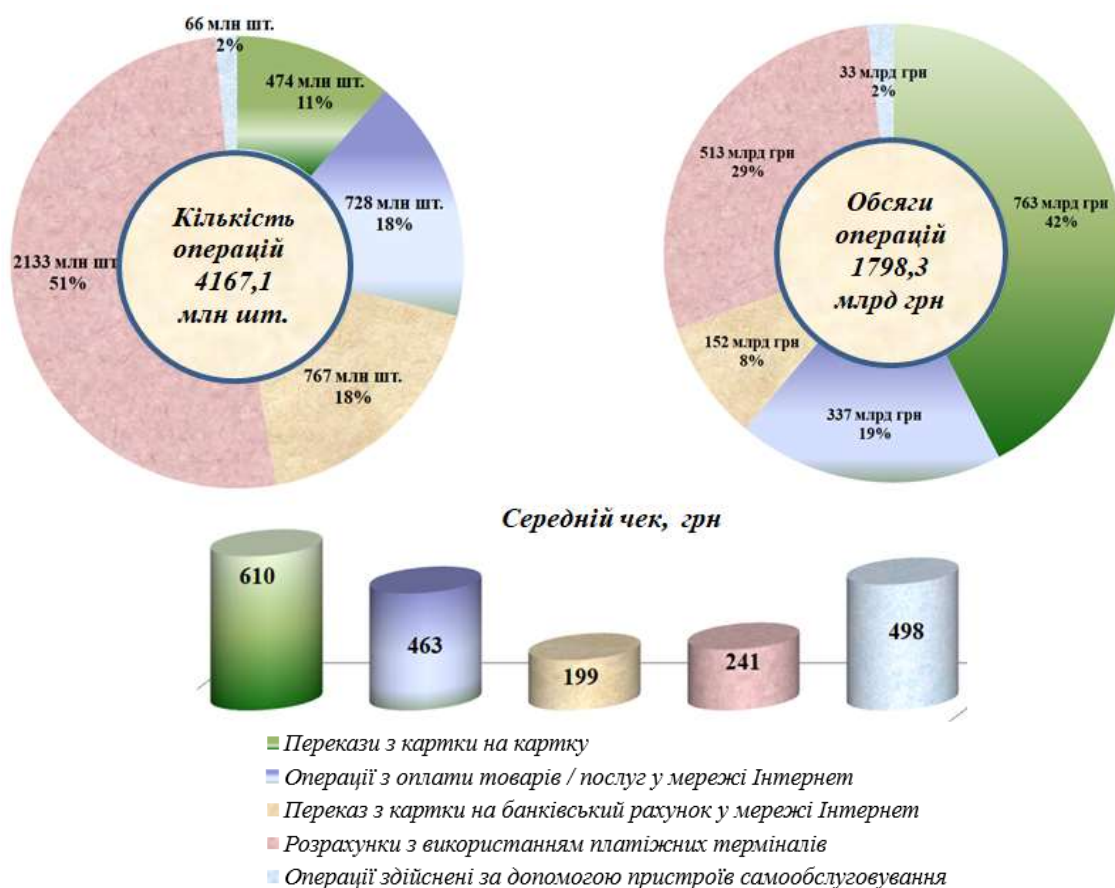


Рис. 6. Розподіл безготівкових розрахунків за видами операцій з використанням платіжних карток за 2019 рік

Примітка. Побудовано на основі даних джерела [6]

Щодо обсягу безготівкових операцій, то перекази з картки на картку склали найбільшу частку (42 %) від усієї суми операцій що рівна 763 млрд грн, а середній чек здійснених операцій становив 610 грн. 29 % (513 млрд грн) склали розрахунки з використанням платіжних терміналів, а найменшу частку – 2 % знову ж таки операції здійснені за допомогою пристроїв самообслуговування (33 млрд грн), середній чек яких становив 498 грн.

За останні роки мережа платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових розрахунків показує активне зростання і на 01.01.2020 нараховано 333,8 тис. шт. торговельних POS-терміналів що більше майже на 20% від попереднього 2018 року. Важливо зазначити, що частку у 90,5% становлять безконтактні POS-термінали, які дають можливість здійснювати безконтактну оплату. Також зросла кількість суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки до оплати у 2019 році на 15,1% що становить 240,2 тис. шт. (рис. 7).

Саме зростання мережі платіжної інфраструктури та розвиток сучасних технологій є одними із вагомих серед чинників, що впливають на розвиток безготівкових розрахунків. Завдяки співпраці національної платіжної системи (НПС) «ПРОСТІР» та міжнародної платіжної системи UnionPay у грудні 2020 року на українському ринку з'явилася перша кобейджингова платіжна картка «ПРОСТІР – UnionPay International», яка поєднала в собі технології двох платіжних систем та їх переваги, де першим банком-партнером у цьому проєкті став АБ «Укргазбанк». Для НПС – це суттєве розширення мережі приймання карток ПРОСТІР, користувачі якої можуть розраховуватись не тільки в межах України в понад 350 тис. торговельних POS-терміналах (98% терміналів підключено до НПС «ПРОСТІР») але й у 178 країнах світу, у тому числі на території Китаю (понад 27 млн

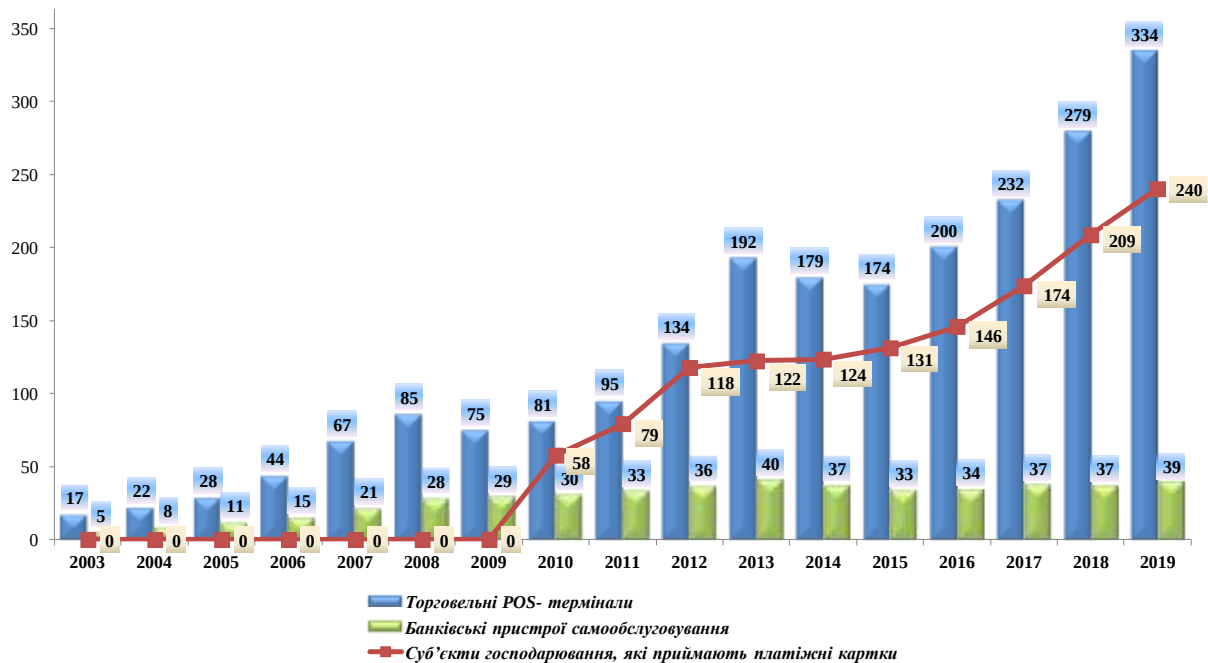


Рис. 7. Динаміка кількості платіжних пристроїв, тис. шт.
Примітка. Побудовано на основі даних джерела [7]

точок продажу та 1,1 млн банкоматів), де платіжні картки інших платіжних систем не приймаються до оплати. Також це стосується зняття готівки та здійснення розрахунків в Інтернет а також акцій та знижок.

Випуск кобейджингових карток українськими банками буде вигідним можливою оптимізувати витрати за рахунок дешевого обслуговування, оскільки усі операції на території України обробляються за тарифами і правилами національної платіжної системи «ПРОСТІР».

Міжнародна платіжна система UnionPay є лідером емісії платіжних карток у світі (емітовано майже 8 млрд карток, в тому числі за межами Китаю майже 130 млн карток, понад 2,9 млн банкоматів, а також 52 млн торговців, з них майже 29 млн за межами Китаю). Україна є 178-ю країною у світі, в якій стало доступним використання картки міжнародної платіжної системи UnionPay, яка надає можливість оплатити товари і послуги, знімати готівку в партнерстві з понад 2300 фінансових інститутів у всьому світі. На сьогоднішній день платіжна картка UnionPay забезпечує безпечні та якісні транскордонні платіжні послуги для власників карток, клієнтська база яких є найбільшою у світі та емісія яких відбувається у 61 країні.

Розширення безконтактної платіжної інфраструктури зумовлена впровадженням інноваційних технологій, що є ще одним чинником впливу щодо зростання безготівкових розрахунків. Такі інноваційні сервіси, як системи Google Pay (з 1 листопада 2017 року) та системи Apple Pay (17 травня 2018 року) дали змогу своїм клієнтам прив'язувати банківські рахунки у системі та розраховуватися телефоном або smart-годинником з вбудованою системою NFC, що збільшило кількість здійснених операцій за рахунок NFC-транзакцій. Від 24 липня 2018 року запрацював сервіс безконтактних платежів Garmin Pay, який функціонує за допомогою розумних годинників Garmin, що дозволяє сплачувати за товари одним рухом руки (прикладуючи годинник до терміналу, що є зручним особливо для людей які подорожують та спортсменів). На рис. 8 представлено структуру безготівкових розрахунків з використанням платіжних терміналів у 2019 році.

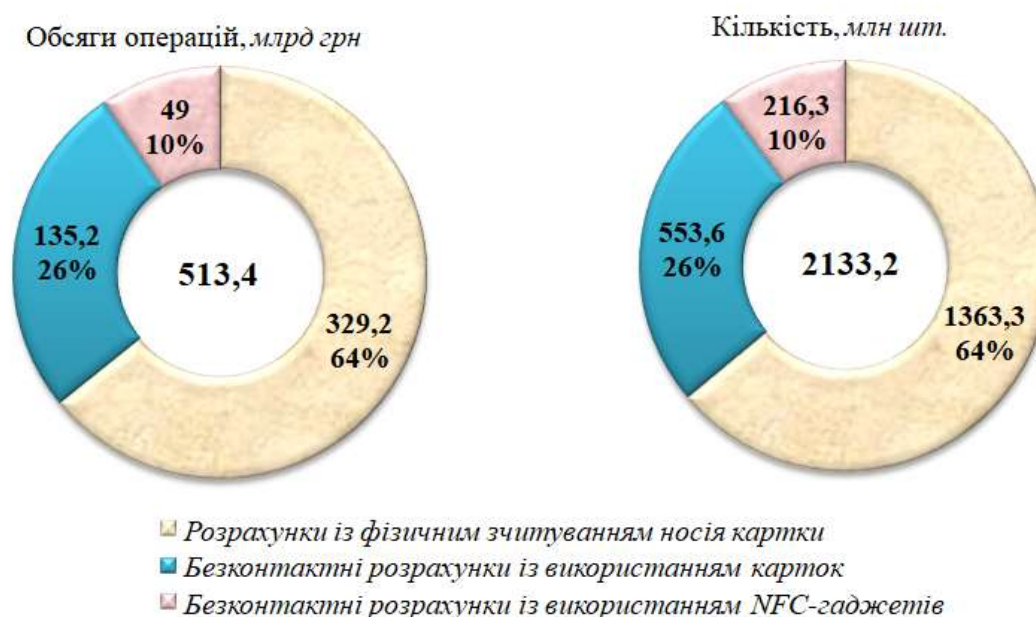


Рис. 8. Структура безготівкових розрахунків з використанням платіжних терміналів у 2019 році

Примітка. Побудовано на основі даних джерела [8]

Ще однією з новацій, що дає змогу залучити користувачів платіжних карток до безготівкових розрахунків, є система cashback (повернення готівки) – повернення частини вартості покупки на особистий карттрахунок покупця, яка була впроваджена в Україні ще у 2015 році. І завдяки пропозицій банків щодо послуг з кеш-беку в різних його проявах прискорюють безготівкову форму розрахунку до сьогодні.

Висновки. Тенденції останніх років свідчать про значні темпи приросту як кількості, так і обсягу операцій з використанням безготівкових розрахунків, які є сьогодні зручними, швидкими та безпечними, що є вагомими чинниками для їх поширення. Зручність та простота використання платіжних засобів – є вагомим чинником, що впливає на розвиток безготівкових розрахунків, хоча й вимагає знань щодо володіння технологіями їх використанні. Безумовно, що розрахунок готівкою не вимагає додаткових знань, так як кожна людина вважає такий розрахунок само собою зрозумілим. Однак сьогодні не тільки молодь володіє знаннями використання платіжних карток чи смартфона але й люди похилого віку, які активно освоюють Інтернет та онлайн-платежі. Щодо суб'єктів господарювання, то деякі з них практично вже повністю обходяться безготівковими розрахунками і відмовляються від готівки, що дозволяє підвищити швидкість здійснення розрахункових операцій та зменшити витрати праці на облікові операції. Зручність розрахунків в мережі Інтернет є також одним з найважливіших чинників, який змушує покупців і продавців робити вибір на користь використання безготівкової системи оплати. Також важливим чинником платіжної картки є її універсальність у розвитку безготівкових розрахунків, так як обов'язковість прийняття картки до оплати різними учасниками і розгорнутий сервіс на будь-якій території, сприятимуть більшому поширенню у використанні.

Тому, усі перераховані чинники та належна увага до розвитку сучасних інноваційних технологій та платіжних продуктів у сфері безготівкових розрахунків прискорить зростання безготівкових операцій та зменшення готівкових. І як би не було прикро, але соціальна дистанція та віддалена робота що спричинена пандемією та карантинном мінімізувала використання готівки, адже саме в кризових ситуаціях інновації породжують інновації та збільшують можливості виходу із ситуації кризи.

Список використаних джерел:

1. Пігулка для економіки: як cashless впливає на фінансове здоров'я України. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/projects-20201116131245/interkassa/5f7f2005862ab/>
2. Ринок платіжних карток, 2019 рік (bank.gov.ua) URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
3. Види електронних платіжних засобів, які емітовані українськими банками URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
4. Дані в регіональному розрізі щодо кількості електронних платіжних засобів та інфраструктури їх обслуговування URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
5. Сума та кількість операцій з використанням електронних платіжних засобів, емітованих українськими банками URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
6. Розподіл безготівкових операцій з використанням платіжних карток, 2019 рік URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozpodil-bezgotivkovih-operatsiy-z-vikoristannyam-platijnih-kartok-2019-rik>
7. Загальні дані про кількість клієнтів, електронних платіжних засобів та платіжних пристроїв URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
8. Безготівкових розрахунків з використанням платіжних терміналів у 2019 році URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozvitok-bezgotivkovih-rozrahunkiv-pozitivno-vplivaye-na-finansovi-zvichki-ukrayintsiv>

References

1. The economic pill: how cashless affects Ukraine's financial health. URL: <https://www.altogether.com.ua/rus/projects/projects-20201116131245/interkassa/5f7f2005862ab/>
2. Payment cards market, 2019 (bank.gov.ua) URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
3. Types of electronic means of payment issued by Ukrainian banks URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
4. Data in the regional context on the number of electronic means of payment and the infrastructure of their service URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
5. The amount and number of transactions using electronic means of payment issued by Ukrainian banks URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
6. Distribution of non-cash transactions using payment cards, 2019 URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozpodil-bezgotivkovih-operatsiy-z-vikoristannyam-platijskih-kartok-2019-rik>
7. General data on the number of customers, electronic means of payment and payment devices URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
8. Cashless payments using payment terminals in 2019 URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozvitok-bezgotivkovih-rozrahunkiv-pozitivno-vplivaye-na-finansovi-zvichki-ukrayintsiv>

Дата подання публікації 07.02.2021 р

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 174:378.091.113

Сушик І.В., к. іст. н., доцент
 Sushyk I. Candidate of Historical Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-4620-5453>

Сушик О.Г., к. пед. н., доцент
 Sushyk O. Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-2223-4070>

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЗАКЛАДУ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА

Луцький національний технічний університет

Освітня інституція України переживає нелегкі часи. Особливо це стосується закладів професійно-технічної освіти, які в переважній своїй більшості лише стають на шлях оновлення. Реформування професійно-технічної освіти відбувається повільно. Ця освітянська ланка ще не посіла належного місця у загальному процесі перебудови суспільного виробництва і відтворення трудових ресурсів країни, хоча й має такий потенціал. Трансформацію професійно-технічної освіти сучасні фахівці розглядають комплексно, як філософську, соціально-економічну та педагогічну проблему. Традиційна модель професійно-технічної освіти, заснована на радянській спадщині жорсткої централізації та управління, вичерпала себе і потребує оновлення та модернізації.

Затребуваність на випускників професійних (професійно-технічних) училищ в Україні щороку зростає. Однак держава не в змозі справитися з проблемою налагодження роботи цих закладів через економічні, фінансові та ряд інших причин, що накопичилися за роки. Зміни сучасного суспільства, в тому числі в освітній сфері, вимагають керівників нового рівня.

Актуальності набуває управлінська компетентність керівника щодо формування корпоративної культури організації. Доведено, що робота злагодженої команди є більш ефективною, ніж індивідуалізована праця, навіть високопрофесійна. Великі компанії, які стали світовими лідерами, вже давно відчули взаємозв'язок продуктивності праці від духовного й психологічного комфорту, ступеню єдності та спільності працівників. Корпоративна культура є стратегічним маркетинговим ресурсом, ефективним інструментом управління в руках керівника. Практика роботи багатьох організацій засвідчує, що ділова єдність залежить безпосередньо від духу та атмосфери, яка створюється в організації.

Новий компетентнісний підхід, за яким працюють університети Європи з кінця ХХ ст. та активно впроваджується в Україні, вимагає підготовки особистості керівника, котрий в майбутньому володітиме не лише сумою знань, вмінь і навичок, а зможе діяти, приймати рішення в нестандартних ситуаціях. Важлива психологічна готовність керівника, уміння підготувати колектив до роботи в умовах соціальних та освітніх трансформацій.

Ключові слова: корпоративна культура, управлінська компетентність, управлінська культура, менеджер освіти.

FORMATION OF THE CORPORATE CULTURE INSIDE EDUCATIONAL INSTITUTION AS A PART OF DEVELOPMENT MANAGEMENT SKILLS AND COMPETENCE OF MANAGERS

Lutsk National Technical University

Institution of education in Ukraine is going through difficult times. This is especially true for technical education institutions which for the most part are only on the path to renewal. Reformation of technical education institutions is rather slow. This educational link has not yet taken its rightful place in general process of restructuring of national production and reproduction of country's labour force, although such potential exists. Modern experts view it as a complex issue with philosophical, socio-economic and pedagogical problems. The traditional model of technical education was based on the Soviet legacy of rigid centralization and management, nowadays exhausted itself and needs to be renewed and modified.

Demand for technical education graduates is growing every year. However, the state is unable to cope with problems of establishing these institutions due to economic, financial and number of other reasons that have accumulated over the years. Changes in modern society, including field of education, require leaders of a new level. Managers competence and skill level is important in establishing corporate culture. It is proven that work of a well-coordinated team is much more productive than input of individual employee.

Corporations that have become world leaders have long felt the relationship between productivity, psychological and spiritual comfort, unity of employees. Corporate culture is a strategic marketing resource, an affective tool in hands of a good leader. The practice of many companies shows that business unity depends directly on the spirit and atmosphere created in the company.

The new approach taken by European universities has been working since the end of twentieth century and being actively implemented in Ukraine. It requires coaching personality of the leader who in the future not only will accumulate knowledge and skills, but will be able to act and make decisions in extraordinary situations. Psychological refined of the leader, the ability to prepare the team to work in conditions of social and educational transformations is extremely important.

Key words: Corporate culture, Management competence, Management culture, Manager of education.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Соціально-економічні зміни сучасного суспільства, в тому числі в освітній сфері, вимагають керівників нового рівня. Суспільству потрібні ініціативні, творчі, самостійні, успішні, креативні лідери, які вміють реалізувати себе на ринку праці і нести відповідальність за результати своєї діяльності. Висока культура управління має стати основою нового економічного менталітету в усіх сферах життя і насамперед в освітній галузі, яка закладає основи моралі й етики взаємин, культури підприємницької праці, задає тон для подальшої трудової діяльності своїх випускників. Лише компетентні фахівці з високою управлінською культурою здатні сформулювати міцний колектив однодумців з високою корпоративною культурою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань формування та розвитку корпоративної культури стають все актуальнішими в науковій літературі. Феномен корпоративної культури та його вплив на життєдіяльність організації вивчають педагоги, психологи, менеджери. Важливість формування корпоративної культури відображена у працях К. Камерона, Р. Куїна, Ч. Хенді, Е. Шейна та ін. Головна роль у її формуванні відведена саме керівникові.

Питання управлінської компетентності керівників закладів освіти знайшли своє відображення у працях вітчизняних учених, зокрема В. Бондара, Р. Вдовиченко, Л. Даниленко, В. Маслова, В. Мельник та ін. Більшість науковців схильні вважати, що саме керівник формує здорову атмосферу в організації, а це вимагає управлінської компетенції. Сучасний освітній менеджмент говорить про можливості удосконалення управління сучасних закладів освіти через модернізацію функцій керівника. Поряд з виконанням традиційних функцій керівник має володіти прогностичною, консультативною, представницькою, менеджерською та політикодіпломатичною функціями. Діяльність керівника виходить далеко за межі педагогічних знань, і відповідно є поліфункціональною, полідіяльнісною, вимагає знань з різних царин життя і науки.

Новий компетентнісний підхід, за яким працюють університети Європи з кінця ХХ ст. та активно впроваджується в Україні, вимагає підготовки особистості керівника, котрий в майбутньому володітиме не лише сумою знань, вмінь і навичок, а зможе діяти, приймати рішення в нестандартних ситуаціях, матиме здатність розвиватися, враховуючи природні нахили людини, задатки. Йдеться про такі компетенції як готовність, здатність і володіння.

Виходячи із сказаного актуальними серед науковців є дослідження психологічної готовності керівників до забезпечення конкурентоздатності освітніх організацій в умовах соціальних та освітніх трансформацій. З цієї метою вченими розробляються технології розвитку психологічної готовності керівників освітніх організацій. Дана проблема викладена у працях С. Сисоєвої, Л. Карамушки [1], О. Бондарчук [2].

Затребуваними на сьогодні є аналіз теорій управлінських якостей, до яких звертаються дослідники Р. Кричевський, Л. Кудряшова. Порівняно новою для осмислення і не менш затребуваною є емоційна компетентність керівника, якій більше уваги приділено в зарубіжній історіографії (Д. Гоулман)[3], проте в останні роки вона стає предметом активних наукових розвідок у вітчизняних вчених (І. Ясточкіна [4], В. Зарицька [5], Ю. Бреус [6] та ін.)

Цілі статті. Розкрити важливість управлінської компетентності керівника у формуванні корпоративної культури професійно-технічного закладу освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Освітня інституція України переживає нелегкі часи. Особливо це стосується закладів професійно-технічної освіти. Перебування української профтехосвіти у складі радянської загальносоюзної освітньої системи, жорстка централізація планування її розвитку та управління нею свого часу мали позитивні результати й водночас негативні для її майбутнього. Проведені дослідження [7, 259] доводять, що вся вертикаль управління професійно-технічної освіти характеризується авторитарним стилем, надмірним централізмом і контролем за їх діяльністю. В той час як в країні затребуваність на випускників професійних (професійно-технічних) училищ щороку зростає, держава не в змозі справитися з проблемою налагодження роботи цих закладів через економічні, фінансові та ряд інших причин, що накопичилися за роки.

Законодавче підґрунтя реформи професійно-технічної освіти визначені рядом документів: Указом президента України від 8 травня 1996 р. за № 322/96 «Про основні напрямки реформування професійно-технічної освіти в Україні»; Законом України «Про освіту» (2017 р.), Національною стратегією розвитку освіти України на період до 2021 р.; розпорядженням Кабінету Міністрів України від 12 червня 2019 р. за № 419 Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти «Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта» на період до 2027 року та іншими нормативно-правовими документами.

Проблема модернізації професійної освіти і навчання набула останнім часом міжнародного звучання. Поштовхом до цього стало прийняття Копенгагенської Декларації, Брюггського Комюніке про зміцнення європейського співробітництва у сфері професійної освіти та навчання на період 2011–2020 рр. (7 грудня 2010 р.). У цих документах наголошується, зокрема, на необхідності поліпшення управління у сфері професійної освіти і підготовки кадрів [8, 160]. Реформування професійно-технічної освіти відбувається повільно. Ця освітянська ланка ще не посіла належного місця у загальному процесі перебудови суспільного виробництва і відтворення трудових ресурсів країни, хоча й має такий потенціал. Трансформацію професійно-технічної освіти сучасні фахівці розглядають комплексно, як філософську, соціально-економічну та педагогічну проблему [8, 136]. Традиційна модель професійно-технічної освіти вичерпала себе і потребує оновлення та модернізації.

Ефективність упровадження та реалізації вищеназваних документів щодо реформування галузі залежить в тому числі від якості управління та управлінської компетентності керівника освітнього закладу. Вміння згуртувати колектив, налагодити роботу команди, сформулювати її місію, демонструвати цінності та принципи роботи, налаштувати ефективну комунікацію, створити та підтримувати належний психоемоційний клімат в організації – далеко не повний перелік обов’язків і затребуваних компетентностей сучасного керівника у справі формування корпоративної культури. Віднедавна окремі із згаданих компетентностей об’єднують у такі поняття як «soft-skills» (гнучкі або м’які навички) і «hard-skills» (тверді навички).

Важливість формування або привнесення корпоративної культури в організацію в сучасних умовах є беззаперечною. Корпоративна культура є стратегічним маркетинговим ресурсом, ефективним інструментом управління в руках керівника. Практика роботи

багатьох організацій засвідчує, що ділова єдність залежить безпосередньо від духу та атмосфери, яка створюється в організації. Робота злагодженої команди є більш ефективною, ніж індивідуалізована праця, навіть високопрофесійна. Великі компанії, які стали світовими лідерами, вже давно відчули взаємозв'язок продуктивності праці від духовного й психологічного комфорту, ступеню єдності та спільності працівників.

Необхідною умовою формування корпоративної культури професійного (професійно-технічного) закладу освіти є, насамперед, усвідомлення керівником її значущості для організації, адже успішність підприємства чи організації вимірюється рівнем розвитку культури всередині професійного соціуму. Корпоративна (організаційна) культура як унікальний феномен кожної організації «є значною мірою як соціально-психологічним, так і організаційно-психологічним явищем, і потребує постійного розвитку, відстеження процесу його становлення та формування. ... Вона є світоглядним, інтегруючим, адаптаційним чинником і разом з тим таким, що спрямований на змістовний розвиток корпорації» [9, 3]. Як зауважив Г. Хофштед, культура є «колективним ментальним програмуванням» поведінки людей, особливостей їх діяльності в організації» [10, 3].

Не може бути організації без культури. Вона спонтанно формується у будь-якій організації через певний час після її створення, оскільки люди неминуче привносять у неї свій індивідуальний досвід набутий в інших культурах. Первинно утворюється складна композиція індивідуальних культур, яка формує особистість організації, її унікальність. На перший погляд, здається, що корпоративна культура в організації сама по собі складається. Однак, сучасні дослідники доводять, що її потрібно формувати, діагностувати, аналізувати, за потреби коригувати й змінювати. Культура організації це складна композиція ціннісних орієнтацій, вірувань, очікувань, норм та принципів, що поділяються більшістю колективу в організації. Потребу у її формуванні повинен відчувати, насамперед, керівник.

Роль керівника у формуванні та розвитку організаційної культури залишається визначальною. Про це влучно сказав Е. Шейн: «Можливо, єдиною, справді важливою справою, яку робить керівник, є створення культури й управління нею» [11, 78]. «Сучасний керівник, незалежно від напрямку його професійної діяльності, повинен не лише теоретично, а й практично орієнтуватися в питаннях загальної та прикладної культурології, соціології, психології і педагогіки, у процедурах прийняття управлінських рішень, мати тонкий смак, почуття гармонії, стилю, бути ерудованим, знати основи організаційної та управлінської культури, закони організаційної поведінки» [12, 8].

У часи трансформації професійно-технічних закладів освіти фокус особливої уваги керівника повинен бути спрямований саме на корпоративну культуру організації. Доведено, що будь-які зміни, тим більше стратегічні інноваційні впливають на стосунки в колективі. Більше того, як зазначає О. Мармаза, [13, 66] стратегічні зміни можуть супроводжуватися проблемою опору з боку колективу. Опір виникає, коли стратегічні зміни зумовлюють нові організаційні правила, схеми комунікацій, стиль управління. Ця проблема має бути передбачувана, очікувана керівником. До ключових елементів, що провокують опір в організації відносять силу (глибину) змін; масштаби змін; швидкість змін; послідовність змін (процедуру). Відтак, формуючи позитивне ставлення людей до змін, спрямовуючи їх поведінку, керівник створює сприятливі умови для їх впровадження. Ефективна комунікація керівника з колективом зробить процес змін безболісним, концептуально обґрунтованим, зрозумілим.

Діяльність керівника як освітнього менеджера, котрий більшість часу проводить з людьми, відноситься до найбільш ризикованих професійних груп щодо виникнення стресових станів. Зростання інтенсифікації праці, підвищення вимог до управлінської компетенції керівника передбачають його готовність і здатність долати стани напруження, повсякденні стресові ситуації. Адже саме управлінська діяльність є особливо вразливою

до психологічного стресу і його наслідків. Дослідник О. Кокун [14, 247] до вагомих чинників, які можуть зумовити виникнення в керівників професійного стресу відносить перевантаження, конфлікти у колективі, необхідність перебування тривалий час у напруженості та невизначеності, високий рівень відповідальності тощо.

Зважаючи на те, що від керівника вимагають постійної актуалізації когнітивних, рефлексивних, емоційних та інших можливостей, актуальності набувають дослідження щодо психологізації управлінської діяльності та пошук ефективних технологій розвитку психологічної готовності керівників освітніх організацій до діяльності в умовах змін та трансформацій. Професор О. Бондарчук, [2, 84] спираючись на розуміння сутності освітньої технології С. Сисоевої та В. Сластьоніна дає таке пояснення технології розвитку психологічної готовності керівників освітніх організацій до діяльності в умовах соціальних трансформацій. Це «... упорядкована сукупність дій, операцій та процедур (передавання психологічних знань, формування умінь і навичок застосування їх у практиці управлінської діяльності, розвиток професійно значущих особистісних якостей, стимулювання відповідної активності тих, хто навчається, регулювання та коригування перебігу педагогічного процесу, його контроль), що інструментально забезпечують досягнення прогнозованого результату (психологічну готовність до відповідної діяльності) у змінних умовах освітнього процесу» [2, 84]. Автор наводить складові технології, актуалізує її затребуваність, водночас, наголошує, що досвід управлінської практики засвідчує невисокий рівень такої готовності у більшості управлінців.

Окреслений стан сучасного менеджменту освіти говорить про те, що психологічна необізнаність та непрофесіоналізм можуть призводити до психологічного дискомфорту в організації, напруженості у міжособистісних та міжгрупових стосунках, виникнення конфліктних ситуацій, таких деструктивних форм поведінки як мобінг, босинг тощо. Йдеться про врахування керівником не лише особливостей людини, її індивідуальних, психофізіологічних можливостей, а й специфіки колективу, взаємин по-вертикалі та по-горизонталі, питань гендерної рівності та недискримінації тощо.

Таким чином, роль керівника освітнього закладу у формуванні сприятливого морально-психологічного клімату та психологічної атмосфери в колективі, які є складовою корпоративної культури організації, беззаперечна. А якщо врахувати те, що третина свідомого життя людини проходить на роботі, то психологічна обстановка в колективі має визначальний вплив не лише на результати праці, а й життя людини.

Формування корпоративної культури закладу професійно-технічної освіти є складовою управлінської компетентності керівника. Корпоративну культуру треба сприймати як цілісне явище, як ідеологію управління, розуміючи під цим систему поглядів, ідей, цінностей, пов'язаних з управлінням організацією, стратегією її розвитку, способами та методами досягнення цілей, з діловою етикою організації (моральними принципами, нормами, правилами організації, що створюють фундамент процесу управління, його філософію та ідеологію [7, 257].

Організаційна культура це складний організм зі своїм обличчям, традиціями, репутацією, психоемоційним кліматом всередині організації. Корпоративна культура в основному невидима частина організації. Це не применшує її впливу на поведінку співробітників, але ускладнює аналіз і керування нею. Вона може бути детально регламентована документами, можуть бути декларовані лише окремі її принципи і, врешті, вона може існувати без будь-яких письмових правил.

Феномен корпоративної культури полягає в можливості відрізнити одну організацію від іншої та визначає їх успіх і стабільне становище на ринку. Атмосфера та соціальний клімат організації, її філософія, домінуюча система цінностей і стереотипів поведінки, норми та правила, які приймаються працівниками та безпосередньо формують їх поведінку – це елементи, які входять в культуру організації.

Корпоративна культура допомагає здійснювати цілеспрямований вплив з боку керівників організації та менеджерів на людські ресурси організації з метою досягнення її стратегічних цілей. Цей вплив відбувається через систему принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку, мотивації та раціонального використання персоналу. В процесі управління персоналом корпоративна культура допомагає розвивати почуття причетності до справ організації (підприємства), заохочувати та залучати до спільної діяльності на благо підприємства, зміцнювати соціальні відносини, підтримувати індивідуальні ініціативи працівників, створювати атмосферу єдності менеджерів і персоналу у підприємстві, зміцнювати корпоративну родину.

Організації, що мають на меті ефективний розвиток, особливу увагу звертають на формування принципів корпоративної культури, які повинні відповідати критеріям стабільного та ефективного розвитку закладу. Впровадження та дотримання яких дозволить зробити корпоративну культуру могутнім інструментом управління персоналом, забезпечить цілісність організації, створить сприятливі умови для управління та сприятиме стабільному розвитку корпоративної культури.

Принципи корпоративної культури відображають вихідні засади, положення з ефективного управління персоналом. Кожне підприємство може самостійно розробляти принципи, головними з них є базові (загальні) принципи корпоративної культури, які можуть бути характерними та спільними для різних підприємств та спеціальні (індивідуальні) принципи, які враховують особливі, індивідуальні ознаки та властивості корпоративної культури підприємства та розробляються конкретно для певного підприємства.

Ядром корпоративної культури будь-якої організації є цінності, які формуються на певних правилах, законах, традиціях, які є обов'язковими для всіх і діють тільки тоді, коли цінності на ділі, а не на словах поділяють якщо не всі, то більшість працівників. Корпоративні цінності, як правило, включають у себе: статус організації та її «обличчя»; розподіл повноважень та влади; ставлення до людей; критерії вибору на керівні посади; організацію роботи та дисципліну; стиль керівництва та управління; процеси прийняття рішень; поширення інформації та обмін нею; характер контактів; шляхи розв'язання конфліктів; оцінку ефективності роботи. Проголошені корпоративні цінності становлять основу корпоративної культури організації і закріплюються у кодексах чи правилах поведінки. Стрижневі цінності визначають напрями формування її стратегії та її іміджу і забезпечують спадковість підходів до їх реалізації.

Висновки. Таким чином, в процесі реформування та модернізації професійної (професійно-технічної) освіти все більшої актуальності набуває проблема управлінської компетентності керівника щодо створення ним корпоративної культури очолюваного ним закладу. Необхідною умовою формування корпоративної культури закладу освіти є, насамперед, усвідомлення керівником її значущості для організації, адже успішність організації вимірюється рівнем розвитку культури всередині професійного соціуму. Корпоративна (організаційна) культура як унікальний феномен кожної організації має своє обличчя, традиції, місію, філософію та ідеологію, репутацію, психоемоційний клімат всередині організації. Складність формування (привнесення) та управління корпоративною культурою закладу освіти пояснюється, насамперед, недооцінкою самих керівників такого ресурсу як корпоративна культура. Нове освітнє середовище закладів професійної (професійно-технічної) освіти потребує нових компетенцій від керівників. Успішність будь-якої організації вимірюється рівнем розвитку корпоративної культури.

Список бібліографічного опису

1. Карамушка Л. М. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації : монографія / Л. М. Карамушка, М. В. Москальов. – К. ; Львів : Сподом, 2011. – 216 с.
2. Бондарчук О. І. Технологія розвитку психологічної готовності керівників закладів освіти до діяльності в умовах соціальних трансформацій / О. І. Бондарчук // Післядипломна освіта в Україні. – 2018. – № 1 – С. 84–87.
3. Гоулман Д. Емоційний інтелект/ Даніел Гоулман; пер. з англ. С.-Л. Гумецької. –Х.: Віват, 2019. – 512 с.

4. Ясточкіна І. А. Професійна, соціальна та емоційна компетентності фахівця соціальної сфери: сутність та порівняльний аналіз / І. А. Ясточкіна // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 11. Соціальна робота. Соціальна педагогіка. – 2016. – Вип. 22. – С. 192 – 198.
5. Зарицька В. В. Теоретико-методологічні основи розвитку емоційного інтелекту у контексті професійної підготовки : монографія / В. В. Зарицька ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. – 304 с.
6. Бреус Ю. В. Емоційний інтелект як чинник професійного становлення майбутніх фахівців соціально-економічних професій у вищих навчальних закладах : автореф. дисертації ... канд. психол. наук: 19.00.07 / Ю. В. Бреус ; Київ. ун-т ім. Б. Грінченка. – Київ, 2015. – 20 с.
7. Управління розвитком професійно-технічної освіти в сучасних умовах: теорія і практика : монографія / [Г.В. Єльнікова [та ін.]; за ред. В.І. Свистун. – К. : «НВП Поліграфсервіс», 2014. – 338 с
8. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу: посібник / Л. П. Пуховська, А. О. Ворначев, С. О. Леу ; за наук. ред. Л. П. Пуховської. – Київ: ІІТО НАПНУ. 2015. – 176 с.
9. Наконечна, Н. В. Психологічні умови розвитку корпоративної культури вищого навчального закладу приватної форми власності [Текст] : автореферат дис. ...канд. психол. наук : 19.00.10 / Наконечна Н. В. – Київ : ВНЗ «У-т економіки та права «Крок», 2016. – 20 с.
10. Hofstede G. Cultures and Organizations [Text]/G.Hofstede. – London: Harper Cjllins Business, 1991. – P.3–5.
11. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн; [пер. с англ.]; под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
12. Палеха Ю. І. Ключі до успіху, або Організаційна та управлінська культури: навч. посіб. / Ю. І. Палеха. – 2-ге вид. доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 337 с.
13. Мармаза О.І. Менеджмент освітньої організації / О. І. Мармаза. – Х.: ТОВ «Щедра садиба», 2017. – 126 с.
14. Психофізіологічне забезпечення становлення фахівця у професіях типу «людина-людина» : монографія / За ред. О.М. Кокуна. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. – 266 с.

References

1. Karamushka L. M. Psykholohija pidghotovky majbutnikh menedzheriv do upravlinnja zminamy v orghanizaciji : monoghrafija / L. M. Karamushka, M. V. Moskaljov. – K. ; Ljviv : Spodom, 2011. – 216 s.
2. Bondarchuk O. I. Tekhnologhija rozvytku psykholohichnoji ghotovnosti kerivnykiv zakladiv osvity do dijalnosti v umovakh socialnykh transformacij / O. I. Bondarchuk // Pisljadyplomna osvita v Ukraini. – 2018. – # 1 – S. 84–87.
3. Goulman D. Emocijnij intelekt/ Daniel Goulman; per. z anghl. S.-L.Ghumeckoji. –Kh.: Vivat, 2019. – 512 s.
4. Jastochkina I. A. Profesijna, socialjna ta emocijna kompetentnosti fakhivcja socialjnoji sfery: sutnistj ta porivnjalnij analiz / I.A. Jastochkina // Naukovy chasopys Nacionaljnogho pedaghoghichnogho universytetu imeni M.P. Draghomanova. Serija 11. Socialjna robota. Socialjna pedaghoghika. – 2016. – Vyp. 22. – S. 192–198.
5. Zarycja V. V. Teoretyko-metodologhichni osnovy rozvytku emocijnogho intelektu u konteksti profesijnoji pidghotovky: monoghrafija / V. V. Zarycja ; Klasych. pryvat. un-t. – Zaporizhzhja : Vyd-vo KPU, 2010. – 304 s.
6. Breus Ju. V. Emocijnij intelekt jak chynnyk profesijnogho stanovlennja majbutnikh fakhivciv socionomichnykh profesij u vyshhykh navchalnykh zakladykh : avtoref. dysertaciji ... kand. psykhol. nauk: 19.00.07 / Ju. V. Breus ; Kyjiv. un-t im. B. Ghrinchenka. – Kyjiv, 2015. – 20 s.
7. Upravlinnja rozvytkom profesijno-tekhnichnoji osvity v suchasnykh umovakh: teorija i praktyka : monoghrafija / [Gh.V. Jelnykova [ta in.]; za red. V.I. Svystun. – K. : «NVP Polighrafservis», 2014. – 338 s
8. Profesijnij rozvytok personalu pidpryjemstv u krajynakh Jevropejskogho Sojuzu: posibnyk / L. P. Pukhovsjka, A. O. Vornachev, S. O. Leu ; za nauk. red. L. P. Pukhovskojki. – Kyjiv: IPTO NAPNU. 2015. – 176 s.
9. Nakonechna, N. V. Psykholohichni umovy rozvytku korporativnoji kuljтуры vyshhogho navchaljnogho zakladu pryvatnoji formy vlasnosti [Tekst] : avtoreferat dys. ...kand. psykhol. nauk : 19.00.10 / Nakonechna N. V. – Kyjiv : VNZ «U-t ekonomiky ta prava «Krok», 2016. – 20 s.
10. Hofstede G. Cultures and Organizations [Text]/G.Hofstede. – London: Harper Cjllins Business, 1991. – P.3–5.
11. Shejn Э. Kh. Orghanyzacyonnaja kuljtura y lyderstvo / Э.Х. Shejn; [per. s anghl.]; pod red. V.A. Spyvaka. – SPb.: Pyter, 2002. – 336 s.
12. Palekha Ju. I. Kljuchi do uspihu, abo Orghanizacijna ta upravlinsjka kuljтуры: navch. posib. / Ju. I. Palekha. – 2-ghe vyd. dop. – K.: Vyd-vo Jevrop. un-tu, 2002. – 337 s.
13. Marmaza O.I. Menedzhment osvitnjoji orghanizaciji / O. I. Marmaza. – Kh.: TOV «Shhedra sadyba», 2017. – 126 s.
14. Psykhofiziologhichne zabezpechennja stanovlennja fakhivcja u profesijakh typu «ljudyna-ljudyna» : monoghrafija / Za red. O.M. Kokuna. – Kirovograd : Imeks-LTD, 2013. – 266 s.

Дата подання публікації 20.12.2020 р.

УДК 351.77

Шубала І.В., к.е.н., доцент
Shubala I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1541-0227>

Гордійчук А.І., к.е.н., доцент
Gordiichuk A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-3274-8219>

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ОСНОВІ ВРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Луцький національний технічний університет

У статті вивчено зарубіжний досвід та обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення системи кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні. Виявлено, що в період коронакризи виявилось багато проблем вітчизняної медицини, зокрема у сфері кадрового забезпечення. Адже часто виникали проблеми щодо недостатньої компетентності та дефіциту вітчизняних фахівців медичної сфери, особливо в критичних ситуаціях та обмеженості ресурсів, що впливало на якість і повноту надання медичних послуг населенню нашої країни. Виявлено, що в зарубіжних країнах часто використовують спільно розроблені інформаційні системи іспитів для створення спільного інформатизованого поля майбутніх кадрів через значну міграції населення та з метою попередити невдалу діагностику та надати якісну допомогу з цінними консультаціями. Серед розглянутих іноземних переваг кадрового забезпечення варто виділити США, де персоналом використовуються найновітніші технології як роботи з кадрами так і лікування, навчання з використанням передових технологій та методів. Хоча така система охорони здоров'я створює проблеми доступності медичних послуг, так як система в переважній мірі приватна та розрахована на отримання прибутку лікарнями та страховими компаніями. При обмеженому фінансуванні постає проблема відсутності джерел для проведення наукових та експериментальних досліджень лікарями, що є поширеним за кордоном. Що призводить до втрати творчого потенціалу кадрів охорони здоров'я в навчальних закладах та закладах практики. Зроблено висновок, що сфера охорони здоров'я в Україні потребує значних змін в системі кадрового забезпечення, до найважливіших з яких можна віднести оновлення матеріально-технічного забезпечення та інших засобів закладів охорони здоров'я, підвищення рівня зарплат лікарів залежно від їх досвіду роботи та фахового рівня, створення системи додаткової мотивації та програм стримування трудової міграції випускників медичних закладів вищої освіти та висококваліфікованих вітчизняних кадрів. Проте, на першому етапі до повноцінного впровадження системи страхової медицини це потребуватиме насамперед суттєвого збільшення витрат на охорону здоров'я, що є великою проблемою в умовах постійної економічної нестабільності на незбалансованості державного бюджету.

Ключові слова: кадри, кадрове забезпечення, сфера медицини, лікарі, медичні працівники, заклади охорони здоров'я.

IMPROVEMENT OF THE HUMAN RESOURCES IN THE HEALTHCARE SPHERE BASED ON TAKING INTO ACCOUNT FOREIGN EXPERIENCE

Lutsk National Technical University

The article examines foreign experience and substantiates proposals for improving the staffing of health care in Ukraine. It was revealed that during the COVID crisis many problems of domestic medicine were revealed, in particular in the field of staffing. After all, there were often problems with insufficient competence and shortage of domestic medical professionals, especially in critical situations and limited resources, which affected the quality and completeness of medical services to the population of our country. It was found that in foreign countries, jointly developed examination information systems are often used to create a common informatized field of future staff due to significant population migration and to prevent poor diagnosis and provide quality assistance with valuable advice. Among the considered foreign advantages of staffing it is necessary to allocate the USA where the personnel uses the latest technologies both work with personnel and treatment, training with use of advanced technologies and methods. However, such a health care system creates problems for the availability of medical services, as the system is largely private and profit-making by hospitals and insurance companies. With limited funding, there is a problem of lack of sources for scientific and experimental research by doctors, which is common abroad. Which leads to the loss of creative potential of health care personnel in educational and practical institutions. It is concluded that the

health care sector in Ukraine needs significant changes in the staffing system, the most important of which include updating logistics and other facilities of health care facilities, increasing the level of salaries of doctors depending on their experience and professional level, creating a system of additional motivation and programs to curb labor migration of graduates of medical institutions of higher education and highly qualified domestic staff. However, in the first stage, before the full implementation of the insurance medicine system, this will require, first of all, a significant increase in health care costs, which is a big problem in the conditions of constant economic instability on the state budget imbalance.

Key words: personnel, staffing, medicine, doctors, medical workers, health care institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У вирішенні накопичених фундаментальних проблем розвитку України, а саме у пошуках шляхів перебудови моделі національної економіки за зразком розвинених країн світу, підвищення соціальних гарантій, покращення якості життя неодмінно потребує реформування й сфера медицини, зокрема підвищення ефективності існуючої системи її кадрового забезпечення. Необхідність дослідження кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я зумовлена накопиченням великої кількості проблем вітчизняної медицини, які чітко проявилися в період коронакризи, адже нерідко виникали проблеми щодо недостатньої компетентності та дефіциту вітчизняних фахівців медичної сфери, особливо в критичних ситуаціях та обмеженості ресурсів, що впливало на якість і повноту надання медичних послуг населенню нашої країни.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітні актуальні питання, що стосуються вдосконалення системи кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я вивчалися багатьма вітчизняними вченими: Грішнова О.А., Погоріляк Р.Ю., Савіна Т. В., Слабкий Г.О., Тітова Л.С. та багатьма іншими [1-4]. Разом з тим недостатньо вивченим залишається зарубіжний досвід в цьому напрямку, адже кожна країна побудувала власну специфічну модель кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я. Тому цей досвід має бути надзвичайно цікавим в контексті необхідності реформування національної системи охорони здоров'я, що дозволить уникнути ряду можливих помилок. Але все ж потрібно буде будувати власну специфічну виходячи з національних проблем, пріоритетів та фінансових можливостей систему кадрового забезпечення.

Цілі статті. Мета статті полягає в опрацюванні цінного зарубіжного досвіду для обґрунтування пропозиції щодо вдосконалення системи кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведення дослідження згідно визначеної мети передбачає опрацювання особливостей, переваг і недоліків моделей кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я в різних країнах.

Серед напрямів покращення кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я України варто згадати Британську модель, або модель Беверіджа [5], яку МОЗ України вибрало для наслідування, де найбільша підтримка населенням цієї галузі, та займає 18 місце в світовому рейтингу. В Британській моделі більшість послуг покривається державою (98%), але частково стоматологія, та косметичні операції повністю пацієнтом (1,2%).

Щодо моделі медицини США [6], то це приватна медицина з широким розповсюдженням медичних страховок в тому числі Medicare чи Medicaid, хоча вони є досить обмеженими в можливостях пацієнта. Розповсюджені сімейні лікарі в окремих медичних кабінетах. Щодо направлення до інших лікарів то це дуже обмежене страховкою. Важливо згадати широке пристосування медичних закладів для пацієнтів в тому числі для людей з обмеженими можливостями. Також вся галузь є максимально

інформатизованою, з широким впровадженням ПЕОМ в кадрах та веденням всіх записів в електронному форматі в базах даних. Вартість навчання є досить високою, тому спричиняється нестача кадрів яка поповнюється за рахунок імігрантів, а також частіше висувається потреба в безоплатній освіті сімейного лікаря загальної практики. Медицина США є найбільш дороговартісною одночасно при найбільшому фінансуванні. Недоліком є висока кількість юридичних скарг та переслідувань, тому лікарі на прийомі є дуже стриманими та все задокументовують. Дуже поширеними є відраження працівників швидкої допомоги в інші штати на навчання. В США діють найбільші в світі дослідні інститути фармацевтичних компаній, які часто залучають до своєї роботи лікарів. Головний лозунг «пацієнт завжди на першому місці». В цілому в системі найбільший пріоритет надається самій медичній діяльності, потім дослідна та навчальна діяльність.

В моделі охорони здоров'я Бісмарка [7] діє найстаріша в світі страхова медицина, в якій діють медичні каси що співпрацюють з медичними кабінетами. Ці каси обирає сам працівник та заключає договір з страховою компанією по якому сплачується 15% від заробітної плати на місяць, 7,5% роботодавець та 7,5% сам пацієнт щомісяця.

Щодо процесу підготовки лікарів [17] у Великій Британії то варто зауважити що система навчання вважається найдавнішою в Європі, хоча вона схожа до освітньої системи США, і більшість провідних шкіл фінансується урядом. На початку здобувається загальна освітня підготовка бакалавра напряму медицини чи хірургії. При вступі на магістра, відзначені студенти обов'язково запрошуються на традиційне інтерв'ю. Щодо методів навчання то використовуються проблемне та лекційне навчання, а структура курсу поділяється на до клінічну, клінічну та інтегровану навчальні програми. Процедура працевлаштування обов'язково відбувається на останньому курсі для початку проходження резидентури.

В Німеччині [8] діє безкоштовне навчання всім хто знає німецьку мову на рівні B2 та має легальні права проживання. Існує значний відтік кадрів за кордон в США, Велику Британію, Австрію та Швейцарію. Робочими імігрантами в медицину є в основному жителі центральної та східної Європи, в тому числі з України, вимогами є знання Німецької на рівні B2 та переклад диплому з засвідченням (особливою печаткою), але найбільше з Польщі. Щодо медичних кадрів існує негласне правило «втомлений лікар – поганий лікар», тому максимум працюють на 1,5 ставки, а робочий тиждень складає 40 годин. Понаднормативні робочі години оплачуються або трансформуються за бажанням працівника в додатковий вихідний день.

Щодо підготовки кадрів в Німеччині [10] то варто виділити регламентовані напрямки навчання урядом, на які навчаються в державних університетах що дозволяє займатися професійною практикою в усіх закладах та закладах Європейського союзу, а нерегламентовані можуть мати найрізноманітніший характер на потреби внутрішнього приватного ринку країни. Також процес підготовки включає:

– університетський курс медицини 5500 годин протягом шести років, що включає практичне навчання в лікарні на протязі сорока восьми тижнів;

- тренінги з надання медичної допомоги;
- три місячні курси медичної сестри;
- практика студента-медика в лікарні чотири місяці;
- медичні огляди, які повинні бути проведені у щодо трьох частин.

Щодо контролю знань варто виділити:

- перший іспит після дворічного курсу;
- знання частини дослідження між першою та другою частиною медичного обстеження перевіряються університетами у вигляді градуйованих сертифікатів про досягнення;

– друга частина державного медичного огляду після п'яти років навчання (до практичного року);

– третій розділ державного медичного огляду після шести років навчання (після практичного року).

В зарубіжних країнах часто використовують спільно розроблені інформаційні системи іспитів для створення спільного інформатизованого поля майбутніх кадрів через значну міграції населення та з метою попередити невдалу діагностику та надати якісну допомогу з цінними консультаціями.

Характеристика систем освіти та кадрового забезпечення зарубіжних країн подана в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики зарубіжних систем та кадрового забезпечення охорони здоров'я

Країни / напрями	США	Велика Британія	Німеччина	Польща	Україна
Освіта	Коледжі та Університети Найдорожча система освіти, можливі кредити, обов'язкові дослідні роботи та лабораторії	Найдавніші наукові школи, особливі традиції, Широке провадження дослідних робіт	Безоплатна освіта, максимальне забезпечення обладнанням, обмін студентами, проведення дослідних робіт	Робота закладів згідно стандартів ЄС, Програми набору студентів із-за кордону	Проведення реформи виходу з кризи охорони здоров'я, відсталість в оснащеності
Мотивація	Висока оплата початкової практики, Найвищий рівень ЗП, найбільш конкурентний ринок праці	Оплачувана навчальна практика, Високий рівень ЗП, високий рівень конкуренції	Достойно оплачувана практика, високий рівень ЗП, значний рівень конкуренції	Середній рівень ЗП, досить відкритий ринок для іноземців	Недостатній рівень ЗП, постійне підвищення вимог до кваліфікації
Організація	Лідер у провадженні новітніх технологій та інформатизації, новітнє обладнання, великі клініки та окремі кабінети.	Консерватизм, обережне введення новітніх технологій, максимальне забезпечення обладнанням медкабінети та клініки	Провадження перевірених ефективних технологій, достатнє забезпечення обладнанням медичні кабінети,	Великі лікарняні заклади та окремі кабінети, достатня швидкість провадження технологій	Переважають великі лікарняні заклади, нестача обладнання, проблеми діагностики
Набір і відбір кадрів	Найвищий рівень конкуренції Програми залучення кадрів з інших країн	Високий рівень конкуренції, Консерватизм в залученні іноземців	Низька конкуренція, Незначні перепони для іноземних працівників	Помірна конкуренція, Залучення кадрів з інших країн	Низький рівень конкуренції, Відсутність конкуренції з іноземцями
Професійне навчання, перепідготовка, підвищення кваліфікації	умови високої конкуренції, навчання в закладах освіти, участь в дослідженнях фармакології	навчання в закладах освіти, тренінги в закладах підвищення кваліфікації	періодичні навчання в закладах охорони здоров'я, міждержавні наукові заходи	Програми спрощеного залучення іноземців курси підвищення кваліфікації	курси семінарів в закладах післядипломної освіти, відрядження на конференції

Примітка. Складено автором на основі джерел [1-10, 17].

Медицина Польщі [9] має страхову модель та поділена на 2 сектори, приватний та державний, в другому випадку розмір страховки біля 2,5% від зарплати та біля 2% сплачує

роботодавець, а в першому випадку вартість страховки є в рази вищою та індивідуальною. Діє система сімейних лікарів. Відтік кадрів є відчутним, хоча швидко замінюються іммігрантами з СНД та України. Система є схожою до моделі Великої Британії. Всі ліки лише по рецепту, а вартість повністю чи частково компенсується державою за наявності страховки.

Також навчання в Польщі проводиться на початковому етапі по загальному напрямку бакалавра, наступним кроком [16] є магістр який дає змогу отримати спеціальну підготовку. Спеціальна підготовка складається з отримання спеціалізації, що в подальшому дає змогу пройти навчальну практику резидентом. Сертифікати навчання Польщі визнаються всіма країнами Європи та Північної Америки, тому в польських університетах при досить невисоких цінах надається якісна освіта та існує широко використовувана процедура набору абітурієнтів зза кордону. Для іноземців що не знають польську мову на достатньому рівні рекомендується навчання англійською мовою, хоча при тривалому проживанні в Польщі та знанні мови можна отримати безкоштовне навчання зі стипендією.

Серед розглянутих іноземних переваг кадрового забезпечення варто виділити США, де персоналом використовуються найновітніші технології як роботи з кадрами так і лікування, навчання з використанням передових технологій та методів. Хоча така система охорони здоров'я створює проблеми доступності медичних послуг, так як система в переважній мірі приватна та розрахована на отримання прибутку лікарнями та страховими компаніями.

Реформа децентралізації передбачає фінансування лікарень з місцевих бюджетів та зміну суб'єктів управління з головного лікаря на директора, в якого забирають функції лікаря та залишають лише функції керівника та додаються рада ОТГ і мер міста, які разом затверджують кошторис лікарні, при цьому останні не завжди на стороні лікарні. При обмеженому фінансуванні постає проблема відсутності джерел для проведення наукових та експериментальних досліджень лікарями, що є поширеним за кордоном. Що призводить до втрати творчого потенціалу кадрів охорони здоров'я в навчальних закладах та закладах практики (рис. 1).

Провівши аналіз охорони здоров'я України та інших країн, то щодо освіти в Україні навчання проводиться в спеціалізованих медичних ЗВО зі здобуттям медичної професії та кваліфікації. В наступному підвищення кваліфікації для вищих категорій проходить в закладах післядипломної освіти. В США, Великобританії, Німеччині, часто проводяться з'їзди по семінарах та лекціях за участі іноземних представників, проводиться обмін досвідом з іноземними країнами, існують програми стажування за кордоном.

В Україні гостро стоїть проблема реформування медицини з метою створення більш дієвої моделі реагування на непередбачувані виклики, зокрема пандемії вірусів. Для цього є адміністративні ресурси, але гостро постає завдання покращення в найкоротші строки кадрового забезпечення, підвищення кадрового потенціалу медичної сфери, подальше покращення системи освіти та мотивації медичних працівників.

Реформа медицини в Україні [11] є поєднанням існуючої системи Семашка та системи охорони здоров'я Великої Британії, та має назву «модель 5» [13], з запровадженням зеленого пакету (оплата державою), синього пакету (співоплата) та червоного пакету (оплата пацієнтом) [14]. Згідно сімейної медицини, зарплата сімейного лікаря може бути 15-18 тис. гривень з 2019 року. Лікар підписує договори з пацієнтами і не має права відмовляти поки не отримає 2000 пацієнтів. Заробітна плата не напряму нараховується лікарю, а лікарні, після чого лікар отримує ту долю, що зазначена в договорі [15].



Рис. 1. Заходи покращення кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні на основі опрацювання зарубіжного досвіду (складено авторами на основі джерел [5-10, 17])

Також у процесі реформування варто забезпечити створення електронної бази даних E-Health [12], що створить єдину для всіх базу сімейних лікарів та пацієнтів які до них прив'язані, що сприятиме скороченню витрати паперу та пришвидшенню провадження ПЕОМ в заклади охорони здоров'я, з отриманням для пацієнтів електронної бази історій хвороб та лікарських записів, електронного рецепту та електронних направлень, що дозволить усунути до мінімуму можливі негативні корупційні ризики.

Висновки. Проведення реформ є необхідною умовою підвищення ефективності сфери охорони здоров'я в Україні. Пріоритетним завданням в контексті реформування сфери охорони здоров'я має стати вдосконалення системи кадрового забезпечення, що дозволить забезпечити нарощення кадрового потенціалу у цій галузі. До значних негативних чинників, що стримують процес реформування є низький рівень оплати праці та соціального страхування медичного персоналу, зокрема за вузькоспеціалізованого кваліфікацією, зокрема працівників, які можуть проводити лабораторні дослідження в періоди пандемій вірусів. Це пов'язано з недосконалістю системи фінансування лікарняних закладів. Низький рівень зарплат спричиняє еміграцію медичних кадрів до сусідніх Польщі, Чехії та інших країн західної Європи, також студенти навчаючись у ЗВО

сфери охорони здоров'я нерідко намагаються укласти угоди про подальше працевлаштування в країнах Європи, де рівень матеріального забезпечення, охорони праці та соціального захисту медичних кадрів є на порядок вищими. В той же час Польща веде активну політику залучення кадрів з України та країн СНД.

Отже, сфера охорони здоров'я потребує значних змін в системі кадрового забезпечення, до найважливіших з яких можна віднести оновлення матеріально-технічного забезпечення та інших засобів закладів охорони здоров'я, підвищення рівня зарплат лікарів залежно від їх досвіду роботи та фахового рівня, створення системи додаткової мотивації та програм стримування трудової міграції випускників медичних закладів вищої освіти та висококваліфікованих вітчизняних кадрів. Проте, на першому етапі до повноцінного впровадження системи страхової медицини це потребуватиме насамперед суттєвого збільшення витрат на охорону здоров'я, що є великою проблемою в умовах постійної економічної нестабільності на незбалансованості державного бюджету.

Список бібліографічного опису

1. Савіна Т. В. Кадрове забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні: стан та перспективи розвитку: *НАДУ при Президентів України. Економіка та держава*. 2017. № 15. С. 95–98.
2. Слабкий Г.О. Проблеми кадрового забезпечення системи охорони здоров'я України. *Україна. Здоров'я нації*. 2017. № 4. С. 5-9.
3. Погоріляк Р.Ю. Стан та перспективи розвитку кадрового забезпечення охорони здоров'я на регіональному рівні. *Україна. Здоров'я нації*. 2018. № 4. С. 89-92.
4. Грішнова О.А., Тітова Л.С., Організаційне і кадрове забезпечення охорони здоров'я населення України. *Людський розвиток. Соціальні перспективи нової економіки*. 2018. №3. С. 74–82.
5. Як працює система охорони здоров'я Англії. *Міністерство охорони здоров'я України*: веб-сайт. URL: <https://moz.gov.ua/article/health/jak-pracuje-sistema-okhoroni-zdorovja-anglii>.
6. Про медицину в США або якою має шанс стати медична галузь в Україні, розповіла Наталія Ружницька. *Чортків City*: веб-сайт. URL: <https://chortkiv.city/read/dosvid/31185/pro-medicinu-v-ssha-abo-yakoyu-mae-shans-stati-medichna-galuz-v-ukraini-rozpovila-nataliya-ruzhnicka>.
7. Як у Німеччині працює страхова медицина (відео). *DW Українською*: веб-сайт. URL: <https://www.dw.com/uk>.
8. Лікарю, вам сюди. Німеччині не вистачає лікарів, наші медики вчать німецьку, аби працювати там. *Тексти.org.ua*: веб-сайт. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/90134/Likaru_vam_sudy_Nimechchyni_ne_vystachaje_likariv?a_srt=&a_offset=.
9. Медицина в Польщі. *tvojarabota.pl*: веб-сайт. URL: <https://tvojarabota.pl/ua/informatsiyaopolshe/medicina-v-polshi-7>.
10. Фахівці в галузі охорони здоров'я. *Bundesgesundheits ministerium*: веб-сайт. URL: <https://www.bundesgesundheitsministerium.de>.
11. Медична реформа. *Міністерство охорони здоров'я України*: веб-сайт. URL: <http://moz.gov.ua/plan-reform>.
12. Адміністратор Центральної бази даних eHealth України. *#ezdorovya*: веб-сайт. URL: <https://ehealth.gov.ua>.
13. Валерій Кондрук, автор нової моделі охорони здоров'я в Україні. *Укрінформ*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2060715-valerij-kondruk-avtor-novoi-modeli-okhoroni-zdorova-v-ukraini.html>.
14. Що може змінитися у фінансуванні державою медичних послуг? *Радіо Свобода*: веб-сайт. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28538414.html>.
15. Медична реформа розпочнеться в січні 2018 року. *Децентралізація охорони здоров'я*: веб-сайт. URL: <http://health.decentralization.gov.ua/infoblocks/about-reform>.
16. Lekarze, lekarze dentyści. *Ministerstwo Zdrowia*: веб-сайт. URL: <https://www.gov.pl/web/zdrowie/lekarze-lekarze-dentysci-zaswiadczenie>.
17. Medical school in the United Kingdom. *Wikipedia*: веб-сайт. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Medical_school_in_the_United_Kingdom.

References

1. Savina T.V. (2017). Kadrovo zabezpechennya sfery okhorony zdorov'ya v Ukrayini: stan ta perspektyvy rozvytku: NADU pry Prezydentovi Ukrayiny [Staffing of health care in Ukraine: state and prospects of development. NAPA under the President of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*. Vol.15, 95–98. [in Ukrainian].
2. Slabkyi H.O. (2017). Problemy kadrovoho zabezpechennya systemy okhorony zdorov'ya Ukrayiny [Problems of staffing the health care system of Ukraine. Ukraine]. *Ukrayina. Zdorov'ya natsiyi – Ukraine. The health of the nation*. Vol. 4, 5-9. [in Ukrainian].
3. Pogorilyak R.Yu. (2018). Stan ta perspektyvy rozvytku kadrovoho zabezpechennya okhorony zdorov'ya na rehional'nomu rivni [Status and prospects of health care staff development at the regional level]. *Ukrayina. Zdorov'ya natsiyi – Ukraine. The health of the nation*. Vol 4, 89–92. [in Ukrainian].
4. Grishnova OA, Titova LS, (2018). Orhanizatsiynе i kadrove zabezpechennya okhorony zdorov'ya naseleennya Ukrayiny [Organizational and personnel support of health care of the population of Ukraine]. *Lyuds'kyi rozvytok. Sotsial'ni perspektyvy novoyi ekonomiky – Human development. Social prospects of the new economy*. Vol. 3, 74–82. [in Ukrainian].

5. Yak pratsyuye systema okhorony zdorov"ya Anhliyi [How England's health system works. Ministry of Health]. *Ministry of Health of Ukraine*: website. URL: <https://moz.gov.ua/article/health/jak-pracjue-sistema-okhoroni-zdorovja-anglii> [in Ukrainian].
6. Pro medytsynu v SSHA abo yakoyu maye shans staty medychna haluz' v Ukraini, rozpovila Nataliya Ruzhnits'ka [Natalia Ruzhnitska told about medicine in the USA or what the medical industry in Ukraine has a chance to become]. Chortkiv City: website. URL: <https://chortkiv.city/read/dosvid/31185/pro-medicinu-v-ssha-abo-yakoyu-mae-shans-stati-medichna-galuz-v-ukraini-rozpovila-nataliya-ruzhnicka>. [in Ukrainian].
7. How insurance medicine works in Germany. (video). DW English: website. URL: <https://www.dw.com/uk>
8. Likaryu, vam syudy. Nimechchyni ne vystachaje likariv, nashi medyky vchat' nimets'ku, aby pratsyuvaty tam [Doctor, you here. Germany lacks doctors, our doctors teach German to work there]. Teksty.org.ua – Texts.org.ua: website. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/90134/Likaru_vam_sudy_Nimechchyni_ne_vystachaje_likariv?a_srt=&a_offset=. [in Ukrainian].
9. Medytsyna v Pol'shchi [Medicine in Poland]. tvojarabota.pl: website. URL: <https://tvojarabota.pl/ua/informatsiyaopolshe/medicina-v-polshi-7>. [in Polish].
10. Healthcare professionals. Bundesgesundheitsministerium: website. URL: <https://www.bundesgesundheitsministerium.de>.
11. Medychna reforma [Medical reform]. Ministry of Health of Ukraine: website. URL: <http://moz.gov.ua/plan-reform> [in Ukrainian].
12. Administrator Tsentral'noyi bazy danykh eHealth Ukrainy [Administrator of the Central Database of eHealth of Ukraine]. #ezdorovya: website. URL: <https://ehealth.gov.ua>. [in Ukrainian].
13. Valeriy Kondruk, avtor novoyi modeli okhorony zdorov"ya v Ukraini [Valery Kondruk, author of a new model of health care in Ukraine]. Ukrinform: website. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2060715-valerij-kondruk-avtor-novoi-modeli-okhoroni-zdorova-v-ukraini.html> [in Ukrainian].
14. Shcho mozhe zminytysya u finansuvanni derzhavoyu medychnykh posluh? [What can change in state funding for health services?]. Radio Svoboda – Radio Liberty: website. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28538414.html>. [in Ukrainian].
15. Medychna reforma rozpochnet'sya v sichni 2018 roku [Medical reform will begin in January 2018]. Detsentralizatsiya okhorony zdorov"ya – Health Decentralization: website. URL: <http://health.decentralization.gov.ua/infoblocks/about-reform>. [in Ukrainian].
16. Lekarze, lekarze dentyści [Doctors, dentists]. Ministerstwo Zdrowia : website. URL: <https://www.gov.pl/web/zdrowie/lekarze-lekarze-dentysci-zaswiadczenie>. [in Polish].
17. Medical school in the United Kingdom. Wikipedia: website. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Medical_school_in_the_United_Kingdom.

Дата подання публікації 12.12.2020 р.