

ISSN 0134–6393 (Print)

ISSN 2415–8240 (Online)

**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
САДІВНИЦТВА**

засновано в 1926 р.

Частина 2
Економічні науки

**ВИПУСК
102**

Умань – 2023

УДК 63(06)

Згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 1301 від 15 жовтня 2019 р. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва включено до категорії Б Переліку наукових фахових видань України з економічних (051, 072, 073, 075, 076, 241, 281) та сільськогосподарських і технічних (101, 181, 201, 202, 203, 206) спеціальностей.

Збірник наукових праць Уманського НУС індексується: Index Copernicus, Google scholar, ulrichweb.serialssolutions, crossref.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор – **Непочатенко Олена Олександрівна**, доктор економічних наук, професор, ректор Уманського національного університету садівництва, Україна

Заступник головного редактора – **Мальований Михайло Іванович**, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Уманського національного університету садівництва, Україна

Члени редколегії:

Джелонек Дорота – доктор філософії, доцент кафедри менеджменту Ченстоховського політехнічного університету, Польща

Котулік Ростислав – доктор філософії, професор кафедри економіки Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Мудрак Руслан Петрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Уманського національного університету садівництва, Україна

Матусікова Даніела – доцент кафедри туризму і готельного управління Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Штефко Роберт – доктор філософії, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі управління Пряшівського університету в Пряшеві, Словаччина

Нестречук Юлія Олександрівна – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва, Україна

Новак Інна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Уманського національного університету садівництва, Україна

Прокопчук Олена Тодорівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи і страхування Уманського національного університету садівництва, Україна

Транченко Людмила Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Уманського національного університету садівництва, Україна

Харенко Андрій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Уманського національного університету садівництва, Україна

Костецька Катерина Василівна – кандидат с.-г. наук, доцент кафедри харчових технологій Уманського національного університету садівництва, Україна (**відповідальний секретар**)

Діордієва Ірина Павлівна – кандидат с.-г. наук, доцент кафедри генетики, селекції рослин та біотехнології Уманського національного університету садівництва, Україна (**технічний секретар**)

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2023. Вип. 102. Ч. 2 : Економічні науки. 252 с.

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва висвітлює результати наукових досліджень, проведених працівниками Уманського національного університету садівництва та інших навчальних закладів Міністерства освіти і науки України і науково-дослідних установ НААН України.

Рекомендовано до друку Вченою радою Уманського НУС,

протокол № 4 від 22 червня 2023 р.

Відповідальність за достовірність цифрового матеріалу, фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

© Уманський національний університет садівництва, 2023

ЗМІСТ

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>О. О. Непочатенко, П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, С. А. Пташник, О. В. Пономаренко</i>	DIGITALIZATION OF THE MONETARY SYSTEM: INSTITUTIONAL AND REGULATORY ASPECTS.....	7
<i>Л. В. Клименко, Ю. Л. Халахур, Л. В. Длугоборська, С. І. Мусієнко</i>	КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНИХ ДОМОВЛЕНОСТЕЙ.....	17
<i>Я. А. Грабек</i>	ЛАНЦЮГ ВАРТОСТІ: СУТЬ КАТЕГОРІЇ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ.....	26
<i>О. В. Пономаренко</i>	ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРАХОВОЇ КУЛЬТУРИ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	36
<i>П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, С. А. Пташник, О. А. Непочатенко, О. А. Гавриленко</i>	РОЛЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В РОЗВИТКУ РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	48
<i>О. Т. Прокопчук, В. О. Клименко</i>	ПАРАМЕТРИЧНА СХЕМА СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	60
<i>М. І. Мостов'як</i>	СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ....	72
<i>Н. В. Бондаренко, Ю. В. Улянич, Т. А. Деркач, Н. В. Андрусішина</i>	СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	82
<i>Ю. О. Нестерчук, І. М. Синенко</i>	ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	92
<i>П. К. Бечко, С. А. Власюк, Г. Ю Аніщенко, Н. В. Лиса, Т. В. Шумило</i>	ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ.....	101

Annotation

Huzar B. S., Ptashnyk S. A., Ulianych Yu. V.

Budgeting as an effective tool for organizing financial controlling at Ukrainian enterprises

In the conditions of a market economy, which is characterized by the independence and own responsibility of business entities for the results of economic activity, there is an objective need for constant control, analysis, adjustment and forecasting of changes in the financial state and assessment of the financial capabilities of the enterprise for the future. The enterprise management system should be improved taking into account the accumulated foreign experience, the latest theoretical and practical achievements in the field of management. One of the effective ways of improving the management system at the micro level for domestic enterprises is the use of the budgeting system, which is effectively implemented and used in foreign countries.

The article reveals the essence and features of the budgeting system as a tool for organizing financial controlling. The current state of the organization of budgeting as an effective tool for the organization of financial planning and financial controlling is considered. The main tasks of budgeting, which are aimed at the effective process of formation and execution of enterprise budgets, are revealed. The main stages and methods of budgeting are considered. The main advantages and expediency of implementing the budgeting system in enterprise management are noted.

The essence of the organization of management accounting and reporting as a foundation for budgeting and financial controlling and information support of the budgeting system is revealed. The main problems affecting the budgeting process and its effectiveness are considered. It was noted that the main problem in budgeting is the quality of the provided information, which is used for drawing up enterprise budgets. The directions and factors of successful implementation of the future implementation of the budgeting system at Ukrainian enterprises are considered.

It has been studied that the budgeting system is the main component of enterprise management and an effective tool for financial planning of enterprise activity. The implementation of the considered proposals for the implementation of the budgeting system will make it possible to effectively organize and coordinate all types of activities at the enterprise, and to respond promptly to the changes that occur, and will also significantly increase the level of motivation of managers and specialists in responsibility centers due to increasing their financial freedom in the process of using funds approved budgets.

Key words: *budgeting system, types of budgets, operating budgets, financial budgets, consolidated budget, budgeting methods, budgeting stages, management accounting, financial controlling.*

PROPERTY INSURANCE OF AGRICULTURAL BUSINESS IN THE CONTEXT OF HISTORICAL DEVELOPMENT

P. K. BECHKO, *PhD in Economics*

O. A. NEPOCHATENKO, *PhD in Economics*

N. V. LYSA, *PhD in Economics*

O. V. PONOMARENKO, *PhD student*

O. O. TRUSHEVSKYI, *PhD student*

Uman National University of Horticulture

Захист майна суб'єктів господарювання аграрного бізнесу є одним із пріоритетних завдань державної політики, здатним забезпечити продовольчу безпеку країни, функціонування господарюючих суб'єктів на самофінансуванні і самоокупності. В статті досліджено історію майнового сільськогосподарського страхування та виявлено, що основні складові системи страхового захисту неодноразово піддавалися трансформації під впливом зміни цілей та функцій, якими наділявся механізм страхування у сфері аграрного виробництва. Обґрунтовано наукові положення та практичні рекомендації щодо удосконалення методичних підходів щодо майнового аграрного страхування.

***Ключові слова:** аграрне страхування, аграрний бізнес, майнове страхування, обов'язкове страхування, добровільне страхування, історія страхування*

Problem statement. The agrarian sector is a key, vital and the most risky sector due to its specific reproduction process, which is closely related to natural, climatic and biological conditions. The protection of property of agricultural business entities is one of the priority tasks of state policy, which can ensure the country's food security and the functioning of economic entities on a self-financing and self-sufficiency basis. The study of the history of property insurance of agrarians is an important methodological approach to its improvement in order to summarize both positive and negative aspects of this process and, on this basis, to develop methodological approaches for their adaptation to modern insurance practice.

The review of recent research and publications. The history of property and casualty insurance for agricultural entities has always been of interest to both insurance professionals and scholars, and has been duly reflected in the scholarly works of many national and international scholars who have studied this issue. At the same time, the historical aspects of insurance in the agricultural sector of the economy have not been comprehensively studied according to market relations and require further generalization in order to identify positive aspects that have worked over time and adapted to contemporary market conditions.

Research methodology. When researching the development of property insurance in the context of historical development of agricultural business, several methods have been used. Conducting a comprehensive review of relevant literature, scholarly articles, books, and research papers on the history of property insurance in agriculture provides identifying key trends, challenges, and milestones in the development of agricultural insurance. It also helped in understanding the theoretical frameworks, concepts, and methodologies used in previous studies. Comparative analysis: comparing the historical development of property insurance in agriculture across different regions, countries, or time periods can reveal variations in approaches, practices, and outcomes. By examining similarities and differences, researchers can identify factors that have influenced the success or failure of insurance schemes in different contexts. These research methods, when combined, can provide a comprehensive understanding of the historical development of property insurance in the agricultural business and contribute to its further advancement.

Objectives of the research. The purpose of the paper is to study the history of property insurance of agricultural business entities, to substantiate the scientific provisions and practical recommendations for improving methodological approaches to property insurance.

Research results. Insurance markets are an essential component of fully functioning economic systems in countries with well-developed market economies. In today's environment, insurance is an important and necessary tool for ensuring overall economic stability and security, business development and continuity, effective protection against numerous natural, man-made, and other risks, and the implementation of national social policies [1]. The structure and organization of the insurance business can effectively solve certain problems of our society and be one of the key factors affecting the economy. As for property and casualty insurance, it inherently represents a large part of the insurance market and should help minimize the risk of property loss for agricultural entities in the event of an insured event.

The history of the development of the non-life insurance system for agricultural entities in Ukraine dates back several decades. The first attempts to organize insurance protection of commodity producers against risks of agricultural production on the territory of modern Ukraine are attributed to the end of the 19th century. Since then, the main components of the system of insurance protection have been repeatedly transformed under the influence of changes in the objectives and functions assigned to the insurance mechanism in the sphere of agricultural production [2]. The process of transformation of the forms and types of non-life insurance of agricultural entities inherent in the different stages of development of the agricultural insurance system is shown in (Figure 1). In the pre-revolutionary period, there were two parallel business and legal forms of property insurance for rural producers: mutual insurance (zemstvo and state insurance) and joint-stock insurance (private insurance). The list of insurance operations of rural insurance was identical to that of zemstvo insurance. Mutual insurance was divided into compulsory and voluntary. Compulsory mutual insurance was divided into salary insurance and additional fire insurance for buildings.

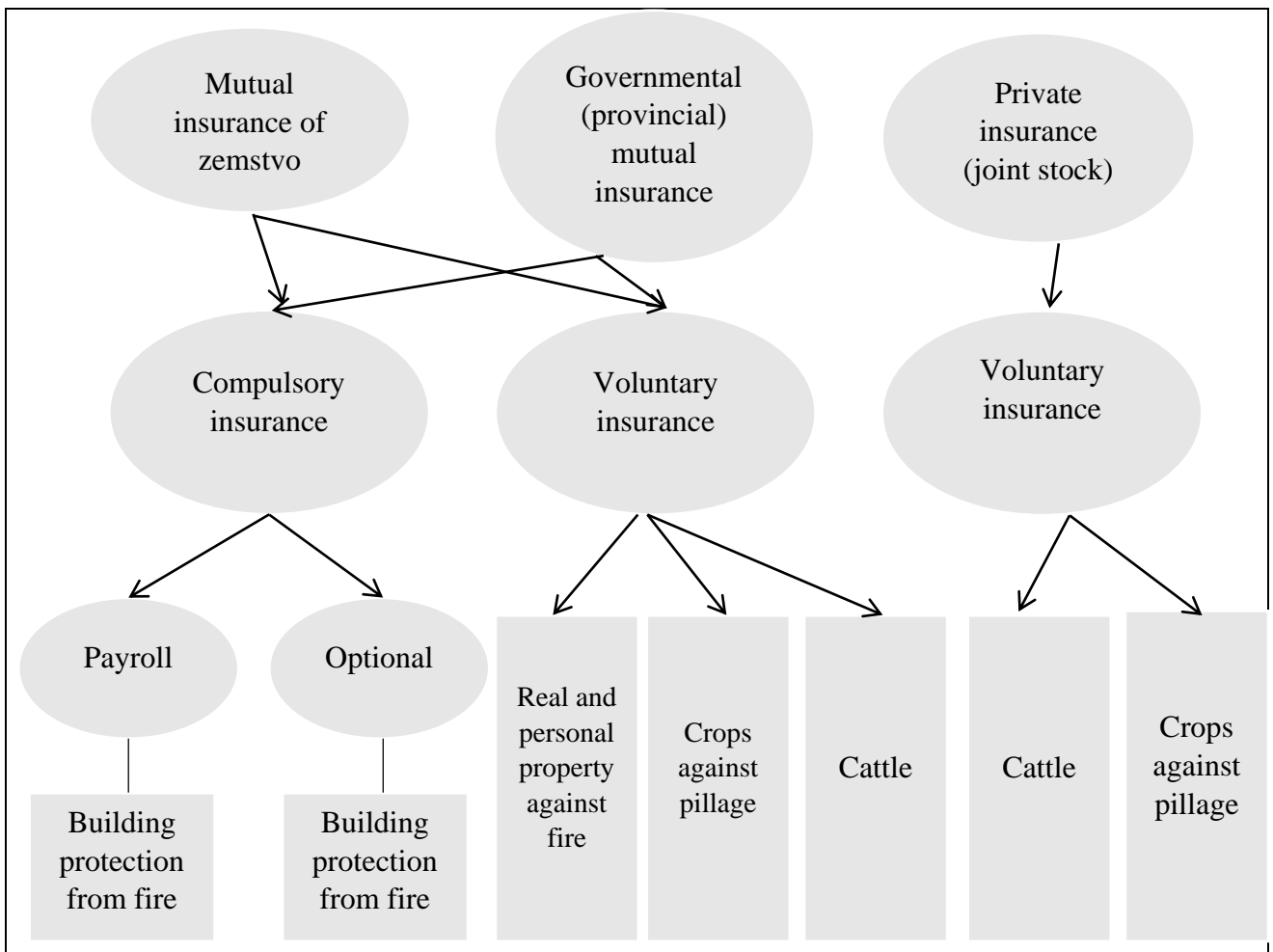


Fig. 1. Forms and types of insurance of agricultural enterprises at the pre-revolutionary stage of development of insurance protection (late 19th century - 1917)

In addition to compulsory insurance of buildings, mutual insurance institutions also provided voluntary insurance of real and personal property against fire; crops against pillage; and cattle and horses against death.

Joint-stock (private) insurance acted as an equal competitor in the market of voluntary insurance of agricultural producers' property for mutual insurance. Joint-stock insurance companies provided voluntary insurance of crops against livestock and horses against death. At the same time, as evidenced by many years of experience in mutual insurance in the pre-revolutionary period, with a positive financial result for the year, the insurance tariff and, accordingly, the insurance premium in mutual insurance companies could be several times lower than in joint-stock insurance, and in the absence of insured events or minimal insurance payments for the previous financial year, they could have acquired purely symbolic values with the same amount of insurance liability for the risks assumed [3].

The non-commercial nature of mutual insurance excludes profit from the insurance price, and the possible excess of insurance premiums over insurance payments and the investment income of the mutual insurance company ensure that the insurance price is reduced. There is no profit as such in mutual insurance. Its purpose

is to cover the costs of managing and providing insurance security. If there is a surplus at the end of the operating year, it is either distributed among the members of the company or credited to their premiums [4]. In view of this, mutual insurance should be cheaper than joint-stock insurance on this basis alone.

Thus, the financial and economic basis for organizing mutual insurance is the provision of insurance services at more attractive prices than commercial insurance. In addition, the widespread use of mutual insurance in the pre-revolutionary period was determined by the large number of risks that commercial insurers refused to insure due to their high loss ratio or high liability.

Property insurance for agricultural producers was made compulsory in the early years of Soviet rule. The principle of compulsory insurance helped to reduce the cost of insurance by lowering insurance rates with an emphasis on full coverage of agricultural producers [4]. The rapid growth of compulsory insurance contributed to the accumulation of huge financial resources, without which it was impossible to realize the functions of public administration. Voluntary insurance could not have solved this problem. At the same time, it should be noted that during collectivization and in the postwar period, the State Insurance of the former USSR conducted insurance operations in two forms: compulsory and voluntary property insurance of agricultural business entities. State compulsory property insurance was introduced in March 1922 in accordance with the Decree of the Council of People's Commissars "On State Property Insurance" of 1921[5].

The most important principle of Soviet-era insurance technology was the predominance of compulsory insurance (Figure 2). The Decree was based on paid insurance, which had been widely used in the Russian Empire before the 1917 revolution. Starting in 1932, a separate group of non-paid insurance objects (compulsory insurance of buildings, vehicles, inventory and products) was separated from the compulsory state salary insurance. Thus, since 1932, salary insurance has been applied only to farm animals and crops. The Law of 1940 "On Compulsory Salary Insurance" expanded the list of objects of compulsory non-salary insurance to include insurance of equipment, raw materials and supplies, and fishing vessels [5].

The four types of compulsory property insurance listed in the 1940 Law should be divided into two groups: the first group includes compulsory insurance of buildings, inventory, equipment, vehicles, products, raw materials and materials, as well as compulsory insurance of fishing vessels; the second group includes compulsory insurance of agricultural crops and compulsory insurance of animals [6]. The basis for this division into two groups is the difference in the methodology for setting the amount of insurance coverage.

For compulsory property insurance classified in the first group, the amount of insurance coverage is set at the full value of the relevant property according to a certain appraisal. In the other two types of compulsory property insurance, which are classified in the second group, the amount of insurance coverage is set in absolute terms [7].

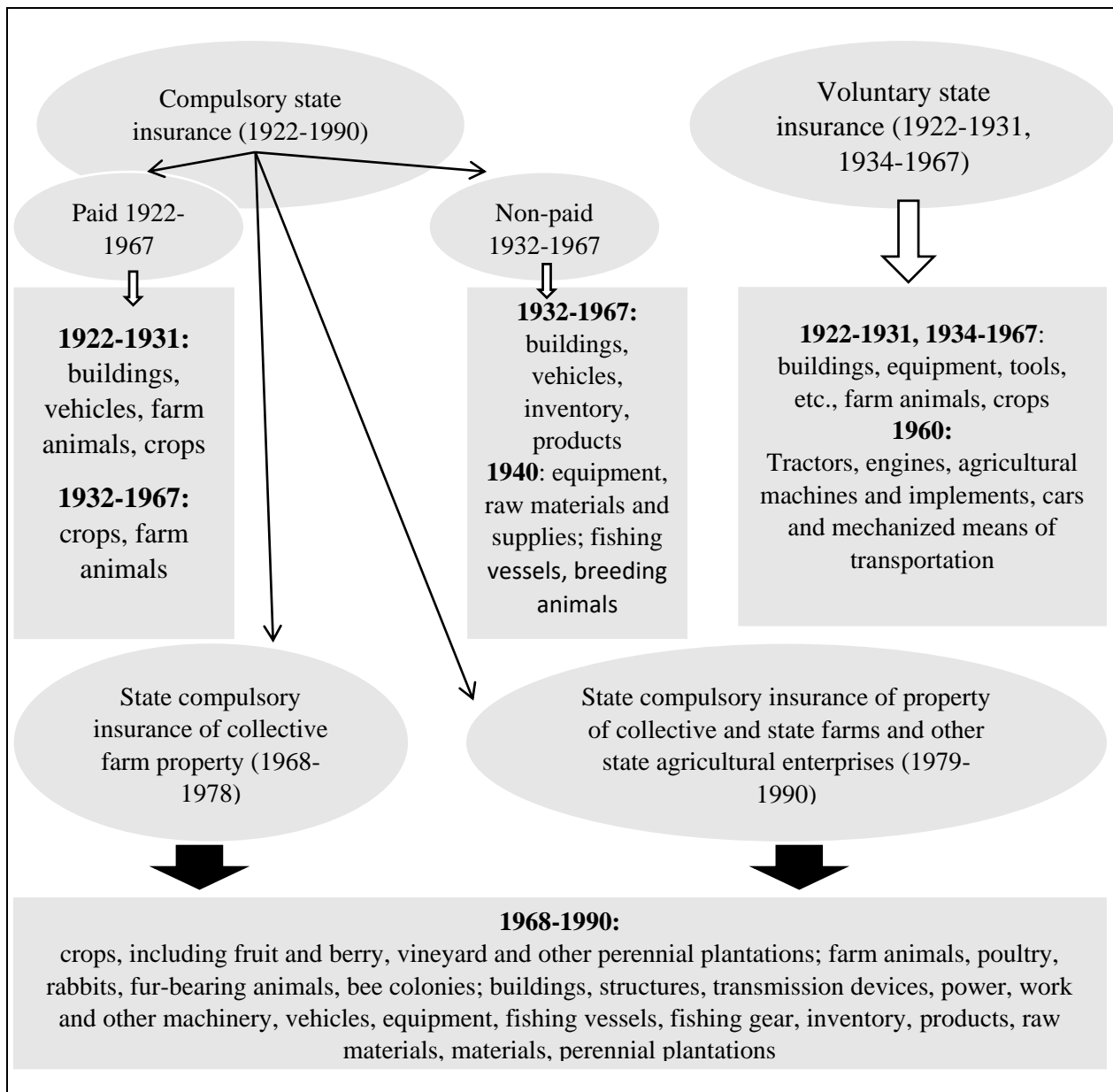


Fig. 2. Forms and types of agricultural property insurance in the directive economy (1921-1990)

An exception to the general rule is the provision of the Law of April 4, 1940, which states that breeding horses, camels and donkeys over two years of age, as well as large breeding cattle, sheep, goats and pigs over one year of age belonging to collective farms are insured at the full value of the insurance assessment. Therefore, it should be recognized that although the Law was titled "On Compulsory Salary Insurance," only the two types of insurance included in the second group correspond to compulsory "salary" insurance [8].

With the abolition of voluntary insurance by the Resolution of the Central Executive Committee of the People's Commissariat of the USSR in 1931, it began to gradually recover in 1934. As mentioned above, under compulsory insurance, the insured was not always guaranteed that the insurance indemnity he or she received would correspond to the actual value of the lost insured property [8].

Voluntary insurance was supposed to provide additional insurance coverage for

property subject to compulsory salary insurance. This was the purpose of the resolution of the Central Executive Committee and the Council of People's Commissars of the former USSR of 27.07.1934. This resolution granted the State Insurance of the former USSR the right to conduct voluntary, so-called "supernumerary" insurance of buildings, equipment, inventory, etc., as well as certain types of animals, which were subject to compulsory "salary" insurance [9].

It should be noted that voluntary animal insurance on collective farms covered both animals subject to compulsory salary insurance and objects that were not subject to compulsory salary insurance at all, such as fur-bearing animals (in kennels), rabbits, poultry (on poultry farms) and bee colonies (in frame hives).

The next resolution of the Central Executive Committee and the Council of People's Commissars of the former USSR of September 17, 1935, established the same voluntary "overhead" insurance for agricultural crops. The Resolution of the Council of Ministers of the former USSR of 11.12.1959 "On Voluntary Insurance of Property of Collective Farms and Population" expanded the list of voluntary insurance objects [10]. Since 1960, tractors, engines, agricultural machinery and implements, cars and mechanized vehicles in collective farms have been covered by voluntary insurance.

Thus, the history of the development of compulsory agricultural salary insurance shows that it played an important role in the economic and financial strengthening of collective farms during the first five-year planning period of agricultural collectivization and contributed to the rise of the collective farm economy in the postwar period. The principles of compulsory payroll insurance were based on the principles of a centralized command and control economy [11]. They met the demand for simplicity in the organization and implementation of insurance in agriculture. At the same time, the mass nature of this type of insurance was only possible through compulsory property insurance.

Compulsory property insurance took into account the individual characteristics of agricultural business entities in full. Insurance was an instrument of state agricultural policy aimed at improving the efficiency of agricultural producers. The Decree of the Presidium of the Supreme Soviet of the former USSR "On State Compulsory Insurance of Collective Farm Property" of 1967 and Resolution of the Council of Ministers of the former USSR No. 814 "On State Compulsory Insurance of Collective Farm Property" introduced new conditions for compulsory insurance of collective farm property on January 1, 1968 [12]. Voluntary insurance lost its importance.

As for the insurance of property of state farms and other agricultural business entities of the Ministry of Agriculture, it was not insured at all until January 1, 1979. Only 11 years later, Resolution No. 499 of the Central Committee of the CPSU and the Council of Ministers of the former USSR of June 1, 1978, "On Improving the Procedure for Compensation for Losses of State Farms and Other State Agricultural Business Entities from Natural Disasters and Other Adverse Conditions" introduced mandatory state insurance for state farms. It was introduced on the same terms and conditions as those applied to collective farms. In the following years, insurance was extended to agricultural enterprises of other ministries and departments, which were later merged into the system of the former USSR's State Agricultural Committee. The

composition of the property subject to compulsory insurance in collective and state farms and other agricultural businesses was extremely diverse [11].

The most important change in the technology of crop insurance was the expansion of the list of insurance risks covered by the insurance. They included almost all unfavorable weather factors that could cause damage to agriculture. In other words, there was a transition to mass crop insurance against crop failure. The payment of insurance indemnity was not linked to the occurrence of a natural disaster, but to the decline in yields for each insured crop. Adverse weather conditions ceased to function as an insurance risk and began to play the role of insurable objective circumstances. However, their presence was a prerequisite for the payment of insurance indemnity. Thus, since 1968, crop insurance has been based on a system of insurance coverage that combines elements of the marginal and proportional systems of insurance liability [10]. The insurer's obligation to compensate for losses arose when the harvest decreased compared to the accepted limit (5-year average yield).

The amount of indemnity corresponded to the degree of crop decline, which is typical for proportional coverage. At this stage of the development of insurance relations in agriculture, only quantitative losses from crop decline or death were indemnified, i.e., without taking into account the decline in product quality. For the first time in insurance, compensation to collective farms was introduced for losses caused by natural disasters to fruit and berry and other perennial plantations, such as fruit trees, bushes, and vines. In view of this, the mandatory state form of property insurance of agricultural business entities was the most appropriate for the directive-planned agricultural economy of the Soviet period [13].

The state's monopoly on insurance activities facilitated the use of a uniform procedure and rules of insurance throughout the country, including the degree of insurance coverage, the mechanism of insurance payments, etc. The compulsory state form of insurance was convenient for all participants in terms of organizing the insurance process and operated continuously and stably.

In 1988, the Verkhovna Rada of the former USSR adopted a resolution "On the Procedure for Enactment of the USSR Law on Cooperation in the USSR". In accordance with this document, starting from January 1, 1991, property insurance of agricultural business entities and farms was made voluntary. In accordance with the Law of Ukraine "Priority Socio-Cultural and Economic Development of Rural Areas and the Agro-Industrial Complex", since 1993, agricultural business entities and tenants have been insuring their property on a voluntary basis. This year, for the first time, voluntary crop insurance was introduced. State compulsory insurance of collective and state farms ceased to exist (Figure 3).

Thus, since 1991, the agricultural insurance sector has undergone fundamental changes. First, the state monopoly of insurance activities was abolished. However, the principles of the mandatory insurance system that had been in place for decades did not disappear with the introduction of voluntary insurance. Most of the principles of compulsory agricultural insurance during the period of national economic reform were actually implemented, with some modifications, in the form of voluntary insurance covering specific types of property of agricultural enterprises.

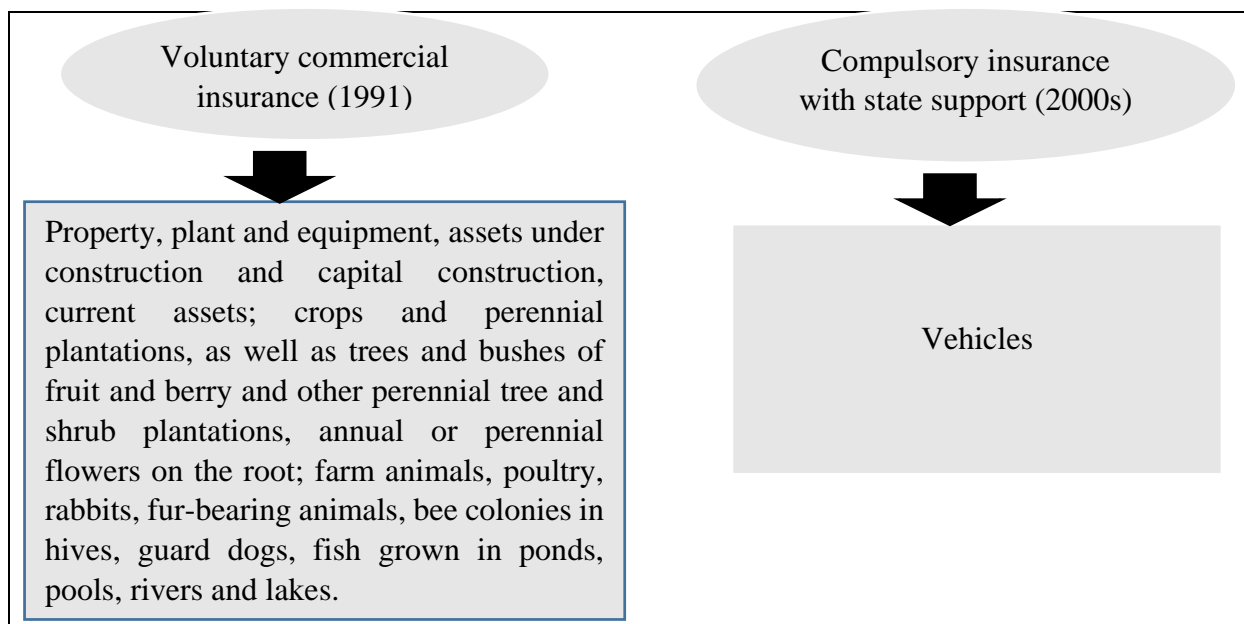


Fig. 3. Forms and types of property insurance of agricultural enterprises at the current stage of development of the insurance system

It should be noted that the new conditions for voluntary insurance of agricultural entities included the main provisions of the compulsory state insurance in force during the Soviet era. It should be noted that the management of the insurance companies attempted to make these insurance conditions attractive to agricultural producers, but for objective reasons there was no demand for them. Voluntary insurance of agricultural risks quickly became expensive (the cost of insurance services skyrocketed 1.5–2 times, with premiums reaching 10–15 % of the insurance value). Considering the continuous decline of agricultural production during the period of development of the agricultural economic relations system and the crisis of solvency and financial stability of agricultural enterprises and farms, most of them did not have the funds to pay the premiums for voluntary insurance. According to the current law, insurance premiums were to be paid at the expense of the profits of agricultural enterprises, most of which were unprofitable. At the same time, because of the low insurance culture of many agricultural enterprises, voluntary property insurance policies were often not concluded. These factors meant that farms hit by natural disasters were often on the verge of bankruptcy. Thus, the terms and conditions of the voluntary property insurance policies for farm operators, which had been in place since 1991, did not meet the interests and needs of farm operators. In this respect, voluntary insurance was not properly developed during the formative years of the national agricultural insurance system.

As a rule, domestic insurance companies prefer to implement decades-old methodological approaches that contradict current global trends, but which have been proven in practice, rather than take on unfamiliar risks. This leads to dissatisfaction of potential insurers with the quality of services provided and, as a result, distrust of the domestic insurance system. Hence, there is a need to develop new approaches to the organization of insurance activities, which would be a kind of synthesis of the best

traditions of domestic insurance and progressive trends in the global insurance market. Despite the variety of existing insurance products for agricultural business entities on the domestic insurance market, it should be noted that today a large number of risks in the agricultural sector of the economy remain uninsured. So far, in the domestic insurance practice, agricultural insurance has been considered only as a tool for managing weather risks and risks of damage or destruction of property. Many risks remain uninsured, such as: the risk of damage to crops; the risk of reduced yields; the risk of bird flu; the risk of damage to cargo due to temperature; the risk of damage to cargo by worms, rodents and insects; the risk of lower purchase prices due to deterioration in the quality of agricultural products; the risk of additional costs for reseeded (reseeded) due to complete (partial) destruction of crops; the risk of shortfall in livestock production; – the risk of loss (shortfall) [12].

Also, as of today, there is no type of insurance in the domestic insurance practice that would help to relieve agricultural producers from business risk (the risk of unforeseen losses and loss (shortfall) of income). In our opinion, in order to form a new comprehensive system of property insurance for agricultural business entities, it is necessary to study the needs of all agricultural producers and offer specific types of insurance products that will be more attractive to most of them.

The analysis of the production activities of a typical agricultural business entity makes it possible to identify the following main business processes that could receive insurance coverage: growing crops; keeping livestock and poultry; maintenance of agricultural machinery and technological equipment; storage and transportation of agricultural products [14]. According to the previous information, we have developed a classification of types of property insurance for agricultural business entities, according to which a different insurance product will be offered as insurance coverage against each specific insurance risk (Fig. 4).

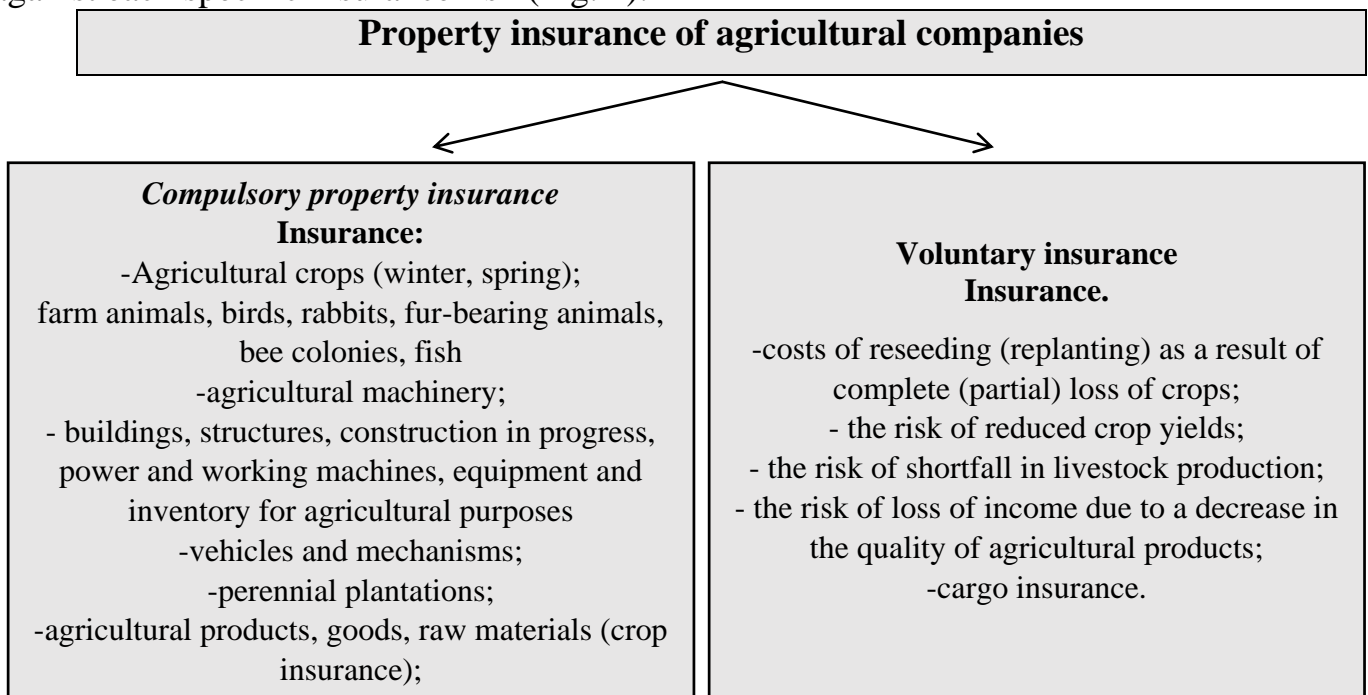


Fig. 4. Proposed classification of types of non-life insurance for agricultural corporations

Thus, an important direction for improving the system of property insurance of agricultural business entities should be the development of new more advanced insurance products on the basis of compulsory insurance of property of agricultural business entities of all organizational and legal forms of management. In our opinion, the insurance terms should be supplemented by the principle of compensation for additional (indirect) losses arising from the occurrence of an insured event in respect of a particular type of property, which will provide more comprehensive insurance coverage for agricultural business entities.

Conclusions. To ensure high-quality insurance coverage of agricultural production, we believe that it is advisable to combine compulsory and voluntary forms of agricultural insurance. In the next 5-10 years, compulsory agricultural insurance should be a priority, as participation of all farms in the formation of the insurance fund will help maintain minimum tariff rates. Of course, along with compulsory insurance, it is necessary to provide insurance on a voluntary basis so that agricultural enterprises and farms can obtain insurance coverage for their agricultural production in a larger volume and for a wider range of insurance risks.

Література:

1. Базилевич В. Д., Пікус Р. В., Приказюк Н. В., Лобова О. М., Шолойко А. С. та ін. Страхові послуги: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. К.: Логос, 2014. 544 с.
2. Agriculture Risk Management Team (ARMT) of The World Bank. Weather Index Insurance for Agriculture: Guidance for Development Practitioners. Agriculture and Rural Development Discussion Paper 50. The World Bank, available at:
<http://documents.worldbank.org/curated/en/590721468155130451/pdf/662740NWP0Box30or0Ag020110final0web.pdf>
3. Berend I. An Economic History of Nineteenth-Century Europe: Diversity and Industrialization. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. 521 p
4. Задків А. Розвиток системи сільськогосподарського страхування. *АПК: економіка, управління*. 1997. № 1. С. 45–52.
5. Долинська М. С., Заболотна Н. Я., Марич Х. М. Аграрне право: навчальний посібник. Львів: Навчально-науковий інститут права, психології та інноваційної освіти Національного університету «Львівська політехніка», 2020. 252 с.
6. Investopedia. Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/i/insurance.asp>.
7. Hess U., Hazell P. Innovations and Emerging Trends in Agriculture Insurance. GPMI SME Finance SubGroup Roundtable on Innovations in Agricultural Finance, 2015. Режим доступу: https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf.
8. Алескерова Ю. В. Теоретична платформа дослідження сільськогосподарського страхування. Бъдещите изследвания : материали за 10-а международна научна практична конференция. Т. 2 : Икономики. София: БялГРАД-БГ, 2014. С. 31–40.

9. Віленчук О. М. Концептуальні аспекти формування системи страхування сільськогосподарських ризиків. *Наук. вісн. Нац. аграр. ун-ту*. 2007. Вип. 111. С. 132–136.
10. Гаманкова, О. О. *Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика*: монографія. К.: КНЕУ, 2009. 283 с
11. Гудзь О. Є., Зуб Г. І. Державна політика щодо розвитку страхування сільськогосподарських ризиків. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 6. С.83–88.
12. Сініцина Т. Нормативно-правове забезпечення страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2010. № 9. С. 128–131.
13. Аграрна історія незалежної України. Електронний ресурс <https://exposk.com.ua/agro-insurance/agronews/agro-history.html>.
14. Kang M. Innovative Agricultural Insurance Products and Schemes. *Agricultural Management, Marketing and Finance. Occasional Paper*. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/010/a1162e/a1162e00.HTM>
15. Roberts R. A. Insurance of crops in developing countries. *FAO Agricultural Services Bulletin*. 2009. Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-y5996e.pdf>.

References:

1. Bazylevych, V. D., Pikus, R. V., Prykaziuk, N. V., Lobova, O. M., Sholoiko, A. S. et al. (2014). *Insurance services*. K.: Logos. 544 p. (in Ukrainian).
2. Agriculture Risk Management Team (ARMT) of The World Bank (2011). *Weather Index Insurance for Agriculture: Guidance for Development Practitioners*. Agriculture and Rural Development Discussion Paper 50. The World Bank, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/590721468155130451/pdf/662740NWP0Box30or0Ag020110final0web.pdf>.
3. Berend, I. (2013). *An Economic History of Nineteenth-Century Europe: Diversity and Industrialization*. Cambridge: Cambridge University Press, 521 p.
4. Zadkiv, A. (1997). Development of the agricultural insurance system. *APK: Ekonomika, management*, no. 1, pp. 45-52. (in Ukrainian).
5. Dolynska, M. S., Zabolotna, N. Y., Marych, H. M. (2020). *Agrarian Law: a textbook*. Lviv: Educational and Research Institute of Law, Psychology and Innovative Education of Lviv Polytechnic National University. 252 p. (in Ukrainian).
6. Investopedia. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/i/insurance.asp>.
7. Hess, U., Hazell, P. (2015). *Innovations and Emerging Trends in Agriculture Insurance*. GPFi SME Finance SubGroup Roundtable on Innovations in Agricultural Finance. Available at: https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf (in English)
8. Aleskerova, Y. V. (2014). Theoretical platform for the study of agricultural insurance. *Въдеште izvestia: materials for the 10th international scientific and practical conference: Bialgrad-BG, 2014*. Pp. 31–40 (in Ukrainian)
9. Vilenchuk, O. M. (2007). Conceptual aspects of the formation of the agricultural risk insurance system. *Scientific Bulletin of the National Agrarian University*, iss. 111, pp. 132–136. (in Ukrainian).
10. Hamankova, O. O. (2009). *The market of insurance services of Ukraine: theory, methodology, practice*. K.: KNEU. 283 p. (in Ukrainian).

11. Hudz, O. E., Zub, G. I. (2006). State policy on the development of agricultural risk insurance. *Accounting and Finance of the AIC*, no 6, pp. 83–88 (in Ukrainian).
12. Sinitsyna, T. (2010). Regulatory and legal support of crop insurance in Ukraine. *Entrepreneurship, economy and law*, no. 9, pp. 128–131. (in Ukrainian).
13. Agrarian history of independent Ukraine. Electronic resource <https://exposk.com.ua/agro-insurance/agronews/agro-history.html> (in Ukrainian).
14. Kang, M. Innovative Agricultural Insurance Products and Schemes. Agricultural Management, Marketing and Finance. Occasional Paper. Food and Agriculture Organization of the United Nations, available at: <http://www.fao.org/docrep/010/a1162e/a1162e00.HTM>.
15. Roberts, R. A. (2009). Insurance of crops in developing countries. FAO Agricultural Services Bulletin. Available at: <http://www.fao.org/3/a-y5996e.pdf>.

Annotation

Bechko P.K., Nepochatenko O.A., Lysa N.V., Ponomarenko O.V., Trushevskiy O.O. Property insurance of agricultural business in the context of historical development

The agrarian sector is a key, vital and the most risky sector due to its specific reproduction process, which is closely related to natural, climatic and biological conditions. The protection of property of agricultural business entities is one of the priority tasks of state policy, which can ensure the country's food security and the functioning of economic entities on a self-financing and self-sufficiency basis.

The study of the history of property insurance of agrarians is an important methodological approach to its improvement in order to summarize both positive and negative aspects of this process and, on this basis, to develop methodological approaches for their adaptation to modern insurance practice. Researching the historical development of property insurance for agricultural businesses can provide insights into the evolution of insurance products and practices in the agricultural sector. It can help identify key milestones, changes in coverage, and the emergence of new risk management strategies.

The property coverage of agricultural business entities is one of the priority tasks of the State policy which can ensure food security of the country and the functioning of economic entities on the basis of self-financing and self-sufficiency. Agricultural businesses are exposed to a variety of risks, including natural disasters, extreme weather, pests, and market fluctuations. These risks can cause significant property damage, crop loss, livestock deaths, and economic hardship for farmers. Property insurance provides a financial safety net to help farmers recover from these risks and maintain their operations.

The article examines the history of agricultural property insurance and reveals that the main components of the insurance protection system have been repeatedly transformed under the influence of changes in the objectives and functions assigned to the insurance mechanism in the field of agricultural production. The author substantiates the scientific provisions and practical recommendations for improving methodological approaches to property agricultural insurance.

Key words: *agricultural insurance, agricultural business, property insurance, compulsory insurance, voluntary insurance, history of insurance*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Ю. А. ЦИМБАЛЮК, кандидат економічних наук

К. С. ХОЛЯВІЦЬКА, здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти (доктор філософії)

Уманський національний університет садівництва

Стаття присвячена дослідженню ринку цінних паперів та подальшого його становлення в умовах децентралізації влади. Розглянуто стан фондового ринку України, сутність та роль цінних паперів як джерела залучення додаткових коштів для збільшення фінансових ресурсів бюджетів органів місцевого самоврядування, їх цільове використання для фінансування програм регіонального розвитку. Проаналізовано доцільність втілення в життя швейцарсько-українського проєкту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO з метою сприяння розвитку місцевого самоврядування через оптимізацію системи управління та підтримку ефективного місцевого розвитку в Україні.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, облигації, акції, децентралізація, місцеве самоврядування, проєкт DESPRO, об'єднані територіальні громади.

Незалежно від рівня економічного розвитку, кожна країна стикається з низкою складних проблем у розбудові власного фінансового господарства. Сьогодні фінансова теорія і практика не мають єдиного погляду на оптимальні параметри реформування. Заходи, які виявилися ефективними в одній країні, не є повністю дієвими в іншій. Але, в будь-якому разі, одним із ключових пріоритетів національної політики є фінансове забезпечення сталого розвитку, що висуває на перший план завдання поживлення фінансових ринків, ключовою складовою яких виступає ринок цінних паперів.

На сьогоднішній день залишаються актуальними питаннями стосовно розвитку децентралізації в Україні та впровадження ринку цінних паперів, що є одним з основних інститутів ринкової економіки за допомогою якого забезпечується залучення інвестиційних ресурсів для фінансування програм регіонального розвитку місцевих органів влади. Означене є важливим в частині формування достатніх ресурсів для надання більш якісних та різноманітних послуг населенню, реалізації соціальних та інфраструктурних проєктів, розроблення програм місцевого розвитку та фінансування інших заходів з метою всебічного покращення умов проживання жителів громад, регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику дослідження цінних паперів на регіональному рівні розглядають і вивчають у своїх

напрацюваннях такі учені-економісти як: Коркун І. [2], В. Федосов Г., Лопушняк І., Заверуха А., Школик К., Борисюк І., Бурковський С., Юрій Г., Березде Д., Синяк В. [9], Гейця Д., Гриджук В., Опарін В., Падалка О., Медрук Т., Бутурлак І., Кривовязюка О., Бориславська Т., Ковальчук О., Савченко І., Павленко О., Музика Г., Филюк А., Чухно А. та інші. Незважаючи на такий ряд вчених та значну кількість наукових робіт, статей, певні питання залишаються недостатньо опрацьованими й потребують подальшого вивчення.

Метою даної статті є дослідження ринку цінних паперів в умовах децентралізації влади.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою при підготовці статті виступили праці вітчизняних науковців і практиків, вчених-економістів, що займаються проблематикою розвитку ринку цінних паперів. У статті використано наступні методи дослідження: абстрактно-логічний, наукового узагальнення, порівняння, монографічний, табличний та графічний.

Результати досліджень. Однією із найважливіших складових економіки будь-якої країни є фондовий ринок, в тому числі й України. Наразі даний ринок постійно розвивається, розширюючи інвестиційні можливості. Вирішальним фактором такого розвитку став суттєвий дефіцит грошової маси. Залучення додаткових обігових коштів шляхом випуску заставних цінних паперів, таких як облігації, векселі та депозитарні розписки – основна функція ринку цінних паперів. Водночас, основною проблемою функціонування останнього є нерозвиненість його біржового сектору.

Система фондових бірж України відновила торгівлю цінними паперами впродовж відносно короткого періоду з початку повномасштабного військового вторгнення РФ в Україну. Відновлення роботи фондового ринку відбулося після того, як Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) зняла майже всі обмеження на торгівлю на ринку капіталу та організованому товарному ринку. Український фондовий ринок – це перш за все ринок облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). До війни означений ринок жваво моніторився резидентами та нерезидентами, на ньому активно укладалися угоди, щоденні обсяги торгів досягали 400–500 млн грн [1].

Перспективи розвитку фондового ринку в Україні, з огляду на новочасні тенденції та фактори, є наступними.

1. Розвиток ринку капіталу: Україна продовжує вдосконалювати свою фінансову систему, зокрема ринок цінних паперів, щоб залучити більше інвестицій та забезпечити стабільні умови для розвитку бізнесу. Удосконалення правового регулювання, забезпечення прозорості та ліквідності ринку може сприяти збільшенню його обсягів та приверненню нових інвесторів.

2. Впровадження європейських стандартів: Україна активно працює над гармонізацією своєї фінансової системи з європейськими стандартами. Це означає, що ринок цінних паперів у країні може бути більш доступним для іноземних інвесторів, а також залучати іноземний капітал. Впровадження європейських норм та практик може сприяти зростанню обсягів торгівлі цінними паперами.

3. Розвиток ринку облігацій: Україна активно залучає кредитні ресурси через емісію облігацій. Цей ринок може продовжувати зростати, особливо з урахуванням потреб української держави та корпорацій у фінансуванні. Розвиток ринку облігацій створить можливості для інвесторів отримувати стабільний дохід від вкладень.

4. Впровадження нових інструментів: ринок цінних паперів може зростати за рахунок впровадження нових інструментів, таких як деривативи, ETF-фонди (фонди, що пов'язані з індексами), іноземні цінні папери тощо. Це надасть інвесторам більше можливостей для диверсифікації портфеля та залучення нових категорій інвесторів.

5. Технологічний розвиток: використання технологій у фінансовому секторі, таких як блокчейн та штучний інтелект, може змінити спосіб функціонування ринку цінних паперів, що сприятиме автоматизації процесів, підвищенню ефективності та зниженню витрат. Розробка і впровадження нових технологій можуть змінити конкурентну ландшафт ринку та відкрити нові можливості для інвесторів.

Враховуючи ці фактори, ринок цінних паперів України може мати перспективи росту. Проте, важливо враховувати, що розвиток ринку цінних паперів залежить від багатьох факторів, таких як політична стабільність, економічні умови, рівень корупції та інші фактори, що можуть впливати на загальний інвестиційний клімат в країні.

Цінний папір – це документ, що засвідчує зобов'язальні відносини між особою, яка його видала, і власником. Документ вважається цінним папером, якщо він випущений в обіг відповідно до закону і може бути об'єктом самостійних прав.

Проаналізуємо стан фондового ринку, в сегменті випуску основних видів цінних паперів, що наразі перебувають в обігу. Дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) свідчать, що найбільш поширеними на ринку України є облігації. Цей вид цінних паперів посвідчує внесення певною особою власних коштів за вартість облігації та визначає об'єктивну залежність між власником облігацій та її емітентом. Розглянемо обсяг та кількість випусків облігацій (табл. 1).

Табл. 1. Обсяг та кількість емісій облігацій у 2018-2022 рр, млн грн

Рік	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Загальний обсяг випусків	Кількість випусків, шт.
2018	15458,5	-	15458,5	110
2019	11006,1	200,0	11206,1	88
2020	32749,0	200,0	32949,0	96
2021	9779,1	200,0	9979,1	113
2022	2026,5	-	2026,5	39

Джерело: [4]

Впродовж досліджуваного періоду зареєстровано 446 випусків облігацій на суму 71,6 млрд грн, переважна їх частка (99,2 %) припадає на облігації підприємств. Слід також зауважити, що крім облігацій приватних емітентів на фондовому ринку України активно обертаються облігації державних позик (внутрішньої та зовнішньої), а також облігації місцевих позик.

В структурі угод на організованому фондовому ринку протягом 2014–2022 рр державні облігації становлять понад 93 %, місцеві – 0,2 %. На акції, як основний вид пайових цінних паперів, припадає лише 1,5 % обороту біржового фондового ринку України, проте, це друге місце за часткою обсягу укладених угод. Розглянемо обсяг та кількість випусків акцій впродовж останніх років (табл. 2).

Табл. 2. Обсяг та кількість емісій акцій у 2018-2022 рр, млн грн

Рік	Обсяг випуску акцій	Кількість випусків, шт
2018	22264,0	93
2019	63539,4	78
2020	32982,8	71
2021	42884,3	86
2022	35048,3	20

Джерело: [4]

Протягом п'яти останніх років зареєстровано 348 випусків акцій на суму 196,7 млрд грн. Разом з тим, обсяги укладених угод купівлі-продажу акцій на біржовому ринку в цей час склали всього 2,8 млрд грн. Це свідчить, що наразі випуск акцій розглядається, здебільшого, як інструмент залучення коштів для створення господарюючих суб'єктів (часто у формі приватних акціонерних товариств, акції яких не обертаються на відкритому ринку), закріплення права власності, не приділяючи достатньої уваги підтриманню їх ринкового курсу та ліквідності.

Загальний обсяг емісій цінних паперів протягом січня-лютого 2023 року, становив 16,4 млрд грн. На початку поточного року здійснено два випуски акцій на загальну суму 2,8 млрд грн, дві емісії облігацій підприємств на суму 10,8 млрд грн та 5 випусків облігацій підприємств, номінованих у іноземній валюті на суму 5 млн доларів США. Порівняно з аналогічним періодом 2022 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 2,4 млрд грн, облігацій підприємств – на 9,1 млрд грн.

Що стосується політичної сфери України, Верховна Рада задокументувала закон про облігації № 9023, спрямований на фонди місцевого розвитку. Сприяючи реалізації майбутніх проектів, законопроект дозволяє громадам залучати місцеві кредити. Оскільки фінансова прозорість є основною перевагою ОТГ, законодавство надає право громадам здійснювати емісію облігацій. Це означає, що муніципальні облігації, як засіб отримання фінансових ресурсів для

своїх інвестицій, випускаються місцевою владою щоразу, коли вони стикаються з потенційними бюджетними втратами. Час від часу, уряди можуть звільняти дохід від муніципальних облігацій від податків [2, 4]. Фінансово незалежні ОТГ зазнали значного збільшення бюджету, що дало їм змогу реалізовувати складні інфраструктурні ініціативи, розширювати перспективні починання та звертатися до сусідніх муніципалітетів з пропозиціями до співпраці. Фактично, регіони по всій країні висловили зацікавленість у координації спільних проектів або подібних підприємств [3].

Випуск муніципальних облігацій також розглядаються як перспективний інструмент фінансування розвитку міст. Серед інших переваг для місцевого самоврядування, тут можна відзначити невисокі, порівняно з комерційними кредитами, відсоткові ставки. В Україні є ряд успішних прецедентів випуску та розміщення муніципальних облігацій у таких містах, як Київ, Вінниця, Івано-Франківськ, Львів, Луцьк, Донецьк, Луганськ та інші. З 2003 по 2017 роки було здійснено 68 таких випусків на суму понад 11 млрд грн. Середній обсяг укладених на фондовому ринку України угод з облігаціями місцевої позики становить приблизно 715,5 млн грн на рік.

Триває підтримка децентралізації в Україні через швейцарсько-український проект DESPRO. У партнерстві з органами місцевого самоврядування, Національним агентством з питань державної служби, Верховною Радою України, Міністерством розвитку громад та територій, Міністерством енергетики України, профільними асоціаціями представники DESPRO наполегливо працюють над тим, щоб процеси децентралізації активно реалізувалися та були успішними. Основна мета заходів – підвищити інвестиційну привабливість у громадах, що призведе до сталого розвитку регіонів [8].

У 2019 році за ініціативи DESPRO була створена платформа стейкхолдерів, яка об'єднала основних фігурантів у галузі кредитування в Україні, а саме: банківський сектор; НКЦПФР; комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики та банківської діяльності; професійні спільноти в сегменті ринку капіталу; понад 30 громад. Головна мета цієї платформи – удосконалити законодавче регулювання сектору муніципальних облігацій. Зокрема, результатом колективної роботи стало розроблення подальших законопроектів [8]:

- «Про облігації фондів місцевого розвитку»;
- Зміни до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», імплементація яких прискорить розвиток місцевих позик з метою фінансування інфраструктурних проектів в Україні.

Таким чином, діяльність DESPRO підвищує рівень ерудиції місцевих рад, щодо потенціалу даного інструменту. До участі у заходах було залучено близько 200 представників органів місцевого самоврядування та експертів з різних регіонів України.

Розглянемо алгоритм дій, тобто порядок здійснення емісії облігацій місцевих позик (рис. 1).

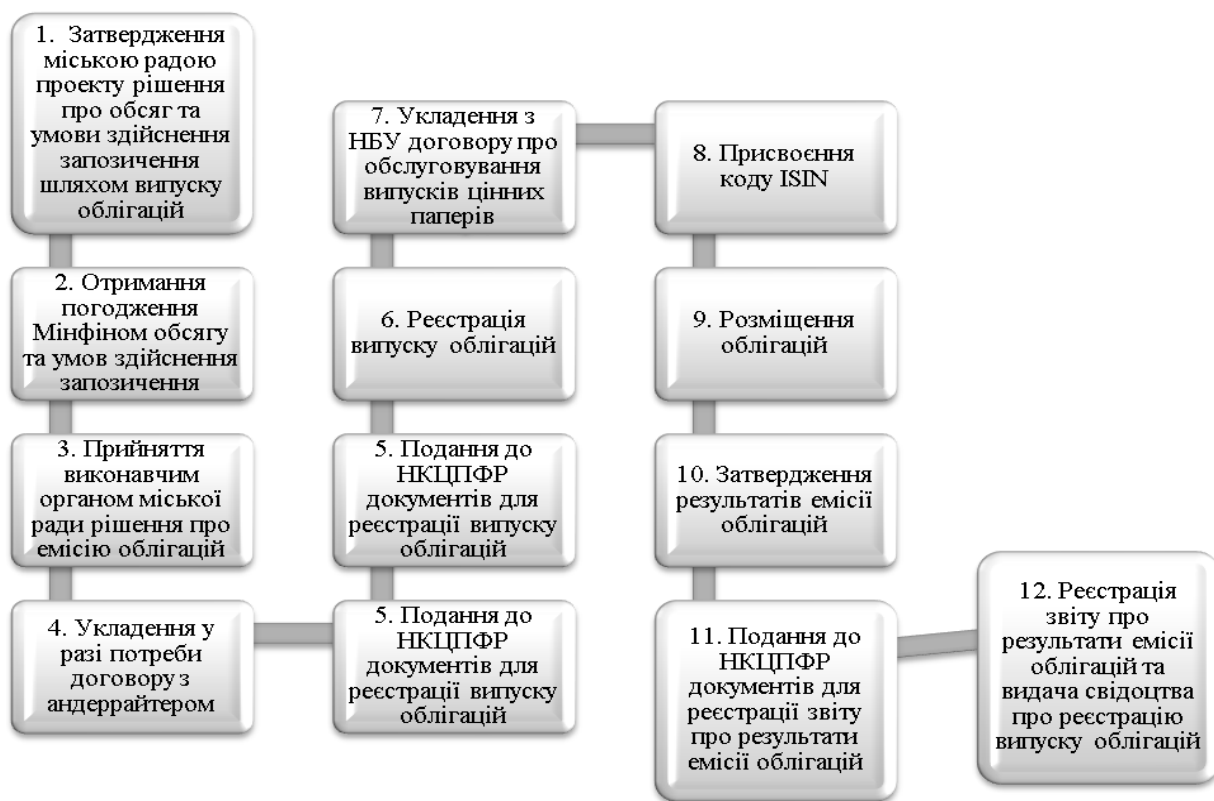


Рис. 1. Алгоритм дій при здійсненні емісії облігацій місцевих позик
Джерело: [6].

За інформацією Національного депозитарію України (НДУ), 29 грудня 2022 року був підписаний договір між НДУ та Центральним депозитарієм Польщі (KDPW) про співпрацю. Згідно з умовами договору польські інвестори можуть напряму купувати муніципальні облігації в Україні. Відповідно, встановлено кореспондентські відносини між НДУ та KDPW для проведення операції без оплати – це дозволить здійснювати транскордонні перекази цінних паперів. Крім того, облік українських муніципальних облігацій буде забезпечувати депозитарій системи Польщі. Кошти від програми муніципальних організацій будуть використовуватися місцевою владою для фінансування бюджету розвитку місцевих рад. Це буде одним з напрямів фінансування та джерелом відновлення українських громад після війни [7].

Висновки. Згідно з нашими дослідженнями, спільноти можуть отримати синергетичну вигоду від кожної нової можливості, яка виникає. Нові інструменти вимагають свіжих знань, унікальних рішень і, відповідно, вищої якості персоналу. Керівники та їхні команди в ОТГ є взірцевою моделлю, на якій варто вчитися, щоб повною мірою використати можливості, які дає реформа децентралізації. Ці першопрохідці є прогресивними мислителями, які впевнено змінюють країну зсередини. Чим більші у них будуть можливості, тим швидше українці відчують помітні покращення.

Таким чином, з'являються нові можливості, не лише розпочати потужні інфраструктурні проекти, а й поживати розвиток фондового ринку України. Експерти-економісти ставлять саме таку стратегічну мету як очікуваний ефект

від впровадження новації. Реалізація швейцарсько-українського проєкту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO, який підтримує реформи місцевого самоврядування, прискорило процес розвитку муніципальних запозичень різних форм для фінансування інфраструктури регіонального розвитку органів самоврядування.

Література:

1. В Україні поновив роботу фондовий ринок: експерт розповів деталі. URL: <https://economics.novyny.live/finance/v-ukraine-vozobnovil-rabotu-fondovyi-rynok-ekspert-rasskazal-detali-51357.html>.
2. Коркун І. І., Мацюк С. П., Гринів М. М. Муніципальні цінні папери як джерело фінансування програм регіонального розвитку. *Наукові перспективи*. 2023. №4 (34). Режим доступу: <file:///D:/Download/4388-Текст%20статті-4413-1-10-20230501.pdf>.
3. Муніципальні облигації. Діджиталізація. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/615/5.pdf>.
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>.
5. Лисенко О. Як інвестори зможуть заробити на муніципальних облигаціях у 2022 році. Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua>.
6. Об'єднані територіальні громади України вийдуть на ринок цінних паперів. Режим доступу: https://24tv.ua/ru/obyednani_teritorialni_gromadi_ukrayini_viydut_na_rinok_tsinnih_paperiv_n1318202.
7. Польські інвестори зможуть напряду купувати муніципальні облигації в Україні. *Економічна правда*. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua>.
8. Проєкт DESPRO «Підтримка децентралізації в Україні». Режим доступу: <http://despro.org.ua/>.
9. Синяк Д. Облигації як інструмент розвитку міст. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9009>.

References:

1. The stock market resumed work in Ukraine: the expert explained the details. Retrieved from: <https://economics.novyny.live/finance/v-ukraine-vozobnovil-rabotu-fondovyi-rynok-ekspert-rasskazal-detali-51357.html>. (in Ukrainian).
2. Korkun, I. I., Matsyuk, S. P., Hryniv, M. M. (2023). Municipal securities as a source of funding for regional development programs. *Scientific perspectives*, no. 4 (34). Retrieved from: <file:///D:/Download/4388-Текст%20статті-4413-1-10-20230501.pdf>. (in Ukrainian).
3. Municipal bonds. Digitization. Retrieved from: URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/615/5.pdf>. (in Ukrainian).
4. National Securities and Stock Market Commission. Retrieved from: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>. (in Ukrainian).
5. O. Lysenko. How investors can profit from municipal bonds in 2022. Retrieved from: <https://www.nssmc.gov.ua>. (in Ukrainian).
6. United territorial communities of Ukraine will enter the securities market. Retrieved from: https://24tv.ua/ru/obyednani_teritorialni_gromadi_ukrayini_viydut_na_rinok_tsinnih_paperiv_n1318202. (in Ukrainian).

7. Polish investors will be able to directly buy municipal bonds in Ukraine. *Economic truth*. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua>. (in Ukrainian).

8. DESPRO project "Supporting decentralization in Ukraine". Retrieved from: URL: <http://despro.org.ua/>. (in Ukrainian).

9. Sinyak, D. Bonds as a tool for urban development. Retrieved from: URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9009>. (in Ukrainian).

Annotation

Tsybalyuk Yu. A., Kholyavitska K. S.

Prospects of Ukraine's stock market development in the conditions of power decentralization

Recently, the issues related to the development of decentralization in Ukraine and the implementation of the stock market are still relevant – it is one of the main institutions of the market economy, with the help of which investment resources are attracted to finance regional development programs of local authorities. Mentioned above is a very important to have sufficient resources to provide better and more diverse services to the population, to implement social and infrastructure projects, to develop local development programs and to finance other measures to comprehensively improve the living conditions of residents of communities and regions. Ukrainian stock exchanges resumed trading in short time period since the beginning of the full-scale military aggression of the rf against Ukraine. The relevant permission for the opening of the stock market was given by the National Securities and Stock Market Commission (NSSMC), which removed almost all restrictions on operations in capital markets and organized commodity markets. The stock market in Ukraine is, first of all, trading in domestic government bonds (DGB). Before the start of the war, this market was permanently interested by residents and non-residents, deals were actively concluded, and their volume reached UAH 400-500 million per day. The issue of municipal bonds is also considered as a promising tool for financing the development of cities. Basic advantages of such bonds for local self-government is low interest rates compared to commercial loans. In Ukraine, there are a number of successful precedents of issuing and placing municipal bonds in such cities as Kyiv, Vinnytsia, Ivano-Frankivsk, Lviv, Lutsk, Donetsk, Luhansk and others. From 2003 to 2017, 68 such issues of the value over UAH 11 billion were made. The average volume of transactions with local loan bonds concluded on the stock market of Ukraine is approximately UAH 715.5 million per year.

According to the research, each new opportunity that appears in communities has a synergistic effect. New instruments require new knowledge, new solutions and new quality of personnel. To use the opportunities provided by the decentralization reform, one has to learn successful experience of the united territorial communities' heads and their teams. The implementation of the Swiss-Ukrainian project "Decentralization Support in Ukraine" DESPRO, which supports local self-government reforms, accelerated the process of various forms of municipal loans developing for financing the regional growth's infrastructure of self-government bodies.

Key words: *stock market, securities, bonds, shares, decentralization, local self-government, DESPRO project, united territorial communities.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

О. Г. ПЕНЬКОВА, доктор економічних наук

А. О. ХАРЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено особливості ринку нерухомості та ключові тенденції розвитку реклами на ньому. Проаналізовано рекламні продукти у сфері нерухомості та визначено основні проблеми повноти й достовірності інформації в рекламних оголошеннях. На підставі аналізу засобів поширення реклами нерухомості визначено, що провідну роль протягом останніх років відіграють інтернет-інструменти просування: SEO, рекламні повідомлення на спеціалізованих сайтах, таргетована реклама у соціальних мережах, відеоролики в YouTube, e-mail маркетинг. Обґрунтовано доцільність комбінованого використання інструментів онлайн та офлайн просування. Розроблено рекомендації щодо формування комунікаційної стратегії ріелторів.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, житлова нерухомість, комерційна нерухомість, ринок нерухомості.

Стан ринку нерухомості майже завжди відображає економічну та соціальну ситуацію в країні. Повномасштабне вторгнення РФ на територію України призвело до значних руйнувань нерухомості, спричинило масове переселення біженців з зони активних бойових дій і створило додаткову потребу в житлі для їх розселення, а також підвищило попит на оренду об'єктів комерційної нерухомості в відносно «безпечних» регіонах країни. З 10 травня 2023 року в країні стартувала програма «Відновлення», у межах якої українці можуть отримати кошти на ремонт своїх домівок, що постраждали через війну, а також планується після завершення воєнного стану відшкодування збитків громадянам за зруйноване житло. В умовах повоєнного відновлення країни можна очікувати бум будівництва та, як наслідок, розвиток маркетингових технологій просування товару на ринку, ключовою з яких є реклама. Вона на ринку нерухомості є важливим інструментом для привертання нових клієнтів, збільшення продажів, покращення іміджу та вирізнення серед конкурентів. На організацію рекламної кампанії з продажу або оренди об'єктів нерухомості впливають як безпосередньо їх характеристики, так і стан попиту й пропозиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Денисенко Н. О. та ін. [1] відзначають, що залежно від мотиву придбання уся нерухомість поділяється на комерційну (доходну) і некомерційну (недоходну). Отже, специфікою ринку нерухомості є те, що він поєднує одночасно риси товарного і послуг. Це обумовлює певні особливості рекламування на ринку нерухомості, а саме

наявність двох основних груп рекламодавців: виробників житла (будівельних фірм) і брокерських фірм (агентств нерухомості) [2]. І незважаючи на те, що кожний з представників ринку пропонує продукцію для чітко визначеного цінового сегменту покупців, конкурентна боротьба є можливою лише за рахунок формування відповідної цінності торгової марки у свідомості споживачів здебільшого за рахунок комунікаційних програм [3].

Водночас реклама нерухомості відрізняється від реклами звичайних товарів та послуг, що обумовлено специфікою ухвалення рішення про її придбання чи оренду [4]. На відміну від ринків товарів або послуг, що частково відрізняються один від одного, ринки нерухомості вважаються повністю диференційованими через місцеву природу будинків та тісний зв'язок з місцевою економікою [5], що й визначає також особливості реклами. Більшість сучасних дослідників наголошує на зростанні ролі інтернет-комунікацій з потенційними клієнтами. Belniak M. та Radziszewska-Zielina E. [6] за результатами оцінки ефективності застосування маркетингових інструментів у торгівлі нерухомістю, наголошують: «зараз зв'язок між продавцями і покупцями в основному можливий через Інтернет. Тому просування через соціальні мережі, сайт агентства або рекламні сайти має вирішальне значення і призводить до необхідності конкурувати».

Попри значну кількість наукових публікацій, присвячених окремим аспектам функціонування ринку нерухомості та організації реклами на ньому, динамічний розвиток каналів комунікацій між суб'єктами попиту і пропозиції, спричинений змінами умов їх функціонування, вимагає подальших досліджень основних змін у технологіях просування нерухомості на ринку.

Метою статті є аналіз сучасних вітчизняних і закордонних рекламних практик на ринку нерухомості та визначення ключових тенденцій їх розвитку.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження є праці українських та зарубіжних дослідників-науковців і практиків в частині аналізу сутності сучасних тенденцій розвитку рекламних технологій на ринку нерухомості. При написанні роботи використано системний підхід до дослідження економічних процесів та явищ, що полягає в комплексному розгляді специфічних рис ринку нерухомості, змін в умовах функціонування його суб'єктів та застосовуваними рекламними технологіями. Для досягнення поставленої мети використано емпіричні методи наукового пізнання (спостереження, опис, порівняння, контент-аналіз) та теоретичні (аналіз, синтез, узагальнення).

Результати досліджень. Вітчизняні ринки нерухомості протягом останніх років перебувають у дисбалансі. У великих містах до лютого 2022 року спостерігався надлишковий попит на нерухомість, що спричиняв вибухове зростання цін на оренду та купівлю, тоді як у сільських та периферійних регіонах частина нерухомості періодично залишалася порожньою і могла бути використана лише за порівняно низькими цінами на купівлю або оренду. Це, в свою чергу, позначалося і на технологіях просування нерухомості на ринку. З початком повномасштабного вторгнення дисбаланс також зберігся, але не за

розподілом великі міста – периферія, а за географічною віддаленістю від лінії бойових дій. Лише маркетингові стратегії, що побудовані на основі потреб і можливостей потенційних клієнтів, а також врахування змін, що відбулися в їх свідомості, дадуть можливість сталого ринку нерухомості в повоєнній Україні. Ключовим їх аспектом є і буде комунікаційна складова.

Класичний ринок нерухомості характеризується трьома основними сторонами: суб'єктами попиту (потенційні покупці і орендарі), суб'єктами пропозиції, тобто власниками, які готові продавати і здавати в оренду, а також посередниками, представленими ріелторами або установами, такими як, наприклад, банки. Їх взаємодія і визначає поточну кон'юнктуру. Попри подібність до більшості звичайних товарних ринків він має певну специфіку (табл. 1), що, в свою чергу, визначає особливості застосування комплексу маркетингу на ньому.

Табл. 1. Специфічні риси ринку нерухомості

Критерії	Особливості
Особливості конкуренції	<ul style="list-style-type: none"> - ринок недосконалої конкуренції; - потреба у значних інвестиціях для входу і виходу; - обмежений доступ на ринок
Особливості, притаманні природі ринку	<ul style="list-style-type: none"> - локалізованість і залежність від факторів місцевого середовища; - сегментація на специфічні субринки; - відносна закритість
Особливості прояву недосконалості ринку	<ul style="list-style-type: none"> - специфічна інформаційна асиметрія; - інформаційна обмеженість
Особливості динаміки та дії ринкових законів	<ul style="list-style-type: none"> - схильність до впливу зовнішніх факторів; - циклічність розвитку; - відсутність товарів-субститутів; - низька еластичність пропозиції; - досягнення точки рівноваги носить короткостроковий характер; - дія закону спадаючої граничної корисності носить обмежений та специфічний характер
Особливості регулювання та роль держави	<ul style="list-style-type: none"> - обмежена здатність до саморегулювання шляхом цінового механізму; - потреба у професійних учасниках для посередництва у операціях; - потреба у державній реєстрації угод, формалізовані правові процедури; - обмежена можливість централізованого контролю в межах національної економіки

Джерело: [7]

Продаж нерухомості є динамічним та адаптивним процесом, в якому продавці оновлюють свої стратегії та очікування, а також оптимізують конкуруючі стратегії на основі постійного вивчення ринкової інформації протягом маркетингового періоду. Такий підхід здатний забезпечити не лише стабільний потік клієнтів та швидкість проведення операцій, а й сприятиме покращенню іміджу ріелтора (агенції) завдяки позитивному досвіду співпраці з ним. В подальшому останнє може трансформуватися в повторні звернення або ж залучення нових здобувачів послуг, яким його рекомендуватимуть знайомі, родичі, ділові партнери. З урахуванням характеристики ринку нерухомості як структури з недосконалою конкуренцією серед маркетингових операцій суб'єктів пропозиції найбільший акцент робиться на просуванні, тоді як інші елементи маркетингу-мікс використовуються значно меншою мірою.

Водночас, з урахуванням наведеної специфіки, при розробці реклами нерухомості слід враховувати такі обставини [4]:

- нерухомість є дуже специфічним і дорогим товаром, на процес прийняття рішення про покупку чи оренду якої споживач витрачає багато часу, зусиль, переглядає велику кількість джерел інформації. Він обирає не тільки приміщення чи квартиру, а й агентство, через яке буде оформляти купівлю;

- існує багато певних обмежень на рекламу нерухомості зі сторони законодавства, що роблять цей процес складнішим;

- існує безліч ризиків як продажу, так і реклами нерухомості. До них можна віднести: появу змін у законодавстві стосовно реклами та продажу нерухомості; виникнення непередбачуваних ситуацій, через які вкладені гроші в рекламу та у саму нерухомість буде складно або неможливо повернути та багато інших ризиків, пов'язаних з будівництвом, продажем, розповсюдженням інформації, рекламою, складанням документації тощо;

- ціна на нерухомість значно залежить від географічного розташування товару, і це потрібно враховувати під час створення рекламної компанії.

Важливим аспектом при створенні рекламного повідомлення стосовно житлової нерухомості є тип аудиторії на яку воно буде спрямовано, мова йде про соціальний статус та фінансові можливості. Для покупців зорієнтованих на економ-клас важливою є інформація про вартість одного метру квадратного та місце розташування об'єкту. Натомість для аудиторії, що цікавиться елітною нерухомістю, акцент робиться на емоційній складовій. В першому випадку рекламний продукт містить зображення пропонованого об'єкту (фото або комп'ютерну модель) та короткі відомості про нього, а в другому – фокусується на філософії елітного житла, активно використовує сторітелінг та інші інструменти, що формують образ престижності стосовно володіння даною нерухомістю.

Ринки нерухомості характеризуються недосконалою інформацією для продавця та покупця [8]. Можна стверджувати, що Інтернет-додатки надають повністю прозору інформацію про пропоновані об'єкти, але вона може бути корисною лише до певної межі. Наприклад, хоча ціни зазвичай зазначені в

оголошеннях про продаж житла, все ж залишається невідомим, чи відображають вони фактичну ринкову вартість в даному місцевому контексті, оскільки вартість аналогічних житлових об'єктів може значно варіюватися в різних географічних регіонах. Також деякі характеристики об'єкту нерухомості та району його розташування не вказуються у публічних оголошеннях або їх важко передати правдиво. Один з прикладів – стан будинку, який потенційні покупці чи орендарі повинні оцінювати самостійно, відвідуючи його на місці. Отже, через неоднорідну природу об'єктів нерухомості, даний ринок характеризується послідовним пошуком оптимальних стратегій продавця і покупця.

Аналіз рекламних продуктів у сфері нерухомості дозволяє їх умовно розподілити на дві групи. До першої відносяться оголошення, що містять відомості про певний об'єкт, а до другої – які розповідають про перелік та характеристику послуг, що надаються ріелтором/агенцією. В обох типах оголошень доволі часто зустрічається неповна або недостовірна інформація. Іноді це стосується віку об'єкта нерухомості, зі збільшенням якого зростають витрати на обслуговування. Новіші споруди частіше мають інноваційні конструкції, що підвищують їх стійкість, дають додатковий захист від пожеж і повеней. Старіші будівлі можуть мати дахи, що потребують заміни. Покупці можуть посылатися на дату будівництва як на причину необхідного ремонту та модернізації. Тому продавці ризикують отримати судовий позов, якщо будинок старіший, ніж покупці вважають під час укладання угоди. Також в оголошеннях часто не вказують наявні проблеми зі станом нерухомості, такі як несправна електропроводка або система опалення, усунення яких є дорогим і може зайняти багато часу.

Типовою практикою для українських агентств є і використання помилкових обіцянок, наприклад, «купівля квартири за добу». Клієнт, якому дійсно терміново треба купити квартиру, поспішає за вказаною в рекламі адресою. Бажаний варіант йому можуть підібрати і показати навіть за кілька годин. Але оформити угоду за законом протягом доби (що і стоїть у повному і точному сенсі за поняттям «купівля квартири») неможливо. Процедура оформлення вимагає часу, але головне – «зачепити» клієнта, а потім йому скажуть: «Ну, вибачте, не вклалися в добу!» [2]. Недостовірною часто виявляється і реклама житлових будинків та квартир як елітних. Продавці нерухомості експлуатують такий помилковий стереотип свідомості споживачів: елітна квартира – це всього лише велика квартира гарного планування в центрі міста. Насправді справжнє елітне житло має відповідати і багатьом іншим важливим критеріям.

В Україні до початку стрімкого розвитку цифрових технологій основними рекламними носіями були місцеві ЗМІ, а відповідні оголошення розміщувалися в рубриці: «Продаж або оренда нерухомості». При цьому власники нерухомості або уповноважені ними представники агентств проводили необхідні оглядові зустрічі на місці, оскільки в багатьох випадках з наявних рекламних засобів можна було отримати мало детальної інформації.

З поширенням COVID-19 суттєво змінився маркетинговий ландшафт у всьому світі. Він став справжнім прискорювачем цифрової трансформації. А ще спричинив появу так званої «економіки, що не виходить з дому». Новий стандарт повністю оцифрував процес продажів у сфері нерухомості. Відвідування об'єктів було замінено відеозаписами нерухомості, віртуальними прогулянками, віртуальною реальністю, а в деяких випадках навіть дзвінками на Whatsapp і Google Hangout, за допомогою яких клієнти приймали рішення про покупку. Активно стала використовуватися також лідогенерація, що дало можливість зробити поширення рекламної інформації дещо персоналізованим і здійснювати вплив на вибірккову аудиторію, яка може мати потенційний інтерес стосовно купівлі/оренди нерухомості. Важливим каналом комунікації для ріелторів є наявність сайту, що дозволяє їм розміщувати детальну інформацію про послуги та об'єкти, розширити географію бізнесу, просувати свій бренд. Він також є інструментом, що позитивно впливає на налагодження довірливих відносин із клієнтами, оскільки сприймається ними як ознака надійності фірми. Враховуючи, що останнім часом у клієнтів агентств нерухомості все більшою популярністю користується відеоконтент, який відзняється у форматі 360 градусів з використанням професійного обладнання, ріелторам доцільно при підготовці презентацій об'єктів задіювати саме його.

Експерти ринку нерухомості виділяють такі ефективні інтернет-інструменти просування: SEO, рекламні повідомлення на спеціалізованих сайтах (наприклад, dom.ria.com, OLX.ua), таргетована реклама у соціальних мережах, відеоролики в YouTube, e-mail маркетинг. Фахівці рекомендують наступні дії спрямовані на SEO оптимізацію сайту: пошук оптимальних ключових слів, що дозволять забезпечити найкращий результат стосовно збільшення трафіку та підвищення конверсії; забезпечення швидкого завантаження сторінки та оптимізації контенту; використання беклінків (одержання гіперпосилань на сайт ріелтора з інших ресурсів), що підвищує статус та ранг веб-ресурсу фірми в пошукових системах; реєстрацію в сервісі Google My Business, що сприятиме приверненню уваги та перенаправленню зацікавлених потенційних клієнтів на офіційний сайт (здійснюється безкоштовно, а відповідна картка (схожа на сайт-візитку) є доступною лише для аудиторії Google); здійснення постійного моніторингу за результатами SEO-компаній.

Протягом останнього часу в ріелторів набуває популярності використання гіперлокального таргетингу, оскільки він забезпечує їм можливість впливати на цільові аудиторії, що знаходяться в конкретний момент часу в чітко визначеній локації. Недоліком при цьому виступає мінімальний радіус охоплення (від 500 метрів), що наприклад, в межах щільної забудови не дозволить сконцентрувати зусилля лише на бажаних потенційних клієнтах. Фахівці рекомендують застосовувати даний інструмент в місцях розташування офісів конкурентів (там перебуває аудиторія, яка знаходиться на завершальній стадії купівлі/продажу/оренди нерухомості), в зонах розміщення зовнішніх носіїв своєї реклами (забезпечує більшу кількість контактів її з потенційними клієнтами), біля закладів де перебувають особи із відповідним рівнем доходів для того щоб

купувати об'єкти преміум-сегменту або комерційного (престижні ресторани та інші місця відпочинку, а також ділові райони, де сконцентрована велика кількість офісів). Ще одним потенційно ефективним інструментом роботи з цільовими аудиторіями в сферах з тривалим періодом прийняття рішень, до яких відноситься і нерухомість, є ретаргетинг. Він дає можливість ріелтору нагадати про себе потенційним клієнтам, які вже раніше проявляли інтерес до його інформації тим чи іншим чином (наприклад, заходили на сайт агенції, цікавилися певними об'єктами, що представлені на спеціалізованих ресурсах, т.і.).

Ефективним каналом привернення уваги цільових аудиторій до агентства нерухомості є активність його представників на різноманітних тематичних форумах. Вдало надані відповіді на питання, коментарі та рекомендації, що супроводжуватимуться посиланнями на сайт фірми та/або її сторінки в соціальних мережах, здатні забезпечити додаткових клієнтів та продемонструвати високий рівень професіоналізму персоналу.

Використання цифрових технологій просування має значні переваги, порівняно з традиційними. Вони дозволяють знизити транзакційні витрати покупців, оскільки онлайн-презентації можуть позбавити їх від необхідності поїздки до продавця. Потенційні клієнти можуть отримати інформацію про різні об'єкти нерухомості та порівняти їх за різними параметрами не витрачаючи багато часу на пошук необхідної інформації. Завдяки спеціалізованим онлайн-порталам нерухомості потенційні орендарі та покупці отримують вичерпну інформацію про кожен об'єкт, що виходить далеко за межі контенту, який можна передати за допомогою традиційних засобів масової інформації. Зацікавлені особи також можуть ефективно здійснювати пошук на онлайн-платформах відповідно до власних вимог за допомогою певних пошукових функцій, наприклад, звужуючи область пропозицій за площею квартири, типом договору, місцем розташування та ціною. Ця свобода вибору сприяє інтенсифікації та підвищенню раціональності пошукової поведінки покупців, а також часто спричиняє проблеми у прийнятті рішень через наявність багатьох нових альтернатив, які відкриваються щодня.

Попри можливість прямого контакту з використанням цифрових технологій суб'єктів попиту і пропозиції на ринку нерухомості потреба у посередницьких профільних агентствах не зникає, оскільки для того, щоб залишатися конкурентоспроможними та позиціонувати свої проекти за привабливими цінами, постачальники нерухомості повинні володіти новими технологіями її презентації та залучення клієнтів. Тому продавці та орендодавці нерухомості можуть отримати більшу користь від професійних агентів, які знайомі з новітніми технологіями та пропонують широкий портфель нерухомості в Інтернеті. Особливо в інтернет-маркетингу професійні агенти з нерухомості можуть сприяти зміцненню довіри між продавцями і покупцями та підвищенню вартості рекламованих об'єктів шляхом створення торгового бренду [9].

Водночас бізнес у сфері нерухомості характеризується жорсткою конкуренцією, тому не кожен посередник на цьому ринку може бути ефективним. Основними складовими їх тривалого успіху є здатність побудувати

свій бренд, завоювати довіру потенційних клієнтів за допомогою маркетингового інструментарію. Іноземні фахівці з продажу нерухомості виділяють такі його основні сучасні складові для успішного бізнесу на даному ринку:

- стратегічний фокус, тобто спеціалізація на певній ніші, що дозволяє спрямовувати рекламу на чітко визначену цільову аудиторію;

- взаємодія з іншими ріелторами, які спеціалізуються на інших нішах, що, як правило, дає можливість значно розширити коло потенційних клієнтів;

- високий рівень презентацій пропонованої нерухомості (фото-, відеоматеріали, віртуальні тури) передбачає залучення до їх створення відповідних професіоналів і збільшує бажання потенційних клієнтів укласти угоду;

- присутність в інтернеті (наявність власного веб-сайту, охоплення соціальних мереж, корисний блог про нерухомість, безкоштовні онлайн-вебінари для потенційних клієнтів) є необхідною передумовою ефективної конкурентної боротьби за споживача;

- брендування (логотип, сторітеллінг, громадська діяльність) дозволяє налагодити стосунки з аудиторією, потенційно перетворивши її на лояльних клієнтів;

- паралельне використання інструментів офлайн просування (екскурсії, друковані та сувенірні рекламні матеріали, зовнішня реклама, привітання з святами найбільших клієнтів) привертає увагу консервативних клієнтів, а також закріплює позитивні враження від взаємодії з агентством;

- підтримання зв'язків з клієнтами після укладання угоди дозволяє агентству отримати їх рекомендації і залучити нових клієнтів з кола їх знайомих чи родичів [10].

Підсумовуючи, можна сказати, що впровадження цифрових технологій, зміна комунікаційної стратегії, створення цінності, інновації в умовах оплати та переосмислення всього життєвого циклу та досвіду клієнтів – це лише деякі з факторів, які визначили зміни у маркетингу та комунікаціях у сфері нерухомості. Також ми погоджуємося з думкою переважної більшості фахівців, що максимального результату в контексті залучення клієнтів ріелтор (агенція) може досягти лише завдяки формуванню синергетичного ефекту від застосування різних рекламних можливостей, а саме традиційних каналів поширення рекламної інформації на локальному сегменті ринку нерухомості (регіональне телебачення, радіо, преса, поширення листівок, зовнішні носії) та здійснення цих же дій у цифровому середовищі (інтернет-середовище, соціальні мережі) з охопленням нових сегментів, як в середині України так і за її межами. При цьому, дані дії повинні супроводжуватися виваженою PR-політикою суб'єкта бізнесу, що повинна сформувати лояльне оточуюче його середовище.

Висновки. В умовах війни ринок нерухомості України характеризується значним скороченням попиту і пропозиції, обумовлених законодавчими обмеженнями на укладання угод, ускладненням логістики постачань будівельних матеріалів, зростанням курсу валют, високою інфляцією,

зменшенням купівельної спроможності населення, невизначеністю, фізичними й економічними ризиками. Можна прогнозувати після повного завершення війни та стабілізації економіки активізацію будівництва і реалізацію відкладеного попиту, що вимагатиме застосування від суб'єктів пропозиції сучасного маркетингового інструментарію.

Дослідження специфічних рис ринку нерухомості дозволило класифікувати його як структури з недосконалою конкуренцією, що обумовлює провідну роль реклами серед елементів маркетинг-міксу і недосконалість інформації для продавця та покупця. Контент-аналіз відгуків покупців і текстів рекламних оголошень вказує на непоодинокую практику використання неповної або недостовірної рекламної інформації.

Аналіз вітчизняних і закордонних рекламних практик на ринку нерухомості показав, що ключовими тенденціями їх розвитку є активне використання цифрових технологій просування у поєднанні з традиційними, спрямованість на чітко визначену цільову аудиторію, брендування. Для формування іміджу на ринку і досягнення стійкої конкурентної переваги суб'єктам пропозиції необхідно систематично використовувати рекламні інновації при дотриманні професійної етики фахівців з нерухомості.

Література:

1. Денисенко Н. О., Бондаренко О. Ю., Довбуш В. А. Тенденції розвитку міського ринку нерухомості в Україні. *Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки*. 2023. Т. 2. С. 2–7.
2. Пакуліна А. А., Сазонова Е. В., Пакуліна Г. С. Удосконалення рекламної політики на регіональному ринку нерухомості. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6(1). С. 135–140.
3. Шіковець К. О., Квіта Г. М., Мороз А. Ю. Бізнес-аналіз ринку нерухомості України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 3. С. 102–107.
4. Євтушенко А. В., Малько В. В., Маслій В. О. Характеристика реклами на ринку нерухомості Харківської області. *Modern economics*. 2020. № 20. С. 92–98.
5. Zhang X., Zhang Y., Lin Z. (2022). Online Advertising and Real Estate sales: evidence from the Housing Market. *Electronic Commerce Research*. Vol. 23. P. 605–622.
6. Belniak M., Radziszewska-Zielina E. (2019). Effectiveness of Applying Marketing Tools in Real Estate Trading. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. Vol. 471. № 11.
7. Шкурупій О. В., Білоброва Т. О. Циклічність розвитку ринку нерухомості: сучасний контекст : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 190 с.
8. Siebert R., Seiler M. J. Why do buyers pay different prices for comparable products? evidence from the housing market. *CESifo Working Paper*. 2020. №. 8337. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3619686>.
9. Petermann J. Development of real estate marketing – trends for the future. *Marketing Science & Inspirations*. 2021. Vol.16(4). P. 10–19.

10. Real estate marketing strategies: ideas, tools & plans. URL: <https://www.iovox.com/blog/real-estate-marketing>.

References:

1. Denysenko, N., Bondarenko, O., Dovbush, V. (2023). Trends in the development of the urban real estate market in Ukraine. *Municipal economy of cities. Economic sciences*, no. 2, pp. 2–7. (in Ukrainian).
2. Pakulina, A., Sazonova, E., Pakulina, H. (2019). Improvement of advertising policy in the real estate market of the region. *Problems of systemic approach in the economy*, no. 6 (1), pp. 135–140. (in Ukrainian).
3. Shikovets, C., Kvita, G., Moroz, A. (2020). Business analysis of the real estate market in Ukraine. *Eastern Europe: economy, business and management*, no. 3, pp. 102–107. (in Ukrainian).
4. Evtushenko, A., Malko, V., Masliy, V. (2020). Characteristics of advertising in the real estate market of Kharkiv region. *Modern economics*, no. 20, pp. 92–98. (in Ukrainian).
5. Zhang, X., Zhang, Y., Lin, Z. (2022). Online Advertising and Real Estate sales: evidence from the Housing Market. *Electronic Commerce Research*, no. 23, pp. 605–622.
6. Belniak, M., Radziszewska-Zielina, E. (2019). Effectiveness of Applying Marketing Tools in Real Estate Trading. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, no. 471 (11).
7. Shkurupiy, O. V., Bilobrova, T. O. (2012). *Cyclical development of the real estate market: modern context*. Poltava: PUET. 190 p. (in Ukrainian).
8. Siebert, R., Seiler, M. J. (2020). Why do buyers pay different prices for comparable products? evidence from the housing market. *CESifo Working Paper*, 8337. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3619686>
9. Petermann, J. (2021). Development of real estate marketing – trends for the future. *Marketing Science & Inspirations*, no. 16(4), pp. 10–19.
10. Real estate marketing strategies: ideas, tools & plans. Retrieved from <https://www.iovox.com/blog/real-estate-marketing>.

Annotation

Penkova O. G., Kharenko A. O.

Trends in the development of advertising technologies in the real estate market.

The state of the real estate market almost always reflects the economic and social situation in the country. Russia's full-scale invasion of Ukraine has led to significant destruction of real estate, caused massive resettlement of refugees from the active combat zone and created an additional need for housing for their resettlement, and increased demand for rental of commercial real estate in relatively "safe" regions of the country. In the context of the post-war recovery predicted for the near future, we can expect a boom in construction and, as a result, the development of marketing technologies for promoting goods on the market, the key of which is advertising.

The purpose of the article is to analyze modern domestic and foreign advertising practices in the real estate market and to identify the key trends in their development. The theoretical and methodological basis of the study are the works of Ukrainian and foreign researchers and practitioners in terms of analyzing the essence of modern trends in the development of advertising technologies in the real estate market. In writing this paper, a systematic approach to the study of economic processes and phenomena was used, as well as empirical (observation, description, comparison, content analysis) and theoretical (analysis, synthesis, generalization) methods of scientific knowledge.

The study of the specific features of real estate markets allowed us to classify them as structures with imperfect competition, which determines the leading role of advertising among the elements of the marketing mix and imperfect information for the seller and the buyer. The content analysis of customer reviews and advertisement texts indicates that incomplete or inaccurate advertising information is often used.

Based on the analysis of the means of distributing real estate advertising, it was determined that online promotion tools have played a leading role in recent years: SEO, advertising messages on specialized websites, targeted advertising on social media, YouTube videos, and e-mail marketing. At the same time, the parallel use of offline promotion tools helps to attract the attention of conservative customers. In order to form an image in the market and achieve a sustainable competitive advantage, offerors need to systematically use advertising innovations while observing the professional ethics of real estate professionals.

Key words: *advertising, advertising activities, residential real estate, commercial real estate, real estate market.*

СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

О. В. РОЛІНСЬКИЙ, кандидат економічних наук

О. В. ГУМЕН, здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти (доктор філософії)

Т. В. АНДРУСІШИНА, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Уманський національний університет садівництва

У статті набули подальшого розвитку теоретико-методологічні аспекти аналізу соціального страхування в Україні, проведено аналіз сучасного стану та перспектив його розвитку. Висвітлено сутність поняття соціального страхування. Визначено, що соціальне страхування є важливою формою забезпечення соціального захисту громадян, підвищення їх добробуту, крім того є механізмом стимулювання соціально-економічного розвитку держави. Водночас рівень економічного розвитку країни є тим фактором, котрий визначає розвиток системи соціального страхування. Визначено, що одним із основних напрямів діяльності держави щодо забезпечення соціального захисту населення є вдосконалення системи соціального страхування. Крім того, встановлено, що на сучасному етапі економічного розвитку в Україні не створено ефективної системи соціального страхування. Були представлені пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні.

Ключові слова: соціальне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування від нещасного випадку, пенсійне страхування, страхування з тимчасової втрати працездатності.

Постановка проблеми. Негативні процеси в економіці призвели до різкого зниження рівня життя населення, загострили соціальну напруженість. В сучасних складних економічних умовах одним з основних напрямів діяльності держави є вирішення питань соціального страхування як основи надійного соціального захисту населення в Україні. Однак, існують деякі проблеми та виклики, які потребують уваги і вирішення: недостатня покритість системи соціального страхування в Україні створює значні нерівності у доступі до соціального захисту для різних верств населення; низький рівень соціальних виплат у системі соціального страхування ускладнює життя малозабезпечених громадян та пенсіонерів; відсутність ефективних механізмів контролю та прозорості призводить до зловживань та корупції в системі соціального

страхування; відсутність комплексного підходу до соціального страхування ускладнює забезпечення повного соціального захисту для громадян; недостатнє фінансування соціального страхування призводить до обмежень у соціальних програмах та недостатнього рівня підтримки для потребуючих громадян; Відсутність адекватних соціальних послуг та програм підтримки для осіб з інвалідністю та їх родин викликає складнощі в їхньому соціальному включенні та самостійному житті; недостатня координація між різними галузями соціального захисту ускладнює забезпечення цілісного та ефективного соціального страхування в Україні.

Це потребує радикальних практичних дій щодо підвищення ролі системи соціального страхування. Зрозуміло, що саме державне страхування не може забезпечити достатній рівень соціального захисту населення з урахуванням різних груп населення та специфічних ризиків. Існуюча в Україні система соціального страхування не відповідає вимогам соціально-орієнтованої економіки та потребує вдосконалення на основі науково обґрунтованих рекомендацій і адаптації до сучасних економічних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем соціального страхування та шляхів їх подолання зробили такі дослідники як: О. Є. Губар, І. М. Серватинська, М. І. Скрипник, І. М. Вигівська, І. Л. Грабчук, О. О. Григоревська, А. А. Шеврикуко, О. Г. Чепець, І. Є. Януль. Ці дослідники своїми роботами сприяють розумінню проблем соціального страхування в Україні та пропонують реалістичні рішення та шляхи подолання цих проблем. Їхні висновки та рекомендації можуть бути корисними для уряду, законодавців та інших зацікавлених сторін при розробці політик соціального захисту та страхування в Україні.

Методика дослідження. Для вирішення поставлених завдань було використано наступні методи дослідження: абстрактний метод дослідження у контексті соціального страхування в Україні означає застосування теоретичних або концептуальних підходів для аналізу та розуміння проблем, перспектив та викликів, пов'язаних зі соціальним страхуванням. Він спрямований на розробку та розуміння теоретичних моделей, принципів або концепцій, які визначають соціальне страхування в Україні; емпіричні методи дослідження в нашому дослідженні передбачають збір і аналіз конкретних фактів, даних та інформації, що базуються на спостереженнях, експериментах або опитуваннях.

Метою статті є дослідження сучасного стану соціального страхування в Україні та висвітлити перспективи його розвитку.

Результати дослідження. Важливу роль у здійсненні соціального захисту громадян від соціальних ризиків відіграє соціальне страхування. Як важливий елемент соціальної економіки, воно виступає свого роду лакмусовим папірцем, який відображає проблеми та недоліки наявної системи соціального захисту. Актуальною проблемою сьогодення є низький рівень соціальної захищеності громадян, що створює передумови для пошуків модернізації соціального страхування та нових напрямів реформування в Україні.

У сьогоденних складних умовах соціальне страхування приймає таке значення як особливість і є невід'ємною частиною процесу економічного розвитку та зростання. Воно базується на економічній діяльності суспільства, примножує його статок, продукує домовленості для соціального піднесення [1].

Соціальне страхування є системою, що встановлюється державою, з метою забезпечення соціальних послуг та фінансової підтримки громадян у різних ситуаціях, таких як хвороба, повна, часткова або тимчасова втрата працездатності, втрата годувальника, безробіття з причин, незалежних від особи, старість та інші випадки, передбачені законодавством. Це забезпечується шляхом формування фінансових ресурсів шляхом сплати страхових внесків роботодавцями та працівниками, а також виділення бюджетних коштів у випадках, визначених законодавством [2].

Соціальне страхування базується на певних правилах, які наводяться у Законі України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування»: чітке визначення умов і порядку здійснення соціального страхування шляхом законодавчого регулювання; обов'язкове страхування осіб залежно від видів соціального страхування, з перспективою добровільного страхування у випадках, передбачених законодавством; забезпечення державних гарантій для реалізації прав застрахованими особами; неодмінне фінансування Фондом витрат, які пов'язані з наданням матеріального забезпечення, страхових внесків та соціальних послуг, у встановленому розмірі; формування та вживання страхових ресурсів на основах субсидування і солідарності; диференціація розміру виплати допомоги в залежності від страхового стажу; диференціювання страхової плати з урахуванням домовленостей і стану безпеки праці, травм на виробництві та професійної захворюваності на будь-якому виробництві; економічна зацікавленість суб'єктів страхування в удосконаленні умов і безпеці роботи; цільове використання коштів соціального страхування; відповідальність роботодавців та Фонду за забезпечення прав застрахованих осіб на соціальні послуги та матеріальне забезпечення [3].

Сучасний стан соціального страхування в Україні є складним і потребує удосконалення. Наведемо деякі з основних аспектів сучасного стану соціального страхування в Україні:

- низький рівень соціального захисту – важливо охарактеризувати систему соціального страхування яка недостатньо забезпечує соціальний захист громадян, особливо тих, хто опинився у вразливому стані, наприклад, безробітних, інвалідів та літніх людей.

- нестабільність фінансування – забезпеченість ресурсами для соціального страхування в Україні стикається з проблемою нестабільності. Запровадження реформ та змін у системі соціального страхування вимагає ефективного фінансування для забезпечення стійкості та якості послуг.

- недостатня покритість – існуюча система соціального страхування не забезпечує достатню покритість всіх груп населення. Деякі категорії громадян можуть бути виключені з системи або мати обмежений доступ до соціального захисту;

– недостатня ефективність – системи соціального страхування в Україні також є предметом обговорень. Процес надання послуг може бути бюрократичним та неефективним, що призводить до незадовільного задоволення потреб громадян.

– нерівномірність між регіонами – система соціального страхування неоднаково розвинена в різних регіонах України. Існують регіони, де доступ до соціального захисту та якість послуг є обмеженими.

Для подолання цих викликів і поліпшення сучасного стану соціального страхування в Україні необхідні реформи, спрямовані на забезпечення більшої соціальної справедливості, стабільності фінансування, покриття всіх категорій громадян, підвищення ефективності та забезпечення рівноправності між регіонами.

Для більш детального огляду сучасного стану соціального страхування в Україні розглянемо загальну динаміку виконання плану доходності бюджету ФСС у 2017–2022 рр. (рис. 1).

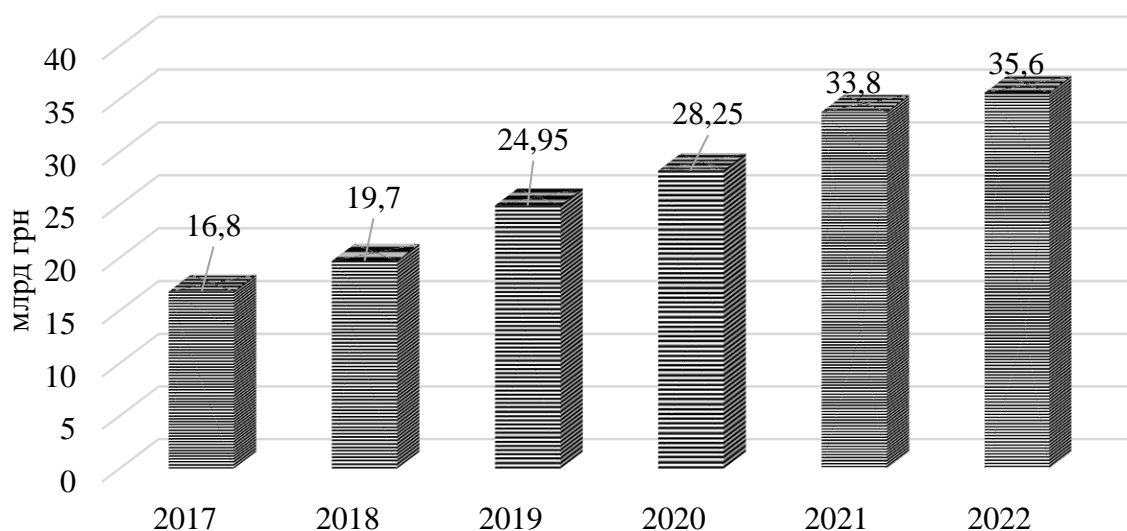


Рис. 1. Динаміка наповненості бюджету ФСС у 2017–2022 рр., млрд грн [11].

Рівень доходності ФСС протягом розглянутого періоду зростає. Фактично його дохід зріс майже на 3 млрд грн, або на 17 %. При цьому план доходів не виконано: у 2017 році втілено на 98 %, у 2018 році – 95 %. Ситуацією на 1 січня 2021 року кількість застрахованих у ФСС являла 3 348 716 осіб, з них: юросіб – 1 465 564, фізосіб – 1 883 152. Прибутки ФСС за 2022 рік складають 35 574 612 тис. грн., або 95,8 % від плану на цей період, у тому числі страхові внески страхувальників та застрахованих осіб – 26 167 474,8 тис. грн., що становить 97,5 % від того що заплановано. Доходи Фонду у 2019 році набули суми 25 069 032,3 тис. грн., або 99,6 % від запланованого, з них внески застрахованих осіб – 24 950 371,4 тис. грн., що по план реалізовано на 99,6 %.

Окрім прибуткової частки, для розгляду практики Фонду важливість має розуміння видаткової елементу. З ціллю забезпечення фінансової стабільності Фонд має формуватися з резерву коштів (рис. 2).

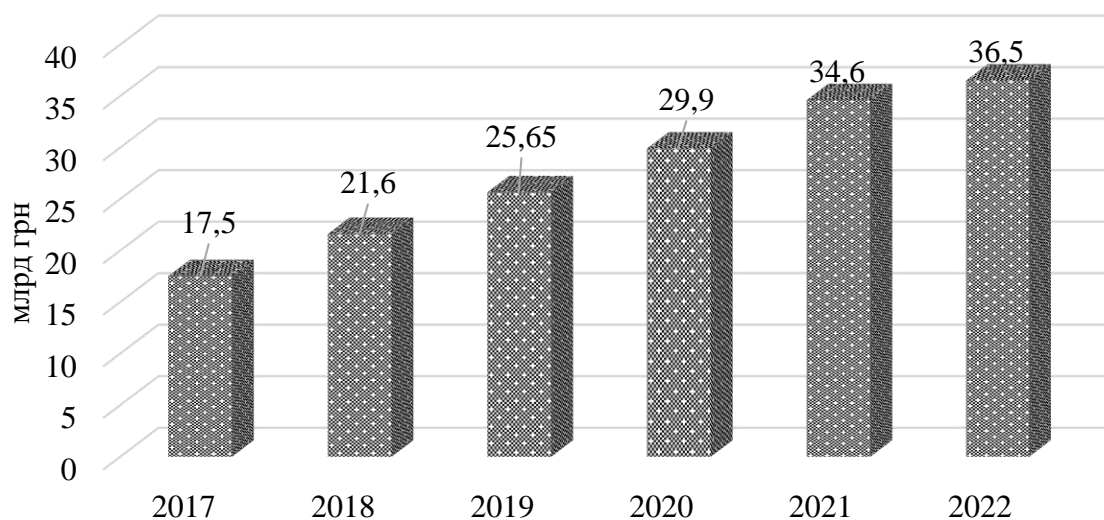


Рис. 2. Розмір видаткової частини ФСС у 2017–2022 рр., млрд грн [11].

За наданими даними, видатки Фонду соціального страхування (ФСС) в Україні зростали помітно у 2021 та 2022 роках порівняно з показником 2020 року. В 2020 році видатки ФСС становили 29 899 975 грн. Проте, у 2021 році видатки зросли до 34 585 877 грн, що означає збільшення на 4 685 902 грн порівняно з попереднім роком. Далі, в 2022 році видатки ФСС склали 36 489 955 грн, що ще раз свідчить про подальше зростання видатків у порівнянні з показником 2021 року. Різниця між видатками 2022 року та 2020 року становить 6 589 980 грн.

Загальний тренд показує, що видатки Фонду соціального страхування в Україні збільшувалися протягом розглянутих років, що може відображати зростання обсягу соціальних послуг, матеріального забезпечення та інших форм соціального захисту, наданих ФСС. Це свідчить про збільшення фінансових ресурсів, спрямованих на забезпечення соціальної підтримки громадян України.

Система сучасного соціального страхування має 2 основних напрямки:

- виконання профілактики, збереження та відновлення працездатності робітників, котрий включатиме здійснення оздоровчих заходів та перепідготовку кадрів;
- матеріальна допомога непрацездатним особам або тим хто втратив роботу [12].

Важливими напрямками вдосконалення системи соціального страхування в Україні є:

- досвід застосування методів та підходів, які використовуються в системах державної соціальної підтримки розвинутих країн;
- здійснення заходів, спрямованих на досягнення фінансової стійкості системи шляхом збалансованості надходження обов'язкових платежів та видатків на соціальні виплати;

– встановлення на законодавчому рівні державних витрат на соціальні цілі на рівні не нижче мінімальних стандартів, рекомендованих міжнародними конвенціями і рекомендаціями;

– забезпечення прозорості механізму розрахунку соціальних виплат, перерахунку пенсій, що дасть можливість підвищити довіру населення до діючої системи соціального страхування;

– розробка структурованої, загальнонаціональної програми розвитку системи освіти, охорони здоров'я та житлово-комунальної сфери за основними напрямками [10].

Перспективи розвитку соціального страхування в Україні мають включати наступні аспекти: розширення покриття, при цьому відбувається поліпшення системи соціального страхування яке передбачає збільшення покриття та забезпечення соціального захисту для широкого кола громадян. Це може включати розширення переліку захворювань, які підлягають страхуванню, та забезпечення соціальних послуг для різних категорій населення; підвищення якості послуг, тут відбувається вдосконалення системи соціального страхування яке передбачає покращення якості наданих послуг. Це може включати спрощення процедур, скорочення бюрократії та забезпечення ефективного взаємодії між страховиками, медичними закладами та бенефіціарами; розвиток нових видів страхування в Україні можна розглядати з впровадження нових видів соціального страхування, які відповідають потребам сучасного суспільства. Наприклад, це можуть бути програми соціального страхування для самозайнятих осіб, страхування від катастроф та надзвичайних ситуацій, а також захист від цифрових загроз; реформа фінансування, за цим напрямком одним з ключових аспектів розвитку соціального страхування є стабільне та ефективне фінансування.

Необхідно вдосконалити систему збору страхових внесків та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення стійкості та ефективності функціонування системи; використання технологій має на меті впровадження сучасних інформаційних та комунікаційних технологій може значно полегшити процеси соціального страхування. Використання електронних систем управління, мобільних додатків та електронного документообігу сприятиме автоматизації процесів, зменшенню адміністративних витрат та покращенню доступності послуг для громадян; міжнародна співпраця припускає роботу з міжнародними організаціями та країнами, які мають розвинуті системи соціального страхування. Обмін досвідом, технологіями та найкращими практиками допоможе впровадити ефективніші моделі соціального страхування в Україні.

Ці перспективи розвитку соціального страхування сприятимуть покращенню соціального захисту громадян, забезпеченню стабільності та рівності у суспільстві, а також стимулюванню економічного розвитку країни.

Отже, соціальне страхування є основою матеріального забезпечення населення у разі безробіття, хвороби, нещасного випадку, а також у старості. Його можна охарактеризувати як соціальну систему, метою якої є створення загальнонаціональної організації взаємодопомоги обов'язкового характеру,

однак зараз відбуваються зміни і адаптація окремих її механізмів та елементів згідно до потреб сьогодення.

Соціальне страхування можна розглянути як систему заходів, що виконує держава для соціального захисту населення у випадку настання соціального страхового ризику за рахунок коштів сформованих працездатними членами суспільства.

Висновки. Соціальне страхування в Україні є важливою складовою системи соціального захисту громадян. Негативні процеси в економіці призвели до зниження рівня життя населення та загострення соціальної напруженості, тому вирішення питань соціального страхування стало одним з основних напрямів діяльності держави. Для поліпшення системи соціального страхування в Україні рекомендується використовувати досвід розвинутих країн у сфері соціальної підтримки, забезпечувати фінансову стійкість системи шляхом збалансованості надходжень та видатків, встановлювати на законодавчому рівні мінімальні стандарти соціальних витрат, забезпечувати прозорість механізмів розрахунку соціальних виплат. Крім того, необхідно збільшити довіру населення до системи соціального страхування шляхом поліпшення комунікації та забезпечення відповідальності роботодавців та Фонду за реалізацію прав застрахованих осіб.

Розвиток соціального страхування в Україні має потенціал стати не лише інструментом соціального захисту громадян, але й стимулом для соціально-економічного прогресу країни. Продовження реформ та впровадження рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи соціального страхування, сприятиме підвищенню рівня соціального благополуччя громадян та покращенню економічного розвитку України.

Соціальне страхування є значною формою забезпечення соціального захисту громадян та покращення їх благополуччя, а також сприяє стимулюванню соціально-економічного розвитку держави. Нині рівень економічного розвитку в Україні занадто низький, щоб забезпечити страхування належним чином.

Література:

1. Губар О. Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 130–136.
2. Колосок А. М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3 (81). С. 129–135.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 23 верес. 1999 р. № 1105-XIV. Відом. Верховної Ради України. 1999. № 46–47. С. 403
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Із змінами, внесеними згідно із Законами № 922-VIII від 25.12.2015, ВВР, 2016, № 9, ст.89, № 1774-VIII від 06.12.2016, ВВР, 2017, № 2, ст.25, № 2148-VIII від 03.10.2017, ВВР, 2017, № 40-41, ст.383, № 2249-VIII від 19.12.2017}. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14/page3> (дата звернення: 21.01.23).
5. Кисельова О. І., Андрійченко Н. С. Становлення та тенденції розвитку соціального страхування в Україні. *Право і суспільство*. 2015. № 2. С.109–116.

6. Коцюбинська Є. Б. Сучасний стан соціального страхування в Україні. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2018. № 2(40). С. 33–36.

7. Внукова Н. М., Кузьминчук Н. В. *Соціальне страхування*: навч. посіб. Київ: Кондор, 2018. 352 с.

8. Павленко Ю. Світовий досвід функціонування систем соціального страхування. *Уроки для України. Україна: аспекти праці*. 2002. № 6. С. 30–36.

9. Загальна характеристика загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання. Режим доступу: https://studies.in.ua/soc_zabezp/1547-zagalna-harakteristika-zagalnoobovyazkovogo-derzhavnogo-socalnogo-strahuvannya.html (дата звернення: 26.01.23).

10. *Страхування*: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред.. С. С. Осадець. Вид. 2-е перероб. і доп. К.: КНЕУ. 2006. С. 26.

11. Фонд соціального страхування: офіц. сайт. Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/index> (дата звернення: 29.01.23).

12. Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. *Соціальне страхування*. Київ: Кондор, 2006. 464 с.

References:

1. Hubar, O. Ye. (2012). Social insurance in ensuring public welfare. *Finance of Ukraine*, no. 8, pp. 130–136. (in Ukrainian).

2. Kolosok, A. M. (2008). Social insurance in the context of the establishment of social dialogue. *Actual problems of the economy*, no. 3 (81), pp. 129–135. (in Ukrainian).

3. On Compulsory State Social Insurance: Law of Ukraine of September 23, 1999, No. 1105-XIV. 1999, No. 1105-XIV. Vidom. of the Verkhovna Rada of Ukraine. 1999. № 46–47. Article 403. (in Ukrainian).

4. The Law of Ukraine "On Compulsory State Social Insurance". As amended by Laws No. 922-VIII of 25.12.2015, VRU, 2016, No. 9, p. 89, No. 1774-VIII of 06.12.2016, VRU, 2017, No. 2, p. 25, No. 2148-VIII of 03.10.2017, VRU, 2017, No. 40-41, p. 383, No. 2249-VIII of 19.12.2017}. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14/page3> (accessed January 21, 23). (in Ukrainian)

5. Kiseliova, O. I, Andriichenko, N. S. (2015). Formation and trends of social insurance in Ukraine. *Law and Society*, no. 2, pp. 109–111. (in Ukrainian).

6. Kotsiubynska, Je. B. (2018). The current state of social insurance in Ukraine. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*, no. 2(40), pp. 33–36. (in Ukrainian).

7. Vnukova, N. M., Kuzmynchuk, N. V. (2018). *Social insurance*. Kyiv: Condor. 352 p. (in Ukrainian).

8. Pavlenko, Yu. (2002). World experience of functioning of social insurance systems. Lessons for Ukraine. *Ukraine: aspects of work*, no. 6, pp. 30–36. (in Ukrainian).

9. General characteristics of mandatory state social insurance against accidents at work and occupational diseases. URL: https://studies.in.ua/soc_zabezp/1547-zagalna-harakteristika-zagalnoobovyazkovogo-derzhavnogo-socalnogo-strahuvannya.html (date of application: 26.01.23). (in Ukrainian).

10. *Insurance* (2006). Head of auto. team and sciences. ed. S. S. Osadets. View. 2nd revision. and additional K.: KNEU. P. 26. (in Ukrainian)

11. Social Insurance Fund, available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/index> (date of application: 29.01.23).
12. Yuri, S. I. (2006). *Social Insurance*. Kyiv: Kondor. 464 p. (in Ukrainian).

Annotation

***Bondarenko N. V., Rolinskyi O. V., Humen O. V., Andrusishyna T. V.
Current Status and Development Prospects of Social Insurance in Ukraine***

The paper examines aspects of the analysis of social insurance in Ukraine and evaluates the current status and prospects of its development. The author emphasizes the essence of the concept of social insurance and its importance as an important form of social protection of citizens, improvement of their welfare, and stimulation of the nation's socio-economic development.

Particular attention is paid to the impact of the country's level of economic development on the social insurance system. It has been noted that the economic situation and military conflict in Ukraine have led to deterioration in the living standards of the population and increased social tensions. For this reason, the development of the social insurance system is one of the main activities of the country to ensure social protection of its citizens.

The article analyzes the financial status of revenues and expenditures of the Social Insurance Fund for the period 2017-2022. It is noted that at the present stage of economic development, Ukraine has not created an effective social insurance system.

Specific measures to improve the efficiency of Ukraine's social insurance system are also proposed. The authors emphasize the need to apply the best practices of developed countries in the area of social assistance, to ensure the financial sustainability of the system by balancing revenues and expenditures, and to establish minimum standards for social spending at the legislative level. Another important issue seen as important is to increase the transparency of the mechanisms for calculating social benefits and to increase public confidence in the social insurance system.

Taking these aspects into account, the article calls for further reforms and implementation of necessary measures to improve the social insurance system in Ukraine. This will improve the social well-being of citizens and contribute to the socio-economic development of the country.

Key words: *social insurance, compulsory state social insurance, unemployment insurance, accident insurance, pension insurance, temporary disability insurance.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

С. М. КОЛОТУХА, кандидат економічних наук

К. М. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук

В. Ю. ПЕРЕПОЛКА, здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти (доктор філософії)

Уманський національний університет садівництва

У статті розглянуто актуальні проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора економіки в контексті сучасних умов. Встановлено, що кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідне для фінансування, зростання та розвитку економіки країни. Доведено, що для забезпечення стійкого розвитку галузі сільського господарства потрібна державна підтримка, яка повинна носити довгостроковий та комплексний характер. Запропоновано напрями подальшої активізації кредитних відносин в аграрному секторі економіки України.

Ключові слова: банківське кредитування, аграрні підприємства, фінансове забезпечення, державна фінансова підтримка, Земельний (іпотечний) банк.

Постановка проблеми. Системна економічна трансформація аграрного сектору в умовах нестабільності та невизначеності вимагає від сільськогосподарських підприємств адаптації до ринкового середовища. Однією з найсерйозніших проблем є забезпечення підприємств ресурсами, особливо фінансовими. Несприятлива ситуація із зовнішнім фінансуванням, скорочення бюджетних асигнувань та нестача власних коштів змушують підприємства ставати більш ефективними у використанні фінансових ресурсів. Розробка ефективних економічних механізмів фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств потребує визначення пріоритетності власних коштів (залучення, нарощування та ефективного розподілу) та створення умов для селективної державної підтримки. Тому, кредит виступає збалансованим джерелом формування ліквідності, що забезпечує нормальні умови господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних засад та практичного досвіду функціонуванню кредитних відносин в аграрному секторі приділяло значну увагу багато вітчизняних вчених-дослідників: В. Алексійчук, М. Берков, О. Василик, П. Гайдуцький, О. Гудзь, М. Дем'яненко, О. Дзюблюк, С. Кручок, П. Лайко, Ю. Лупенко, М. Малік, А. Мороз, С. Мочерний, А. Поддєрьогін, М. Савлук, П. Саблук, О. Шпичак та інші вчені. Проте потребують ґрунтовного вивчення питання розвитку вітчизняного

банківського кредитування підприємств АПК, накреслення його пріоритетних шляхів.

Методика досліджень. Теоретико-методологічним базисом статті слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів, що займаються дослідженням у сфері банківського кредитування аграрних підприємств. У процесі його здійснення використано такі наукові методи як: абстрактно-логічний, монографічний, емпіричний а також системного підходу до рішення проблем.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад й обґрунтування практичних пропозицій щодо удосконалення банківського кредитування підприємств АПК.

Результати дослідження. Умовою нормального функціонування процесів розширеного відтворення в економіці є наявність фінансових ресурсів. Відсутність фінансової бази створює проблеми не лише простого, але і розширеного відтворення. Пошук джерел фінансування є основою механізму розширеного відтворення, від їх властивостей багато в чому залежить структура механізму, особливості його функціонування і ефективність.

У системі фінансової підтримки аграрного виробництва значу роль відіграє банківське кредитування, яке забезпечує 25–26 % фінансових ресурсів і знаходиться на другому місці після внутрішнього самофінансування.

За даними міністерства аграрної політики України, станом на кінець травня 2023 року українські аграрії отримали майже 33,4 млрд грн банківських кредитів на розвиток господарств, в тому числі 4,7 тис. господарств отримали 17,8 млрд грн за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9». Найбільший обсяг кредитів за різними програмами отримали аграрії Київської (7,2 млрд грн), Вінницької (3,7 млрд грн), Дніпропетровської (2,7 млрд грн), Кіровоградської (2,6 млрд грн) та Одеської (2,2 млрд грн) областей). Також зазначено, що за програмою «Доступні кредити 5-7-9 %» 5 тис. підприємств отримали 18,9 млрд грн. Найбільше кредитів за цією програмою отримали сільськогосподарські товаровиробники Кіровоградської області: 750 господарств отримали 2,3 млрд грн. Для 656 господарств Вінницької області вже виділено 2 млрд грн. В Одеській області 1,9 млрд грн отримали 493 господарства. На Київщині 393 господарства отримали 1,8 млрд грн [1].

Однак, сільськогосподарські товаровиробники працюють з гострою нестачею обігових коштів та інвестиційних ресурсів. За оцінками міністерства аграрної політики в бюджеті 2023 року, закладено лише 1,35 млрд грн на гранти для закладки садів та 20 млрд грн за програмою доступних кредитів «5-7-9». Залучення додаткових коштів підтримки галузі планується за рахунок міжнародних програм допомоги [2].

Усвідомлюючи важливість підтримки аграрного сектору, уряд у 2023 році продовжує реалізацію державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %» для полегшення доступу аграріїв до кредитів та державних гарантій в умовах воєнного стану. У рамках цієї програми сільськогосподарські підприємства можуть отримати кредити на суму до 90 млн грн під 5-9 % річних залежно від

типу кредиту та суб'єкта господарювання. Також передбачено продовження строку, протягом якого підприємства АПК матимуть можливість отримати фінансову підтримку для посівної кампанії у період дії воєнного стану. Для аграріїв передбачається можливість отримання пільгових кредитів під 0 % річних із гарантією від уряду на рівні 80 %. Так, для отримання такого фінансування покриття заставою становитиме лише 20 % від суми кредиту, інші 80 % забезпечуються гарантією із боку держави [1].

Прийнятими змінами для державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %» також передбачено:

- встановлення по кредитах на інвестиційні цілі компенсаційної ставки для середніх та великих підприємств 9 % річних з можливістю зменшення за умови створення нових робочих місць до 7 % річних;
- встановлення по кредитах на інвестиційні цілі компенсаційної ставки для мікро та малих підприємств на рівні 7 % річних з можливістю зменшення для інвестиційних кредитів до 5 %;
- встановлення компенсаційної ставки 9 % річних для кредитів на поповнення обігового капіталу для всіх підприємств.

Для державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %»:

- встановлення компенсаційної винагороди для середніх та великих підприємств 11 % річних з можливістю зменшення за умови створення нових робочих місць до 9 % річних;
- встановлення компенсаційної винагороди для мікро та малих підприємств 9 % річних з можливістю зменшення за умови створення нових робочих місць до 7 % річних [3].

Аналіз розвитку кредитування в аграрній сфері економіки дозволив виявити його особливості та специфічні риси, а також розробити стратегічні напрями щодо його вдосконалення, які зводяться до наступних основних моментів:

- розвиток національної системи аграрного кредитування з оптимізацією та підвищенням ефективності діяльності банківських закладів;
- всебічна підтримка банківського капіталу;
- доступ сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів та підвищення довіри позичальників до системи агрокредитування;
- організація аграрної кредитної системи.

На нашу думку, склалися всі умови щодо створення національної системи аграрного кредитування (рис. 1). Для цього необхідно розробити та прийняти Закон «Про аграрну кредитну систему», в якому необхідно обумовити основні напрями її розвитку:

- створення аграрної кредитної системи, в якій чільне місце належало б Земельному банку, а також сільськогосподарським товарно-кредитним спілкам, які б надавали кредити сільськогосподарським підприємствам під заставу майбутнього врожаю;
- надання з місцевих бюджетів державних кредитів для сільськогосподарських підприємств;

– дозволити Земельному банку здійснювати емісію цінних паперів, гарантованих Урядом, для створення статутного капіталу всієї аграрної кредитної системи;

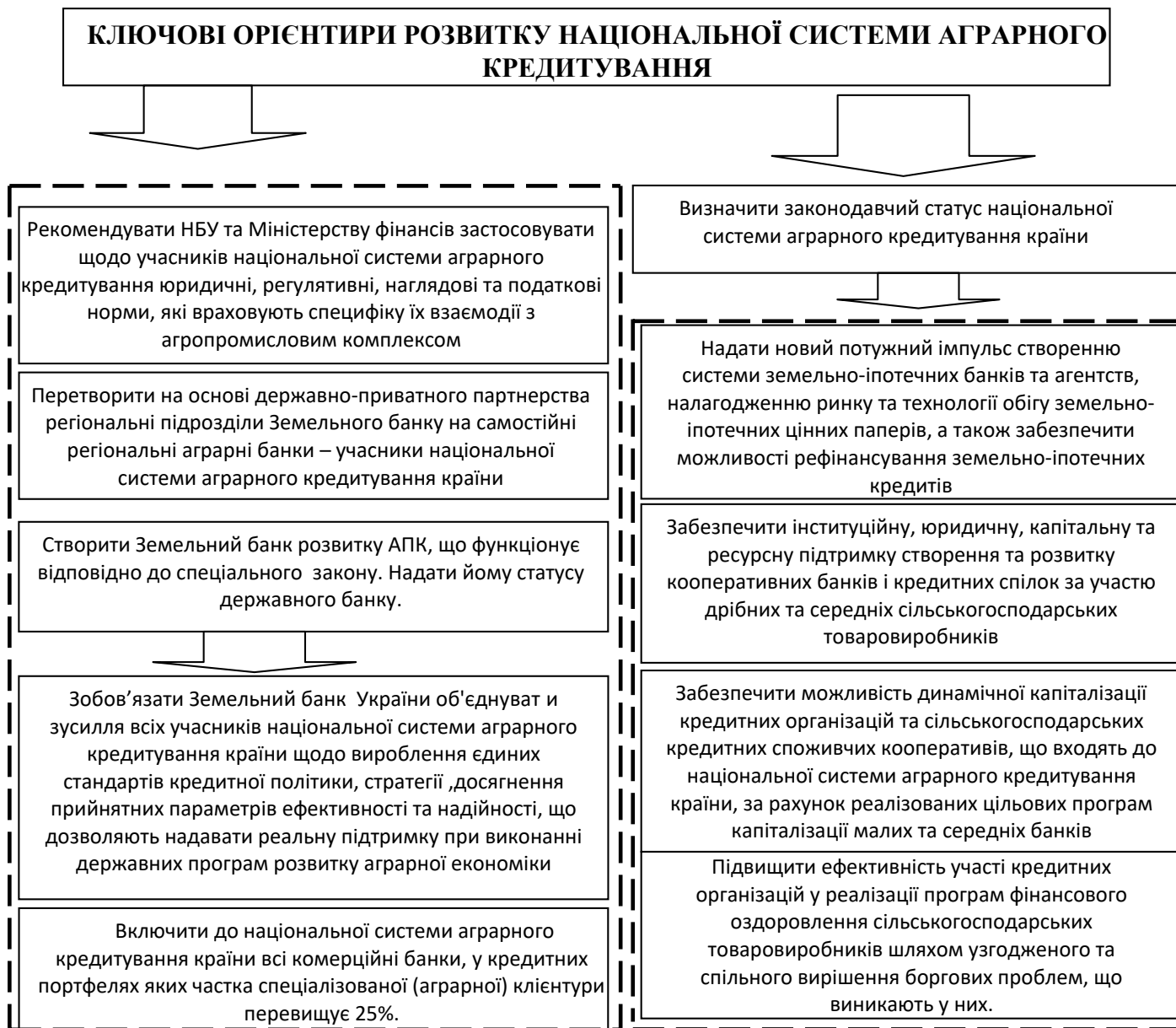


Рис. 1. Ключові орієнтири розвитку національної системи аграрного кредитування

Джерело: побудовано авторами на основі даних [4, 5]

– можливість поступового викупу державної частки капіталу Земельним банком та сільськими кредитними спілками;

– рекомендувати Земельному банку відновити видачу аграрною кредитною системою заготівельним та переробним підприємствам короткострокових кредитів для здійснення поточних платежів та надання підприємствам сільського господарства авансів під договори про державні закупівлі сільськогосподарської продукції.

Одним з найважливіших кроків на шляху розвитку ринку землі є створення державного акціонерного земельного (іпотечного) банку з відповідною банківською мережею в сільській місцевості, що надаватиме банківські послуги сільськогосподарським підприємствам, у тому числі інвестиційне і кредитне обслуговування товаровиробників агропромислового комплексу:

- іпотечне кредитування сільськогосподарських виробників під заставу землі або нерухомості;
- викуп у комерційних банків майна та земельних ділянок, що перебувають у заставі неплатоспроможних позичальників;
- довірче управління майном, землею та коштами неплатоспроможних сільгоспвиробників;
- лізингові та факторингові послуги для агровиробників;
- страхування майна, життя та фінансових ризиків у сільській місцевості;
- комісійні операції з товарами, майном та землею
- надання послуг, пов'язаних з бухгалтерським обліком, аудитом та аналізом діяльності підприємств, розробкою інвестиційних та бізнес-планів;
- обслуговування зовнішньоекономічних операцій сільськогосподарських товаровиробників;
- надання інших банківських послуг;
- виконання функцій методичного центру з надання консультаційних послуг сільськогосподарським підприємствам, виконання функцій методологічного центру з надання консультаційних послуг сільськогосподарським підприємствам, кредитним спілкам та новоствореним кооперативним банкам.

Банківський капітал, як одне з найбільших джерел фінансування сільського господарства, стикається з великою низкою проблем, зокрема низький рівень доходів у порівнянні з іншими галузями, а також високий рівень ризиковості.

Вирішення цієї проблеми можливе шляхом створення взаємопов'язаних інтегрованих формувань, до складу яких увійшли б:

- різні спілки кредитної кооперації;
- державний фонд підтримки сільськогосподарського кредиту, який реалізує механізм держгарантій;
- регіональні комерційні земельні банки, принциповою особливістю яких є безпосередня залежність їх доходів від розвитку агропромислового виробництва.

Необхідно якнайшвидше запровадити у господарську практику наступні заходи:

- оптимізація субсидування ставки рефінансування за кредитними операціями комерційних банків. Проте, необхідно відзначити, що отримати від держави компенсацію за виданий кредит у вигляді субсидування процентної ставки поки що, як і раніше, є дуже проблематичним.

Субсидування процентної ставки несе у собі кілька переваг у порівнянні з іншими видами розподілу бюджетних коштів, а саме:

- залучення до АПК бюджетних коштів супроводжує значне залучення коштів із комерційних банків, тобто. виникає мультиплікативний ефект;

– витрачання бюджетних коштів здійснюється наприкінці бюджетного періоду, тільки після сплати сільськогосподарськими виробниками відсотків за кредити, тоді як за відкритого розподілу бюджетних коштів ці статті витрат виникають на самому початку року. Віднесені на кінець періоду витрати девальвують і коштують бюджету дешевше [10];

– кредитуванням АПК займаються здебільшого спеціалізовані комерційні банки, які формують відповідне кадрове забезпечення, створюють клієнтську базу, налагоджують ділові та господарські зв'язки у галузі. Навіть при скасуванні кредитних субсидій даним банкам буде досить проблематично піти з цього сектора, що сприяє створенню та розвитку системи сільськогосподарського кредиту [6];

– істотну частину позики сільгосптоваровиробник залишається винен не державі, а цілком певній банківській установі, оскільки дотуванню піддається лише певна частина процентної ставки.

Пільгового кредитування сільського господарства недостатньо для повноцінної фінансової підтримки галузі. Кредитування агропромислового комплексу складний та ризикований процес. Банкам, які раніше не кредитували сільське господарство, важко розпізнати перспективних виробників і вони змушені використовувати схеми кредитування з використанням застави. Існують також ризики «сумлінного» неповернення позик, коли виникають форс-мажорні обставини (неврожай, погодні умови тощо).

У зв'язку з цим велику роль повинні відігравати страхові компанії та способи держгарантій для банків (державна може поділити з ними комерційні ризики). За кордоном існує порядок пільгового страхування врожаю, коли кожен долар страхової премії, яку сплачує фермер, доповнюється долларом з державного бюджету. В Україні така практика не поширена, а без неї масового припливу кредитних ресурсів у сільське господарство та значного збільшення кількості кредитних інституцій, які бажають працювати в даній сфері, чекати не доводиться.

Розвинена інфраструктура ринку є однією з основних умов розвитку регіонального АПК. Істотна роль у її розвитку відводиться біржовій справі, підвищення активності якої можливе з переходом від угод з готівковим товаром до форвардних та ф'ючерсних. Форвардні угоди дають можливість продати ще не вироблений товар за ціною, що покриває витрати на його виробництво. Покупець самостійно завчасно забезпечує своє виробництво сировиною і при цьому зберігає кошти на зберіганні товару. Отже, задовольняються інтереси всіх сторін.

Організація процесу кредитування має прагнути до налагодженої та спрощеної системи надання кредиту, можливості його повернення та зниження рівня кредитних ризиків, а також розширення кредитного портфеля банків. Нині механізм надання кредиту недостатньо опрацьовано щодо взаємовідносин між кредитором і позичальником.

Слід враховувати сільськогосподарські ризики втрати доходів під час виробництва продукції, пов'язані з настанням несприятливих кліматичних умов,

а також диспаритетом цін. Усе це робить повернення кредитів і позик, і навіть відсотків із них проблематичним. Для усунення негативних наслідків мають бути розроблені та запроваджені адекватні механізми агрострахування.

Зростання доступності та підвищення довіри позичальників до системи аграрного кредитування необхідні:

- розширення спектру послуг, що надаються банками, та підвищення їх якості;
- залучення вільних коштів банківської системи, які надалі трансформуються у формі кредитів та інвестицій в економіку, у тому числі в аграрну галузь;
- формування здорового конкурентного середовища у банківській системі;
- сприяння розвитку нових банківських послуг, спрямованих на стимулювання аграрного виробництва та підвищення інвестиційної активності;
- залучення в практику країни передового банківського досвіду інших країн світу;
- створення галузей виробництва, переробки та інфраструктури, що ґрунтуються на впровадженні найсучаснішої технології;
- розробка типових інвестиційних проєктів, що відповідають економічному потенціалу кожного регіону, району та області;
- диференціація кредитів, що виділяються сільському господарству, яка може і повинна застосовуватися як по регіонах (відповідно до природно-економічних особливостей, якісної оцінки земель і як наслідок – різної собівартості виробленої продукції), так і по галузях виробництва.
- створення відкритого валютного, кредитного та фондового ринків;
- надання мікрокредитів малому бізнесу;
- розвиток мережі небанківських організацій надання фінансових послуг сільському господарству;
- перехід на систему електронних платежів у режимі реального часу з метою прискорення та здешевлення розрахунків;
- створення ефективної національної платіжної системи;
- впровадження інноваційних технологій обробки інформації у банківській системі;
- підвищення довіри позичальників до банківської системи шляхом забезпечення дотримання банківського законодавства щодо захисту депозитів;
- - збільшення капіталу банків та дотримання банками всіх економічних нормативів;
- загострення конкуренції у фінансово-кредитному секторі та підвищення результативності грошово-кредитної політики;
- створення сприятливих умов залучення іноземних інвестицій в економіку країни.

В результаті основними напрямками кредитної політики може стати надання кредитів для:

- модернізації та інновації у сільському господарстві;
- довгострокового інвестиційного кредитування сільськогосподарських товаровиробників;
- кредитування суб'єктів малого та середнього агробізнесу, із залученням до цього процесу кредитних кооперативів;
- інвестування в соціальну сферу села, створення гідної інфраструктури для сільських трудівників (житлове будівництво, газифікація тощо).

Сільськогосподарське виробництво відноситься до ризикової галузі, що зумовлює необхідність розвитку ринку страхових послуг.

Поняття фінансового ризику не має однозначного тлумачення серед експертів та науковців. У вузькому розумінні воно включає лише кредитний ризик. Кредитний ризик пов'язаний з можливістю невиконання суб'єктом господарювання своїх фінансових зобов'язань перед інвесторами внаслідок використання для фінансування своєї діяльності внутрішнього фінансування. Кредитний ризик виникає в процесі ділового співробітництва між суб'єктом господарювання та його кредиторами:

- 1) з банком та іншими фінансовими установами;
- 2) з контрагентами – постачальниками і посередниками;
- 3) з акціонерами.

Різновидність видів кредитних операцій визначає особливості і причини виникнення кредитного ризику:

- 1) недобросовісність позичальника, який отримав кредит;
- 2) погіршення конкурентного стану конкретного суб'єкта, що отримав комерційний або банківський кредит;
- 3) несприятлива економічна кон'юнктура;
- 4) некомпетентність керівництва підприємства;
- 5) невиконання своїх зобов'язань перед позичальником їх контрагентами;
- 6) недосконалість нормативної бази;
- 7) фінансово-економічна нестабільність держави.

Страховання ризиків неповернення кредитів відноситься до страхових відносин в яких кредитори, такі як банки та інвестори, одночасно відіграють роль страховика та страхувальника, а страхові відносини обмежуються двосторонніми відносинами між страховиком та страхувальником [7, с. 144]. Відповідальність страхової установи настає, якщо застрахована особа не отримає суму, зазначену в кредитному договорі, протягом 20 днів після настання строку, зазначеного в кредитному договорі, або строку, встановленого банком, у разі невиконання позичальником умов кредитного договору. Страховий поліс передбачає ліміт відповідальності страхової компанії. Він може становити 50–90 % від залишку заборгованості за кредитом. Решта ризику – це відповідальність страхувальника. Розподіл ризику між страховиком і страхувальником покликаний забезпечити, щоб банк не зменшував свою відповідальність за виданий ним кредит. Страхуючи кредит, банк повинен ретельно перевірити платоспроможність і фінансовий стан позичальника.

При страхуванні індивідуальних кредитів договір страхування укладається на період користування кредитом. Страхова сума базується на повній сумі боргу (включаючи відсотки за кредитом), що підлягає погашенню за кредитним договором, і встановлюється пропорційно частці відповідальності страховика, зазначеній у полісі. Договір укладається на підставі заяви банку за формою, встановленою страховиком, копії кредитного договору та всіх документів, наданих для переддоговірної перевірки.

Страховик зобов'язаний здійснити виплату страхового відшкодування протягом трьох банківських днів по закінченню 20-ти робочих днів та після закінчення дії договору страхування.

Іншим поширеним видом страхування банківських кредитів є страхування відповідальності позичальника від безнадійних боргів, де страхувальником є боржник, який виступає гарантом кредиту для кредитора. Іншими словами, страхування покликане покрити збитки кредитора у разі сумнівного виконання боржником взятого на себе фінансового зобов'язання. Це різновид класичного (заставного) страхування.

В сучасних умовах доцільно, щоб деякі кредитні угоди підписували контрагенти, що співпрацюють з сільськогосподарськими товаровиробниками і впливають на результати їх діяльності. В разі невиконання своїх зобов'язань перед кредиторами сільськогосподарські підприємства можуть пред'явити фінансові претензії (якщо вони обґрунтовані) до своїх контрагентів щодо відшкодування процентів за користування кредитами та розділити відповідальність в разі накладання санкцій. Це змусить більш відповідально відноситись до виконання своїх зобов'язань контрагентів аграрного сектора економіки та зменшити кредитне навантаження на сільськогосподарських товаровиробників.

Аграрна кредитна система для нарощування свого капіталу може використати власні доходи та внески до статутного капіталу. Але головним джерелом нарощування капіталу має бути рефінансування Земельного банку за рахунок бюджетних коштів, а також фондового ринку, тобто емісії та продажу облігацій банку, гарантованих урядом. Земельному банку необхідно дозволити емісію облігацій та єврооблігацій, гарантованих урядом. Фінансовою основою для довгострокового та середньострокового кредитування сільського господарства можуть стати ресурси різних інвестиційних фондів, які нині активно розвиваються.

Проведені дослідження дозволяють нам стверджувати, що існуюча нині в Україні система кредитування має безліч недоліків і є недостатньо результативною. Виходячи з цього, пропонується низка заходів щодо побудови аграрної кредитної системи (рис. 2). Таким чином, аграрна кредитна система в поєднанні з бюджетною підтримкою села може стати головною ланкою вирішення проблеми продовольчої безпеки країни та стане пріоритетною ланкою стратегічного розвитку галузі.

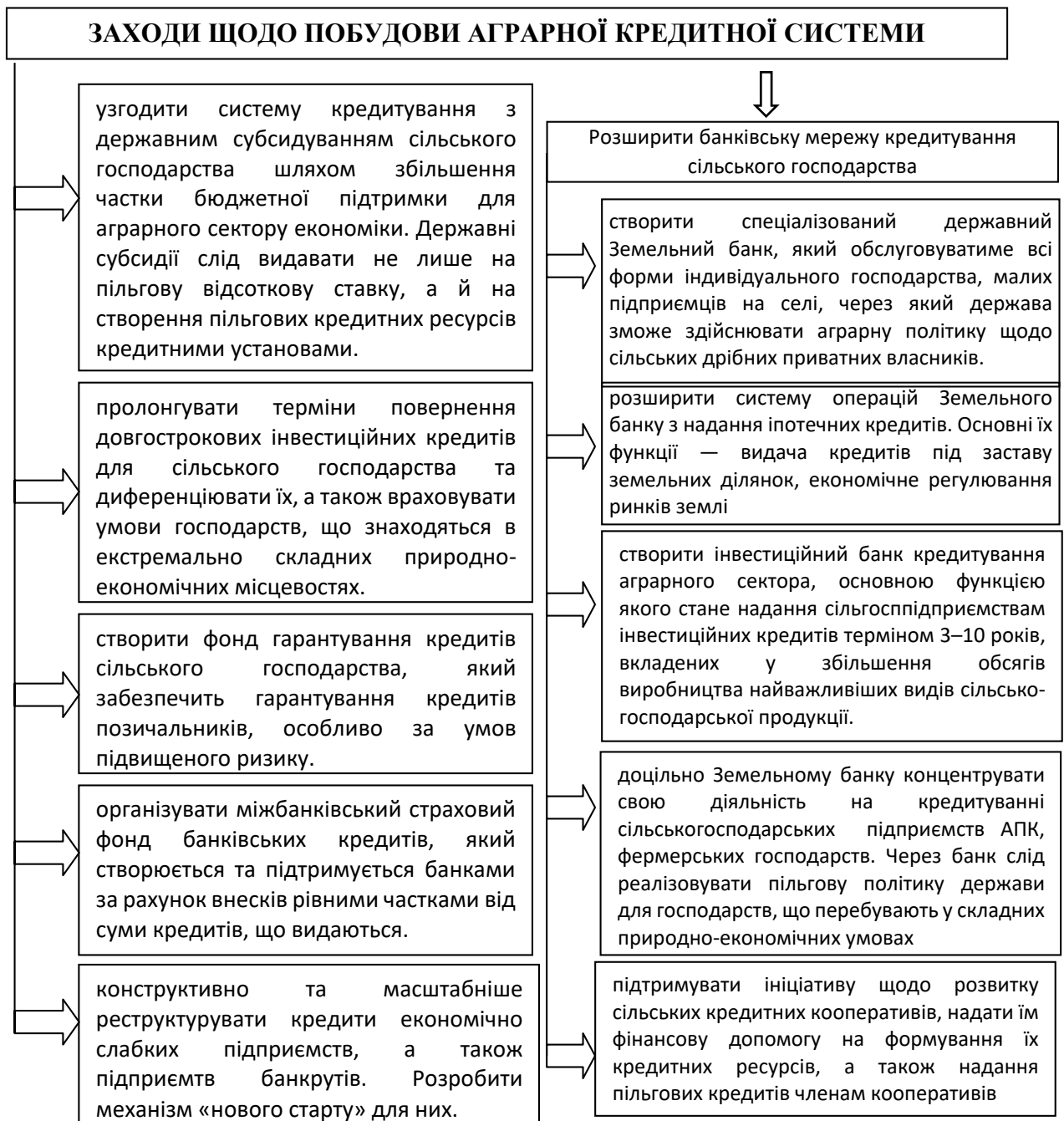


Рис. 2. Заходи щодо побудови аграрної кредитної системи

Джерело: побудовано авторами на основі даних [8, 9]

Висновки. Вирішення проблем, що виникають при фінансовому забезпеченні сільськогосподарського виробництва та переробних підприємств, вимагає до себе системного підходу. Сільське господарство, в силу своєї специфіки, не може функціонувати без залучення позикових коштів, у зв'язку з чим стають актуальними визначення та вибір найбільш пріоритетних напрямів їх вкладення.

Перспективи функціонування банківського сектора у сільському господарстві великою мірою залежить від позитивних зрушень у його економіці. Вливання фінансових ресурсів банків у базові галузі сільського господарства нині недостатньо ефективне, оскільки повернення витрачених ними ресурсів у встановлені терміни найчастіше буває неможливим.

Література:

1. Українські аграрії залучили 33,4 мільярда кредитів. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3713447-ukrainski-agrarii-zalucili-334-milarda-kreditiv.html> (дата звернення: 28.05.2023).
2. Держбюджет 2023: для агросектору закладено 20 млрд грн на кредити «5-7-9». Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/derzbudzet-2023-dla-agrosektoru-zakladeno-20-mlrd-grn-na-krediti-5-7-9> (дата звернення: 28.05.2023).
3. Пріоритети визначені: ситуація в економіці та на фінансових ринках України. Режим доступу: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/548966_prioriteti_viznacheni_situatsiya.html.
4. Данкевич В. Є., Макаренко Ю. П. Державні земельні банки – формування та функціонування в ринково-розвинутих країнах. *Наук. пр. Полтавської державної аграр. академії*. 2014. Вип. 1(8) С. 93–98.
5. Вдовенко І. С. Фінансові механізми забезпечення розвитку підприємств аграрного сектору економіки: особливості та недоліки. *Підприємництво та інновації*. 2020. № 15. С. 88–92.
6. Дема Д. І. Модель організації діяльності спеціалізованих банків з позиції державних інтересів. *Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації*: збірник тез IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2019. С. 94–97.
7. Павленко О. П. Страхування ризиків фінансово-кредитних установ як домінуючого елементу ринку фінансових послуг. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 143–149.
8. Лупенко Ю. О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 30–34
9. Гладій М. В., Лузан Ю. Я. Кредитування в системі аграрних трансформацій України. *Економіка АПК*. 2020. №8. С. 37.
10. Галайко А. М., Ванькович Д. В. Державна фінансова підтримка підприємств як інструмент активізації розвитку аграрного сектору економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1 (12). С. 284–288.

References:

1. Ukrainian agrarians attached 33.4 billion loans. Retrieved from <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3713447-ukrainski-agrarii-zalucili-334-milarda-kreditiv.html> (access date 28/05/2023).
2. The 2023 state budget: 20 billion hryvnias for loans "5-7-9" for the agricultural sector. Retrieved from <https://agravery.com/uk/posts/show/derzbudzet-2023-dla-agrosektoru-zakladeno-20-mlrd-grn-na-krediti-5-7-9> (access date 28/05/2023).
3. Priorities are set: the situation in the economy and financial markets of Ukraine. Retrieved from https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/548966_prioriteti_viznacheni_situatsiya.html (access date 05/28/2023).

4. Dankevych, V. E., Makarenko, Y. P. (2014). State land banks – formation and functioning in market-developed countries. *Scientific works of Poltava state agricultural academy*, no. 1(8), pp. 93–98. (in Ukrainian)
5. Vdovenko, I. S. (2020). Financial mechanisms for ensuring the development of enterprises of the agrarian sector of the economy: features and shortcomings. *Entrepreneurship and innovation*, no. 15, pp. 88–92. (in Ukrainian).
6. Dema, D. I. (2019). Model of organization of specialized banks from the point of view of state interests. *Strategic directions of socio-economic development of the state in the context of globalization: collection of abstracts of the IV International Scientific and Practical Internet Conference*. Khmelnytsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov. Pp. 94–97. (in Ukrainian).
7. Pavlenko, O. P. (2016). Risk insurance of financial and credit institutions as a dominant element of the financial services market. *Young scientist*, no. 3, pp. 143–149. (in Ukrainian).
8. Lupenko, Y. O. (2015). Development of the agrarian sector of the Ukrainian economy: forecasts and prospects. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series "Economics"*, issue 2 (4), pp. 30–34. (in Ukrainian).
9. Hladii, M. V., Luzan, Y. Y. (2020). Lending in the system of agrarian transformations of Ukraine. *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 37. (in Ukrainian).
10. Halaiko, A. M., Vankovych, D. V. (2018). State financial support of enterprises as an instrument for enhancing the development of the agricultural sector of the economy. *Eastern Europe: economy, business and management*, no. 1 (12), pp. 284–288. (in Ukrainian).

Annotation

Kolotukha S. M., Melnyk K. M., Perepolka V. Y.
Trends in the development of credit relations in the agricultural sector of the economy

The key to the successful development of the agricultural sector of the economy is bank lending, which plays an important role in the development of the agricultural sector, as evidenced by the positive trend in the growth of lending by commercial banks in the country. In this regard, the attraction and utilization of borrowed financial resources is the most important aspect of the financial activities of the agricultural sector of the economy, which aims at achieving high final economic outcomes.

The paper presents the fact that agricultural producers are currently facing a serious shortage of working capital and investment resources. Therefore, state support is necessary to ensure sustainable development of the agricultural sector, as can be confirmed by the experience of various countries. In Ukraine, direct state financial support for agricultural enterprises is provided through programs such as reducing the cost of loans and supplementing lease payments.

To support the agricultural sector, it has been confirmed that in 2023 the government continued to implement the Affordable Loans 5-7-9 % national program to make it easier for farmers to obtain loans and state guarantees under martial law.

It indicates that in order to establish a nationwide system of agricultural financing, it is necessary to create a specialized financial institution, or "national land bank," with the functions of efficient management of state-owned land, financial and credit activities, and support for small and medium-sized farmers.

This paper demonstrates the expediency and necessity of developing an insurance services market in the organization of bank lending. As a result of joint activities between banks and insurance companies, customers will have access to the most convenient, complete, and relatively inexpensive set of services.

Key words: bank lending, agricultural enterprises, financial support, state financial support, Land (mortgage) bank.

УДК: 005.591.6:334.72

DOI: 10.32782/2415-8240-2023-102-2-234-243

MANAGEMENT OF INNOVATION RISKS

Iu. O. NESTERCHUK, *Doctor of Economics*

V. S. ULANCHUK, *Doctor of Economics*

S. Iu. SOKOLYUK, *Doctor of Economics*

O. V. ZHARUN, *PhD in Economics*

M. A. KOROTIEIEV, *PhD in Economics*

N. O. BLENDА, *PhD in Economics*

Uman National University of Horticulture

Основною метою даної статті є дослідження особливостей управління інноваційними ризиками на вітчизняних підприємствах та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності процесу. Інноваційна діяльність є передумовою ефективного розвитку підприємств, підвищення якості продукції, ефективного та економічного використання ресурсів. Проте впровадження інновацій на підприємствах пов'язане з високим інноваційним ризиком. Встановлено, що під інноваційним ризиком слід розуміти ймовірність відхилення фактичних результатів від запланованих або отримання фінансових збитків через зміни в компанії в результаті неефективної інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, інноваційний ризик, підприємство, правила

State of the problem. The economic growth of the country is impossible without innovative activities by its business entities. It is the use of innovations that creates new competitive advantages for enterprises, strengthens their market position and is a condition for successful operation. At the same time, compared to other types of enterprise activities, innovative activity is more associated with risk. Due to this, the correct assessment of the situation and the choice of an effective management method, aimed at reducing innovation risk, are important tools in achieving economic goals and the desired result. The experience of the developed countries of the world shows that ignoring or underestimating of innovative risk inevitably hinders the development of business entities and causes stagnation of the entire economic system. It is important to be able to identify innovative risks correctly and in a timely manner and make appropriate decisions within the framework of the company's management

policy. In connection with the above, the study of the process of managing innovative risks at domestic enterprises becomes especially relevant.

Analysis of recent research and publications. Works of such domestic and foreign scientists are devoted to the problems of studying innovative risks at enterprises as: O. Yu. Berezina [1], V. O. Vasylenko [2], I. I. Verbytska [3], V. M. Geets [4], O. E. Grigorieva [5], V. I. Zakharchenko [6], N. L. Kalinovska [7], V. R. Kigel [8], S. M. Klymenko [9], P. P. Mykytyuk [10], M. V. Pastushenko [11], O. M. Petukhova [12], Yu. G. Smolyarov [13], D. A. Shtefanych [14] and others. The main approaches to the management of innovative risks are highlighted and various methods of their management are developed in their scientific works. Along with a significant number of publications, some aspects of the problem of innovative risk management at domestic enterprises require further research.

The main purpose of this article is to study the characteristics of innovation risk management in domestic enterprises, and develop practical recommendations to improve the efficiency of the process.

Main material and results. The main factor that hinders the successful implementation of innovative activities by enterprises, at the same level as the lack of financial resources and the weak effectiveness of state support mechanisms, is the increased innovation risk. Risk, in general, is associated with the possibility or threat of deviation of the results of specific actions or decisions from the expected ones. Thus, the risk can be manifested in the fact that in a certain market or its area, a new product may not be sold in the volumes that were calculated on the basis of the results of insufficient marketing research. Or, choosing price strategy options to penetrate new markets, one cannot say with full confidence that the company expects success, since competitors can respond with adequate actions. As a result, it is possible to receive losses or lack of income [6].

It should be noted that foreign dictionaries use consonant words to indicate the category "risk": in English – "risk", in French – "risque", in German – "risiko", etc. According to philologists, this category comes from the Latin term "resecum", which in translation means "rock" or "danger", it was used by ancient navigators to indicate the danger of collision with a coastal rock. In modern economic literature, risk is most often defined as an element of uncertainty that can affect the activity of a business entity or the outcome of a certain economic transaction. Innovative activity is always accompanied by risks, and on the other hand, it can be a source of risks itself. At the same time, the effectiveness of innovative activity directly depends on how accurately the risk is assessed, as well as how adequately the methods of their management are defined [1]. The analysis indicates the absence of a stable definition of the concept of "innovation risk".

In our opinion, the innovation risk should be understood as the probability (threat) of incurring additional costs exceeding those provided for in the program of actions and receiving income below the expected, as a result of the occurrence of an adverse event. It should be noted that innovative risks are primarily manifested in the fact that new products are not sold in specified volumes and at specified prices, or the terms of implementation of an innovative project are delayed, as a result of which there

is a lack of profit or losses, etc. The source of risk is the influence of factors of the micro- and macro-environment, as well as factors of the internal environment of the enterprise. As a result of the analysis of the scientific works, it was established that most often the innovative risk at the enterprise can arise under the following conditions [5]:

- when introducing a cheaper method of production of goods or services compared to what is already in use. Such investments will bring the company a temporary excess profit until it is the sole owner of this technology. In a similar situation, the enterprise faces only one type of risk – a possible incorrect assessment of the demand for the produced product;

- when creating a new product (service) on old equipment. In such a case, the risk of quality inconsistency is added to the risk of incorrect assessment of demand for a new product (service);

- in the production of a new product (service) using new equipment and technology. In this case, innovative risk includes the following risks: the new product (service) may not find a buyer; non-compliance of new equipment and technology with the necessary requirements for the production of a new product (service); impossibility of selling the created equipment, because it is not suitable for the production of other products in case of failure, etc.

The high level of risk in innovative activities is explained by the fact that the introduction of innovations requires significant costs, while not all innovations bring the expected profit. At the same time, it is necessary to take into account such features of the implementation of innovative developments as a long period of time for their implementation and a significant number of participants involved in this process, including from various sectors of the economy and other countries.

It is worth highlighting several types of innovative risks, most characteristic of modern business conditions [7]:

- risks of wrong selection of innovative projects. The reasons for the emergence of this type of risks can be insufficiently justified choice of priorities of the enterprise's economic and market strategy. The prospects of the company's position on the market and its financial stability may be mistakenly assessed. In addition, most often the author of an innovative project overestimates its significance for the consumer – in this case, the cause of the risk is a mistaken assessment of the consumption market;

- risks of not providing the innovative project with a sufficient level of financing. It includes the risk of not receiving funds for the development of the project and the risk of the wrong choice of funding sources (impossibility of implementing the project at the expense of own funds, lack of available sources of loan funds, etc.);

- risks of non-fulfillment of business contracts, namely: the risk of a partner's refusal to conclude a contract after negotiations (in the event of a sharp change in the economic situation), the risk of concluding contracts on unfavorable terms, the risk of concluding contracts with insolvent partners, the risk of non-fulfillment of contractual obligations by partners on time (mainly depends on sharp fluctuations in the economic situation);

- marketing risks of current supply and sales. This group is quite large, but in most cases it is determined by the insufficient level of professionalism of the company's marketing services or the absence of them at all;

- risk associated with securing property rights. The problem of the occurrence of this type of risk is especially relevant for enterprises that produce innovative products. The main reason for its occurrence at domestic enterprises is the imperfection of patent legislation (obtaining a patent (license) late, a short term of validity of a patent, etc.).

A necessary condition for making effective decisions taking into account innovative risks is the ability to manage them, which consists not in their complete exclusion, but in determining acceptable limits, which will minimize the negative consequences of the occurrence of a risky event. Innovation risk management is a process by which innovation risks are identified at the enterprise, their values are estimated, monitoring and control are carried out, and measures to reduce their impact are determined [11].

The innovation risk management process includes a set of measures aimed at increasing the effectiveness of the enterprise's innovative activities and minimizing (or almost completely eliminating) possible losses (damages) in the process of its implementation. The process of innovation risk management requires certain stages. Scientists have developed different approaches to dividing this process into stages, they are not very different in essence, but have certain features.

The first and perhaps the most important stage of the innovation risk management process is their identification. Because the timely identification of innovative risks makes it possible to make reasonable management decisions to minimize their negative impact on the effectiveness of innovative activities. The next stage is the analysis of already identified innovation risks. This stage is the most responsible and methodologically complex, the effectiveness of the entire innovation risk management process depends on the quality of its implementation. At this stage, qualitative and quantitative analysis of innovative risks is expected. Qualitative analysis of innovation risks involves the identification of sources and causes, stages and works, during the execution of which innovation risk most often arises, that is, the establishment of potential areas of innovation risks, as well as the identification of practical usefulness and possible negative consequences that may arise in the process of carrying out innovative activities. The main task of the qualitative analysis of innovation risk is to determine the factors of innovation risks, as well as to establish its potential areas [14]. The results of the qualitative analysis of innovation risks serve as important initial information for quantitative analysis of innovation risk, which involves the numerical determination of individual innovation risks and the risk of the project (decision) as a whole. Quantitative analysis is carried out subject to the availability of sufficient information. Quantitative analysis comes from the theory of probabilities, mathematical statistics and the theory of operations research [5]. The task of quantitative analysis of innovative risks is the numerical measurement of the impact of changes in project factors, which are checked on the risk and behavior of project performance criteria. The main goal is to obtain the necessary information for making

management decisions about the feasibility of implementing innovative activities and developing measures to protect the enterprise from possible losses.

The next stage consists in the distribution of innovation risks by their importance. Ranking should be considered as a basis for dividing innovative risks into significant ones (those that should be paid attention to and in relation to which it is necessary to apply appropriate means of response) and non-significant (those that can be ignored or no means of response should be used in relation to them). At this stage, you can primarily use your own experience regarding similar events in the past in the field of implementing similar innovative projects. It is also possible to use an expert method, involve external consultants, as well as build various models, develop them and test them in real or virtual conditions.

The next stage consists in the development and implementation of measures to manage the enterprise's innovative risks. This stage is intended for the formation of the company's policy in the field of combating innovative risk and uncertainty. The main task of this stage is the choice of specific ways of influencing the innovative risks of the enterprise in order to minimize or possibly neutralize their consequences [13]. The development of innovative risk management measures requires an assessment of the acceptability of the obtained risk level and the selection of risk management methods.

It is worth noting that in theory and practice, the most common methods of responding to innovative risks are [1, 3]:

- avoidance of innovative risks, most often by eliminating the cause of such risks (acquisition of ownership rights to ready-made innovative developments, involvement of a qualified contractor in the implementation of an innovative project, etc.);
- transfer of innovative risks, which consists in transferring responsibility for the risk to another party;
- acceptance of innovative risks, which can be both passive (when those risks that have a low level of negative impact on the implementation of an innovative project are consciously accepted) and active (when an action plan is developed in the event of the occurrence of risks that threaten the innovative project);
- optimization (reduction) of the degree of innovative risks (due to the creation of appropriate reserves, risk insurance, etc.).

The final stage is the monitoring and control of the innovation risk management process. At this stage, restoration and replenishment of information about risks takes place, which is an important condition for their analysis at the first stage. It provides feedback in the specified system. On this basis, the effectiveness of the measures is evaluated. The study of the innovation risk management process at domestic enterprises made it possible to determine its features and existing problems, as well as ways to solve them. We established that the main problem in the management of innovation risks at domestic enterprises is the lack of a risk management system.

To solve this problem in the enterprise management system, it is necessary to allocate a separate specific organizational unit that would be responsible for the management of innovative risks. However, it is not necessary to associate it with the creation of a new structural division. This role can be performed by an individual employee (in modern terminology – an innovative risk management manager) or a

group of employees who will form the innovative risk management system. This will enable faster and more efficient identification, assessment, localization and control of innovative risks.

Let's highlight the main six rules that must be followed in order to improve the effectiveness of innovative risk management. The rule of optimality is that it is impractical to risk more than one's own capital can allow. Before making a decision under risk conditions, the manager must: determine the maximum possible amount of losses in the event of a risk event; compare it with the amount of invested capital and own financial resources to determine whether these losses will lead to the bankruptcy of the enterprise. The rule of efficiency is that it is not advisable to risk more for the sake of less. In order to make a balanced decision, it is necessary to determine the probability of innovative risk. The manager, knowing the maximum possible amount of damage, must determine what it can lead to.

The option rule – there are no hopeless situations, there are always many solutions, the main thing is to be able to determine them. The rule of option is manifested in the development of not one, but several different options for solving a problem. The innovative risk management manager needs to develop all possible options for solving this or that situation. Each of these options can and should be the focus of research. Variability can also be manifested in the choice of measures and methods of reducing innovation risk.

Forecasting rule – it is necessary to forecast the consequences of the risk by comparing the expected result with the possible costs incurred by the enterprise in the event of a risk event. Only when the ratio of returns and possible losses is acceptable for the enterprise should decisions be made on the implementation of an innovative project. At the same time, it is important to establish how a specific type of innovative risk affects the results of operations, but first you need to assess the probability that a certain event will occur, and then what the consequences will be in relation to the success of the enterprise.

The rule of argumentativeness – a positive decision is made only in the absence of doubt. At the same time, it should be noted that effective decisions should be made not only on the basis of intuition, but should be weighed and made on the basis of qualitative and quantitative analysis of innovative risks.

The rule of continuity – the risk management process cannot be carried out fragmentarily. Management of innovative risks must be carried out at all stages of the implementation of an innovative project, and not only when a risk appears.

In the process of managing innovative risks, the manager must solve several problems [3]:

- assess possible losses associated with innovative risks;
- determine or accept innovative risks or refuse to perform a certain type of innovative activity that causes them to occur;
- make a decision on whether to bear all responsibility for innovation risks on your own, or to transfer part or all of the responsibility for them to other entities.

It should be noted that for those innovative risks for which the company bears full responsibility, it is necessary to develop a management program, the main goal of

which is to reduce possible losses. In the management of innovation risk, the management of the enterprise takes a leading position, because it approves the program of measures aimed at reducing the level of risk. Therefore, it is quite important that the final decisions regarding measures to manage innovative risks are taken by the top management.

Conclusion. Therefore, innovation risk is the probability of losses that occur when an enterprise carries out innovative activities. However, it is necessary to realize that in order to adapt to the market conditions of business, it is necessary to implement innovations effectively. Most successful enterprises owe their success to the development and release of new products to the market, the introduction of new production and sales methods, the penetration of new markets, the development and implementation of innovative projects. That is why before considering the possibility of developing or implementing innovations, it is necessary to determine all the risks inherent in them. A necessary condition for the implementation of effective innovative activity is the ability to manage innovative risks, which consists not in their complete exclusion, but in determining permissible limits, which will minimize the negative consequences of the occurrence of a risky event. The work of managing innovative risks requires a high level of competence from managers, significant investment of time, energy and experience. And an important task for the enterprise is to learn how to competently manage innovative risks. The main element of the innovative risk management process is the choice of response methods to identified and assessed risks. In view of this, there is a need for further scientific research on the definition of modern methods of managing innovative risks at the enterprise.

Література:

1. Березіна О. Ю. Концептуальні засади управління ризиками інноваційної діяльності в регіоні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 7. Ч. 4. С. 53–56.
2. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. 440 с.
3. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталий розвиток економіки*. 2018. № 5. С. 282–291.
4. Геєць В. М., Семиноженко В. П., Кваснюк Б. Є. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / за ред. В. М. Геєця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2017. 544 с.
5. Григор'єва О. Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проектів, та методи їхнього кількісного вимірювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2020. № 628. С. 64–71.
6. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулова М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
7. Калиновська Н. Л., Григор'єв О. Ю. Ризики інноваційної діяльності підприємств. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 272–273.

8. Кігель В. Р. Ризики в інноваційній діяльності виробничо-торговельного підприємства. *Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка*. 2018. Вип. 38. С. 136–143.

9. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 252 с.

10. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства: навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

11. Пастушенко М. В. Удосконалення системи управління ризиками на підприємстві. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2010. 332 с.

12. Петухова О. М., Сілакова Г. В. Управління ризиками інноваційної діяльності. Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК», К.: НУХТ, 2022. С. 145–147.

13. Смоляров Ю. Г. Ризики в інноваційній діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету: науковий журнал*. 2013. Вип. 6 (57). С. 86–90.

14. Штефаніч Д. А. Управління підприємницьким ризиком. Т.: Економічна думка, 2009. 224 с.

References:

1. Berezina, O. Yu. (2018). Conceptual principles of risk management of innovative activity in the region. *Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series "Economic Sciences"*, no. 7 (4), pp. 53–56. (in Ukrainian).

2. Vasylenko, V. O., Shmatko, V. G. (2003). *Innovative management: Study guide*. K.: TsUL, Fenis. 440 p. (in Ukrainian).

3. Verbytska, I. I. (2018). Risk management as a modern risk management system of business structures. *Sustainable development of the economy*, no. 5, pp. 282–291. (in Ukrainian).

4. Geets, V. M., Seminozhenko, V. P., Kvasnyuk, B. E. (2017). Strategic challenges of the 21st century to the society and economy of Ukraine: in 3 volumes. Volume 1: Economy of knowledge - modernization project of Ukraine. K.: Phoenix. 544 p. (in Ukrainian).

5. Grigor'eva, O. E. (2020). Problems of risks arising during the implementation of innovative projects and methods of their quantitative measurement. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, no. 628, pp. 64–71. (in Ukrainian).

6. Zakharchenko, V. I., Korsikova, N. M., Merkulova, K. M. (2012). *Innovative management: theory and practice in the conditions of transformation of the economy*. Center for Educational Literature. 448 p. (in Ukrainian).

7. Kalinovska, N. L. (2022). Risks of innovative activity of enterprises/N. L. Kalinovska, O. Yu. Grigoryev. Problems of formation and development of innovative infrastructure: theses of reports of the international scientific and practical conference, Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic. Pp. 272–273. (in Ukrainian).

8. Kigel, V. R. (2018). Risks in the innovative activity of a production and trading enterprise. *Scientific notes of the University "KROK". Series: Economy*, issue 38, pp. 136–143. (in Ukrainian).

9. Klymenko, S. M., Dubrova, O. S. (2005). Justification of business decisions and risk assessment. K.: KNEU. 252 p. (in Ukrainian).
10. Mykytyuk, P. P., Krysko, Zh. L., Ovsyanyuk-Berdadina, O. F., Skochylyas, S. M. (2015). Innovative development of the enterprise. Ternopil: PP "Printer Inform". 224 p. (in Ukrainian).
11. Pastushenko, M. V. (2010). Improvement of the risk management system at the enterprise. *Collection of scientific papers of the Uman National University of Horticulture*. 332 p. (in Ukrainian).
12. Petukhova, O. M., Silakova, G. V. (2022). Management of risks of innovative activity. Materials Vseukr. science and practice conf. "Improving the efficiency of food and processing enterprises of the agro-industrial complex", (Kyiv, November 22-23, 2022). K.: NUHT. Pp. 145–147. (in Ukrainian).
13. Smolyarov, Y. G. (2013). Risks in innovative activity of agricultural enterprises. *Bulletin of the Sumy National Agrarian University: scientific journal*, issue 6 (57), pp. 86–90. (in Ukrainian).
14. Shtefanych, D. A. (2009). Management of entrepreneurial risk. T.: Economic Opinion, 224 p. (in Ukrainian).

Annotation

Nesterchuk Iu. O, Ulanchuk V. S., Sokolyuk S. Iu., Zharun O. V., Korotieiev N. A., Blenda N. O.

Management of innovation risks

The main purpose of this article is to study the characteristics of innovation risk management in domestic enterprises, and develop practical recommendations to improve the efficiency of the process. An innovative activity is a prerequisite for the effective development of enterprises, improvement of product quality, efficient and economic use of resources. However, the implementation of innovations in enterprises is connected with a high innovation risk. It is established that under an innovation risk we should understand the probability of deviation of actual results from planned ones or receiving financial loss due to changes in a company as a result of ineffective innovative activities.

The existence of a certain risk level in an innovation project does not mean that it should be abandoned because the rejection is equivalent to the loss of expected revenue and profits. We always need informed and balanced management decisions. An important role in determining an acceptable risk level, predicting the probability of risk events and timely neutralization of their negative effects is given to the innovation risk management process. It consists of several stages. Firstly, all possible innovation risks are defined. Next, there is a qualitative and quantitative analysis of the identified innovation risks. The following step is ranking of the significant risks (i.e. that are worth paying attention to and for which it is necessary to use appropriate means of response) and insignificant ones (those that can be ignored or do not need taking measures against). Further, measures to manage enterprise innovation risks are developed and implemented.

The last stage is monitoring and controlling of the innovation risk management. This stage provides feedback and on this basis the evaluation of the measures effectiveness is undertaken. The study found that the main problem in the innovation risk management in domestic enterprises is the absence of a risk management system. To increase the efficiency of innovative risk management one should keep to the

following rules: optimality, efficiency, variance, forecasting, argumentativeness, and continuity. In general, innovation is the most important factor in the development of domestic enterprises. In order to promote innovations companies do not need to search for projects without risks but to be able to anticipate risks, evaluate them and set reasonable (acceptable) limits that should not be exceeded. That is, they should be able to manage the risks of innovations.

Key words: *innovation, innovative risk, enterprise, rules*

УДК: 336

DOI: 10.32782/2415-8240-2023-102-2-243-250

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ УКРАЇНИ

О. Т. ПРОКОПЧУК, доктор економічних наук

Ю. В. УЛЯНИЧ, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті розглядається поняття страхування та страхування життя відповідно до законодавчої бази, розглянуто основні функції (ризикова, створення та використання страхових резервів, превентивна, інвестиційна, заощадження, створення доходу, кредитна, збереження) та різновиди страхування життя (страхування капіталів, рентне страхування).

Проаналізовано чинники, що обумовлюють низький рівень попиту на послуги зі страхування життя. Проаналізовано сучасний розвиток ринку страхування життя в Україні. Виокремлено топ-5 страховиків життя на страховому ринку та основні напрями сприяння розвитку страхування життя в Україні.

Ключові слова: *страхування життя, функції страхування, ринок страхування, соціальний захист населення, ризик, страхові послуги.*

Постановка проблеми. Страхування життя в сучасному світі є важливою галуззю економіки, що, з одного боку, забезпечує задоволення широкого спектру потреб клієнтів, зокрема накопичення коштів, отримання інвестиційного прибутку, пенсійне забезпечення, медичне обслуговування, оплата освіти дітей та ін. Різновиди визначених страхових послуг пов'язані з можливістю виникнення ризикових подій, що можуть впливати на життя, здоров'я та працездатність осіб. З іншого – це потужний ринковий механізм інвестування національної економіки завдяки сумах зібраних премій, масштабам інвестицій, а найважливіше, вагомій соціальній та економічній ролі в аспекті покриття особистих та бізнес ризиків.

Для України становлення та розвиток ринку страхування життя є важливою умовою економічного розвитку. Компанії страхування життя шляхом акумуляції вільних грошових коштів та їх інвестування в економіку стануть потужним

джерелом внутрішніх інвестицій. Накопичувальні програми здатні вирішити питання пенсійного та соціального забезпечення, що зменшить напругу в суспільстві.

Тож, саме тому актуальними є дослідження сучасних тенденцій та визначення перспектив розвитку ринку страхування життя в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку страхування життя та пошуку можливостей його розвитку було присвячено багато наукових праць вітчизняних фахівців: В. Базилевича, Т. Гарматія, Т. Говорушко, О. Залєтова, В. Комадовської, С. Осадця, Н. Пилипенка, Я. Шумелди та ін. Питання пов'язані зі страхуванням життя висвітлені у працях зарубіжних вчених, таких як: А. Манес, Г. Бадер, А. Банасінський, В. Райхер, Л. Рейтман, С. Єфімов, А. Плешков, В. Шахов, Є. Коломін, К. Турбіна, Л. Корчевська та ін.

Проте в умовах високого динамізму сучасного конкурентного середовища та фінансової нестабільності в Україні теоретикопрактичні питання даної проблематики потребують подальших досліджень.

Методика досліджень. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи. При дослідженні основ страхування життя використано системний метод. При дослідженні рівня розвитку страхового сегменту життя використано метод аналізу. За допомогою абстрактно-логічного методу – обґрунтовано і викладено висновки та пропозиції стосовно рекомендацій щодо розвитку потенціалу страхування життя в Україні.

Результати дослідження. Згідно із Законом України «Про страхування», «страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [1].

Згідно ст. 6 Закону України «Про страхування» «страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та досягнення застрахованою особою визначеного договором віку.

Причиною виникнення відносин у сфері страхування життя є наявність страхового ризику втрати життя чи працездатності, виникнення фінансових проблем після досягнення пенсійного віку або інших непередбачуваних подій. Страхування життя спрямоване на вирішення вищезазначених подій шляхом компенсації фінансових втрат.

Економічний зміст страхування життя розкривається через функції, які воно виконує, таблиця 1.

Табл. 1. Основні функції страхування життя, [2, 3]

Функції	Зміст функції
Ризикова	Передача страхувальником за певну плату страховій компанії матеріальної відповідальності за наслідки настання страхових ризиків
Створення та використання страхових резервів	Формування фондів для їх перерозподілу на користь тих осіб, які постраждали через страхові випадки
Превентивна	Забезпечення пониження страхового ризику за рахунок обмеження в договорі про виплати, якщо сталося самогубство та випадків, які відбулися через стан алкогольного чи наркотичного сп'яніння. Ця функція проявляється на етапі укладання угоди, шляхом проведення медичного андеррайтингу.
Інвестиційна	Інвестування чітких страхових резервів в економіку країни
Заощадження	Страхові компанії зберігають та повертають кошти клієнтів. За рахунок щорічних внесків, особа може заощадити деяку суму коштів, яка необхідна для реалізації її планів у майбутньому (пенсія, навчання дитини, купівля житла та ін.)
Створення доходу	Виплата страхувальником доходу, отриманого страховиком з його інвестиційної діяльності.
Кредитна	Страхова компанія з коштів страхових резервів здійснює кредитування страхувальників в межах викупної суми за договором, а також іпотеку.
Збереження	Збереження коштів страхувальника, які необхідні для внеску страхових премій, шляхом скорочення витрат та сприяє довгостроковому фінансовому плануванню.

Ризики, що існують у страхуванні життя, пов'язані з невизначеністю їх тривалості для кожного страхувальника, рис 1. [4].



Страхова практика поділяє страхування життя на страхування капіталів і страхування рент, рис. 2.



Рис. 2. Різновиди страхування життя [5, 6]

Ринок страхування життя в Україні почав своє становлення у 1996 році, після набуття чинності Законом України «Про страхування», де страхування життя виділялось, як окрема галузь страхової діяльності. Становлення цього виду відносин продовжується і сьогодні. Страхова діяльність змінюється, удосконалюється й усе більше впливає на економіку країни, розширюється сфера страхування, з'являються і розвиваються нові його види [1].

Слід відзначити, що сучасний розвиток ринку страхування життя в Україні є нестабільним. Діяльність страхових компаній, що надають послуги зі страхування життя, не може бути здійснена в повному обсязі та на високому рівні без стабільного стану національної та світової економіки, а військова агресія росії по відношенню до України призводить до погіршення ситуації у сфері страхування і навіть спричинює його недоцільність.

Нині Україна перебуває у стані перебудови соціального захисту населення, оскільки внаслідок військового вторгнення багато верств населення отримали статус внутрішньо переміщених осіб, інвалідів і т.д.

Частково питання соціального захисту населення вирішуються шляхом страхування життя, медичного страхування, обов'язкового загальнодержавного страхування від нещасних випадків чи професійних захворювань, а також страхування інших ризиків фізичних осіб. Тож, варто узагальнити чинники низького рівня попиту на страхові послуги в сфері страхування життя серед населення в сучасних умовах, рис. 3. До вторгнення РФ на територію України і нині проблемою, що стримує розвиток страхування життя, є надзвичайно низький рівень фінансової спроможності потенційних страхувальників та страхової культури в цілому. Більша частина населення країни вбачає необхідність у страхуванні власного життя, чи життя своїх близьких, і робить це тільки в крайньому разі, коли цього вимагає ситуація.

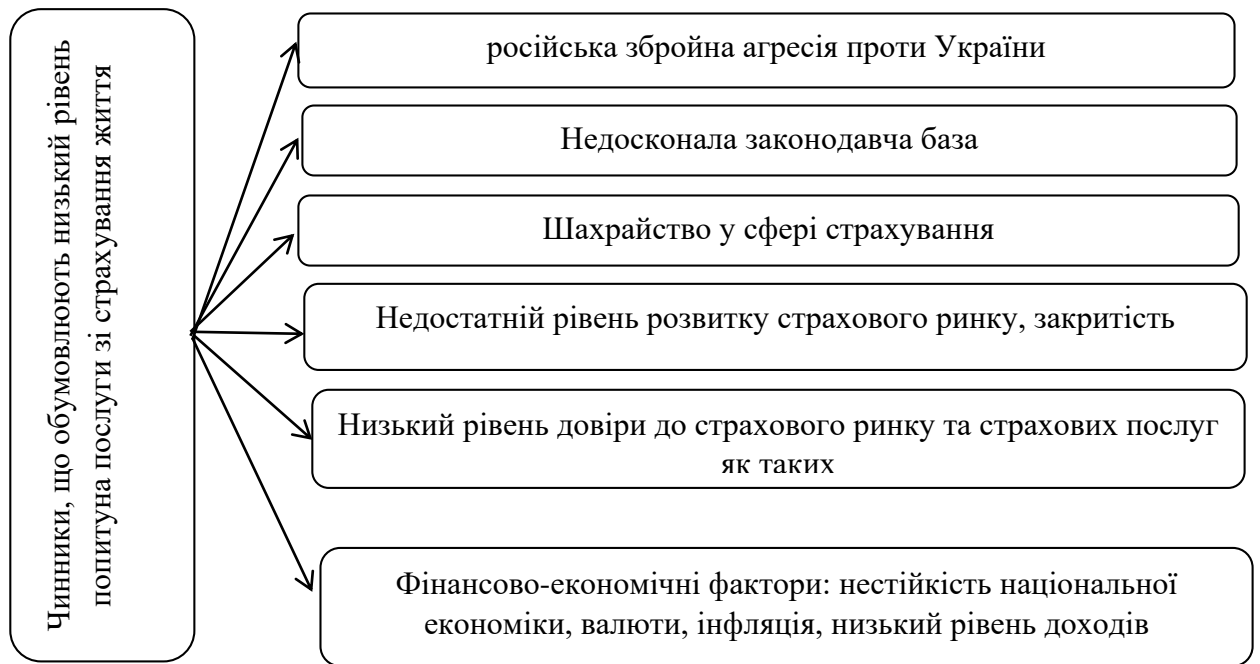


Рис. 3. Чинники, що обумовлюють низький рівень попиту на послуги зі страхування життя

Деякі науковці наголошують на домінуванні банківського страхування життя (зокрема, страхування життя позичальників споживчих кредитів) у структурі страхових премій (понад 90 %), [6].

Ще однією причиною низького рівня проникнення страхування в Україні є незначний рівень довіри до страхових компаній, спричинений негативним досвідом страхування у радянські часи, а також відсутністю реальних державних гарантій отримання страхових виплат у результаті банкрутства страховика або його шахрайських дій.

Дотепер на ринку страхування життя має місце недобросовісна практика агентів, яка шкодить розвитку страхової культури та підтриманню високого рівня страхування. Ще до факторів, що негативно впливають на ринок страхування життя в Україні, також слід віднести: різкі коливання валютного курсу, нестабільність політичної ситуації всередині країни, недостатній рівень капіталізації страховиків, відсутність надійних інвестиційних проектів.

Але потрібно відзначити, що навіть після повномасштабного вторгнення РФ на територію України ринок страхування життя продовжив свою роботу та протягом 2022р. демонстрував відновлення показників своєї діяльності.

Обсяги ринку страхування життя за 1 півріччя 2022 р. відновились: як у страхових преміях (-21 % у порівнянні із початком війни (-57 %)), так і у страхових виплатах, де має місце вихід на обсяги аналогічного періоду попереднього року (-52 % та - 65 % проти +6 % та +10 % у страхових виплатах та виплатах викупних сум відповідно). Під час дії військового стану компанії зі

страхування життя накопичують ліквідність, одночасно інвестуючи у військові облигації, рис. 4.

ТОП-5 страховиків життя за преміями, 6М2022

№	Страховик	Премії, тис. грн.	Темп росту, %
1	МЕТЛАЙФ	941 968	-1,30
2	ТАС	247 555	-31,23
3	УНІКА ЖИТТЯ	220 124	-12,91
4	РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	205 581	-31,22
5	ARX LIFE	136 954	-13,92

ТОП-5 страховиків життя за виплатами, 6М2022

№	Страховик	Виплати, тис. грн.	Викупна сума
1	МЕТЛАЙФ	142 929	50 401
2	ТАС	79 693	25 162
3	ARX LIFE	24 095	28
4	РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	20 708	8 514
5	УНІКА ЖИТТЯ	16 142	12 315

Рис. 4. Топ-5 страховиків життя на страховому ринку України, [7]

Висновки. Нині ринок страхових послуг в Україні перебуває на етапі поступової інтеграції у відповідний світовий простір, але російська збройна агресія проти України стримує весь економічний розвиток в тому числі і страховий.

Серед основних напрямів сприяння розвитку страхування життя в Україні є:

- перемога України над росією та припинення збройної агресії;
- стабілізація фінансового становища всіх суб'єктів економіки шляхом підтримки вітчизняного бізнесу;
- підвищення рівня життя та доходів населення;
- вивід із ринку нестійких і ненадійних страхових компаній (саме для цього і був введений закон про «спліт»);
- активізація ролі держави у підтримці конкурентного середовища на ринку страхових послуг;
 - модернізація галузевої структури та інфраструктури ринку страхових послуг України відповідно до світових вимог;
 - поширення серед громадян думки про те, що страхування життя та майна є обов'язковим.

Вцілому підвищення ефективності функціонування страхового ринку та галузі страхування життя залежить від ролі держави в цій сфері та її активної участі. Завдання держави полягає у введенні цілеспрямованої державної політики у цій галузі, підвищенні обізнаності населення про важливість страхування життя та забезпеченні конкурентоспроможності на ринку.

Література:

1. Закон України «Про страхування» 1996. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text>.

2. Приступа Л. А., Смалюк Т. І., Сов'як І. Е. Страхування життя: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 230–234.

3. Цуркан І. М. Розвиток ринку страхування життя в контексті забезпечення соціального захисту населення України. *Економічний простір*. 2017. № 123. С. 127–143.

4. Временко Л. В., Деркач К. І. Сучасні тенденції розвитку конкуренції та монополізації на вітчизняному страховому ринку. *Бізнес Інформ*. 2019. № 3. С. 358–364.

5. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризику. *Наука й економіка*. 2015. № 1 (37). С. 154–160.

6. Staib D., Tschekassin O., Puttaiah M. Sigma No 3/2019: World insurance & the great pivot east countries. Swiss Re, 2019. URL: <https://www.swissre.com>

7. Статистика страхового ринку в Україні. Сайт інформаційного агентства «Форіншурер». Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення 02.05.2023р.).

References:

1. Law of Ukraine "On Insurance" 1996. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text>.

2. Prystupa, L. A., Smalyuk, T. I., Sovyak, I. E. (2016). Life insurance: modern trends and development prospects in Ukraine. *Black Sea Economic Studies*, no. 7, pp. 230–234. (in Ukrainian).

3. Tsurkan, I. M. (2017). Development of the life insurance market in the context of social protection of the population of Ukraine. *Economic space*, no. 123, pp. 127–143. (in Ukrainian).

4. Vremenko, L. V., Derkach, K. I. (2019). Modern trends in the development of competition and monopolization in the domestic insurance market. *Business Inform*, no. 3, pp. 358–364. (in Ukrainian).

5. Stetsyuk, T. I. (2015). The essence of life insurance: meaning, functions, risks. *Science and economy*, no. 1 (37), pp. 154–160. (in Ukrainian).

6. Staib, D., Tschekassin, O., Puttaiah, M. (2019). "Sigma No 3/2019: World insurance & the great pivot east countries". Swiss Re. URL: <https://www.swissre.com>.

7. Statistics of the insurance market in Ukraine / Website of the information agency "Forinsurer" URL: <https://forinsurer.com/stat>

Annotation

Prokopchuk O.T., Ulyanich Yu. V., Bondarenko N. V.

Life insurance market of ukraine

The article considers the concept of insurance and life insurance in accordance with the legal framework. Life insurance is a type of personal insurance that provides for the obligation of the insurer to make an insurance payment in accordance with the insurance contract in the event of the death of the insured person, as well as, if it is provided for in the insurance contract, in the event that the insured person survives until the expiration of the insurance contract and the insured reaches a person of the age defined by the contract.

The main functions (risk, creation and use of insurance reserves, preventive, investment, savings, income generation, credit, preservation) and forms of life

insurance (capital insurance, annuity insurance) are considered. The factors determining the low level of demand for life insurance services are analyzed: Russian armed aggression against Ukraine, imperfect legal framework, insurance fraud, insufficient level of development of the insurance market, closedness, low level of trust in the insurance market and insurance services as such, financial –economic factors: instability of the national economy, currency, inflation, low income. The modern development of the life insurance market in Ukraine is analyzed. Despite the full-scale invasion of the Russian Federation on the territory of Ukraine, the life insurance market continued its work and during 2022 demonstrated the recovery of its activity indicators.

The volumes of the life insurance market for the first half of 2022 have recovered: both in insurance premiums (-21 % compared to the beginning of the war (-57 %), and in insurance payments, where there is an increase in the volumes of the same period of the previous year (-52 % and -65 % vs. +6 % and +10 % in insurance payouts and redemption payouts, respectively.) During martial law, life insurance companies accumulate liquidity while simultaneously investing in war bonds.

The top 5 life insurers on the insurance market and the main directions of promoting the development of life insurance in Ukraine are highlighted, such as:

- Ukraine's victory over Russia and the cessation of armed aggression*
- stabilization of the financial situation of all subjects of the economy by supporting domestic business;*
- raising the standard of living and income of the population;*
- withdrawal of unstable and unreliable insurance companies from the market (this is why the "split" law was introduced);*
- activation of the state's role in maintaining a competitive environment in the market of insurance services;*
- modernization of the industry structure and infrastructure of the insurance services market of Ukraine in accordance with global requirements;*
- dissemination among citizens of the opinion that life and property insurance is mandatory.*

Key words: *life insurance, insurance functions, insurance market, social protection of the population, risk, insurance services.*

**ІНФОРМАЦІЯ
ДЛЯ АВТОРІВ ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ УСАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА**

Періодичність видання – два рази на рік

ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ

1. Стаття готується українською або англійською мовою обсягом 8–12 сторінок основного тексту.

2. Стаття має бути написана на актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження, новизну та обґрунтування наукових висновків відповідно до мети статті (поставленого завдання) і відповідати тематичному напрямку.

3. Для публікації статті у збірнику необхідно надіслати на e-mail редакції журналу sbornik-unaus@ukr.net в окремих файлах інформацію:

а) авторську довідку мовою, якою написана стаття;

б) текст статті;

в) рецензію на статтю (див. пункт 7).

4. Оформлення статті: формат аркуша А4 (210 × 297 мм.), розташування лише книжкове, верхній, нижній, правий і лівий береги – по 20 мм. Файл зі статтею подається без нумерації сторінок. Всі текстові матеріали (в т.ч. таблиці та рисунки) набираються однією гарнітурою «TimesNewRoman», розмір шрифту 14 пунктів, відстань між рядками – полуторний інтервал, абзацний відступ – 1,2. Графічний матеріал статті виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel. Файл статті повинен бути набраний і повністю сформований у редакторі Microsoft Word, назва файлу повинна містити прізвище автора або авторів.

5. Анотація мовою написання статті подається до 5 стрічок. Розширена анотація англійською мовою повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз (містити не менше 1800 символів). Переклад має бути професійним без використання інтернет перекладачів, в інакшому випадку стаття буде повернута на доопрацювання.

6. Структура статті: УДК, назва статті, ПІБ авторів, науковий ступінь, назва установи, анотація українською мовою, ключові слова. Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висновки. Література (згідно вимог ДСТУ 8302:2015). References (згідно міжнародних вимог). Розширена анотація англійською мовою.

7. Автор повинен разом із статтею надати рецензію кандидата або доктора наук, які мають статті, що входять до міжнародних наукометричних баз Scopus або Web of science. Підпис рецензента має бути завірений печаткою установи.

8. Після прийняття статті до публікації автор безстроково передає невиключні авторські права на цю статтю. Всі виняткові права залишаються у авторів.

Діордієва Ірина Павлівна,

кандидат с.-г. наук, доцент, технічний секретар Збірника наукових праць

Уманського національного університету садівництва

e-mail: sbornik-unaus@ukr.net

<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник наукових праць УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА

Засновано в 1926 році

Випуск 102

Частина 2
Економічні науки

Повні тексти статей, у форматі pdf доступні на сайтах:

<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

<https://journals.indexcopernicus.com/>

Google scholar

Підписано до друку **21.06.2023 р.**

Формат 60 × 84 1/16.

Папір офсетний. Умов.-друк. арк.

Наклад 300 прим.

Замовлення №

Видавець і виготівник «Сочінський М. М.» 20300,
м. Умань, вул. Тищика, 18/19 Свідоцтво суб'єкта

видавничої справи ДК № 2521 від 08.06.2006.

тел. (04744) 4-64-88, (067) 104-64-88

vizavi-print.jimdo.com

e-mail: vizavi008@gmail.com