Науковий погляд: економіка та управління

(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України.
Серія: “Економіка”)

№ 3 (65), 2019

Дніпро
Університет митної справи та фінансів
2019

УДК 33

Науковий погляд: економіка та управління
(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка”)
Видається чотири рази на рік
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2015 року № 515

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою Університету митної справи та фінансів (протокол № 2 від 30 серпня 2019 р.)

Редакційна колегія:

Заруцька О. П. – доктор економічних наук, професор ***(головний редактор)***;
Лисяк Л. В. – доктор економічних наук, професор ***(заступник головного редактора);***
Баранник Л. Б. – доктор економічних наук, професор;
Вакульчик О. М. – доктор економічних наук, професор;
Івашина О. Ф. – доктор економічних наук, професор;
Жадько К. С. – доктор економічних наук, професор;
Петруня Ю. Є. – доктор економічних наук, професор;
Фролов С. М. – доктор економічних наук, професор
Дерев’янко Т. П. ***(відповідальний секретар)***

Статті друкуються в авторській редакції
Комп’ютерна верстка: І.І. Стратій

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 21 грудня 2015 року.

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000
Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70
Електронна адреса: editor@scientificview.umsf.in.ua
Сайт видання: www.scientificview.umsf.in.ua

Підписано до друку 27.09.2019. Формат 185х260 мм. Папір офсетний.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 33,95. Обл.-вид. арк. 24,84.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1019/213.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб’єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ISSN 2521-666X

© Університет митної справи та фінансів, 2019

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Дюк А.А.
Кооперація як пріоритетна форма організації
соціального підприємництва в сучасних умовах……9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Білик Р.С.
Інвестиційний потенціал інноваційного розвитку
національних економік та шляхи його модернізації……18

Пасічник Т.О.
Оцифрування та підвищення адаптивності сучасних ланцюгів поставок……29

Петрова Г.Є., Войтов С.Г., Праля Д.В.
Зовнішньоторговельні відносини окремих
єврорегіонів України як складник євроінтеграції……36

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бугайчук Н.В.,
Таксономічний аналіз розвитку житлово-комунальної інфраструктури
як інструмент забезпечення економічної безпеки держави……44

Бурляй А.П.
Особливості екологічного оподаткування в країнах ЄС та Україні……51

Бусарєв Д.В.
Ідентифікація головних напрямів енергетичної політики
України з погляду забезпечення завдань сталого розвитку……59

Гомон М.В.
Формування принципів пільгового оподаткування
інноваційної діяльності підприємства……65

Ільїна А.О.
Вплив інвестицій у людський капітал
на економічний і соціальний розвиток країни……72

Кайдаш О.В.
Сучасні тенденції розвитку фондового ринку України……80

Котельбан С.В.
Аналіз інноваційного розвитку економіки України
в глобалізаційних умовах……89

Кузьменко О.В., Доценко Т.В., Скринька Л.О.
Роль фінансового моніторингу в сучасній системі
забезпечення економічної безпеки національної економіки……98

Петрук І.П.
Теоретико-методичні аспекти оцінки
антикризового управління національної економіки……108

Пиртко М.С.
Формування інтегрованих комунікацій об'єднаних
територіальних громад із середовищем їхнього функціонування……116

Разумова Г.В.
Регуляторна політика: сутність та класифікація……123

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гросул В.А., Чатченко О.Є.
Бізнес-модель підприємства ресторанного господарства:
сучасний науковий погляд на визначення та ключові характеристики……133

Кацемір Я.В.
Формування та забезпечення корисності туристичного продукту
через використання оцінки задоволеності споживача……144

Ліпич Л.Г., Кушнір М.А., Хілуха О.А.
Інтерфейс понять «компетенція» та «кваліфікація»……151

Палант О.Ю., Стаматін В.В.
Системна результативність роботи підприємств метрополітену
(на прикладі КП «Харківський метрополітен»)……160

Шира Т.Б.
Формування та функціонування організаційно-економічного механізму
забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств……171

Яроміч С.А., Бекетова О.А. Антоненкова Н.А.
Особливості маркетингу персоналу
транспортно-експедиторських підприємств України……177

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Томашук І.В.
Основні складники ресурсного потенціалу Вінницького регіону
та напрями удосконалення його використання……185

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Збарський В.К., Грибова Д.В.
Малі форми господарювання як середовище формування середнього класу на селі……198

Рудик О.А.
Сутнісні характеристики соціально-трудових відносин як економічної категорії……206

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бодрецький М.В.
Виклики і загрози діяльності банківських установ
України – реорганізація, припинення, ліквідація……212

Зюзін В.О.
Зарубіжний досвід фінансування програм охорони здоров'я та українські реалії……219

Мартиненко В.В.
Особливості модернізації фіскальної політики
держави у сфері прямого оподаткування……228

Мельник Л.В.
Оцінка стану державного регулювання ресурсного потенціалу аграрної сфери……236

Мельник С.І.
Процес управління фінансовою безпекою
підприємства в сучасних умовах розвитку……244

Савастєєва О.М.
Використання концепції детермінізму для побудови моделі системи реалізації
економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення……250

Сидоренко О.М., Воленко В.Г., Кумков Д.Л.
Теоретичні засади визначення взаємозв'язків між категоріями
«бюджетний процес» та «державний фінансовий контроль»……257

Tiutiunyk Inna
Analytical assessment of tax gaps depending on the level of the shadow economy……266

Щирий Г.Л.
Роль специфічних акцизів у системі інструментів
державного регулювання в Україні……271

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кравченко М.В., Вільхова Т.В.
Економічний зміст і завдання обліку
витрат на виробництво продукції рослинництва……280

Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д., Шерстньова О.О.
Оцінка ліквідаційної вартості основних засобів у фінансовому обліку
підприємств України в сучасних умовах господарювання……286

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Diuk Anna
Cooperation as a priority form of organization
of social entrepreneurship in modern conditions……9

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bilyk Ruslana
Investment potential of innovative development
of national economies and ways of his modernisation……18

Pasichnyk Taras
Digitalization and adaptability increase of the modern supply chains……29

Petrova Anna, Voitov Sergey, Pralia Daria
Foreigntrade relation of some ukranian euroregion as part of euriintegration……36

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Buhaichuk Nataliia
The taxonomic analysis of the development of the housing and communal
infrastructure as an instrument of providing the economic security of the state……44

Burliai Alina
Peculiarities of environmental taxation in EU and Ukraine……51

Busariev Dmytro
Identification of main directions of Ukraine's energy policy
from the viewpoint of sustainable development tasks……59

Homon Maryna
Formation of principles of benefit taxation of enterprise innovative activity……65

Ilyina Anastasia
The impact of investments in human capital
on the economic and social development of the country……72

Kaidash Oksana
Current trends of Ukrainian fund market development……80

Kotelban Serhii
Analysis of innovative economic development under globalization conditions in Ukraine……89

Kuzmenko Olga, Dotsenko Tatiana, Skrynka Liliya
The role of financial monitoring in the modern system of economic security economy……98

Petruk Inna
The теoretical-methodical aspects of anticrisis
management assessment of national economy……108

Pyrtko Marian
Formation of integrated communications of the united states
with the environment of their functioning……116

Razumova Hanna
Regulatory policy: essence and classification……123

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Hrosul Viktoriia, Chatchenko Olha
The business model of restaurant business enterprise:
a modern scientific perspective on the definition and key characteristics……133

Katsemir Yana
Forming and providing the usefulness of the tourist product
through the use of the consumer satisfaction assessment……144

Lipych Lubov, Khilukha Oksana, Kushnir Myroslava
The interface of concepts competency and competence……151

Palant Oleksii, Stamatin Vyacheslav
Systemic performance of metro enterprises
(on the example of municipal enterprise Kharkiv metro)……160

Shyra Taras
Formation and functioning of the organizational and economic mechanism
for ensuring corporate security of industrial enterprises……171

Yaromich Svitlana, Antonenkova Nataliya, Beketova Olena
Features of marketing to personnel of transport and forwarding facilities of Ukraine ……177

**DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL
AND REGIONAL ECONOMY**

Tomashuk Inna
Main constituents of the resources potential
of the Vinnitsk region and areas of improvement of its use ……185

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**

Zbarsky Vasyl, Gribova Diana
Small business forms as a medium of formation of the middle class in the countryside……198

Rudyk Oleh
The essential characteristics of socio-labor relations as an economic category ……206

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bodretskiy Michael
Challenges and threats to the activities of bank institutions of Ukraine –
reorganization, termination, liquidation……212

Ziuzin Vitalii
Foreign experience in financing health programs and Ukrainian realities……219

Martynenko Valentyna
Features of modernization of the state fiscal policy in the field of direct taxation……228

Melnyk Leonid
Assessment of the state regulation
of resource potential of agrarian sector……236

Melnyk Stepan
The process of management of financial security
of the enterprise in modern conditions of development 244

Savastieieva Oksana
Application of the concept of determinism to build a model for the implementation
of the economic and social function of the state in the budget court..... 250

Sidorenko Alexey, Volenko Valery, Dmitry Kumkov
Theoretical characteristics of definition of interaction between
categories "budget process" and "state financial control"..... 257

Tiutiunyk Inna
Analytical assessment of tax gaps depending on the level of the shadow economy..... 266

Shchyryi Hlib
The role of specific excises in the state instruments regulation system in Ukraine 271

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kravchenko Mykola, Vilhova Tetyana
The economic content and tasks of accounting
of expenditure on production of plant products..... 280

Sokolska Renata, Zelikman Vladyslav, Sherstnova Olha
Estimation of the fixed assets' liquidation value in financial accounting
of Ukrainian enterprises in the modern economic conditions 286

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-1
УДК 330.342.146

Дюк А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

Diuk Anna
Vinnytsia National Agrarian University

КООПЕРАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

COOPERATION AS A PRIORITY FORM OF ORGANIZATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN MODERN CONDITIONS

У статті розкриваються теоретико-методичні положення й оцінюються засади розвитку соціального підприємництва, становлення та функціонування соціальних підприємств у формі організації кооперативу. Наведено теорію соціального підприємництва з визначенням його місця у розвитку економіки та суспільства, а також теорію кооперації як форми становлення соціальних організацій. Здійснено методично порівняльну оцінку принципів кооперації на предмет їх відповідності засадам розвитку соціального підприємництво. Охарактеризовано практику наявності соціальних підприємств в Україні і в інших країнах з аналізом наявності кооперативних суб'єктів. Визначено характеристики кооперації, які дають підстави в сучасних умовах вважати кооператив пріоритетною формою організації соціального підприємництва.

Ключові слова: *кооперація, кооператив, соціальне підприємництво, соціальне підприємство, форма організації соціальних підприємств.*

В статье раскрываются теоретико-методические положения и оцениваются основы развития социального предпринимательства, становления и функционирования социальных предприятий в форме организации кооператива. Представлена теория социального предпринимательства з определением его места в развитии экономики и общества, а также теорию кооперации как формы становления социальных организаций. Осуществлена методически сравнительная оценка принципов кооперации на предмет их сопоставимости с основами развития социального предпринимательства. Дана характеристика практике существования социальных предприятий в Украине и других государствах с анализом кооперативных субъектов. Определены характеристики кооперации, которые дают возможности в сегодняшних условиях считать кооператив приоритетной формой организации социального предпринимательства.

Ключевые слова: *кооперация, кооператив, социальное предпринимательство, социальное предприятие, форма организации социальных предприятий.*

The article presents theoretical and methodological provisions and evaluates the principles of social entrepreneurship development, formation and functioning of social enterprises in the form of cooperative organization. The theory of social entrepreneurship is presented with the definition of its place in the development of economy and society, as well as the theory of cooperation as a form of formation of social organizations. A methodological comparative assessment of the principles of cooperation was made to ensure that they were consistent with the principles of social entrepreneurship development. The practice of presence of social enterprises in Ukraine and in other countries with the analysis of the presence of cooperative entities is described.

© **Дюк А.А., 2019**

The characteristics of the cooperative have been determined, which give grounds for considering the cooperative as a priority form of organization of social entrepreneurship in modern conditions. The article deals with the historical aspects of characteristics and theoretical and methodological approaches to defining the essence of social entrepreneurship, organizational and organizational and legal forms of founding social enterprises as subjects of social activity in the economy. The essence of cooperation is defined as a form of organization of an enterprise with an assessment of its priorities as a social model. The specificity of social enterprises as subjects of the social services market is noted. The national peculiarities of formation of organizational and legal forms of social enterprises in the context of the legislation on entrepreneurial activity are characterized. The most acceptable form of organization of a classical enterprise that can be actively involved in the development of social, in particular, is emphasized in the form of a cooperative. The analysis of foreign experience of functioning of social enterprises with determination of national priorities of their organizational and legal forms in the practice of individual countries and in Ukraine is conducted. The results obtained can be used to improve the methodological foundations of creating social enterprises in the form of cooperatives, adaptation of organizational and legal forms to the specifics of work on social activity in the market.

Key words: *cooperation, cooperative, social entrepreneurship, social enterprise, form of organization of social enterprises.*

Постановка проблеми. Теперішні умови розвитку держави, економіки, підприємницької діяльності характеризуються динамізмом та інноваційністю. Людство перебуває у постійному пошуку новітніх способів задоволення суспільних потреб, які б в організаційному плані передбачали мінімізацію участі держави. Серед інноваційних явищ зазначеного спрямування виділяємо соціальне підприємництво. Проблема актуальна, а з-поміж важливих її аспектів уваги заслуговує науково-методичне визначення кооперації як пріоритетної форми організації соціальних підприємницьких структур.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем, які постановочно закладені назвою цієї праці, розділяємо на дві частини – методично на аспекти теоретичних основ соціального підприємництва і форми його організації, з яких виділимо кооперацію.

Соціальне підприємництво як предметна сфера досліджень виникла досить недавно, але значний науковий інтерес має місце, що відзначено в працях Г. Форда, Г. Діза, Д. Борнштейна, Н. Горішної, К. Смаглій, В. Смаль, В. Кокоть, В. Назарука, А. Свинчука та ін.; кооперація як форма організації спільної діяльності людей, створення підприємств і ведення їхньої діяльності популяризується у працях С. Бородаєвського, Р. Оуена, М. Туган-Барановського, С. Злупка, Ю. Лупенка, С. Бабенка, М. Маліка, В. Зіновчука, В. Месель-Веселяка, О. Шпикуляка та ін.

У науці представлені і комплексні дослідження піднятої у статті проблеми, зокрема праці з аналізу організаційних форм розвитку соціального підприємництва, серед них кооперативна модель займає чільне місце.

Мета статті – розкриття теоретико-методичних положень і характеристик кооперації як пріоритетної форми організації соціального підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Підприємницька діяльність проникла в усі сфери життя людей, і не лише виключно у економічну. Наприклад соціальна сфера також потребує підприємництва як механізму конкурентного забезпечення створення соціальних благ. Пріоритет соціального підприємництва необхідно пов'язувати зі створенням економічних моделей соціальної держави, у якій на ринкових засадах задовольнятимуться потреби суспільства. У розвинених країнах із ринковою економікою визначено суспільний пріоритет соціального розвитку над економічним – останній як забезпечуючий. Отримують неабияке поширення підприємства соціальної спрямованості, для розвитку яких визначені правові рамки діяльності, а також форми організації структури. Пріоритетними, згідно з практикою, є соціальні підприємства у формі кооперативів. З погляду структуризації процесу діяльності визначаємо кооператив як форму організації соціального підприємництва. Сприянням розвитку кооперації у соціальній сфері держава делегує частину своїх

функцій бізнесу, фізичним особам. Вони спільними зусиллями здійснюють місію з вирішення власних проблем, задовольняючи суспільні потреби, покращуючи життя людей.

Головний суб'єкт соціального підприємництва – соціальне підприємство, яке згідно із законодавством, а також суспільними традиціями може бути створене у певній організаційній формі, наприклад за організаційно-правовими ознаками – кооперативу. За визначенням категорій предметної сфери нашого дослідження:

– підприємництво – це соціально-економічний феномен з уособленням суб'єктів господарських відносин, дії яких спрямовані на задоволення різних потреб та інтересів (матеріальних, соціальних, духовних) за допомогою діяльності, яка відзначається ризиком, нововведеннями та ініціативою [1, с. 278]; самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети [8]; підприємництво виконує новаторську, організаційну, господарську, соціальну та особистісну функцію [8, с. 83]; соціальна та особистісна функції безпосередньо відповідають засадам соціального підприємництва;

– організаційна форма підприємства – форма об'єднання людей для спільної діяльності у межах певної структури [8, с. 26]: зокрема кооперація – форма об'єднання і кооператив як структура – соціальний кооператив;

– кооперація – добровільне об'єднання власності (різних суб'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності, а також система економічних відносин, які при цьому розвиваються [7, с. 372]; кооперативне підприємство (кооператив) – добровільне об'єднання індивідуальних виробників на основі кооперативної власності, або ж «автономна асоціація осіб, які добровільно об'єдналися з метою задоволення своїх економічних, соціальних і культурних потреб і прагнень за допомогою підприємства, що перебуває у спільному володінні і управляється демократично» [7, с. 370-371].

Дефініція «кооперація», за визначенням С. Бородаєвського [3, с. 5], означає об'єднання, співробітництво заради спільного досягнення спільної мети, вона є ефективним механізмом організації забезпечення поліпшення умов існування населення та усунення негативних явищ сучасного економічного ладу [3, с. 5]. Цей висновок цілком підпадає під критерії й аналіз природи соціального підприємництва, а кооперація може вважатися перспективною формою його організації.

Науковці також вважають кооперацію інститутом [12, с. 277], який створюється для організації спільної діяльності у різних сферах і галузях, залучаючи до неї широке коло індивідів, у яких недостатньо можливостей для ефективного досягнення результату. При цьому відзначають кооперативи як особливу форму організації виробництва й соціального захисту їхніх членів [12, с. 277]. Соціальність кооперації, відповідно теоретичну визначеність її як ефективної форми організації соціального підприємництва також можна представити через її відповідність з ознаками соціального капіталу, принципами самоорганізації. Тобто кооперація – «це один з основних складників саморегулювання ринку, способів захисту інтересів суб'єктів малого підприємництва» [11, с. 107], що відповідає одному із основних завдань кооперації «підвищення життєвого рівня членів кооперативів, захист їх майнових інтересів і соціальних прав» [13, с. 79]. У такій формі виділяється її організаційна роль у сенсі розвитку соціального підприємництва.

Висновки щодо суті понять за предметною сферою дослідження, особливо щодо кооперації, дають нам підстави для широкої характеристики предмета статті щодо теоретико-методичних ознак і практики існування кооперації як форми організації (організаційної форми) соціального підприємництва. Проте для більш ґрунтовного опису проблематики статті, повертаємося до теоретико-методичних характеристик соціального підприємництва як виду господарської діяльності.

Розглядаємо дефініцію соціального підприємництва у контексті дотичності до кооперації як організаційної форми його здійснення.

Пріоритетність кооперативної форми для розвитку соціального підприємництва витікає із принципів кооперації (табл. 1), які визначають соціальну природу кооперативу, соціальну результативність, особливо наприклад обслуговуючого.

Принципи кооперації, визначені Міжнародним кооперативним альянсом, цілком відповідають ідеології соціального підприємництва, а значить, кооператив як організаційна форма соціального підприємства може бути запропонований у статусі пріоритетного. Тому, на наше переконання, поява у науковому обігу і вжитку терміна «соціальне підприємництво» спричинена еволюцією механізму ринкової економіки, а також насамперед розробленням концепції соціальної держави. Пріоритетом стає соціальна підприємницька діяльність, а також соціальна відповідальність традиційного бізнесу, який має реальні фінансові можливості забезпечити задоволення соціальних інтересів суспільства, перерозподіляти на такі цілі частину доходів від економічних оборудок. Будучи соціально відповідальним, бізнес використовує свої доходи на задоволення соціальних потреб та інтересів населення – проводить соціальну політику, виконує функції, завдання соціального підприємництва.

Підприємництво соціалізується, а соціальне підприємництво – це інноваційна його форма. В рамках організацій соціального підприємництва впроваджуються новітні підходи до вирішення суспільних проблем. Ці підходи не пов'язані з отриманням прибутку, лише можуть ставити за мету отримання доходів для забезпечення функціонування соціального підприємства. Наприклад, відомий бізнесмен Г. Форд [21] свого часу зазначав про соціальне підприємництво як про благодійність і філантропію: «Благодійність, якими б шляхетними не були її цілі, не стає від цього здатною забезпечити сталe існування. Ми повинні бути впевненими у своїх силах. Суспільству краще, коли воно незадоволене, коли шукає кращого, ніж є» [21, с. 259]; «Філантропія, що витрачає свій час і гроші, допомагаючи світу робити себе кращим, є набагато цінішою, ніж благодійність, яка лише роздає і тим самим заохочує розслабленість» [21, с. 259].

Теоретичні засади визначень соціального підприємництва – це діяльність, яка не обов'язково ставить за первинне завдання отримання прибутку. Під соціальним підприємництвом розуміють спосіб, механізм упровадження соціальних інновацій, які необхідні

Таблиця 1

Відповідність принципів кооперації засадам соціального підприємництва

Принципи кооперації	Характеристика відповідності ідеології соціального підприємництва
Добровільне і відкрите членство	Соціальні підприємства також створюються на добровільних засадах і є відкритими для участі для усіх зацікавлених суб'єктів
Демократичний контроль з боку членів кооперативу	Співвідноситься як об'єктивна необхідність і доцільність у діяльності соціального підприємства
Участь членів у економічній діяльності	Є другорядним, адже економічна діяльність у соціальному підприємництві не є основною метою
Автономія і незалежність	Відповідає засадам соціального підприємництва є факт наявності конкуренції
Освіта, професійна підготовка та інформація	Є обов'язковим, бо в соціальному підприємстві освітній фактор визначальний в частині інноваційності розвитку
Співпраця кооперативів	Дієвий як факт співпраці учасників соціального підприємництва
Турбота про суспільство	Головний принцип визначення результативності соціального підприємства і головна мета розвитку в соціальному плані

Джерело: визначено на основі аналізу літературних джерел [1; 3; 5; 13; 16; 19]

для покращання життя людей, задоволення потреб вразливих верств населення тощо.

Практично у світі склалися організаційно-правові форми соціальних підприємств: асоціації, фонди, кооперативи, компанії, а практично, зокрема в Європі, найбільш поширені – соціальні кооперативи [15]. Кооперативна модель використовується найбільше. Вона надає можливості для максимального залучення зацікавлених у досягнення соціальної цілі суб'єктів в організаційний, управлінський процес, надає механізм демократичного контролю за використанням активів, прийняттям рішень.

В Україні законодавчо проблема соціального і підприємництва, відповідно статусу суб'єктів за організаційною формою не врегульована. «Організувати соціальне підприємство можна у будь-якій зручній з різноманітних форм (організації громадянського суспільства, суб'єкти підприємницької діяльності тощо)» [16, с. 5]. «Нині в Україні нараховується близько 700 організацій, які за тими чи іншими ознаками можна зарахувати до категорії «соціальне підприємництво» [16, с. 5]. У Господарському кодексі України (стаття 65) зазначено, що підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Некомерційна діяльність і регламентує ознаки й можливості діяти у сфері соціального підприємництва, а форма організації обирається засновниками з традиційних неприбуткових організацій дозволених законом до створення, наприклад обслуговуючі кооперативи.

Вибір форми організації соціального підприємства здійснюється відповідно до чинного законодавства. Група авторів одного з перших українських підручників про соціальне підприємництво [17] найбільш прийнятними організаційними формами для створення таких підприємств вважають: індивідуальне (одноосібне) підприємство; повне і командитне товариство, асоціація, фонд, корпорація, товариство з обмеженою відповідальністю, кооператив [17, с. 142-147]. Ми схиляємося до того, що пріоритетною організаційною формою є партнерство, так як має розширені можливості усуспільнення соціальної діяльності. Кооператив – система партнерських зв'язків учасників за безпосередньої їх участі у наданні соціальних послуг. Кооператив, кооперацію можна вважати найпершою організаційною формою соціального підприємництва, яку знає людство, такого типу структури відповідають критерію соціальності згідно з принципами кооперації, механізмом усуспільнення функцій.

Кооперативна форма організації використовується людством починаючи з 17 століття і як організаційна модель підприємства показала свою ефективність, спроможність, універсальність. Принципи кооперації стали базовими для створення норм, розвитку підходів, становлення ідеології соціального підприємництва. В Європі наприклад, кооператив є поширеною формою організації ведення соціального підприємництва саме через принцип безприбутковості. Н. Горішна в анотації до своєї статті «Правове регулювання діяльності соціальних підприємств: європейський досвід» зазначила, що «найпоширеніші у Європі форми здійснення соціально-підприємницької діяльності належать до кооперативного типу» [4], тобто це партнерські структури з пайовою й трудовою участю засновників, які беруть безпосередню цільову участь у розробленні стратегії та втіленні практики функціонування соціальних підприємницьких організацій (табл. 2).

Одна з причин цього – чинник демократичності управління і безпосередньої участі учасників підприємства кооперативного типу у прийнятті рішень щодо організації та здійснення діяльності. Суб'єктами участі у кооперативі можуть бути як створювачі, так і набувачі соціальних продуктів, послуг, що посилює соціальну відповідальність, підсилює мотиваційні фактори виконання соціальним підприємством (соціальним кооперативом) соціальної місії.

Класифікацію організаційних форм підприємств відносно структур соціального підприємництва пов'язуємо з його статусом – неприбутковості. Бізнес-моделі соціальних

Таблиця 2

Зарубіжні практики кооперативного соціального підприємництва

Сучасні форми соціальних підприємств	Характеристики і соціальні цілі	Країна
Соціальні кооперативи Кооперативи соціальної солідарності Кооперативні товариства колективного інтересу Кооперативи соціальної солідарності Кооперативи соціальної ініціативи	Функціонально-цільові характеристики: структури, діяльність яких спрямована на сприяння вирішення соціально значимих для суспільства, території, проблем зокрема вирівнювання соціальної його структури у сфері зайнятості, забезпечення житлом зокрема маргіналізованих верств населення Організаційно-правові: структури у формі кооперативу, які створені і функціонують за кооперативним принципом	Італія, Польща, Чехія, Франція, Португалія, Фінляндія, Іспанія

Джерело: систематизовано та ідентифіковано з використанням наукової літератури та інформаційних інтернет-ресурсів [14; 15; 16; 17]

підприємств створюються не для отримання прибутку, а для сприяння вирішенню суспільних проблем. Найбільш прийнятною формою соціального підприємства вважаємо партнерство, наприклад кооператив. У класифікації соціальних підприємств за статусом потрібно чітко відрізняти соціальну відповідальність бізнесу і соціальне підприємництво. Діяльність з ведення соціального підприємництва передбачає організаційні можливості вирішення соціальних завдань на конкурентних засадах. Кооператив як організаційна форма підприємства, механізм виконання місії соціального підприємництва, про такі характеристики кооперації як способу взаємодопомоги зазначав ще Р. Оуен [9] – активно пропонував створення кооперативних громад як соціальних організацій. Актуалізовано пріоритетність кооперативної форми і кооперативу як соціальної організації у працях С. Бородаєвського [3], М. Туган-Барановського [19], а також багатьох вітчизняних сучасників [1; 5; 12]. Цінність такого висновку підтверджена вітчизняною і зарубіжною практикою організації соціального підприємництва (табл. 2). Також, наприклад, всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи» відзначає можливості створення соціальних підприємств за організаційною формою кооперативу.

Кооператив поширена форма організації соціального підприємництва. Фізично – це можуть бути створювачі, набувачі соціальних продуктів. Кооперація як форма організації посилює рівень взаємної відповідальності за результат, активізує мотиваційні фактори виконання соціальним підприємством соціальної місії.

Висновки. Місія соціального підприємництва як інноваційної форми бізнесу заключається у його спроможності винаходити і впроваджувати інновації, економічні й соціальні рішення, які змінюють життя людей, сприяють поліпшенню середовища їхнього існування, підвищують добробут, формують умови доступу соціально незахищених верств населення до благ сучасного світу. Соціальне підприємництво передбачає досягнення соціальної та економічної ефективності шляхом застосування інновацій перш за усе у організації діяльності такого типу підприємств, тим більше в кооперації. Інноваційність означає не обов'язково передові технології господарювання, а перш за усе соціально значимі, прийнятні у суспільстві підходи до розподілу благ, залучення людей до непривабливих форм зайнятості, формування екологічної свідомості, нових цінностей соціального характеру тощо. Кооперативне соціальне підприємництво характеризується нетрадиційними способами і результативністю участі у створенні суспільного багатства. У цьому його специфічність як форми об'єднання людей, ідей, ресурсів, інтелектуального капіталу тощо. До структур соціального підприємництва можна віднести будь-які організації, які відповідають критеріям і за постановкою цілей формують соціальне життя

громадян, реалізовуючи суспільно значимі соціальні ініціативи, є активними провідниками заходів громадської активності в різних галузях, але кооперація, кооператив відзначаються пріоритетною формою організації соціального підприємництва..

Список літератури:

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія. Київ : Наукова думка, 2003. 332 с.
2. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей. Пер. с англ. М. Альпина Паблишер. 2012. 499 с.
3. Бородаєвський С.В. Історія кооперації [текст]. Київ : Центр учбової літератури. 2019. 446 с.
4. Горішна Н. Правове регулювання діяльності соціальних підприємств: європейський досвід. *Social Work and Education*, Вип.3, № 2. 2016. С. 81-91.
5. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ: Логос, 2001. 380 с.
6. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Рябоконь В.П. та ін. Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 86 с.
7. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ. 2005. 616 с.
8. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ. 2006. 568 с.
9. Оуен Р. Избранные сочинения. Том 1. Пер. С.А. Фейгиной. Москва; Ленинград : Издательство Академии Наук ССР. 1950. 419 с.
10. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі: наук. доп. / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» / кол. авторів: Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуляк, В.Я. Месель-Веселяк, та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с.
11. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність / Лупенко Ю.О., Шпикуляк О.Г., Малік М.Й. та ін. ; за ред. О.Г. Шпикуляка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 204 с.
12. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Заяць В. М. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 432 с.
13. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: монографія /Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Мамчур В.А. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с.
14. Смаглій К. Зміни творить кожен із нас: соціальне підприємництво та стратегічна філантропія. К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська Академія». 2014. 207 с.
15. Смаль В., Кокоть В. Що слід знати про соціальне підприємництво. Посібник. Федерація канадських муніципалітетів / Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст». 2017. 58 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_-Guide-WEB-1.pdf. С. 14-15 (дата звернення: 2.09.2019).
16. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. / Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Київ. ТОВ «Агентство «Україна». 2017. 92 с.
17. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ». 2017. 188 с.
18. Соціологічна енциклопедія / Укладач В.Г. Городяненко. Київ : Академвидав. 2008. 456 с. (Серія «Енциклопедія ерудита»).
19. Туган-Барановський, М.І. Політична економія : курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 264 с.
20. Українська економічна думка: Хрестоматія / Упоряд. С.М. Злупко. Київ : Знання. 2007. 694 с.
21. Форд Генрі. Моє життя та робота / пер. з англ. Уляни Джаман. Київ : Наш Формат. 2016. 344 с.

22. Sakovska, O. Socio-economic institutions for development of cooperation / Olena Sakovska, Oleksandr Shpykuliak, Iuliia Ushkarenko, Anna Chmut // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. Т. 4, № 27. С. 513-521. DOI : 10.18371/fcaptp.v4i27.154368 (accessed 6 september 2019).

23. Oleksandr Shpykuliak, Ilona Bilokinna. "Green" cooperatives in the formation of an institutional mechanism of evelopment of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy / Baltic Journal of Economic Studies, Volume 5 Number 2. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2019, 262 p. P. 249-255. DOI : https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-249-255 (accessed 2 september 2019).

References:

1. Babenko S.H. (2003). Transformatsiia kooperatyvnykh system u perekhidnii ekonomitsi [Transformation of cooperative systems in transition economy]: monohrafiia. Kyiv : Naukova dumka, 332 p. (in Ukrainian).

2. Bornshtein D. (2012). Kak yzmenyt myr: Sotsyalnoe predprynymatelstvo y syla novykh ydei. [How to change the world: Social entrepreneurship and the power of new ideas.] Per. s anhl. M. Alpyna. Pablysher. 499 p. (in Russian).

3. Borodaievskyi S.V. (2019). Istoriia kooperatsii [History of cooperation]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. 446 p. (in Ukrainian).

4. Horishna, N. (2016). Pravove reguluvanny diylnosti socialnuh pidpruemstv [The legal regulation of social entrepreneurships: european experience], Social Work and Education, Vol. 3, No. 2., pp. 81-91. (in Ukrainian).

5. Zinovchuk V.V. (2001).Orhanizatsiini osnovy silskohospodarskoho kooperatyvu. [Organizational foundations of the Silkospodarsky cooperative] Kyiv: Lohos. 380 p. (in Ukrainian).

6. Malik M.I., Shpykuliak O.H., Riabokon V.P. ta in. (2017). Formuvannia sotsialnoho kapitalu v instytutsiinomu mekhanizmi ahrarnoho rynku. K. : NNTs «IAE». 86 p. (in Ukrainian).

7. Mocherniy, S.V., Larina, Ya.S., Ustenko, O.A., Yuriy, S.I. (2005). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovnik: U 2 t. T. 1 [Economic encyclopedic dictionary. Vol. 1]. Lviv: Svit (in Ukrainian).

8. Mocherniy, S.V., Larina, Ya.S., Ustenko, O.A., Yuriy, S.I. (2006). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovnik: U 2 t. T. 2 [Economic encyclopedic dictionary. Vol. 2]. Lviv: Svit (in Ukrainian).

9. Ouen R. (1950). Yzbrannye sochynenyia. Tom 1. Per. S.A. Feihynoi. Moskva; Lenynhrad : Yzdatelstvo Akademyy Nauk SSR. 419 p. (in Russian).

10. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Mesel-Veseliak, V.Ya., et al. (2019). Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli: naukova dopovid [Perspective forms of organization of economic activity in the countryside: scientific report]. Kyiv: NNTs "IAE" (In Ukrainian).

11. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Malik, M.Y., et al. (2017). Rozvytok malykh ahrarnykh pidpryiemstv u rynkovomu instytutsiinomu seredovyshchi: indykatory ta efektyvnist [Development of small agrarian enterprises in a market institutional environment: indicators and effectiveness]. Shpykuliak O.H. (Ed.). Kyiv: NNTs "IAE" (In Ukrainian).

12. Lupenko, Yu.O., Malik, M.Y., Zaiats, V.M., et al. (2016). Rozvytok pidpryiemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt: monohrafiia [Development of entrepreneurship and cooperation: institutional aspect: monograph]. Kyiv: NNTs "IAE" (In Ukrainian).

13. Rozvytok silskohospodarskoi kooperatsii ta intehratsiini protsesy v ahrarnomu sektori ekonomiky: monohrafiia /Natsionalnyi naukovyi tsentr «Instytut ahrarnoi ekonomiky» [Malik M.I., Shpykuliak O.H., Mamchur V.A. ta in.]; za red. M.I. Malika. K. : NNTs «IAE», 2019. 374 p. (In Ukrainian).

14. Smahlii K. (2014). Zminy tvoryt kozhen iz nas: sotsialne pidpryiemnytstvo ta stratehichna filantropiia. [Zmini create skin iz us: socially pidpriємnitsvo and strategic filantropiya.] K. : Vydavnychyi dim «Kyievo-Mohylianska Akademiia». 207 p. (In Ukrainian).

15. Smal V., Kokot V. (2017). Shcho slid znaty pro sotsialne pidpryiemnytstvo. [Scho slid nobility about the social pidpriємnitsvo. Posibnik. Federation of Canadian Municipalities] Posibnyk. Federatsiia kanadskykh munitsypalitetiv / Proekt mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy «Partnerstvo dlia rozvytku

mist». 58 p. Elektronnyi resurs : Rezhym dostupu : http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_-Guide-WEB-1.pdf (in Ukrainian) (accessed 2 september 2019).

16. Sotsialne pidpryiemnytstvo. Biznes-model. Reiestratsiia. Opodatkuvannia.[Social services. Business model. Registration. Squeezing.] / Doluda L., Nazaruk V., Kirsanova Yu. (2017). Kyiv. TOV «Ahentstvo «Ukraina». 92 p. (in Ukrainian).

17. Svynchuk, A.A., Kornetskyi, A.O., Honcharova, M.A., Nazaruk, V.Ya., Husak, N.Ye., & Tumanova, A.A. (2017). Sotsialne pidpryiemnytstvo: vid idei do suspilnykh zmin. [Social responsibility: go ahead to suspension]. Kyiv : TOV «PIDPRYIeMSTVO «VI EN EI» (in Ukrainian).

18. Sociological encyclopedia (2008). [Sociological encyclopedia] / Compiled V.H. Horodyanenko. Kyiv Akademvydav, 2008. 456 p. (Series "Encyclopedia erudite") (in Ukrainian).

19. Tuhan-Baranovskyi, M.I. (1994). Politychna ekonomiia : kurs populiarnyi. [Political economy: the course is popular]. Kyiv. Naukova dumka. 264 p. (in Ukrainian).

20. Ukrainska ekonomichna dumka: Khrestomatiia [Ukrainian economic thought] / Uporiad. S.M. Zlupko. K.: Znannia. 2007. 694 p. (in Ukrainian).

21. Ford Henri. (2016). Moie zhyttia ta robota [My life is that work]/ per. z anhl. Uliany Dzhaman. K. : Nash Format. 344 p.

22. Sakovska, O. Socio-economic institutions for development of cooperation / Olena Sakovska, Oleksandr Shpykuliak, Iuliia Ushkarenko, Anna Chmut // Finansovo kredutna sustema: problemu teorii i praktuku. – 2018. – T. 4, № 27. – C. 513-521. DOI : 10.18371/fcaptp.v4i27.154368 (accessed 6 september 2019).

23. Oleksandr Shpykuliak, Ilona Bilokinna. "Green" cooperatives in the formation of an institutional mechanism of evelopment of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy /Baltic Journal of Economic Studies, Volume 5, Number 2. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2019, 262 p. P. 249-255. DOI : https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-249-255 (accessed 2 september 2019).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-2
УДК 330. 339

Білик Р.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Bilyk Ruslana
Uriy Fedkovych National University of Chernivtsi

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ТА ШЛЯХИ ЙОГО МОДЕРНІЗАЦІЇ

INVESTMENT POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES AND WAYS OF HIS MODERNISATION

Досліджено теоретичні аспекти формування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку країн світу в умовах посилення глобалізаційних процесів. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку інвестиційних та інноваційних процесів та доведено, що в умовах посилення глобальної конкуренції національним економікам необхідна модернізація фінансування інвестиційного потенціалу для отримання конкурентних переваг на світових ринках. Виокремлено проблеми інвестиційного характеру, що стримують процеси інноваційного розвитку в окремих галузях та економіки загалом. За результатами проведеного аналізу визначено пріоритетні напрями та розроблено рекомендації щодо модернізації інвестиційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку в Україні.

Ключові слова: *інвестиційний потенціал, інноваційний розвиток, інституціональне забезпечення, інноваційно-технологічна модернізація.*

Исследованы теоретические аспекты формирования инвестиционного потенциала инновационного развития стран мира в условиях усиления процессов глобализации. Проанализированы современные тенденции развития инвестиционных и инновационных процессов и доведено, что в условиях усиления глобальной конкуренции национальным экономикам необходима модернизация финансирования инвестиционного потенциала для получения конкурентных преимуществ на мировых рынках. Выделены проблемы инвестиционного характера, которые сдерживают процессы инновационного развития в отдельных отраслях и экономики в целом. По результатам проведенного анализа определены приоритетные направления и разработаны рекомендации по модернизации инвестиционного обеспечения инновационно-технологического развития в Украине.

Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, инновационное развитие, институциональное обеспечение, инновационно-технологическая модернизация.*

The theoretical aspects of forming of investment potential of innovative development of the world countries are investigational in the conditions of strengthening of processes of globalization. Modern progress of investment and innovative processes trends are analysed and it is well-proven that in the conditions of strengthening of global competition to the national economies necessary modernisation of financing of investment potential for the receipt of competitive edges on world markets. Foreign practice shows that the problems of economic growth and increasing the competitiveness of the national economy can be solved only

© **Білик Р.С., 2019**

through its modernization on the basis of profound technical re-equipment of production potential, which requires intensification of innovation and investment activity in the country. The latter is a prerequisite for ensuring economic growth, strengthening the competitiveness of business structures on the basis of their modernization and reconstruction, which will increase the level of economic of the country. The problems of the investment character, which hold back the processes of innovation and technological modernization in separate sectors of the economy had identified. Based on the results of the analysis, priority directions had identified and developed effective mechanisms of investment support for innovation and technological modernization in Ukraine. A grouping of factors of financial and investment development was conducted in the conditions of innovation and technological modernization of certain sectors of the national economy. Recommendations had developed for improving the institutional foundations of innovation policy in conditions of modernization of the Ukrainian economy. A number of obstacles had investigated and found that restrain the effective development of entrepreneurial structures in the conditions of modernization of the economy and do not give them incentives for introduction of innovations due to lack of state financial subordination and imperfect legislation.

Key words: *investment potential, innovative development, institutional providing, innovative-technological modernisation.*

Постановка проблеми. Інвестиційний потенціал країни, що об'єднує її інвестиційні ресурси – рушійний фактор розвитку будь-якого економічного процесу. Інвестиції у поєднанні з інноваціями дають мультиплікативний ефект, не лише збільшуючи кількість робочих місць і обсяги виробленої продукції в національній економіці, а й знижуючи вартість одиниці продукції, покращуючи її якість, підвищуючи рентабельність виробництва, умови праці та її продуктивність, що в кінцевому рахунку впливає на рівень конкурентоспроможності країни у світовому господарстві. Досліджуючи світовий досвід, можна із впевненістю зазначити, що активне залучення та раціональне використання інвестицій – найшвидший шлях до піднесення економічного розвитку держави на новий рівень, зокрема інноваційний. Ефективна інвестиційно-інноваційна політика забезпечує її учасників сприятливими нормативно-правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку держави, зосереджуючи їхню інноваційну спрямованість.

Таку політику слід розглядати як детермінанту відновлення інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку, зростання конкурентоспроможності і, в кінцевому рахунку, в розробленні і реалізації сратегії, тактики і механізмів забезпечення національних економічних інтересів. Модернізація фінансування має важливе значення не лише для здатності суб'єктів господарювання здійснювати інвестиційну діяльність, спрямовану на забезпечення інноваційної діяльності, є свідченням наявності стійких конкурентних переваг, визначенням міри використання і нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу, його здатності забезпечувати різноманітні ефекти – економічні, ринкові, соціальні та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку і його інвестиційного забезпечення досліджують зарубіжні і вітчизняні вчені. Значний внесок зробили Ю. Бажал, Дж. Бейлі, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Робінсон, А. Рум'янцев, В. Сизоненко, Л. Федулова, А. Філіпенко, М. Фрідмен, Дж. Хікс, С. Циганов, У. Шарп, Й. Шумпетер, А. Чухно та інші. Аналіз сучасного соціально-економічного становища вітчизняної економіки вказує на необхідність пошуку нових інвестиційних джерел для інноваційного розвитку економіки. У сучасних умовах для здійснення інвестиційно-інноваційного прориву необхідно створити значний фінансовий потенціал. Необхідність розроблення науково-практичних рекомендацій щодо формування механізму консолідації фінансових ресурсів різних власників та секторів для здійснення інноваційної модернізації національної економіки зумовила напрям нашого дослідження.

Незважаючи на значний обсяг наукових праць із цієї тематики, проблема формування

та реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національних економік в умовах посилення глобальної конкуренції не досить висвітлена. Переважає вибірково-фрагментарний підхід до аналізу різних аспектів безпосереднього поєднання теорій інноваційно-інвестиційного розвитку з необхідністю модернізації економіки та державною регуляторною політикою. Внаслідок цього актуалізуються питання залучення інвестиційних джерел через інвестиційний ринок і за посередництвом інфраструктурних інститутів для реалізації інноваційної модернізаційної політики.

Мета статті полягає у висвітленні теоретико-методологічних, інституційних, організаційно-правових аспектів та розробленні практичних рекомендацій щодо модернізації фінансування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку економіки України в умовах посилення глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Можливості реалізації конкурентоспроможної моделі інноваційно-інвестиційного розвитку, модернізації системи її фінансування залежать не лише від інвестиційної політики держави, але й від інших напрямів економічної політики держави – зовнішньоекономічної, податково-бюджетної, грошово-кредитної та валютної політики. Необхідність участі держави в процесі фінансового забезпечення пояснюється більшістю учених положеннями концепції «провалів» ринку. За їхньою оцінкою, дисфункції ринку змушують державу втручатися в інноваційні та інвестиційні процеси, сприяти підвищенню їхньої ефективності. Загальні умови модернізації фінансування інвестиційного потенціалу й інноваційного розвитку вимагають відповідного оновлення та змін інвестиційної політики держави, наявних норм і правил та розроблення нових. В умовах загострення конкурентної боротьби за фінансові ресурси, посилення впливу глобалізаційних процесів, появи нових мегатрендів розвитку глобальних мереж реалізувати довгострокову стратегію розвитку і зайняти Україні гідне місце у світовому економічному просторі можливо лише за умов адекватності інвестиційної політики, розширення спектру її інструментів.

Це пояснюється тим, що під впливом глобалізації зменшується самодостатність національних економік в інноваційно-інвестиційних процесах. Натомість зростає роль участі країн у ланцюжках доданої вартості (Global Value Chains), які компанії використовують для створення конкурентних переваг, ланцюжках постачання (Global Supple Chains), які втілюють послідовні процеси виробництва та розповсюдження товарів [15]. Все це відбувається на тлі зростання значення діяльності на світових фінансових ринках. При цьому, як справедливо зазначають дослідники національних та глобальних детермінантів економічного зростання, виникають і поглиблюються розбіжності між економічним розвитком і економічним зростанням. Останнє може мати місце і за умов мінімальних або взагалі відсутніх змін у форматі економічного розвитку країн, які функціонують як сировинні придатки [8, с. 12].

В економічній літературі інвестиційну політику держави визначають як сукупність макроекономічних підходів і рішень, що визначають напрями інвестування, сприяють мобілізації засобів підприємств та створюють сприятливий інвестиційний клімат [7, с. 190]. Традиційними інструментами формування сприятливого інвестиційного середовища є податкові та амортизаційні пільги, методи грошово-кредитного регулювання. В умовах незавершеності трансформаційних процесів, відкритості національної економіки дедалі більшого значення набувають чинники інституційного впливу, які забезпечують прогнозованість в управлінні процесом формування і використання інвестицій в інноваційних процесах. Стратегія інвестиційної політики національних економік актуалізується і у зв'язку з гострою потребою в припливі капітальних вкладень у модернізацію економіки, технологічне оновлення виробництва, створення принципово нових видів техніки, технологій і інноваційних продуктів.

У 2018 р. в Україні було освоєно 526,3 млрд. грн. капітальних інвестицій, що

на 17,3% більше, ніж у 2017 р. Найбільшу частку інвестицій вкладено в матеріальні активи – 93,3%, з яких у будівлі та споруди вкладено 44,2% усіх інвестицій, у машини, обладнання та транспортні засоби – 45,2%. У нематеріальні активи в 2018 р. вкладено 6,7% загального обсягу капітальних інвестицій, з них 2,0% вкладено в програмне забезпечення та бази даних [4].

Інвестиційна політика інноваційного розвитку в різних країнах реалізується шляхом державного регулювання інвестиційної діяльності, застосування взаємопов'язаної системи методів підвищення інвестиційної активності, певним поєднанням заходів та відповідних інститутів, що розробляють і втілюють ці заходи. Ефективність цих заходів перевіряється через показники стану і динаміки розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки.

Дискусійними лишаються питання визначення методів активізації інвестиційного попиту та умов використання традиційних для світової практики збільшення державних витрат, зменшення податків, зниження процентної ставки за кредит, збільшення грошової маси та інші методи. В літературі напрацьовані різні підходи щодо визначення пріоритетних напрямів інвестування інноваційної діяльності. Окремі автори вважають, що в Україні сприятлива ситуація складається в паливній промисловості, чорній та кольоровій металургії, хімічній та нафтохімічній промисловості, що зумовлено стійким попитом на цю продукцію насамперед на зовнішніх ринках [6, с. 45]. Інші вважають, що інноваційна природа економічного зростання вимагає пріоритетного розвитку інтелектуально-інформаційних сфер через відповідне зростання капіталовкладень [2, с. 117]. Зазначимо, що в національній економіці ці сфери виглядають доволі звужено: в технологічній частині капітальних вкладень на 83% домінує III технологічний уклад, і лише 10% становить IV технологічний уклад [8, с. 17]. Зрозуміло, що інвестування підприємств цих укладів лише сприятиме консервації застарілої неефективної структури виробництва.

Інвестиційна політика поліформована і багаторівнева: вона реалізується на загальнодержавному, міждержавному, регіональному рівні, рівні окремого суб'єкта господарювання або їх об'єднань за різними ознаками у відповідні форми інноваційної та виробничо-технологічної діяльності. В останні роки поширеним є кластерний підхід, який втілює комбінацію різних рівнів реалізації спільної для суб'єктів, що його утворюють, системи формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Мегатрендом розвитку глобальних інноваційних мереж можна вважати інтернаціоналізацію інноваційної діяльності, яка породжує нові потенційні можливості (і водночас виклики появи глобальних ризиків) для відкритих інновацій. Фінансування суб'єктів інноваційної діяльності в глобальних інноваційних мережах зумовлює потребу високотехнологічних країн формувати здатність залучатися до процесу інтернаціоналізації шляхом активізації використання розширення кола потенційних партнерів і інвесторів, проведення узгоджених дій у сфері НДДКР. Інтернаціоналізація наукових досліджень і розробок в межах ТНК та інших структур, на думку учених, є однією з головних причин глобалізації НДДКР та інновацій загалом [9, с. 97]. Виникають і отримують подальший поштовх відкриті інновації, які дають змогу максимізувати прибуток від спільного створення і комерціалізації інноваційних проектів. Отже, глобальні інноваційні мережі уособлюють глобально організовану мережу взаємопов'язаних та інтегрованих функцій і операцій ТНК з розроблення та реалізації новітніх науково-технічних ідей і проектів.

Участь України в глобальних інноваційних мережах на сучасному етапі розвитку світового господарства є можливою. Але для цього потрібно виявити реальні умови включення національної економіки в систему міжнародного інноваційного підприємництва, врахувати ту обставину, що відкриті інновації вимагають особливої інфраструктури та значних інвестиційних вкладень.

Таким чином, інвестиційна політика повинна враховувати реальні можливості національної економіки, міру її привабливості для потенційних інвесторів. Інноваційність економіки визначає особливості фінансового забезпечення, можливості формування і використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. Схематично цю залежність і причинно-наслідкові зв'язки можна зобразити у вигляді такої таблиці (табл. 1).

Реалії економіки України свідчать, що найбільше значення для модернізації фінансування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку має рівень підприємства. Інші рівні задіяні в підприємницькій діяльності, яка не має ознак інноваційної, або інноваційно-інвестиційні процеси перебувають у стадії становлення. Під впливом ринкової трансформації та загострення конкуренції на рівні суб'єктів господарювання – підприємств та їх об'єднань – у різні форми виробничої та інноваційної діяльності інвестування дедалі більше підпорядковується процесам оновлення технологій виробництва, інтелектуалізації підприємницької діяльності. При цьому значна частка інвестицій є іноземними, що пояснюється обмеженням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави, незацікавленістю інших інвесторів брати участь у забезпеченні інноваційної діяльності. Неможливість задовольнити попит на інвестиції лише за рахунок збільшення випуску продукції не дає змоги підприємствам змінити товарну стратегію розвитку на інноваційну.

Зазначимо, що стратегічною лінією країнчленів ЄС у сфері інноваційної діяльності є концентрація фінансових ресурсів на таких напрямах, як створення єдиної бази даних, яка акумулює і регламентує порядок створення підприємств; фінансову підтримку малих і середніх фірм (надання допомоги в підготовці, реєстрації патентів); запровадження податкового механізму, що дає певні пільги інноваційно активним підприємствам. Тим самим в країнах ЄС створюються спільні інфраструктурні проекти, запроваджуються механізми фінансового забезпечення інвестицій в інновації [5, с. 41].

Модернізація фінансування інвестиційного потенціалу базується на спрямуванні капіталів в нові напрями інвестування, і передусім у людський капітал, інформаційно-комунікаційні технології. Досвід розвинених країн США, ЄС, Японії підтверджує, що саме ці напрями забезпечують найкраще використання інноваційно-інвестиційного потенціалу, динаміку зростання визначених законодавством України пріоритетних сфер

Таблиця 1

Особливості фінансового забезпечення та формування і використання інноваційно-інвестиційного потенціалу

Рівень інвестиційного потенціалу	Джерела фінансування	Особливості використання	Об'єкти впливу інвестиційної політики держави
Глобальний	ТНК	Специфічна інноваційна інфраструктура	Потенціал міжнародного співробітництва
Міждержавний	Державні фінанси	Специфічна інноваційна інфраструктура	Інноваційно-інвестиційний потенціал транскордонного співробітництва
Загальнодержавний	Державні та місцеві фінанси	Використання державних фінансів	Інноваційні проекти та програми загальнодержавного значення
Територіальний	Місцеві фінанси	Наявність ресурсів	Регіональні проекти та програми
Рівень кластеризації	Змішане фінансування	Попит на інновації зі сторони малих інноваційних фірм	Інноваційно-інвестиційний потенціал кластера
Рівень підприємства	Власні кошти, кредити, позики	Управління реальними інвестиціями	Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства

Джерело: авторська розробка

науково-технічного та інноваційного розвитку, посилення їх впливу на модернізацію національної економіки загалом. Вони найбільшою мірою відповідають довгостроковим концептуальним установкам реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки [8].

Модернізація фінансування інвестиційного потенціалу потребує інтенсифікації участі держави шляхом використання державних фінансів для фінансування інвестиційних програм. Джерелами можуть бути бюджетне фінансування, цільова кредитна емісія або певна комбінація таких джерел. Зазначимо, що для участі держави в фінансуванні інноваційної інфраструктури, участі в інвестуванні інноваційних проектів, що забезпечують створення додаткового джерела фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку, потрібні зміни в бюджетному законодавстві [12].

Враховуючи обмежені можливості державного бюджету України, доцільно запровадити вичерпний перелік критеріїв і вимог до інвесторів (розпорядників фінансових ресурсів) для прийняття рішень. Участь держави у самофінансуванні інноваційних проектів повинна посилюватися запровадженням фінансових інструментів, спрямованих на здешевлення інвестиційних ресурсів у таких сферах, як ресурсо-, енергозбереження, високотехнологічні види діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури.

У структурі капітальних інвестицій в Україні за три останні роки за джерелами фінансування відбулися суттєві зміни. Найбільшу суму капітальних вкладень становлять власні кошти підприємств та організацій, частка яких у загальному обсязі капітальних інвестицій у 2018 р. зросла порівняно з попередніми роками і становила 71,3%. Також необхідно відмітити такі сприятливі зміни, як збільшення частки капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету, частка яких у 2016 р. становила 2,3% загального обсягу, в 2017 р. вона збільшилася до 3,4%., а в 2018 р. вже становила 4,0%. Частка капітальних інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів у 2017 р. порівняно з 2016 р. зросла до 9,3%, але в 2018 р. дещо зменшилась і становила 8,7% загальної суми інвестицій. Це свідчить про можливості місцевих органів влади більше коштів залучати в місцеві та регіональні проекти.

Водночас зменшилася частка капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків та інших позик, тобто банківська сфера не створює умов для можливостей кредитування інвестиційних проектів. Також зменшилася частка коштів населення на будівництво житла – з 8,9% у 2016 р. до 6,4% у 2018 р., на що у свою чергу вплинули труднощі з тримання банківських кредитів. Дійсно негативними змінами в структурі капітальних вкладень є значне скорочення інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів: якщо в 2016 р. кошти іноземних інвесторів становили 2,9% загального обсягу капітальних інвестицій, то в 2018 р. – всього 0,3% [4].

Світова практика свідчить, що найбільш поширеними механізмами залучення і підтримки фінансування інвестиційного потенціалу є стабільний податковий режим, низькі податкові ставки, пільги в оподаткуванні окремих операцій інноваційного процесу. Важливою складовою частиною модернізації фінансування та стимулювання інвестування в умовах обмеженості фінансових ресурсів є поєднання цих механізмів, а також зосередження на обмеженій кількості пріоритетних напрямів, відповідно до наявного потенціалу національної економіки.

На наш погляд, до переліку пріоритетних напрямів, що дозволять дати імпульси прискорення модернізації фінансування інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, слід віднести:

1) інноваційно насичені (високотехнологічні) промислові види діяльності – машинобудування, космічна техніка, підприємства ВПК – доцільно використовувати кластерну систему. Концентрація інтелектуального, промислового, науково-технічного потенціалів супроводжується і відповідною концентрацією фінансових потенціалів суб'єктів інноваційно-інвестиційної взаємодії учасників кластерної системи. Збільшення

економічного ефекту через злиття підприємницьких структур дає змогу отримати синергетичний ефект, який реалізується шляхом розширення ринків збуту завдяки економії на витратах і низьким цінам, збільшенням фінансування інвестиційних проектів, тим самим посилюючи свій інноваційно-інвестиційний потенціал. Отримані в результаті утворення кластеру ефекти перетікання знань, нарощування спільного грошового потоку, ефект спільного використання елементів інноваційної інфраструктури та ефект зниження трансакційних витрат створюють передумови для ефективної інтеграції у глобальні інноваційно-інвестиційні ланцюжки;

2) аграрно-промисловий комплекс набуває дедалі більшої ваги у ВВП країни. Але в сільському господарстві переважає продукція сировинного походження. Збільшення інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку повинно відбуватися як за рахунок власних джерел фінансування, так і за рахунок різних схем кредитного фінансування інвестицій;

3) сфера інформаційних технологій, інвестиції в підготовку ІТ-спеціалістів. За кількістю і якістю підготовки спеціалістів Україна увійшла в першу п'ятірку країн світу. Беззаперечними є переваги, які гарантують високу віддачу на вкладені капітали: швидкість виконання проектів, їх затребуваність на світових ринках, висока ліквідність, досить високий рівень мобільності матеріальних активів, насамперед основних фондів і робочої сили. Крім того, застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій сприяє модернізації інших сфер національної економіки;

4) літако- й автомобілебудування, виробництво середньо- та низькотехнологічного рівня. В галузі транспортного літакобудування Україна має визнані конкурентні переваги, інвестиції повинні спрямовуватися переважно в створення і розвиток інноваційних проектів. Для автомобілебудування важлива наявність технологічної бази, виробничих потужностей, високий рівень кваліфікації робочої сили, сусідство з основними автомобілебудівними кластерами (Словаччина, Туреччина та інші країни), що створює додаткові можливості співробітництва в інноваційно-інвестиційній сфері. Формування сприятливих умов для інвестування в ці галузі може відбутися за рахунок розвитку державно-приватного партнерства, для якого вже визначені законодавством гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації співпраці держави і приватного бізнесу [8].

Модернізація фінансування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку національної економіки має свої особливості, що відрізняє ці процеси від аналогічних у розвинених країнах світу. Так, беззаперечною є потреба в змінах у податковому та амортизаційному законодавстві. Головне в цих змінах полягає у наданні стійких характеристик пільгам, зниження інституційної невизначеності застосування цих фінансових інструментів у довгостроковому періоді. Держава тим самим стає всезагальним ресурсом розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу [3, с. 123].

Доцільно застосовувати в Україні запропоновану окремими авторами традиційну для статистичних стандартів країн-членів ЄС класифікацію податкових надходжень за функціональною ознакою й виокремлення таких агрегованих статей податків, як: податки на капітал, податки на працю, податки на споживання (ПДВ та акцизи), податки на власність, екологічний податок [1, с. 122]. Ми поділяємо думку авторів, що така модернізація української податкової системи дає можливість пов'язати податкові стимули з відповідними елементами витрат інноваційних підприємств, сприятиме вирішенню проблеми оптимізації податкового навантаження.

При цьому доцільно використовувати різні критерії та методи оцінювання рівня інноваційності суб'єктів господарювання (інноватори та імітатори) за видами економічної діяльності і потреби в фінансуванні в залежності від етапу інноваційного процесу. Так, на етапі прийняття рішення про фінансування інвестиційного потенціалу для створення інноваційного проекту і формуванні активів доцільно зменшувати податкове навантаження,

а на етапах реєстрації патенту, комерціалізації інновацій і отримання прибутку – податкове навантаження повинно зростати або бути нейтральним, що буде сприяти відтворенню інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання [10, с. 85].

Використання окремих джерел і поєднання різних методів фінансування інвестиційного потенціалу повинно відбуватися таким чином, щоб вони забезпечували єдність економічних інтересів усіх учасників цього процесу. Якщо розглядати інноваційний процес як лінійний, то доцільно розмежовувати його окремі частини (фундаментальні дослідження, прикладні розробки, дослідно-конструкторські та експериментальні роботи), що дає визначити обсяги та джерела фінансування інновацій [13, с. 105].

Такий підхід є, на нашу думку, правильним, він дає можливість виявити потребу в межах базового бюджетного фінансування. Але інвестиційний потенціал інноваційного розвитку краще визначати як інтегровану сукупність активів (як матеріальних, так і нематеріальних), тобто інноваційний та інвестиційний потенціал, уособлений в основних засобах і оборотних активах, елементах інтелектуального капіталу. Зростання ефективності використання потенціалу, перетворення їх у процесі розроблення і комерціалізації нововведень в інноваційні технології і продукти дає можливість відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу на якісно новій, розширеній основі.

Інноваційна діяльність в економіці України загалом і на окремих підприємствах здійснюється хаотично, а рівень її активності аж ніяк не впливає на конкурентоспроможність [10, с. 82]. Недоступність новітніх технологій для більшості підприємств блокує використання власного потенціалу, його поступової втрати. Низький рівень готовності суб'єктів господарювання до впровадження інновацій пояснюється, як свідчать статистичні дані, причиною нестачі фінансових ресурсів [11, с. 38].

Тому доцільно доповнити традиційні схеми фінансування інвестиційних проектів новітніми джерелами, які зарекомендували себе в розвинених країнах світу (рис. 1).

Рис. 1. Схеми фінансування інвестиційних проектів

Джерело: авторська розробка

Світовий досвід доводить, що модернізація фінансування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку залежить не лише від вирішення пошуку нетрадиційних джерел, але й знаходження їх оптимального співвідношення для нарощування у подальшому власних джерел фінансування. Для цього потрібно чітко розрізняти функціональне призначення суб'єктів фінансування, знаходити шляхи узгодження інтересів інвесторів та реціпієнтів. Наприклад, залучення для фінансування інвестиційного потенціалу учасників, які оперують із так званими «довгими грошима» – пенсійних фондів, інвестиційних та венчурних фондів – надає можливість реалізувати їхні інтереси, брати участь в інвестуванні інноваційних проектів із значним терміном виконання. Під час вибору джерела фінансування інвестиційних проектів на міжнародних ринках потрібно враховувати особливості розвитку галузі, умов діяльності, які впливають на ефективність вибраного джерела. Страхові компанії можуть бути залучені в інноваційно-інвестиційний проект під час оцінки ризиків, які виникають на його окремих стадіях, або виконання проекту загалом [12, с. 168].

Модернізація фінансування шляхом диверсифікації джерел утворення фінансових ресурсів вимагає змін у банківському кредитуванні інноваційних проектів, цільового використання державних та місцевих фінансів на створення сучасної інноваційної інфраструктури, залучення венчурного капіталу та інших джерел інвестування. Залучення венчурних інвестицій в інноваційний розвиток, як свідчить досвід США, країн-членів ЄС потребує достатньої кількості новостворених малих підприємств, які формують стійкий попит на венчурний капітал. В Україні основним джерелом інвестиційних ресурсів є венчурні фонди як специфічний інститут спільного інвестування. Але умови їхнього функціонування не забезпечують реалізації переваг у використанні за зростання кількості та вартості їхніх активів в інноваційній діяльності [5, с. 44].

Нарощування потенціалу фінансування українських компаній під час виходу на зовнішні ринки може відбуватися і за рахунок експорту вітчизняного інтелектуального продукту. Потужна купівельна спроможність іноземних учасників інноваційної діяльності підкріплюється світовими комерційними мережами науково-технічної інформації (зокрема, Міжнародний банк ліцензованих технологій), що створює передумови для ще одного джерела фінансування – продажу технологій. Крім того, інформація дає імпульс для активізації інноваційної діяльності малому венчурному бізнесу, розвитку зв'язків між ними та великими корпораціями, про що свідчить досвід таких гігантів, як «Тойота», «Фольцваген», «Вольво» [10].

Висновки. Отже, модернізація фінансування інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку України в умовах посилення глобальної конкуренції є незворотнім процесом, який передбачає вирішення таких проблем.

Висхідною проблемою модернізації формування і розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу є необхідність створення умов забезпечення розширеного відтворення економіки за рахунок мотивації і стимулювання нагромадження капіталу. Це дозволить змінити співвідношення між нагромадженням і споживанням у структурі національного доходу на користь нагромадження без зниження рівня фондів споживання, рівня життя і доходів населення. Розширення можливостей для економічного зростання відбувається насамперед у процесі нагромадження капіталу в сучасних формах – людського та інтелектуального капіталу.

Передумовою проведення модернізації є підвищення ролі інвестиційної політики, розвиток інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку. Складовими частинами сучасної інвестиційної політики в умовах глобалізації є визначення пріоритетів інвестиційного розвитку національної економіки, створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, розвитку фінансової підтримки міжнародної інноваційно-інвестиційної взаємодії. Нині потрібно розв'язати проблему пошуку нових форм

і методів адаптації національного інвестиційного середовища інноваційної діяльності до сучасних вимог глобалізації інвестиційних процесів. За цих умов для України немає іншого вибору, як розробляти власну модель збереження і нарощування інвестицій усередині країни, формування надійного фінансування за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел інвестиційного потенціалу інноваційного розвитку.

Список літератури:

1. Богер О.В. Компаративний аналіз податкового законодавства України та ЄС в контексті стимулювання інновацій. *Економіка та держава*. 2015. № 4. С. 120-123.

2. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка». *Європейська економіка України*. 2014. № 2. С. 111-124.

3. Єфіменко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. 332 с.

4. Капітальні інвестиції в Україні. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018 (дата звернення 02.09.2019).

5. Касич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. *Економіка України*. 2017. № 9. С. 38-58.

6. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. НАН України, ДУ ІЕП НАН України. Київ. 2013. 536 с.

7. Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. Київ: Нічлава, 2011. 624 с.

8. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України: наукова доповідь / за ред. І.М. Бобуха. Київ: ІЕП НАН України, 2018. 390 с. URL: http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf (дата звернення 02.09.2019).

9. Рилач Н.М. Мегатренди розвитку глобальних інноваційних мереж. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. *Збірник наукових праць ІМВ КНУ ім. Т. Шевченка*. 2018. Вип. 13. С. 94-101.

10. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційно орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності. *Фінанси України*. 2013. № 5. С. 80-89.

11. Федулова Л. Підходи до оцінки готовності підприємства щодо інноваційного розвитку. *Вісник Київського університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2011. Вип.124/125. С. 36-39.

12. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія / За ред. М.І. Диби, О.М. Юркевич. Київ: КНЕУ, 2013. 425 с.

13. Циганов С.А., Сизоненко В.О. Інноваційна модернізація економіки як основа реалізації національних економічних інтересів. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2015. Вип. 4. С. 101-108.

14. Enterprises by type of innovation (2018). *Eurostat* : website. URL: appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do (дата звернення 21.05.2019).

15. Tarver E. (2015) What is the difference between a value chain and a supply chain? / *Investopedia* : website. URL: http://www.investopedia.com/ask/answers/043015/what-difference-between-value-chain-and-a-supply-chain.asp (дата звернення 17.05. 2019).

References:

1. Boher O.V. (2015) Komparatyvnyy analiz podatkovoho zakonodavstva Ukrayiny ta YES v konteksti stymulyuvannya innovatsiy [Comparative analysis of the tax legislation of Ukraine and the EU in the context of stimulating innovation]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 120-123. (in Ukrainian).

2. Heyets′ V.M. (2014) Modernizatsiya v systemi «suspil′stvo-derzhava-ekonomika» [Modernization in the system «society-state-economy»]. *European economy of Ukraine*, no. 2, pp. 111-124. (in Ukrainian).

3. Yefimenko T.I. (2012) *Fiskal'nyy prostir antykryzovoho rehulyuvannya* [Fiscal space for crisis management]. Kyiv: National Academy of Financial Management. (in Ukrainian).

4. Kapital′ni investytsiyi v Ukrayini [Capital investment in Ukraine]. *State Statistics Service of Ukraine*: Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 02 September 2019).

5. Kasych A.O. (2017) Modernizatsiyni protsesy v Ukrayini v konteksti svitovoho dosvidu [Modernization processes in Ukraine in the context of world experience]. *Economy of Ukraine*, no. 9, pp. 38-58. (in Ukrainian).

6. Kindzers′kyy Yu.V. (2013) *Promyslovist' Ukrayiny: stratehiya i polityka strukturno-tekhnolohichnoyi modernizatsiyi* [Industry of Ukraine: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv: IEP NAN Ukrayiny. (in Ukrainian).

7. Chervan′ov D.M. (red.) (2011) Mizhdystsyplinarnyy slovnyk z menedzhmentu [The Interdisciplinary Dictionary of Management]. Kyiv: Nichlava. (in Ukrainian).

8. Bobukh I.M. (red.) (2018) *Natsional'ni ta hlobal'ni determinanty ekonomichnoho zrostannya Ukrayiny: naukova dopovid'* [National and Global Determinants of Ukraine's Economic Growth: A Scientific Report]. Kyiv: IEP NAN Ukrayiny. Available at: http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf (accessed 2 September 2019). (in Ukrainian).

9. Rylach N.M. (2018) Mehatrendy rozvytku hlobal′nykh innovatsiynykh merezh [Megatrends for the development of global innovation networks]. *Actual problems of international relations. Collection of scientific works of IIR KNU T. Shevchenko*, vol. 13, pp. 94-101. (in Ukrainian).

10. Syzonenko V.O. (2013) Finansuvannya innovatsiyno oriyentovanoyi ekonomiky v umovakh instytutsional′noyi nevyznachenosti [Financing an innovation-oriented economy in the face of institutional uncertainty]. *Finance of Ukraine*, no. 5, pp. 80-89. (in Ukrainian).

11. Fedulova L. (2011) Pidkhody do otsinky hotovnosti pidpryyemstva shchodo innovatsiynoho rozvytku [Approaches to assessing enterprise readiness for innovative developmen]. *Bulletin of the Kyiv Taras Shevchenko University*. Economy series, vol. 124/125, pp. 36-39. (in Ukrainian).

12. Dyba M.I., Yurkevych O.M. (red.) (2013) *Finansove zabezpechennya innovatsiynoho rozvytku Ukrayiny* [Financial support for innovative development of Ukraine]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

13. Tsyhanov S.A., Syzonenko V.O. (2015) Innovatsiyna modernizatsiya ekonomiky yak osnova realizatsiyi natsional′nykh ekonomichnykh interesiv [Innovative modernization of economy as a basis for realization of national economic interests]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Innovation Management Series*, vol. 4, pp. 101-108. (in Ukrainian).

14. Enterprises by type of innovation (2018). *Eurostat*. Available at: appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do (accessed 21 May 2019).

15. Tarver E. (2015)What is the difference between a value chain and a supply chain? *Investopedia*. Available at: http://www.investopedia.com/ask/answers/043015/what-difference-between-value-chain-and-a-supply-chain.asp (accessed 17 May 2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-3
УДК 658.7

Пасічник Т.О.
кандидат економічних наук,
Університет митної справи та фінансів

Pasichnyk Taras
University of Customs and Finance

ОЦИФРУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ АДАПТИВНОСТІ СУЧАСНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК

DIGITALIZATION AND ADAPTABILITY INCREASE OF THE MODERN SUPPLY CHAINS

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку логістичних ланцюгів поставок, а саме діджиталізація та підвищення адаптивності. Визначено місце інноваційних технологій у підвищенні ефективності логістичних систем. Показано, як оцифрування та підвищення адаптивності супроводжуються скороченням ланцюгів поставок, зменшенням кількості посередників, зміною комунікаційних зв'язків між учасниками ланцюгів поставок. Досліджено процес діджиталізації компанії, можливі складнощі, пов'язані з ним, а також наслідки. Запропонована схема модифікованого нелінійного ланцюга поставок. Проаналізована еволюція процесів діджиталізації і автоматизації в організації. Розглянуто перспективи розвитку міжнародного розподілу праці в контексті подальшої реструктуризації глобальних ланцюгів поставок.

Ключові слова: *ланцюги поставок, діджиталізація, адаптивність, логістичні інновації, автоматизація.*

В статье исследованы современные тенденции развития логистических цепей поставок, а именно диджитализация и повышение адаптивности. Определено место инновационных технологий в повышении эффективности логистических систем. Показано, как диджитализация и повышение адаптивности сопровождаются сокращением цепи поставок, уменьшением количества посредников, изменением коммуникационных связей среди участников цепи поставок. Исследован процесс диджитализации компании, возможные сложности, сопровождающие его, а также последствия. Предложена схема модифицированной нелинейной цепи поставок. Проанализирована эволюция процессов диджитализации и автоматизации в организации. Рассмотрены перспективы развития международного разделения труда в контексте дальнейшей реструктуризации глобальных цепей поставок.

Ключевые слова: *цепи поставок, диджитализация, адаптивность, логистические инновации, автоматизация.*

The article explored modern trends in the development of logistics supply chains, namely, digitalization and increased adaptability. Today, there is a decrease in the need for a large number of intermediaries, so the number of distribution levels is decreasing. Manufacturing facilities are often moved closer to the consumption market in order to reduce the logistical costs. Shortening of the organizational and territorial supply chains is a manifestation of their increased adaptability, which is accompanied by the use of all the benefits of digitalization. Companies should take into account the existence of these logistical trends and move on the path of innovations and innovative development in order to remain competitive in the market. The place of innovative technologies in improving the efficiency of logistics systems in determined. It is determined how digitalization and increased adaptability are accompanied by reduction of supply chain, decrease in the number of intermediaries, and a change in communication links among participants in the supply chain. The process of digitalization of the company, the possible difficulties that accompany it, as well as the consequences, are investigated. The advantages of digitalization of supply chain are considered. A scheme of a modified non-linear supply chain is proposed. Evolution of the processes of digitalization in the companies is considered. Suggestions to companies on how to maximize the benefits of digitalization and automation are provided. The prospects for the

© **Пасічник Т.О., 2019**

development of the international division of labor in the context of further restructuring of global supply chains are considered. Despite the soundness and breadth of research and development in logistics, the issue of supply chains evolution requires further research, as the changing market environment, the emergence of new prospects and challenges in international trade are constantly changing the existing business structures and supply chains. The issues of digitalization of business processes and emergence of new trends in supply management require further research.

Key words: *supply chains, digitalization, adaptability, logistics innovations, automation.*

Постановка проблеми. Економічна історія розглядає глобалізацію як результат двох поділів у міжнародній торгівлі. Спочатку виробництво організаційно і територіально відділилося від споживання, а згодом виробництво розділилося на окремі процеси, при чому деякі з них були перенесені в інші країни. Ланцюги поставок стали значно довшими і їх складність підвищилась в ході другого поділу. Бурхливий розвиток цифрових технологій в останнє десятиліття, поява логістичних інновацій, запит на скорочення логістичних витрат, необхідність забезпечити швидку доставку і сервіс, поступова зміна споживацьких уподобань і очікувань в напрямку задоволення індивідуальних потреб – всі ці фактори стимулювали бізнес постійно оптимізувати логістичні ланцюги поставок.

Головними трендами останніх років у сфері логістики стали діджиталізація (оцифрування) та підвищення адаптивності ланцюгів поставок. Сьогодні спостерігається зменшення потреби у великій кількості посередників, тому кількість рівнів розподілу зменшується; виробничі об'єкти часто переносяться ближче до ринку споживання з метою зменшення логістичних витрат на переміщення матеріальних цінностей. Скорочення ланцюгів поставок (організаційне і територіальне) є проявом їх підвищеної адаптивності, що супроводжується використанням усіх переваг оцифрування (діджиталізації). Компаніям необхідно враховувати існування вказаних логістичних трендів і переходити на шлях інноваційного розвитку для того, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання концептуальних засад підвищення ефективності ланцюгів поставок детально та глибоко досліджувалося у працях К. Картера, П. Істона, І. Чена, Д. Роджерса, Дж. Баррі, А. Паулража, А. Халлдорссона, Д. Ламберта, О. Вільямсона та інших науковців.

Незважаючи на ґрунтовність та широту проведених наукових пошуків та напрацювань в області логістики, питання розвитку ланцюгів поставок потребує подальших досліджень, оскільки мінливе ринкове середовища, поява нових перспектив і викликів у міжнародній торгівлі постійно видозмінюють сформовані бізнес-структури, включно з існуючими ланцюгами поставок. Потребують подальших досліджень питання оцифрування бізнес-процесів, появи нових трендів в управлінні поставками.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних трендів розвитку логістичних ланцюгів поставок, зокрема таких як діджиталізація та підвищення адаптивності.

Виклад основного матеріалу. В умовах постійного зростання конкуренції і необхідності пошуку нових можливостей на ринку керівники компаній фокусують свою увагу на скороченні операційних витрат і підвищенні прозорості основних бізнес-процесів за допомогою інновацій. Інновації розглядаються як ключова складова стратегічного управління ланцюгами поставок, оскільки вони здатні забезпечити транспарентність бізнес-систем і підтримувати їх стійкість. Щонайменше дев'ять із десяти керівників компаній вказують на необхідність впровадження інновацій в систему управління ланцюгами поставок [1, с. 4], що вказує на надзвичайну актуальність цього питання.

До логістичних інновацій, що вже впроваджені або будуть впливати на ланцюги поставок у майбутньому, можна віднести різного роду бізнес-аналітики, мобільні технології і додатки [2], електромобілі, омніканальну логістику [3], безпілотні транспортні засоби і дрони, 3D друк, перевезення за допомогою

автономних вантажних автомобілів, технології групування автомобілів та інші. Надзвичайно перспективними можуть стати такі технології як Інтернет речей [4], автоматична ідентифікація і збір даних, інтелектуальне виробництво, комунікації між машинами, хмарні обчислення, робототехніка.

Другим трендом розвитку глобальних ланцюгів поставок є підвищення їх адаптивності і скорочення. Адаптивність ланцюгів поставок, по-перше, є відповіддю компаній на необхідність зменшення операційних витрат та підвищення ефективності (розвиток інформаційних технологій виводить з ринку зайвих посередників). По-друге, сьогодні змінюється характер взаємовідносин «кінцевий споживач – ритейлер». На перший план виходить потреба в покращенні рівня сервісу, індивідуалізація запитів клієнтів та скорочення часу для їх задоволення. Це створює нові вимоги до ланцюгів поставок (зокрема, гнучкість); дилерам важливо підтримувати прямий зв'язок з імпортерами (дистриб'юторами) і часто безпосередньо з виробниками продукції.

Скороченню ланцюгів поставок в деяких випадках додатково сприяють зміни в економічній політиці урядів. Яскравим прикладом є реакція американського бізнесу на слоган Д. Трампа «Виробляйте у США або сплачуйте велике мито!». Компанія «General Motors» відреагувала на ці висловлювання перенесенням 600 робочих місць з Мексики в новий індустріальний парк у Техасі. Представники компанії «General Motors» заявляють про те, що вони переносять своє складальне виробництво у США з метою скорочення логістичних витрат і швидкого реагування на зміни, що відбуваються на ринку [5]. Необхідність оперативно відповідати на зміни зовнішнього ринкового середовища, а також скорочувати витрати на перевезення, податки і мита стимулює компанії автопрому та інших секторів переносити виробничі об'єкти на домашні ринки.

Однак, скорочення ланцюгів поставок не означає їх спрощення. Додатковим ефектом від скорочення ланцюгів поставок є ускладнення компаній-учасників системи розподілу, їх бізнес-процесів і, відповідно, організаційних структур. Наприклад, компанії громадського харчування у Великобританії почали скорочувати свої ланцюги поставок, але вони також почали додавати у свою їжу більше локальних інгредієнтів через високий запит споживачів на присутність продуктів місцевого походження [1, с. 17]. Таким чином, особливі уподобання і потреби споживачів здатні ускладнити логістичну систему навіть у разі, якщо ланцюги поставок скорочуються.

Ще одним поясненням тренду до скорочення ланцюгів поставок є нестабільність бізнес-зв'язків між учасниками у моделі з багатьма посередниками. Оскільки дилер контактує зі своїм безпосереднім постачальником і не знайомий з посередником вищого рівня, це може призвести до виникнення проблем з поставками дилера в разі виходу когось із посередників з ринку. З точки зору перспектив оцифрування, занадто довгий ланцюг поставок ускладнює накопичення та передачу інформації, знижує ефективність прийняття маркетингових та логістичних рішень імпортером або компанією-виробником.

Ланцюги поставок здатні генерувати величезні об'єми цінних даних, таких як час доставки, місце призначення, запаси продукції, замовлення, розрахунки між контрагентами і багато інших. Але перед тим, як працювати з подібною інформацією і аналізувати її, а тим більше використовувати в ході прийняття управлінських рішень, компанія повинна знати, що зібрані дані є точними і надійними. Найкращим способом для цього є створення системи оцифрування (діджиталізації) бізнес-процесів, інтеграція інформаційних систем компаній-учасників ланцюга поставок, автоматизація збору даних і взаємна довіра між ними.

В сучасному бізнесі автоматизація означає використання штучного інтелекту або електронних обчислювальних машин для виконання завдань, які раніше виконувалися виключно людиною. Оцифрування дозволяє перевести інформацію (числа, текст,

зображення) у формат, з яким може працювати комп'ютер; оцифрування також пов'язане з технологією «big data». Ці дві концепції (автоматизація і оцифрування) можуть працювати окремо або в тандемі і дозволяють зекономити час, зменшити помилки, пов'язані з людським фактором, підвищити безпечність операцій, виконувати задачі швидше і дешевше, аніж за допомогою людської праці.

Прикладом того, як оцифрування даних сприяє скороченню ланцюга поставок, є логістична система рітейл-оператора одягу «Inditex» («Zara»). Компанія виробляє більшу частину продукції у Європі (переважно в Іспанії), на відміну від конкурентів, ланцюг поставок яких починається з Азії. «Zara» збирає інформацію, яка поступає з роздрібних торгівельних точок, аналізує її і використовує для внесення змін у дизайн одягу або переналаштування виробництва протягом дуже короткого періоду часу [6]. Діджиталізація разом з близькістю виробництва до розподільчих (дистрибуційних) центрів допомагає швидко реагувати на тенденції моди, що дозволяє ефективніше діяти на ринку, незважаючи на більш високі витрати на персонал у Європі.

Різницю між традиційним ланцюгом поставок і модернізованим можна продемонструвати за допомогою схеми (рис. 1). По-перше, необхідно звернути увагу на нелінійність оцифрованого ланцюга поставок, яка проявляється насамперед в частині обміну інформацією між усіма учасниками ланцюга. Кожен взаємодіє з кожним. Так, кінцевий споживач має змогу передавати інформацію про свій споживацький досвід не тільки рітейлеру, у якого він безпосередньо придбав товар, але й виробнику чи дистриб'ютору, при цьому з'являється можливість вирішити ті проблеми в бізнесі, які раніше було складно знайти, зафіксувати і проаналізувати (зокрема, проблеми сервісу).

По-друге, споживач перестає сприйматися як пасивний учасник ланцюга поставок. Він починає відігравати активну роль, його залучають в бізнес-процеси, він стає одним із головних джерел інформації як для маркетингової, так і для логістичної системи.

По-третє, нелінійність ланцюга поставок призводить до того, що зменшується потреба в багаторівневій системі розподілу і кількість посередників (в першу чергу, гуртових продавців) скорочується. Логістика і маркетинг стають омніканальними, перехрещуються офлайнові і онлайнові канали продаж, зростає значення сервісної складової роздрібного бізнесу.

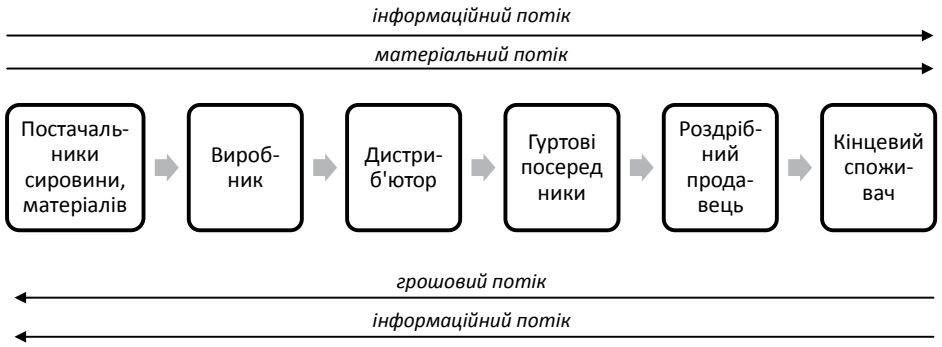
Завдяки оцифруванню ланцюга поставок кожен з його учасників отримує ряд переваг. Зокрема, на стороні пропозиції (поставки, виробництво) контрагенти отримують більш швидку реакцію на зміни в попиті, краще використання виробничих потужностей, меншу потребу у прискоренні виробництва для підтримки нових маркетингових планів, меншу кількість списаної сировини тощо. На стороні попиту (посередники, рітейлери і кінцеві споживачі) переваги наступні: вищий рівень обслуговування клієнтів, менша необхідність в наданні знижок, оптимізовані запаси готової продукції, мінімізація втраченої вигоди через відсутність потрібних товарів на складі, покращена реакція на виникнення нових ринкових можливостей.

Процес оцифрування ланцюга поставок можна розділити на декілька етапів (рис. 2). Компанії, що стають на шлях діджиталізації, так чи інакше проходять ці етапи; також варто зазначити, що він має відношення до будь-яких бізнес-процесів, не обов'язково логістичних.

В ході цифрової трансформації компанії можуть зіштовхнутися з такими викликами як кібербезпека, безпека даних та конфіденційність, нестача бюджету, слабка управлінська візія (розуміння менеджерами тенденцій і перспектив подальшого розвитку), відсутність ризик-менеджменту, обмеження аналітичних можливостей компанії, нестача сформованих стандартів в індустрії, занурення в операційну діяльність менеджерами та рештою персоналу.

Для того, щоб отримати максимальну віддачу від діджиталізації та автоматизації, компаніям необхідно:

Традиційний ланцюг поставок (лінійний)



Модернізований шляхом оцифрування ланцюг поставок (нелінійний)

Рис. 1. Традиційний та модернізований ланцюги поставок

Джерело: розроблено автором

• налаштувати систему збору та опрацювання інформації, що генерується зсередини. Для того, щоб ефективніше акумулювати і в подальшому використовувати цю інформацію, варто використовувати хмарні технології;

• знайти можливості для підключення до загальногалузевих сховищ даних і для внесення інформації про процеси, що відбуваються в компанії – взаємозв'язок між контрагентами та обмін даними є важливою складовою цифрової революції в управлінні ланцюгами поставок;

• бути обізнаними щодо можливостей автоматизації і сприяти тим рішенням,

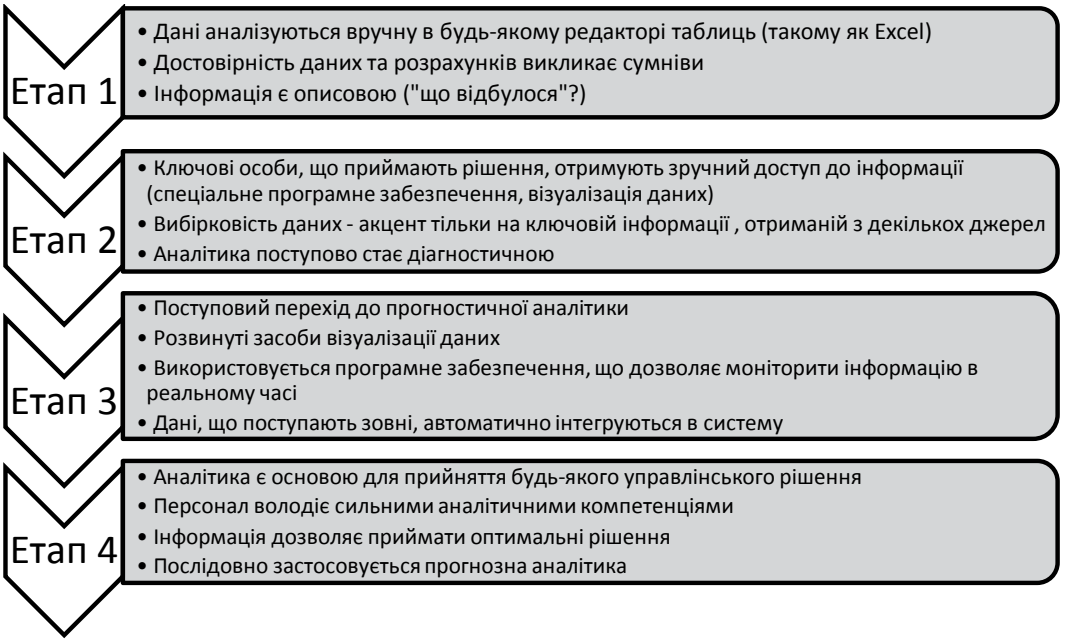


Рис. 2. Еволюція процесів діджиталізації компанії

Джерело: складено автором на основі [8]

які можуть бути корисними для їх бізнесу (це може бути впровадження розширених бізнес-аналітик, застосування мобільних технологій і додатків, налагодження омніканальної логістики, автономні вантажні перевезення, Інтернет речей і багато інших).

Тенденцію до скорочення ланцюгів поставок можна розглядати під призмою уповільнення процесів глобалізації. Справді, деякі політичні та соціально-економічні рішення, що останнім часом приймаються в найбільш потужних економіках світу, порушують стійкість існуючих ланцюгів поставок. Загострення економічного протистояння США і Китаю в експертних колах називають не інакше як торговельна війна [7]. Наведені вище емпіричні приклади демонструють причини ймовірного уповільнення процесів глобалізації: перенесення компанією «General Motors» виробництва з Мексики у США означає побоювання щодо майбутнього підвищення імпортних мит і перегляду умов «Північноамериканської угоди про вільну торгівлю» адміністрацією Д. Трампа; рішення про розміщення виробництва компанією «Inditex» («Zara») на території Європи є наслідком того, що керівники компанії почувають себе в більшій безпеці, коли їхні фабрики захищені Європейським Союзом на території Іспанії, і їм не потрібно думати про ризики, пов'язані з доставкою товарів з країн Далекого Сходу.

Окрім бажання компаній мінімізувати політичні ризики, є фінансові та організаційні причини, що віддаляють їх від подальшої інтеграції в систему глобального розподілу праці. З організаційної точки зору, коротші ланцюги поставок простіше контролювати, вони, як правило, є більш гнучкими, відкривають вікно можливостей для впровадження інновацій, завдають меншої шкоди навколишньому середовищу. З фінансової точки зору, коротші ланцюги поставок мінімізують необхідність хеджування валютних ризиків, зменшують витрати на фінансування торгівлі, зменшують логістичні витрати, спрощують фінансовий менеджмент, зменшують так звану податкову присутність в інших країнах. Враховуючи

вказані фактори, можна спрогнозувати, що переміщення виробництв в інші країни задля зниження витрат на виробництво та робочу силу може стати менш розповсюдженою практикою в найближчому майбутньому.

Подальша експансія західних компаній у Китай, який є одним з найбільших учасників глобальних ланцюгів поставок, ускладнюється значним зростанням доходів місцевого населення у Китаї. В комплексі з впровадженням технологій автоматизації і роботизації на виробництвах значення низькокваліфікованої сили постійно зменшується. Західні компанії змушені видозмінювати свої ланцюги поставок, знаходити альтернативні напрямки для розміщення виробництв. Такими напрямками поступово стають або можуть в перспективі стати внутрішній Китай (а не багате узбережжя), Індія, країни ASEAN (Асоціації держав Південно-Східної Азії), деякі країни Африки. Названі території цікаві бізнесу тим, що в них присутнє поєднання низької заробітної плати і гарно розвинених інфраструктури та логістики. В Європі територіями зі схожими перспективами можуть бути Словаччина, Румунія, Болгарія, Україна, Туреччина.

Необхідно усвідомити, що в майбутньому деякі виробничі задачі, які колись виконували люди (жителі Південної Кореї у 1980-х роках чи Китаю у 2000-х роках), зможуть дешевше і якісніше виконувати комп'ютери і роботи. Країни, які позиціонували себе як фабрики світу, або продовжать робити ставку на використанні низькокваліфікованої робочої силу (тоді їм доведеться зосередитись на дрібносерійному виробництві, що потребує більшої гнучкості порівняно з масовим виробництвом), або перейдуть на інноваційну модель розвитку економіки. Багато західних компаній частину свого виробництва будуть повертати в свої країни, ближче до домашніх ринків. З іншої сторони, система міжнародного розподілу праці все одно буде розвиватися, оскільки цьому сприятимуть інновації іншого роду, такі як телекомунікаційні технології, оцифрування інформації, Інтернет речей, Big data тощо.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє виділити дві глобальні тенденції, що впливають на подальший розвиток логістичних систем – діджиталізацію і підвищення адаптивності ланцюгів поставок. Обидві тенденції є наслідком постійного пошуку можливостей для підвищення ефективності логістичного процесу, розвитку інформаційних технологій, автоматизації виробництва та впровадження різного роду інновацій. Діджиталізація дозволяє оцифрувати бізнес-процеси, забезпечити менеджмент компаній аналітичними даними і сприяти прийняттю оптимальних рішень; діджиталізація також змінює лінійний характер ланцюгів поставок і створює нелінійні зв'язки між усіма учасниками нових ланцюгів. Підвищення адаптивності є трендом, наслідком якого стає скорочення ланцюга поставок, зменшення кількості посередників, перенесення виробничих об'єктів із одних країн в інші, в тому числі назад в країни, де знаходяться основні споживчі ринки компаній.

Розглянуті питання є перспективними напрямками для подальших досліджень у сфері логістики. Результати дослідження можуть бути корисними для керівників та менеджерів компаній, що займаються управлінням логістичною діяльністю, а також для науковців, які вивчають глобальні ланцюги поставок.

Список літератури:

1. Rebooting supply chains. Shorter, smarter and more sustainable? A report from the Economist Intelligence Unit. Available at: http://growthcrossings.economist.com/wp-content/uploads/sites/47/2017/05/eiu-growth-crossings-treasury-pillar-briefing-paper-final-may-2017.pdf (accessed 10.09.2019).

2. Pfohl, H.-C., Yahsi, B., Kurnaz, T. (2015). The Impact of Industry 4.0 on the Supply Chain. In: Kersten, W., Blecker, T., Ringle, C.M. (Hrsg.) *Innovations and Strategies for Logistics and Supply Chains. Technologies, Business Models and Risk Management, 31-58, Hamburg International Conference of Logistics (2015)*. Available at: https://hicl.org/publications/2015/20/1.pdf (accessed 10.09.2019).

3. *Omni-Channel Logistics. A DHL Perspective on Implications and Use Cases for the Logistics Industry* (2015). Available at: http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about_us/logistics_insights/dhl_trendreport_omnichannel.pdf (accessed 10.09.2019).

4. Madakam, S., Ramaswamy, R. and Tripathi, S. (2015). Internet of Things (IoT): *A Literature Review. Journal of Computer and Communications, 3,* pp. 164-173. Available at: http://dx.doi.org/10.4236/jcc.2015.35021 (accessed 10.09.2019).

5. The cost advantage when supply chains get shorter / *Cash & Treasury Management file (2017)*. Available at: https://ctmfile.com/story/the-cost-advantage-when-supply-chains-get-shorter (accessed 10.09.2019).

6. Amateurs talk strategy. Professionals talk logistics / *Cash & Treasury Management file (2017)*. Available at: https://ctmfile.com/story/amateurs-talk-strategy.-professionals-talk-logistics.-napoleon (accessed 10.09.2019).

7. The trade war escalates, and the fog of war descends / The *Economist. Finance and Economics (Aug 8th 2019)*. Available at: https://www.economist.com/finance-and-economics/2019/08/08/the-trade-war-escalates-and-the-fog-of-war-descends (accessed 10.09.2019).

8. L. Columbus. Analytics will revolutionize supply chains in 2018 / *Forbes (Jan 15th 2018)*. Available at: https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2018/01/15/analytics-will-revolutionize-supply-chains-in-2018/#5da59ad66127 (accessed 10.09.2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-4
УДК 339.92 (477:4)(045)

Петрова Г.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів
Войтов С.Г.
кандидат економічних наук,
Університет митної справи та фінансів,
Праля Д.В.
студентка,
Університет митної справи та фінансів

Petrova Anna, Voitov Sergey, Pralia Daria
University of Customs and Finance

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ОКРЕМИХ ЄВРОРЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДНИК ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

FOREIGNTRADE RELATION OF SOME UKRANIAN EUROREGION AS PART OF EURIINTEGRATIO

Стаття присвячена питанням зовнішньої торгівлі єврорегіонів України та країн-учасниць Європейського Союзу. У статті розглянуто відмінні риси українських єврорегіонів від єврорегіонів Західної Європи. Також розглянуто відмінні риси єврорегіонів за участі країн Європейського Союзу. Ретельно проаналізовано динаміку показників зовнішньої торгівлі товарами та послугами західних єврорегіонів України (Карпати, Буг, Нижній Дунай та Верхній Прут) із країнами Європейського Союзу. Визначено основні риси географічної та товарної структури торгівлі; основні єврорегіони, що є лідерами

 © Петрова Г.Є., Войтов С.Г., Праля Д.В., 2019

у зовнішній торгівлі, а також основні товарні групи товарів та послуг у торгівлі західних єврорегіонів України та Європейського Союзу. Також було визначено рівень економічної безпеки зовнішньої торгівлі єврорегіонів України та країн Європейського Союзу.

Ключеві слова: *єврорегіони, зовнішня торгівля товарами та послугами, показники зовнішньої торгівлі.*

Статья посвящена вопросам деятельности еврорегионов Украины и стран-участниц Европейского Союза. В статье рассмотрены отличительные черты украинских еврорегионов от еврорегионов Западной Европы. Также рассмотрены отличительные черты еврорегионов при участии стран Европейского Союза. Тщательно проанализирована динамика показателей внешней торговли товарами и услугами западных еврорегионов Украины (Карпаты, Буг, Нижний Дунай и Верхний Прут) со странами Европейского Союза. Определены главные черты географической и товарной структуры торговли; еврорегионы-лидеры во внешней торговле; основные товарные группы товаров и услуг в торговле западных еврорегионов Украины и стран Европейского Союза. Также был определен уровень экономической безопасности внешней торговли еврорегионов Украины и стран Европейского Союза.

Ключевые слова: *еврорегионы, внешняя торговля товарами и услугами, показатели внешней торговли.*

The article is devoted to two main problems. They are problems of foreign trade activities Ukraine and European countries participant of euroregions. The second problem is activity Ukrainian euroregions and European countries. Cross-border cooperation with neighboring countries is actively developed. At Ukraine cross-border cooperation is legal regulated by law of cross-border cooperation. At Ukraine cross-border cooperation is cooperative activities for establishing and deepening economic, social, scientific, cultural and other relations. Cross-border cooperation at Ukraine is at form euroregion. Euroregion is form of cross-border cooperation, based on bilateral and multilateral treaty. On border of Ukraine and Europe Union Countries there are nine euroregions: euroregion Bug (Ukraine, Poland, Belarus), euroregion Carpaty (Ukraine, Poland, Slovakia, Hungary, Rumania), euroregion Nezhy Dunay (Ukraine, Moldova, Rumania), euroregion Verhkny Prut (Ukraine, Moldova, Rumania) and other. The main of aim of the article is analyze foreign trade of Ukraine and European countries, which are participant of European Countries and foreign western euroregions and European countries. O basic of statistic data analyze, the main trend at goods and service foreign trade between Ukraine and European countries and between Ukrainian euroregin and European Union are determine. The result of research are such. The main export countries are Poland and Hungary. The main goods of export are ferrous metal, electric machine. The main goods of imports are also petroleum and electric machine. The main important datas were data of foreign trade security. The foreign trade security data indicates that Ukraine is depended on export of Slovakia, Hungary and Romenia. Ukraine depends on export of metal, ore and slag. Also foreign trade indicates that Ukraine also depends on petroleum, which imported from Poland, Romania and Hungary. Euroregions takes part at foreign trade. The most active participants of foreign trade are Euroregion Carpaty and Nizhy Dunay. The main export countries are Poland, Hungary and Romenia. The main import countries are Poland and Romania. The foreign trade security indicate that euroregions depends on exports.

Key words: *Euroregion, European Union, foreign trade, export and import, good and service.*

Постановка проблеми. В Україні активно розвивається транснаціональне співробітництво з сусідніми країнами, которое регулюється законом про транскордонне співробітництво. Україна визначає транскордонне співробітництво як спільні дії задля встановлення і поглиблення економічних, соціальних наукових, технологічних, екологічних, культурних та інших відносин.

Транскордонне співробітництво в Україні втілюється у:

– єврорегіонах – це організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється відповідно до двосторонніх або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво;

– об'єднання єврорегіонального співробітництва – це форма транскордонного співробітництва зі статусом юридичної особи згідно з національним законодавством;

– міжтериторіальне співробітництво між суб'єктами й учасниками таких відносин у галузі спільних компетенції та відповідно до повноважень згідно з національним законодавством;

– європейське об'єднання територіального співробітництва – об'єднання суб'єктів

транскордонного співробітництва України та відповідних суб'єктів сусідніх держав-членів ЄС із статусом юридичної особи [1].

Єврорегіони, що створені в Україні, за рівнями євроінтеграційної активності можна умовно поділити на такі типи [2; 3; 4; 5]:

1. Єврорегіон характеризується високим ступенем активності. Прикладом областей, що беруть участь у єврорегіонах, є Харківська область у єврорегіоні Слобожанщина, Одеська область у єврорегіоні Нижній Дунай, Львівська область у єврорегіоні Карпатському, єврорегіонах Сян та Буг, Волинська область у єврорегіоні Буг;

2. Пре-єврорегіон характеризується невисоким ступенем активності та початком формування. Прикладом областей у пре-єврорегіонах є Чернігівська область у єврорегіоні Дніпро, Луганська та Донецька області у єврорегіоні Донбасу.

3. Квазі-єврорегіон характеризується низьким ступенем активності та початком формування. Прикладами є Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області у єврорегіоні Карпати.

4. Псевдо-єврорегіон характеризується декларативним характером євроінтеграційної активності та стадією ініціативи у формуванні єврорегіону. Прикладом є причорноморські області України.

Транскордонне співробітництво у межах єврорегіонів за участю українських областей значно відрізняється від загальної європейської практики та особливо від єврорегіонів, що діють у межах самої Європи.

Першою рисою, що відрізняє єврорегіони за участю українських областей, є організаційно-управлінська специфіка функціонування єврорегіонів. Так, наприклад, керування єврорегіонами здійснюється на рівні обласного керівництва, а не на рівні громад. Крім того, спостерігається гостра нестача фахово підготовлених фахівців. Тому єврорегіони, що діють на межі з ЄС, є організаційно концентрованими, їхнє функціонування складніше, ніж у європейських єврорегіонів [5].

Друга риса – це ефективність та масштабність проектів, що реалізовані у межах єврорегіонів України. За масштабністю та ефективністю програми, що реалізуються у межах українських єврорегіонів, значно поступаються аналогічним програмам, що діють у єврорегіонах старої Європи та на кордонах колишніх країн-кандидатів на членство в ЄС.

Третя риса – роль єврорегіонів у системі структуроутворюючих елементів транскордонних регіонів. Значення єврорегіонів у системі транскордонних регіонів, особливо єврорегіонів за участю Словаччини, Угорщини та Румунії, значно вагоміше, ніж єврорегіонів старої Європи. Це стосується впливу єврорегіонів на ведення спільного бізнесу, активізацію соціально-економічних та політичних проектів.

Четверта риса – активізація зовнішньоекономічної діяльності у межах єврорегіону. Така активізація зовнішньоекономічної діяльності у межах єврорегіону виражається насамперед у зовнішньоторговельному обміні між українськими та іноземними підприємствами, що діють у межах єврорегіонів, а також у залученні іноземних інвестицій. Це відбувається завдяки диверсифікації ділових контактів та збільшенню рівня довіри між господарськими та діловими елітами прикордонних областей України та сусідніх держав.

Водночас єврорегіони, що створені за західних кордонах за участю країн ЄС, також мають певну специфіку. Це пояснюється специфікою формування єврорегіонів на західних кордонах України; специфікою функціонування західних єврорегіонів; значною кількістю учасників єврорегіонів; значним колом інтересів учасників єврорегіонів; певними політичними чинниками впливу в єврорегіонах.

Перша особливість полягає у тому, що єврорегіони не є узгодженими та рідко коли спрямовані на досягнення спільної мети. Натомість між єврорегіонами відбувається конкурентна боротьба за фінансові та інші ресурси на міждержавному рівні та всередині держави.

Друга особливість єврорегіонів за західних кордонах України за участю європейських країн полягає в тому, що українським учасникам єврорегіонів не вдалося досягти

спільної стратегії розвитку транскордонних територій.

Третя особливість західних єврорегіонів полягає у великих відмінностях рівня розвитку інфраструктури прикордонних районів України, а також Угорщини, Словаччини, Румунії, Польщі. Це стосується насамперед підприємницької та інформаційної інфраструктури.

Четвертою рисою є те, що певні об'єктивні та суб'активні причини зменшують ефективність використання людських ресурсів через взаємне визнання професійних та освітніх кваліфікацій. Такий стан речей робить неможливим або непосильним завданням створення спільного ринку праці. Це також непосильне завдання через недостатній вплив організаційних та інституціональних інститутів на створення спільного ринку праці [6].

Таким чином, можна стверджувати про наявність єврорегіонального механізму становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах України, а також окреслити сферу дії цього механізму в умовах європейської інтеграції нашої держави.

На кордонах України та нових держав-членів ЄС натепер створено дев'ять єврорегіонів, а саме: єврорегіон Буг за участю України, Польщі, Білорусі; Карпатський єврорегіон за участю України, Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії; єврорегіон Нижній Дунай за участю України, Молдови, Румунії; єврорегіон Верхній Прут за участю України, Молдови, Румунії; єврорегіон Дніпро за участю України, Росії, Білорусі; єврорегіон Слобожанщина за участю України, Росії; єврорегіон Ярославна за участю України, Росії; єврорегіон Донбас за участю України, Росії.

За ініціативою Ради Європи у 2008 було утворено Чорноморський єврорегіон. Таким чином, нині завершується процес інституціалізації транскордонного співробітництва у формі єврорегіонів по всьому периметру державного кордону України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності єврорегіонів розглядалися різними вітчизняними вченими. Наприклад, Я.Я. Калат та О.П. Демедюк [7] визначають імплементацію досвіду єврорегіонів Західної Європи в українські регіони, Т.Ф. Кулчар [8] визначає головні принципи єврорегіонів та теоретичні основи їхньої діяльності. С.І. Ткаленко [9] аналізує економічну діяльність єврорегіонів України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що у роботах, що присвячені єврорегіонам, не відображений системний аналіз зовнішньої торгівлі українських єврорегіонів та країн ЄС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є аналіз динаміки показників зовнішньої торгівлі західних єврорегіонів із країнами Європейського Союзу. На підставі цього аналізу визначаються основовні тенденції у зовнішньої торгівлі товарами та послугами єврорегіонів України та країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічні зв'яки єврорегіонів України слід розглядати у площині зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами, що беруть участь у єврорегіонах, такими як Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова, Білорусь Для визначення тенденцій у зовнішньоекономічних зв'язках України з країнами-учасницями єврорегіонів доцільно розглядати період 2004-2018 років. Цей період варто умовно поділити на такі періоди: перший період (2004-2008 роки) – період до першої кризи; другий період (2009-2013 роки) – період між першою кризою та окупацією Криму та частини Донбасу; третій період (2014-2018 роки) – період укладання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Аналізуючи питому вагу країн-учасниць єврорегіонів у зовнішній торгівлі, можна побачити, що найбільшу питому вагу в експорті України має Польща (середня питома вага 3,24%) та Білорусь (середня питома вага 2,75%). До цієї групи наближається Угорщина. Найбільшу питому вагу імпорту в Україну має також Польща (середня питома вага 4,34%), Білорусь (середня питома вага 2,14%) та Угорщина (середня питома вага 0,77%). Під час аналізу зовнішньої торгівлі України з країнами-учасницями єврорегіонів доцільно проаналізувати показники зовнішньоекономічної безпеки.

По-перше, звертає на себе увагу постійне позитивно сальдо у зовнішньої торгівлі Словаччини, окрім 2008 року, та Угорщини, окрім 2007 року. Без винятків позитивне сальдо має Молдова. По-друге, пов'язаний із зовнішньоторговельним сальдо показник «коефіцієнт покриття» вказує на таке: Словаччина, Угорщина та Молдова мають коефіцієнт покриття більш ніж 100 відсотків. Занепокоєння викликають такі моменти: 1. Коефіцієнт покриття цих країн має рівень, що значно перевищує рівень безпеки; 2. Значний рівень коефіцієнтів покриття вказує на значну залежність України від експорту до цих країн. По-третє, високий рівень показника покриття досягається за рахунок значної питомої ваги експорту у зовнішньоторговельному обігу. Таким чином у період 2004-2008 років, з одного боку, найбільш ефективними експортерами серед країн-учасників єврорегіонів є Словаччина, Угорщина та Молдова, з іншого боку – великі обсяги експорту до цих країн є найбільш небезпечним.

Аналізуючи динаміку питомої ваги країн-учасниць єврорегіонів у період 2009-2013 років, можна спостерігати, що лідерами в географічній структурі як експорту, так і імпорту є Польща, Білорусь, Угорщина. Аналіз показників безпеки зовнішньої торгівлі України та країн-учасниць єврорегіонів показує: по-перше, як і у попередньому періоді, постійне позитивне сальдо мають Словаччина та Молдова. По-друге, протягом більшості років Угорщина також має позитивне сальдо. По-третє, викликає занепокоєння занадто небезпечний рівень пов'язаного з показником сальдо показника коефіцієнта покриття. Особливо високий рівень коефіцієнта покриття спостерігається у зовнішній торгівлі України з Молдовою та Словаччиною. Це вказує на небезпечну залежності України від експорту у Молдову та Словаччину.

Також занепокоєння викликає небезпечний рівень коефіцієнта покриття з Польщею, Білоруссю та Румунією: цей коефіцієнт менший від нуля, його рівень занадто малий. Це вказує на те, що Україна не може певною мірою фінансувати свій імпорт із цих країн за рахунок свого експорту до цих країн. Це змушує Україну шукати внутрішні джерела фінансування імпорту з цих країн. Аналізуючи таблицю 2.5., бачимо, що у період 2014-2018 років найбільшу питому вагу у експорті та імпорті України та країн-членів єврорегіонів має Польща та Білорусь. Досить близько до цих країн стоїть Угорщина. Під час аналізу показників звертає на себе увагу таке: 1) як і у попередні роки, постійне позитивне сальдо мають Молдова та Словаччина. Також майже постійне позитивне сальдо має Угорщина (окрім 2015 року); 2) велику небезпеку для зовнішньої торгівлі України становлять показники коефіцієнта покриття Молдови та Словаччини, значно вищі від небезпечного рівня. Це свідчить про велику залежність економіки України від експорту до цих країн. Також в останні роки зовнішня торгівля України та Польщі наближається до збалансованого стану: коефіцієнт покриття зовнішньої торгівлі наближається до безпечного рівня, а питома вага експорту та імпорту майже рівні. Динаміка коефіцієнта покриття у зовнішній торгівлі України та Угорщини має хвилеподібний характер: починаючи з 2012 року коефіцієнт покриття більше 100%, але поступово набуває небезпечного рівня.

Дуже важливим для визначення стану зовнішньої торгівлю України з країнами-учасниками єврорегіонів є аналіз товарної структури експорту та імпорту.

Динаміка темпів приросту імпорту в Україну з країн-учасниць єврорегіонів також має хвилеподібну тенденцію. Пік зростання припадає на 2005 рік із продовженням у 2006 та у 2017 роках. Падіння темпів приросту імпорту припадає на 2009 рік.

Аналізуючи товарну структуру експорту, можна зробити такі висновки. По-перше, Україна має вкрай нераціональну товарну структуру експорту. По-друге, переважну частину експорту України становлять товари сировинної групи: черні метали та руди і шлаки. Це робить експорт України залежним від кон'юнктури ринків країн-учасниць єврорегіонів. по-третє, в експорті до Угорщини присутня група товарів з великою

вагою доданої вартості – електричні машини. Це задає певний вектор та перспективу для подальшого розвиту експорту, а саме товарів стратегічного значення.

Під час аналізу місця єврорегіонів у інтеграції України до Європейського Союзу доцільно розглядати таки єврорегіони: єврорегіонКарпати, єврорегіон Буг, єврорегіон Нижній Дунай, єврорегіон Нижній Прут. Місце єврорегіонів у зовнішній торгівлі України товарами наведено в таблиці 1.

Виходячи з даних таблиці 1, лідером у географічної структурі експорту є єврорегіон Карпатський (середня вага – 8,21%)та єврорегіон Нижній Дунай (середня вага – 3, 94%). Для єврорегіону Карпатський це пояснюється тим, що у складі цього єврорегіону є області з чотирьох країн: Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії, а також чотири області України: Львівська, Закарпатська, Чернівецька, Івано-Франківська. У складі єврорегіону Нижній Дунай присутня Одеська область. Лідерами у географічній структурі імпорту є також єврорегіони Карпати та Нижній Дунай.

Загалом можна сказати, що зовнішня торгівля єврорегіонів є досить ефективною. Так, наприклад, єврорегіон Верхній Прут та єврорегіон Нижній Дунай мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Аналіз показників безпеки зовнішньої торгівлі єврорегіонів вказує, що єврорегіон Верхній Прут має коефіцієнт покриття більше 100%. Єврорегіони Верхній Прут (2016 р.) та Нижній Дунай (2015-2017 рр.) в окремі роки мають коефіцієнт покриття безпечного рівня. Єврорегіон Карпати має коефіцієнт безпеки менше 100%, але безпечний рівень. Єврорегіон Буг має коефіцієнт покриття менше 100% (небезпечний рівень). Загалом експорт західних єврорегіонів цілком може профінансувати імпорт цих єврорегіонів.

Головними експортерами українських єврорегіонів є Польща (єврорегіон Карпати – середня вага 14,01%, єврорегіон Буг – середня вага 22,41%), Румунія (єврорегіон Карпати – середня вага 4,91%, Нижній Дунай – середня вага 0,9%, Верхній Прут – 16,07%) та Угорщина (середня вага – 20,88%). Головним імпортером до Українських єврорегіонів є також Польща (єврорегіон Карпати – середня вага 17,14%, єврорегіон Буг – середня вага 10,65%).

Основною статтею експорту є електромашини – тобто товари стратегічного призначення. Значний експорт товарів стратегічного призначення вказує на те, що єврорегіони, окрім єврорегіону Нижній Дунай, мають стратегічне значення для економіки України. Також статтями експорту єврорегіону є традиційні товари – продукція хімічної галузі, жири та олії.

Товарна структура імпорту єврорегіонів має вкрай неоднозначний характер: з одного боку, імпорт єврорегіонів має стратегічний характер. На це вказує значний імпорт електромашин із єврорегіонів Карпати, Буг та Верхній Прут. З іншого боку, імпорт єврорегіонів має енергозалежний характер. На це вказує імпорт мінерального палива з єврорегіонів Нижній Дунай та Буг.

Таблиця 1

Питома вага окремих єврорегіонів України у зовнішній торгівлі товарами

	2014	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Експорт, %					
Єврорегіон Карпати	6,13	7,65	8,63	8,89	9,77
Єврорегіон Буг	1,27	1,65	1,65	1,59	1,52
Єврорегіон Нижній Дунай	3,30	4,53	4,17	4,19	3,52
Єврорегіон Верхній Прут	1,14	1,26	1,79	1,88	2,62
Імпорт, %					
Єврорегіон Карпати	5,42	5,20	8,50	8,62	9,10
Єврорегіон Буг	1,40	1,65	2,83	2,69	2,39
Єврорегіон Нижній Дунай	4,24	2.61	3,16	2,95	2,73
Єврорегіон Верхній Прут	1,09	1,20	1,23	1,52	1,76

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки.

По-перше, єврорегіони України є формою транскордонного співробітництва. Українськи єврорегіони мають певні риси, що відрізняють їх від європейських регіонів. По-ддруге, однією з форм транскордонного співробітництва є зовнішня торгівля між прикордонними територіями. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами та послугами між Україною та країнами-учасниками єврорегіонів та зовнішньої торгівлі товарами та послугами єврорегіонів за участю країн ЄС вказує на таке:

1. Головними зовнішньоторговельними партнерами є Польща та Угорщина. Ці країни мають найбільшу питому вагу в експорті України до країн-учасниць єврорегіонів. Польща також є також лідером у імпорті в Україну.

2. Показники безпеки зовнішньої торгівлі вказують на такі загрози: за коефіцієнтом покриття та питомою вагою експорту у зовнішньоторговому обігу країни-учасниці єврорегіону можна поділити на дві групи: позитивне сальдо у зовнішній торгівлі мають Словаччина, Угорщина та Румунія. Друга група – це країни з постійним негативним сальдо. Це перш за все Польща. Перша група країн має коефіцієнт покриття більше ста відсотків. Водночас цей показник значно перевищує безпечний рівень, також питома вага експорту у зовнішньоторговому обороті значно перевищує п'ятдесят відсотків. Це вказує на велику залежність України від експорту до Словаччини, Угорщини, Румунії. Польща має постійне негативне сальдо, коефіцієнт покриття є значно нижчим від безпечного рівня. Це вказує на неможливість України фінансувати свій імпорт із Польщі за рахунок свого експорту.

3. Товарна структура зовнішньої торгівлі країн-учасниць єврорегіонів є нераціональною. В експорті переважну частину становить сировинна група: черні метали, руди, шлаки. В експорті до Угорщини присутні електромашини. Така структура експорту робить Україну вкрай залежною від зовнішніх цінових умов та зовнішньої конкуренції. Водночас присутність у структурі експорту електричних машин вказує на можливий напрям подальшого розвитку. Товарна структура імпорту несе певні загрози для економіки України: Україна є енергозалежною від імпорту пального. Водночас у структурі імпорту є і товари стратегічного значення.

4. Єврорегіони України беруть активну участь у зовнішній торгівлі. На активність участі єврорегіонів впливають такі чинники: склад областей у єврорегіонах України, а також склад країн-учасників єврорегіонів. Найбільш активним учасником зовнішньої торгівлі є Карпатський єврорегіон, а також єврорегіон Нижній Дунай. Це пояснюється складом областей цих єврорегіонів. Торгівля єврорегіонів є майже збалансованою. На це вказує майже безпечний рівень коефіцієнта покриття та питома вага експорту у зовнішньоторговому експорті. Товарна структура єврорегіонів має привабливий характер, на це вказує присутність в експорті єврорегіонів значної частки електромашин. Водночас структура імпорту вказує на велику енергозалежність від іноземного постачання мінерального палива.

Список літератури:

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 45. Ст. 499.

2. Андерсон Н.В. Методика оцінки конкурентоспроможності прикордонного регіону на основі кластерного підходу (на прикладі Одеської області). *Економічні інновації: зб. наук. праць*. 2012. Вип. 49. С. 7-20.

3. Андерсон Н.В. Роль еврорегионов в решении экономикоэкологических противоречий и конфликтов на приграничных территориях Экологические конфликты в современной системе природопользования / под ред. д.е.н., проф. С.Н. Бобылева и к.е.н., доц. В.В. Сабадаша. Сумы: Университетская книга, 2010. С. 251-259.

4. Андерсон Н.В. Теоретические основы формирования стратегии регионального развития приграничных территорий. *Механізм регулювання економіки.* 2010. № 3 (48). Т. 3. С. 67-71.

5. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2004. С. 185-186.

6. Шолох Ю.М. Методологія, організаційно-економічний механізм стратегічного планування в Карпатському регіоні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. *Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів.* 2008. Вип. 3 (71). С. 348.

7. Калат Я.Я., Демедюк О.П. Імплементація європейського досвіду функціонування інституціоналізованих структур транскордонного співробітництва в Україні: проблеми та перспективи: Доповідна записка. Національна Академія Наук: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього» НАН України. Львів, 2017.

8. Кулчар Т.Ф. Теоретичні основи діяльності євро регіонів. *Науковий вісник Ужгородського університету,* серія «Історія»., 2014. Вип. 1 (32). С. 14-17.

9. Ткаленко С.І. Єврорегіон і економічне позиціонування України. *Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід.* Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 22. С. 51-54.

References:

1. Zakon Ukraini “Pro transkordonne spivrobitnictvo” [Low “About border Cooperation”] №1861-IV vid 24.06.2004 p. // News Verchovny Radi Ukraini. 2004. № 45. C. 499.

2. Anderson N.V. (2012) Metodika octynki konkurentosposobnosti prekordonnogo raiona na osnove klasternogo pigchody (na priklady Odeskoy oblasty) [Methodic of competitiveness assessment 0f border area on cluster methodic basic (on example of Odessa area)]. Economic innovation. Vol. 49, pp. 7-20.

3. Andtrson N.V. (2010) Rol evroregionov v reshenie economiko-ecologicheskikh protivorechiy na prigranichnich teritoriach. Ekologicheskie konflikty v sovremenoy sisteme prirodorolzovania. [Role of euroregion in decision of economic and ecologic conflict on border area. Ecologic conflict of present system of using nature. Sumi (in Ukraune).

4. Anderson N.V. (2010) Teoreticheskie osnovi formirovania strategie regionalnogo razvitia prigranichnikc territoriy. [Theoretical base of strategy formation of border area regional development]. Mechanism of regional economy. vol. 3(48). pp. 67-71.

5. Mikula N.A. (2004) Mezhteritorialne ta transkordonne spivrobitnistvo. Lvov: IRD NAN Ukraine (in Ukraine).

6. Sholoch U.M. (2008) Metodologia, organizacijno–economichnij mechanism strategichnogo planuvannia v Karpatskom regione. Socialno-economichni problemi suchasnogo periodu Ukraini [Metodology, organization and economic mechanism of Karpaty area strategy planning]. Cluster and border area competitiveness. Vol. 3 (71). pp. 348.

7. Kalat Y.Y., Demeduk O.P. (2017) Implementacia evropeskogo dosvidu funkcionirovania instituzionalizovanich struktur transkodonnogo spivrobitnictva v Ukraine: problemi i perspective [European experience implementation of instatitualisation structures of cross-border in Ukraine: problems and perspective. Detailed report. Lvov: National Academy of Science, Institute of Region Research (in Ukraine).

8. Kulchar T.F. (2014) Teoretichni osnovi diylnosti evroregioniv. [Thearetical basic of euroregion activity] Scientific revue of Uzhgorod University. vol. 1 (32). pp.14-17.

9. Tkalenko S.I. (2015) Evroregion i ekonomichne pozicionuvannia Ukraine, [Evroregion and economic position of Ukraine] Foreign police and diplomacy: traditions, trends, experience. Vol. 22. pp. 51-54.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-5
УДК 332.8: 330.4

Бугайчук Н.В.,
аспірант,
Національний інститут стратегічних досліджень

Buhaichuk Nataliia
National Institute for Strategic Studies

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

THE TAXONOMIC ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE HOUSING AND COMMUNAL INFRASTRUCTURE AS AN INSTRUMENT OF PROVIDING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

У статті досліджено теоретичні особливості застосування багатовимірного статистичного оцінювання в економічних дослідженнях на прикладі методу таксономії. Розглянуто можливість практичного застосування методу таксономії для узагальненої оцінки рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури. Визначено основні індикатори рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури в розрізі її функціональних складників. Розраховано узагальнений таксономічний показник рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури за допомогою використання методу таксономії та проаналізовано його динаміку. Досліджено динаміку таксономічного показника в розрізі функціональних складників житлово-комунальної інфраструктури. Обґрунтовано загрози економічній безпеці, зумовлені низьким рівнем розвитку житлово-комунальної інфраструктури, та охарактеризовано загрози відповідно до функціональних складників житлово-комунальної інфраструктури.

Ключові слова: *економічна безпека, житлово-комунальна інфраструктура, житловий фонд, благоустрій житлового фонду, таксономічний аналіз.*

В статье исследованы теоретические особенности применения многомерного статистического оценивания в экономических исследованиях на примере метода таксономии. Рассмотрена возможность практического применения метода таксономии для обобщенной оценки уровня развития жилищно-коммунальной инфраструктуры. Определены основные индикаторы уровня развития жилищно-коммунальной инфраструктуры в разрезе ее функциональных составляющих. Рассчитан обобщенный таксономический показатель уровня развития жилищно-коммунальной инфраструктуры с помощью использования метода таксономии и проанализирована его динамика. Исследована динамика таксономического показателя в разрезе функциональных составляющих жилищно-коммунальной инфраструктуры. Обоснованы угрозы экономической безопасности, обусловленные низким уровнем развития жилищно-коммунальной инфраструктуры, и охарактеризованы угрозы согласно функциональным составляющим жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, жилищно-коммунальная инфраструктура, жилой фонд, благоустройство жилищного фонда, таксономический анализ.*

The theoretical features of the use of multivariate statistical evaluation in economic research on examples of the taxonomy method that is caused by the study of a large number of features, which characterize the object

 © Бугайчук Н.В., 2019

under study are examined in this article. The possibility of the practical application of the taxonomy method for generalized assessment of the level of development of the housing and communal infrastructure is considered. In consideration of the housing and communal infrastructure is a multivariate value, it is appropriate to use the taxonomy method to systematize and evaluate the level of its development, which will increase the efficiency of public administration and the control in the housing and communal infrastructure. Therefore, the main indicators of the level of the development of housing and communal infrastructure have been identified, which are divided according to functional components of the housing and communal infrastructure into the housing stock, the housing stock improvement and the improvement of land around houses. To calculate the taxonomic measure of the development of the housing and communal infrastructure, a matrix of initial data has been generated over a number of years, the data outputs have been standardized for converting different units of measure into a single value, and a vector standard has been formed to further determine the distance between the variables and the vector standard of the development of functional components of the housing and communal infrastructure. The generalized taxonomic index of the development of the housing and communal infrastructure has been calculated in the dynamics and the dynamics of the taxonomic index of the functional components of the housing and communal infrastructure has been characterized. Therefore, the results of the analysis of the taxonomic index of the development of the housing and communal infrastructure presented in the article substantiate the risks to the economic security of the state caused by the low level of the development of the housing and communal infrastructure due to the lack of decent living conditions and quality housing and communal services that lead to the threats to human health and life.

Key words: *economic security, housing and communal infrastructure, housing stock, housing stock improvement, taxonomic analysis.*

Постановка проблеми. Забезпечення населення гідними умовами проживання та якісними житлово-комунальними послугами зумовлює підвищення рівня соціальної безпеки держави та економічної безпеки загалом через мінімізацію загроз для здоров'я та життя людини. Тому для виявлення внутрішніх можливостей системи забезпечення економічної безпеки держави виникає необхідність в узагальненні та виявленні основних перспектив розвитку житлово-комунальної інфраструктури. Таким чином, необхідність вибору методу таксономії зумовлена пошуком єдиного узагальнювального інтегрального показника серед великої кількості індикаторів, які характеризують рівень розвитку житлово-комунальної інфраструктури, що дає змогу підвищити ефективність державного управління та контролю у сфері житлового-комунальної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосуванню таксономічного аналізу в економічних дослідженнях приділено багато уваги у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як З. Хельвіг, В. Плюта, О. Іляш, В. Стефаняк та ін.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному застосуванні таксономічного аналізу для оцінки рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що для визначення найбільшої кількості ознак, які впливатимуть на об'єкт дослідження, використовують методи багатовимірного статистичного аналізу. Так, таксономічні процедури найчастіше використовують для зіставлення об'єктів, що характеризуються великим числом ознак. Так, одним із перших методів дослідження багатомірності об'єктів був запропонований З. Хельвігом таксономічний показник рівня розвитку. Цей показник являє собою синтетичну величину, «рівнодіючу» для всіх однак, що характеризують одиницю досліджуваної сукупності, і дає змогу з його допомогою лінійно упорядкувати елементи цієї сукупності [2, с. 15-16]. Таким чином, використання цього методу дасть змогу побудувати узагальнюючу оцінку рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури України загалом та в розрізі її функціональних складників у системі забезпечення економічної безпеки держави.

Для обчислення таксономічної міри розвитку О. Іляш пропонує використовувати такий алгоритм [1, с. 83]:

– сформувати матрицю вихідних даних для дослідження системи соціально-економічного розвитку;

– стандартизувати значення матриці досліджуваних елементів;

– сформувати вектор-еталон розвитку кожної функціональної складової частини системи;

– визначити відстань між окремими змінними та вектором-еталоном розвитку складових частин системи соціально-економічного розвитку;

– визначити таксономічний показник системи соціально-економічного розвитку.

Згідно із першим етапом обчислення таксономічного показника нами було вибрано кількісні інтегровані індикатори розвитку житлово-комунальної інфраструктури в 2006-2018 рр., які виступають інформаційною базою. Зазначимо, що індикатори розвитку житлово-комунальної безпеки було поділено на три функціональні складники: індикатори житлового фонду, індикатори благоустрою житлового фонду та індикатори благоустрою прибудинкових територій. Так, якість умов проживання громадян, перенаселення житлової площі, матеріальну спроможність громадян самостійно забезпечувати себе житлом, раціональний розподіл бюджетних коштів між малозабезпеченим населенням характеризує низка індикаторів розвитку *житлового фонду*: середній розмір житлової площі на одну особу; індекс цін на житло; рівень оплати населенням комунальних послуг; індекс цін на комунальні послуги; рівень охоплення населення субсидіями в загальній кількості звернень; вартість субсидій на одне домогосподарство.

На покращення морального та фізичного здоров'я населення впливає низка чинників, які відображають якість умов проживання, а саме оснащеність житлового фонду водопроводом, каналізацією, центральним опалення, газом та гарячим водопостачанням. Основним індикатором розвитку *благоустрою житлового фонду є* питома вага загальної житлової площі, обладнаної водопроводом, каналізацією, центральним опаленням, газом та гарячим водопостачанням.

Про санітарний стан прибудинкових територій, рівень захворюваності, викликаної погіршенням екологічної ситуації через порушення правил поводження із твердими побутовими відходами, рівень паркувальної інфраструктури, якість послуг із паркування транспортних засобів, якість умов для активного та пасивного відпочинку населення, стан зовнішнього освітлення населених пунктів свідчать такі індикатори розвитку *благоустрою прибудинкових територій, як:* рівень забезпеченості домогосподарств полігонами та звалищами; частка полігонів та звалищ, які не відповідають нормам екологічної безпеки, в загальній кількості полігонів та звалищ; частка перевантаження полігонів та звалищ у загальній кількості полігонів та звалищ; рівень охоплення населення послугами із збирання ТПВ; зношеність спецтранспорту; рівень охоплення домогосподарств несанкціонованими сміттєзвалищами; рівень охоплення населення місцями поховання; рівень освоєння коштів на благоустрій місць поховань у загальній сумі фінансування благоустрою місць поховань; середня вартість одного поховання; рівень охоплення населення місцями для паркування; питома вага місць для паркування інвалідів; середній тариф за послуги паркування транспортних засобів; площа зелених насаджень загального користування; витрати на утримання 1 га зелених насаджень загального користування; рівень охоплення площі земельних насаджень загального користування діяльністю спеціалізованих підприємств; частка витрат на електроенергію, спожиту на зовнішнє освітлення, в загальній сумі витрат на його утримання.

Наступним етапом проведення таксономічного аналізу розвитку житлово-комунальної інфраструктури є стандартизація її індикаторів. Проведення стандартизації індикаторів зумовлене необхідністю звести різноманітні одиниці виміру, в яких виражені вибрані індикатори, до безрозмірної величини, що дає змогу вирівняти значення цих ознак.

Стандартизувати показники можна за формулою [1, с. 84-86]:

$$Z = X_i / 'X, \qquad (1)$$

де X_i – значення *i*-ого показника (індикатора);

$'X$ – середнє значення за кожним показником (індикатором).

Стандартизовані індикатори розвитку житлово-комунальної інфраструктури транспортуємо в чотири матриці (рядки цих матриць відповідають рокам, а стовпці – факторам впливу): перші три матриці включають індикатори розвитку складників житлово-комунальної інфраструктури, а четверта матриця включає індикатори розвитку загалом усієї житлово-комунальної інфраструктури.

Після стандартизації індикаторів розвитку житлово-комунальної інфраструктури необхідною умовою проведення таксономічного аналізу є диференціація ознак на стимулятори та дестимулятори для визначення впливу окремого індикатора на загальний рівень розвитку житлово-комунальної інфраструктури. Варто зазначити, що ознаки, які чинять позитивний (стимулювання) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, протилежні – дестимуляторами. При цьому факторними ознаками будуть індикатори розвитку житлово-комунальної інфраструктури, а об'єктами дослідження – роки. У загальній сукупності індикаторів розвитку житлово-комунальної інфраструктури більшість вибраних індикаторів – стимулятори, виняток становлять такі індикатори: індекс цін на житла; індекс цін на комунальні послуги; частка полігонів та звалищ, які не відповідають нормам екологічної безпеки, в загальній кількості полігонів та звалищ; частка перевантаження полігонів та звалищ у загальній кількості полігонів та звалищ; зношеність спецтранспорту; рівень охоплення домогосподарств несанкціонованими сміттєзвалищами; середня вартість одного поховання; середній тариф за послуги паркування транспортних засобів; частка витрат на електроенергію, спожиту на зовнішнє освітлення, в загальній сумі витрат на його утримання.

Зауважимо, що поділ індикаторів на стимулятори й дестимулятори – основа для побудови вектора – еталона. Елементи цього вектора мають координати та формуються за рахунок значень показників за формулою [1, с. 84-86]:

$$\begin{cases} X_{0i} = maxXij\,(стимулятор) \\ X_{0i} = minXij\,(дестимулятор) \end{cases}, \qquad (2)$$

Таким чином, отримано чотири вектори-еталони розвитку житлово-комунальної інфраструктури у розрізі її функціональних складників:

$\vec{z}^{(2)}$ = (1,039; 1,209; 0,590; 1,126; 0,811; 1,119; 3,301),

$\vec{z}^{(2)}$ = (,039; 1,209; 1,422; 1,126; 1,641),

$\vec{z}^{(3)}$ = (1,550; 0,599; 0,521; 1,050; 0,955; 0,155; 1,111; 1,041; 0,317; 1,396; 1,297; 0,868; 1,240; 1,984; 1,215; 0,680),

$\vec{z}^{(4)}$ = (1,039; 1,209; 0,590; 1,126; 0,811; 1,119; 3,301; 1,039; 1,209; 1,422; 1,126; 1,641; 1,550; 0,599; 0,521; 1,050; 0,955; 0,155; 1,111; 1,041; 0,317; 1,396; 1,297; 0,868; 1,240; 1,984; 1,215; 0,680)

Варто зазначити, що вагомим критерієм проведення таксономічного аналізу є приведення вихідних даних до стандартизованих індикаторів. Так, на першому етапі стандартизації індикатори позбуваються вартісних та натуральних одиниць вимірювання, а на другому етапі здійснюється перетворення індикаторів із стимуляторів та дестимуляторів в один тип, а саме стимулятори, який визначається як відстань між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Сам таксономічний показник збільшується у міру збільшення значень стимуляторів та зменшується з наближенням їх до нуля.

На наступному етапі визначаємо відстані між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Відстань між точкою-одиницею і точкою вектора-еталона розраховується за формулою [1, с. 84-86]:

$$C_{i0} \quad \sqrt{\sum_{i=1}^{m}\left(z_{ij} - z_{0j}\right)^2}, \qquad (3)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j-ого показника в період часу i;

z_{0j} – стандартизоване значення i-ого показника в еталоні.

Зауважимо, що отримана відстань є початковою для розрахунку показника рівня розвитку житлово-комунальної інфрмаструктури. Визначаємо таксономічний показник

рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури за формулою [1, с. 84-86]:

$$K_i = 1 - \mathrm{d}, \quad (4)$$

де: d – відхилення відстані між точкою-одиницею і точкою вектора-еталона від значення відстані ознак.

Безпосередньо перед його розрахунком необхідно визначити низку інших показників. Для цього розрахуємо середню відстань за формулою [1, с. 84-86]:

$$\acute{C}_0 = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} C_{i0}, \quad (5)$$

де m – кількість періодів;

C_{i0} – відстань між точкою-одиницею і точкою вектора-еталона.

Розрахунок середнього значення кореня квадратного середнього квадрата різниці значень ознак здійснюється за формулою [1, с. 84-86]:

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m}\sum\left(C_{i0} - \acute{C}_0\right)^2}, \quad (6)$$

де S_0 – середнє значення кореня квадратного середнього квадрата різниці значень ознак;

$\acute{C}_0$ – середня відстань.

Визначимо відстань за формулою [1, с. 84-86]:

$$\mathrm{C}_0 = \acute{C}_0 + 2\,\acute{S}_0, \quad (7)$$

$$d_i = C_{i0} / C_0$$

де: d_i – відхилення відстані між точкою-одиницею й точкою вектора-еталона від значення відстані ознак;

C_0 – відстань.

Результати розрахунків другого етапу стандартизації та таксономічного показника рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури (в межах функціональних складників) у 2006-2018 рр. наведені в табл. 1, на рис. 1 та рис. 2.

Таким чином, ситуація із таксономічним показником у розрізі функціональних складників житлово-комунальної інфраструктури виглядає таким чином:

1) коливання розвитку житлового фонду протягом 2014-2018 рр. викликані загрозами чутливості населення до спроможності самостійно забезпечувати себе житлом та вартості

Таблиця 1

Таксономічні показники розвитку житлово-комунальної інфраструктури (в межах функціональних складників) у 2006–2018 рр.

Роки (об'єкти)	Складник 1 (розвиток житлового фонду)		Складник 2 (розвиток благоустрою житлового фонду)		Складник 3 (розвиток благоустрою прибудинкових територій)		Загалом за всіма складниками (розвиток житлово-комунальної інфраструктури)	
	$c_{i0}^{(1)}$	$d_i^{(1)}$	$c_{i0}^{(2)}$	$d_i^{(2)}$	$c_{i0}^{(3)}$	$d_i^{(3)}$	$c_{i0}^{(4)}$	$d_i^{(4)}$
2006	3,158	0,170	0,481	0,630	1,552	0,430	3,531	0,114
2007	3,025	0,205	0,771	0,406	1,767	0,351	3,514	0,119
2008	3,028	0,204	0,821	0,367	1,826	0,330	3,544	0,111
2009	2,911	0,235	0,965	0,256	1,870	0,313	3,465	0,131
2010	2,742	0,279	1,156	0,109	1,963	0,279	3,376	0,153
2011	2,641	0,306	1,022	0,212	1,881	0,309	3,245	0,186
2012	2,609	0,314	1,105	0,148	1,929	0,292	3,245	0,186
2013	2,619	0,311	1,063	0,181	2,341	0,140	3,514	0,119
2014	2,389	0,372	0,605	0,534	2,547	0,065	3,493	0,124
2015	1,658	0,564	0,463	0,643	2,560	0,060	3,050	0,235
2016	0,566	0,851	0,743	0,427	2,191	0,195	2,263	0,432
2017	2,159	0,432	0,965	0,256	2,230	0,181	3,104	0,221
2018	2,534	0,334	0,955	0,264	2,516	0,076	3,571	0,104
	Ćo = 2,464		Ćo = 0.855		Ćo = 2,090		Ćo = 3,301	
	So = 0,669		So = 0,221		So = 0,317		So = 3,184	
	Co = 3,803		Co = 1,297		Co = 2,723		Co = 9,670	

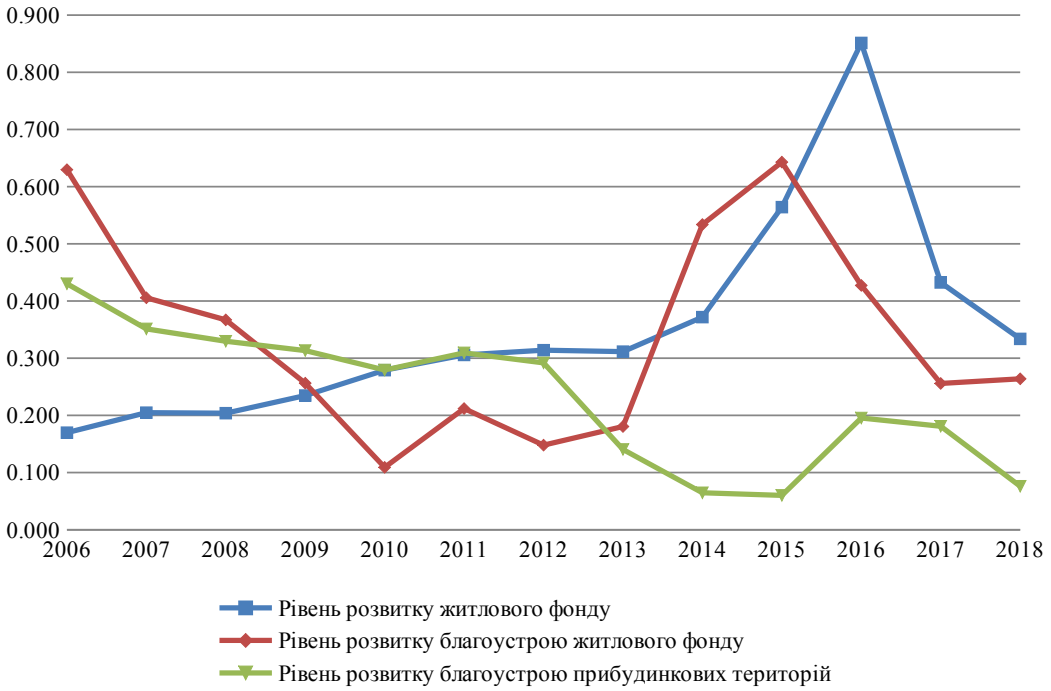


Рис. 1. Динаміка таксономічних показників розвитку житлово-комунальної інфраструктури (у розрізі функціональних складників), 2006-2018 рр.

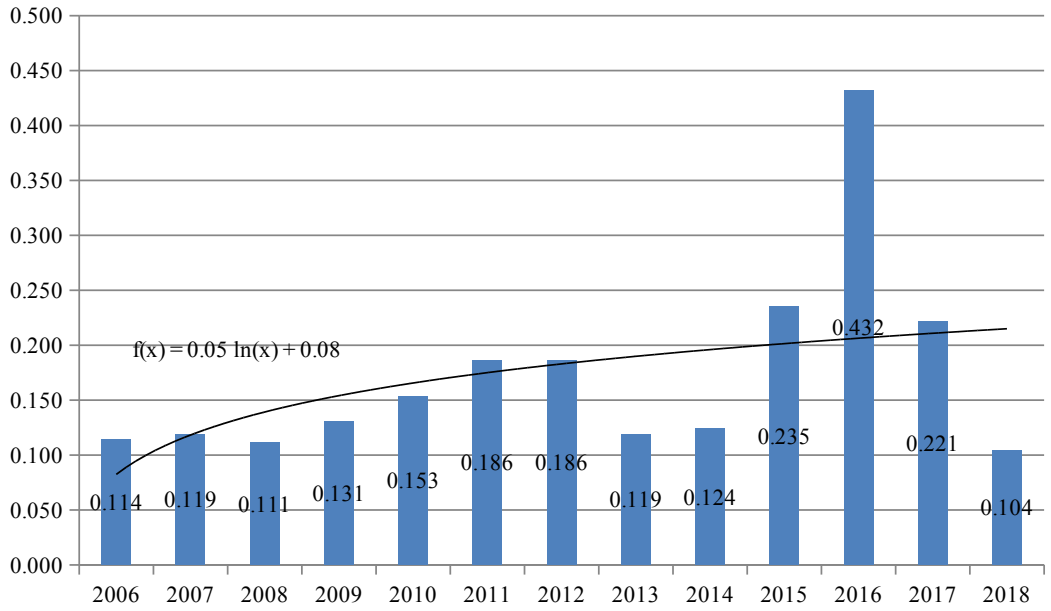


Рис. 2. Динаміка таксономічного показника розвитку житлово-комунальної інфраструктури України у 2006-2018 рр.

житлово-комунальних послуг. Так, у 2016 р. різке зростання показника таксономії розвитку житлового фонду (0,851) викликане зниженням таких дестимуляторів, як індекси цін на житло та комунальні послуги, і різким зростанням такого стимулятора, як вартість субсидій на одне домогосподарство. Як бачимо, в 2017-2018 рр., незважаючи на зниження дестимуляторів, рівень розвитку житлового фонду знизився майже в 2 рази, що викликано відсутністю дієвих державних механізмів стимулювання зростання якості житлових послуг;

2) коливання розвитку благоустрою житлового фонду викликані незначними змінами в системі оснащеності благоустрою житлового фонду. Однак, як бачимо, станом натепер спостерігається занадто низький рівень розвитку (0,264), загрозами розвитку благоустрою житлового фонду є постійний брак коштів на ремонт та модернізацію вже наявного обладнання, що призводить до його зношеності та значних втрат ресурсів, забруднення навколишнього середовища, зниження здоров'я населення через низьку гігієну тощо;

3) розвиток благоустрою прибудинкових територій має значну тенденцію до зниження. Так, у 2006 р. рівень розвитку становив 0,430, а в 2018 р. – лише 0,076. Зниження рівня розвитку благоустрою прибудинкових територій створює такі загрози житлово-комунальній інфраструктурі, як низький санітарний стан прибудинкових територій, високий рівень захворюваності, викликаної погіршенням екологічної ситуації через порушення правил поводження із твердими побутовими відходами, низьку якість умов для активного та пасивного відпочинку населення; ДТП та нещасні випадки через незадовільний рівень паркувальної інфраструктури, хаотичне паркування та незадовільний стан зовнішнього освітлення населених пунктів тощо.

Динаміка розвитку системи безпеки житлово-комунальної інфраструктури України протягом 2006-2018 рр. мала «хвилеподібний» характер, досягаючи найбільшого значення в 2016 р., а саме 0,432. Варто зазначити, що різке зростання загального показника розвитку житлово-комунальної інфраструктури викликане зростанням одного із складників, а саме житлового фонду. Зауважимо, що в 2018 р. таксономічний показник розвитку житлово-комунальної інфраструктури становить 0,104, і це найнижче значення за досліджуваний період.

Висновки. Таким чином, значні коливання таксономічного показника розвитку житлово-комунальної інфраструктури засвідчують, що необхідно приділяти більше уваги його динаміці та змінам показників функціональних складників житлово-комунальної інфраструктури. Своєчасне реагування на зміни таксономічного показника зумовить здатність до ефективного державного регулювання житлово-комунальної інфраструктури.

Список літератури:

1. Іляш О.І., Стефаняк В.І. Застосування таксономічного аналізу як інструменту державного регулювання та оцінки рівня соціальної безпеки України // Економічний простір. 2012. № 65. С. 80-91.

2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; [пер. с научной редакции В. М. Жуковой]. М. : Статистика, 1980. 151 с.

References:

1. Iliash O.I., Stefaniak V.I. (2012) "Zastosuvannia taksonomichnoho analizu yak instrumentu derzhavnoho rehuliuvannia ta otsinky rivnia sotsialnoi bezpeky Ukrainy" [Application of taxonomic analysis as a tool of state regulation and assessment of the level of social security in Ukraine]. Ekonomichnyi prostir, no. 65, pp. 80-91.

2. Pliuta V. (1980) Sravnitelnyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: metody taksonomii i faktornogo analiza [Comparative analysis in economic research: methods of taxonomy and factor analysis], Statystyka, Moscow.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-6
УДК 504:336.226

Бурляй А.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Burliai Alina
Uman National University of Horticulture

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС ТА УКРАЇНІ

PECULIARITIES OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN EU AND UKRAINE

Науково-технічна революція надто ускладнила відносини суспільства з навколишнім середовищем. Широкомасштабний і до кінця не передбачуваний вплив людини на всі без винятку складники біосфери нині досяг свого апогею, а це призводить до кризового стану навколишнього природного середовища в світі та Україні в тому числі. Сьогодні для більшості жителів України досить проблематичним є забезпечення природних прав людини: дихати чистим повітрям, пити чисту воду, споживати якісну їжу, мати здорових дітей. У межах держави важливе значення має формування та проведення ефективної екологічної політики, спрямованої на досягнення стратегічних екологічних цілей. У системі еколого-економічних інструментів екополітики визначальне місце займає екологічне оподаткування, особливості здійснення якого наведені в статті.

Ключові слова: *екологічна політика, еколого-економічні інструменти, екологічний податок.*

Научно-техническая революция слишком усложнила взаимоотношения общества с окружающей средой. Широкомасштабное и до конца не предполагаемое воздействие человека на все без исключения составляющие биосферы сейчас достигло своего апогея, а это приводит к кризисному состоянию окружающей среды в мире и Украине в том числе. Сегодня для большинства жителей Украины довольно проблематичным является обеспечение естественных прав человека: дышать чистым воздухом, пить чистую воду, потреблять качественную еду, иметь здоровых детей. В пределах государства важное значение имеет формирование и проведение эффективной экологической политики, направленной на достижение стратегических экологических целей. В системе эколого-экономических инструментов экополитики определяющее место занимает экологическое налогообложения, особенности осуществления которого приведены в статье.

Ключевые слова: *экологическая политика, эколого-экономические инструменты, экологический налог.*

The scientific and technological revolution has complicated the relationship of society with the environment. The large-scale and unpredictable human impact on all components of the biosphere is now reaching its height, leading to an environmental crisis in the world and in Ukraine, specifically. Today, for most people in Ukraine, it is quite problematic to ensure natural human rights: to breathe clean air, drink clean water, consume quality food, and have healthy children. Within the state, it is important to formulate and implement an effective environmental policy aimed at achieving strategic environmental goals. In the system of ecological and economic instruments of eco-politics, ecological taxation, whose implementation features are given in the article, occupies a special place. A tax is a compulsory and irrevocable withdrawal of funds from legal entities and individuals into the state budget – for the purpose of providing purposeful functions. The peculiarity of the tax eco-economic toolkit is that the funds are earmarked for financing environmental problems. Environmental taxes are an effective means of combating pollution and resource depletion, and can help create environmental funds. In addition, environmental taxes are designed to reduce the negative impact on the environment by providing an economic incentive to retrofit production and use of technologies that cause less pollution or the use of fewer natural resources. There are the following types of environmental taxes: energy

© Бурляй А.П., 2019

taxes, transport taxes, pollution taxes and taxes on the use of natural resources. There are 18 mandatory and 24 optional market-oriented instruments, which are defined by current EU environmental legislation. Today, despite its significant role, environmental taxation in Ukraine is an inefficient and ineffective regulatory tool unlike in EU countries. At the same time, there are internal (economic, social and political) and external preconditions for improving the mechanism of environmental taxation in the country. Economic factors include the negative impact of environmental pollution on the economic activity of enterprises. Social factors are the negative impact of environmental pollution on the health of the population, and political factors include the impact of environmental pollution on the country's international image and its impact on the national security of the country.

Key words: *environmental policy, environmental-economic instruments, environmental tax.*

Постановка проблеми. Сталий розвиток суспільства передбачає гармонійний розвиток трьох основних сфер – економічної, соціальної та екологічної. Розвиток екологічного складника неможливий без запровадження та ефективного механізму екологічного оподаткування як у розвинених країнах ЄС, так і в Україні. В зв'язку з цим виникає необхідність детального вивчення проблеми екооподаткування, визначення ролі екологічних податків та проведення їх класифікації.

Мета статті полягає в аналізі європейського досвіду екологічного оподаткування та у вдосконаленні механізмів його впровадження в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку екологічного оподаткування досліджуються багатьма сучасними вченими, серед яких доцільно виокремити праці Ю.В. Дзядикевич, Н. Новицької, Д.М. Серебрянського, А.П. Бурляй, К. Канонішеної-Коваленко та інших.

Виклад основного матеріалу. Податок – це обов'язкове і безповоротне вилучення коштів із юридичних та фізичних осіб до державного бюджету для забезпечення цільових функцій. Особливістю податкового еколого-економічного інструментарію є те, що кошти спрямовуються на фінансування екологічних проблем.

Основою для визначення податкової бази екологічного податку є амортизація та резерви. Окрім цього, в різних країнах є певна система податкових відрахувань і знижок, звільнення від сплати податків, оподаткування небезпечної продукції, що сприяє розвитку еколого-орієнтованих виробництв і видів діяльності, обмежує використання небезпечних технологій, акумулює кошти для цільового вирішення природоохоронних проблем.

Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів раціонального природокористування. Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище та природні ресурси у результаті діяльності суб'єктів господарювання. Історія розвитку і запровадження екологічних податків є тривалою. Вперше ідея екологічного оподаткування була висловлена у працях представника Кембриджської економічної школи А.К. Пігу в Концепції економіки добробуту, який запропонував розглядати податки як інструмент впливу на поведінку «забруднювачів» навколишнього середовища, з одного боку, та як стимул до природоохоронної діяльності через дотації – з іншого [1].

Згідно з цією теорією забруднення навколишнього природного середовища розглядається як екстерналії. Сутність цього терміна полягає в тому, що ринковий механізм не трансформує зовнішні витрати, яке несе все суспільство від забруднення навколишнього природного середовища, у внутрішні витрати виробництва, що не відображається в цінах на продукцію підприємств, які випускають забруднюючі речовини.

Податок Пігу (Pigovean tax) став одним з інструментів екологічної політики, де він виступає у формі податку на емісію (випуск) забруднюючих речовин. Він справляється з кожної одиниці продукції емітента в розмірі, що дорівнює граничному збитку

реципієнта. Таким чином, можна сказати, що головною функцією досліджуваного податкового інструменту є регулююча: він призначений для відновлення ринкової рівноваги на рівні, що забезпечує оптимальне, з погляду суспільства, виробництво і споживання благ.

На думку авторів Д.М. Серебрянського та Н.В. Новицької, наведені теоретичні підходи важко втілити в механізм оподаткування. Тому уряди країн, які розпочали процес екологізації своїх податкових систем, за основу взяли ідею Пігу, а сам механізм оподаткування розробляли з огляду на специфічні особливості національних економік залежно від об'єкта оподаткування. Як правило, це застосування екологічного податку на кожну одиницю викидів забруднюючих речовин [2].

Роль екологічних податків:

– Екологічні податки на діяльність, що спричиняє деградацію довкілля, є дієвим засобом боротьби із забрудненням і вичерпуванням ресурсів.

– За допомогою екологічних податків можливо створювати фонди екологічного спрямування.

– Екологічні податки покликані зменшити негативний вплив на навколишнє природне середовище, слугуючи економічним стимулом до переобладнання виробництва та використання технологій, які спричиняють менше забруднення довкілля чи використання меншої кількості природних ресурсів [3].

На думку Andersen and Ekins (2007), політичні реалії, а також результати теоретичних модельних рамок показують, що ринкові інструменти екологічної політики є сприятливими факторами для досягнення економічних і соціальних цілей [4]. Проте Barde and Godard (2012) основною метою екологічних податків вважають досягнення статичного та динамічного приросту ефективності, а також підвищення доходів [5].

Належним чином розроблені екологічні податки та схеми торгівлі викидами, наприклад, можуть допомогти досягти цих цілей економічно ефективним чином. Крім того, екологічні податки можуть допомогти країнам збільшити загальний рівень податкових надходжень і скоротити заборгованість і запозичення, звільнивши країни від необхідності збільшувати інші податки, такі як податки на прибуток або корпоративні податки. Загальний потенціал доходів від екологічних податків, однак, є обмеженим і невисоким порівняно з податками на працю або іншими непрямими податками, такими як податок на додану вартість.

Для України є важливим вивчення досвіду екологічного оподаткування в розвинених країнах, наприклад країнах ЄС. Екологічний податок і, зокрема, програми з перенесення податків, також відомі як реформа екологічного податку, є одним із найважливіших питань політичного порядку денного, про що свідчать стратегія «Європа 2020» і низка інших документів політики ЄС. Нинішнє застосування екологічних податків у країнах Європейського агентства охорони навколишнього середовища (European Environment Agency) показує, що податки на енергію, вуглець та транспорт (транспортні засоби) є найпоширенішими. Також у більшості європейських країн є інструменти, пов'язані з відходами. Використання податків для подолання забруднення повітря та води та використання ресурсів є менш поширеним.

Згідно з Регламентом (ЄС) № 691/2011 щодо європейських екологічних економічних рахунків, екологічний податок – це податок, база оподаткування якого є фізичною одиницею (або її довіреною особою), що має доведений, специфічний негативний вплив на довкілля і яка визначена в європейській системі рахунків (ESA 2010) як податок.

Екологічні податки все частіше використовуються для впливу на поведінку суб'єктів господарювання, будь то виробники чи споживачі. Ці податки також генерують дохід, який потенційно може бути використаний урядом для збільшення витрат на охорону навколишнього середовища або ефективне управління природними ресурсами.

Основними завданнями та вигодами екологічних податків є зменшення забруднення та використання ресурсів. Вони також мають кілька вторинних переваг: наприклад, такі податки сприяють більш здоровому суспільству й, отже, знижують витрати на охорону здоров'я, вони викликають екологічні інновації, які створюють багатство і робочі місця, а поширення екологічно чистих технологій підтримує стійкі системи виробництва і споживання.

Дослідження, проведені вітчизняними науковцями під керівництвом Ю.В. Дзядикевича, демонструють позитивний вплив екологічного оподаткування на навколишнє природне середовище. Так, введення податку на викиди вуглецю в Норвегії привело до їх зменшення на 5-9%, а оподаткування викидів окисів сірки в Швеції сприяло їх скороченню на 50% протягом останніх років. До аналогічного позитивного результату привело також введення в 1991 році податку на токсичні відходи в Німеччині (зниження утворення токсичних відходів за 3 роки на 15%) та податку на забруднення води в Нідерландах – скорочення на 80-95% промислових викидів тяжких металів у воду [6]. Ми підтримуємо висновок цих науковців щодо необхідності запровадження обов'язкових міжнародних та внутрішніх екологічних податків, що дасть змогу перерозподілити фінансові ресурси від розвинених країн, які сильно завдають шкоди довкіллю, до менш розвинених і забезпечити ресурсами створення безвідходних технологій.

European Environment Agency [7] класифікує екологічні податки таким чином:

1) *енергетичні податки* – відповідають за 3/4 надходжень від екологічних податків та 1/12 надходжень від усіх податків країн-членів ЄС;

2) *транспортні податки* на реєстрацію та використання автомобілів (1/5 надходжень від екологічних податків та 1,4% всіх податків);

3) *податки на забруднення;*

4) *податки на використання природних ресурсів* – становлять всього 3% надходжень від екологічних податків.

Є 18 обов'язкових та 24 необов'язкових ринково-орієнтовних інструментів, які визначені чинним законодавством ЄС щодо навколишнього середовища. Більшість із них (9 обов'язкових та 12 необов'язкових) стосуються відповідальності виробника та політики у сфері відходів. Деякі положення регулюють відносини у сфері використання енергії, викидів парникових газів та речовин, що руйнують озоновий шар, використання дозволів і квот, що підлягають торгівлі, транспорту, шуму, води тощо.

За даними Eurostat [8], у 2017 році загальний обсяг екологічних податкових надходжень в країнах ЄС становив 368,8 млрд. євро, що становить 2,4% ВВП ЄС та 6,1% загального доходу ЄС від податків та соціальних внесків (табл. 1).

З 2002 по 2017 рік загальний обсяг надходжень від екологічних податків в ЄС збільшився в середньому на 2,2% на рік, тоді як ВВП за ринковими цінами зростав у середньому на 2,6% в рік (рис. 1).

Податки на енергоносії в ЄС становили понад три чверті загальних доходів від екологічних податків (76,9% від загального обсягу)

Таблиця 1

Екологічні податкові надходження в країнах ЄС за видами податків (2017 рік)

Вид податку	Обсяг платежів, млн євро	Частка податку в загальні сумі, %	Частка від ВВП, %	Частка податку в загальному доході від податків та соц. внесків
Загальний екологічний податок	368796	100,0	2,4	6,1
Енергетичні податки	283467	76,9	1,8	4,7
Транспортні податки	73160	19,8	0,5	1,2
Податки на забруднення/ресурси	12170	3,3	0,1	0,2

Джерело: Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained

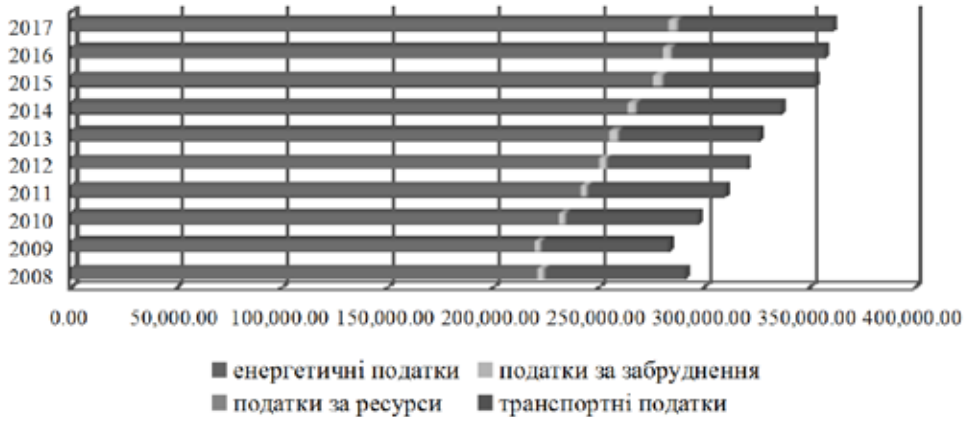


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів надходжень від екологічних податків в країнах ЄС

Джерело: побудовано автором за даними джерела [8]

у 2017 році, значно випереджаючи податки на транспорт (19,8%) та забруднення і ресурси (3,3%) [8].

Серед держав-членів ЄС найбільша частка екологічних податків у ВВП була у 2017 році в Греції (4,0%), далі слідують Словенія та Данія (по 3,7%), Латвія (3,5%), Хорватія (3,4%), Нідерланди та Італія (по 3,3%). Найнижчі доходи від екологічного податку щодо ВВП були в Люксембурзі (1,7%). У шести інших державах-членах ЄС (Литва, Румунія, Іспанія, Німеччина, Словаччина, Ірландія) рівень надходжень від екологічних податків був надзвичайно низьким у 2017 році порівняно з розміром їхніх економік і не досягав навіть 2% ВВП [8].

Частка екологічних податків у загальному обсязі державних доходів від податків та соціальних внесків також значно варіювала в країнах-членах ЄС. Найбільшу частку серед країн ЄС мала Латвія (11,2%), дещо випереджаючи Грецію та Словенію (10,2%). Найнижчі показники спостерігались у таких країнах, як: Люксембург (4,4%), Німеччина (4,6%), Швеція (4,9%), Франція та Бельгія (по 5,0%).

З 2016 по 2017 рік доходи екологічного податку в ЄС-28 зросли в абсолютному виразі на 1,1%, або на приблизно 4 млрд. євро. Однак 2017 рік є першим роком, протягом якого, за результатами збору податкових даних Євростату, частка доходів від екологічного податку в загальних податкових і соціальних внесках (TSC), зібраних урядами країн ЄС, зменшилася. Вона скоротилася до 6,1% після збереження відносно стабільного рівня в діапазоні 6,3-6,4% між 2009 і 2016 роками.

У національній економіці екологічне оподаткування відіграє досить значну роль, але, як правило, є неефективним і недієвим інструментом регулювання, на відміну від країн ЄС. Його почали сплачувати починаючи з 01.01.2011 у зв'язку з набуттям чинності Податкового кодексу, замість загальнодержавного збору за забруднення навколишнього природного середовища [9]. Сплачують його суб'єкти господарювання, юридичні особи, які не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, що виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, які під час провадження діяльності (на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони).

Екоподаток справляється за:

– обсяги та види забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами (пп. 242.1.1 ПК);

– обсяги та види забруднюючих речовин, що скидаються безпосередньо у водні об'єкти (пп. 242.1.2 ПК);

– обсяги та види (класи) відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах протягом звітного кварталу, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання та заготівлю окремих видів відходів як вторинної сировини і провадять статутну діяльність зі збирання й заготівлі таких відходів (пп. 242.1.3 ПК);

– обсяги та види палива, реалізованого податковими агентами (пп. 242.1.4 ПК);

– обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк (пп. 242.1.5 ПК);

– обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій) (пп, 242.1.6 ПК).

Аналіз надходжень від екологічних податків в Україні за останні роки дає змогу дійти висновку, що фіскальна роль екологічного податку для місцевих бюджетів загалом та для державного і зведеного бюджету є незначною. А саме:

– кошти від сплати екологічного податку становлять лише 0,5-1,3% податкових надходжень зведеного бюджету. У Державному бюджеті України частка екологічного податку у податкових надходженнях коливається у межах 0,3-1,2%, у місцевих бюджетах у сукупності – менша за 3%;

– у розрізі областей частка екологічного податку у податкових надходженнях коливається від 0,2% до 15,6%. Серед усіх областей останніми роками найбільшу частку у доходах бюджетів екологічний податок займає у Житомирській (11-16%), Донецькій (3-12%), Луганській (2-9%) та Івано-Франківській (4-7%) областях;

– екологічний податок у доходах бюджетів областей (з урахуванням трансфертів) становить незначні суми (менше 1%) у всіх областях, крім 5 областей із найбільшими обсягами надходжень цього податку. Отже, фіскальна роль екологічного податку реалізується лише для областей з найбільшою кількістю забруднювачів довкілля та, відповідно, найбільшими обсягами надходжень екологічного податку [10].

Крім незначного фіскального впливу, необхідно наголосити на мізерному регулятивно-стимулюючому впливі екологічного оподаткування в Україні: вигідніше заплатити екологічний податок і далі здійснювати шкідливу діяльність, аніж екологізувати виробництво. Проте в Україні є і внутрішні, і зовнішні передумови для удосконалення механізму екологічного оподаткування (рис. 2).

Ефективність застосування природоохоронних податків у різних країнах світу різна. Так, виробники, які дотримуються певних стандартів забруднення, сплачують нижчі платежі за викиди (скиди), а ті, хто не виконує стандартів, – вищі.

Більш високі рівні оподаткування вимагають складної податкової структури та відповідних адміністративних механізмів. До країн, які досягли найбільших успіхів у розвитку екологічної системи оподаткування, належать Данія, Норвегія, Нідерланди, США, Фінляндія та Швеція.

Висновки. Екологічне оподаткування є вагомим інструментом для ефективного здійснення екологічної політики на рівні країни. Нині, незважаючи на значну роль, воно є неефективним і недієвим інструментом регулювання, на відміну від країн ЄС. Водночас в Україні наявні внутрішні (економічні, соціальні та політичні) та зовнішні передумови для удосконалення механізму екологічного оподаткування.

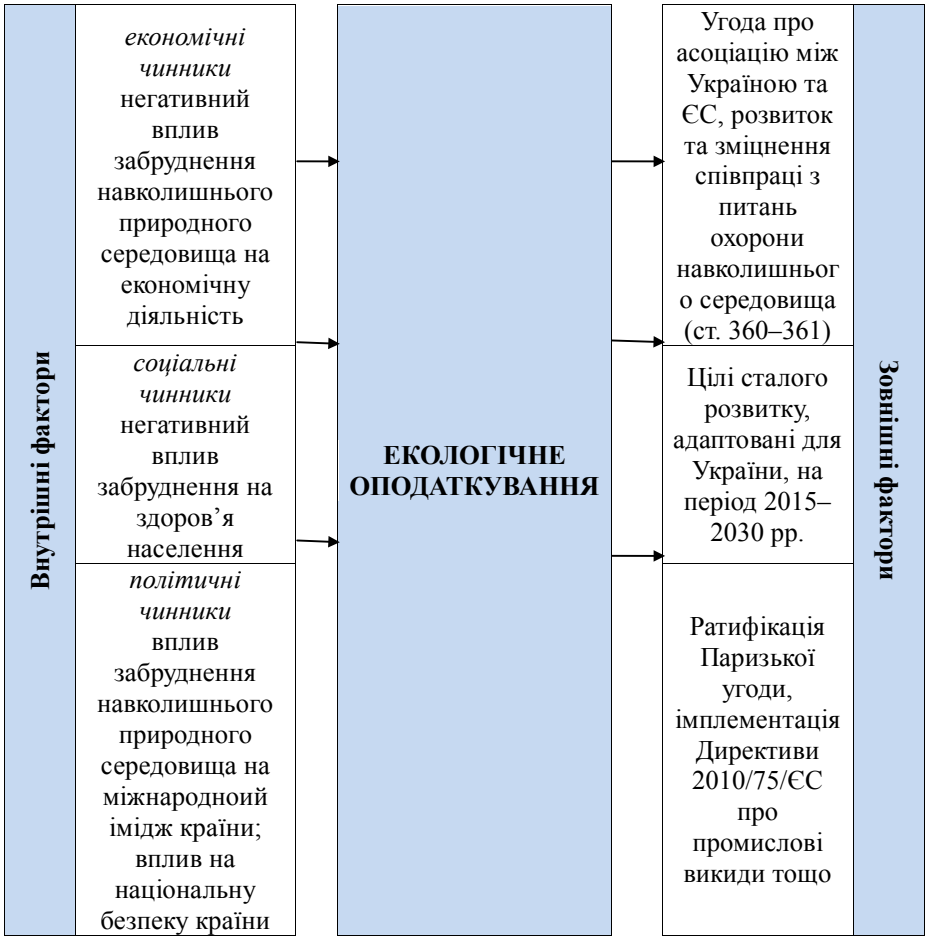


Рис. 2. Передумови для удосконалення механізму екологічного оподаткування

Джерело: побудовано автором

Список літератури:

1. Pigou, A.C. *Wealth and welfare*. Macmillan and Company, limited. 1912. 542 p.

2. Серебрянський Д.М., Новицька Н. Збір за забруднення навколишнього природного середовища: дослідження семантики терміну та аналіз економіко-екологічної дієвості. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. № 2. 2009. С. 320-331.

3. Burliai A., Revutska A. Development of environmental taxation in Ukraine. *International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceeding*, Part 1, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing. P. 146-150.

4. Andersen M.S., Ekins P. Carbon-Energy Taxation: Lessons from Europe, Oxford University Press, Oxford. 2009.

5. Barde J.-P., Godard O. Economic principles of environmental fiscal reform', in: Milne, J.E. and Andersen, M.S., (eds.), Handbook of Research on Environmental Taxation, Edward Elgar, Cheltenham, 2012. P. 33-58.

6. Дзядикевич Ю.В. *Економіка довкілля і природних ресурсів: монографія*. Тернопіль : Астон, 2016. 392 с.

7. Environmental taxation and EU environmental policies № 17/2016/ офіційний сайт European Environment Agency [Електронний ресурс]. URL: http://www.eea.europa.eu/publications/environmental-taxation-and-eu-environ mentalpolicies. (Дата звернення: 23.03.2019).

8. Environmental tax statistics. Сайт Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/ statistics-explained/index.php/Environmental _tax statistics. (Дата звернення: 03.04.2019).

9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (Дата звернення: 03.04.2019).

10. Канонішена-Коваленко К. *Екологічний податок від А до Я.* Київ: Фундація «Відкрите Суспільство», 2017. 108 с.

References:

1. Pigou, A.C. *Wealth and welfare*. Macmillan and Company, limited. 1912. 542 p.

2. Serebrianskyi D.M., Novytska N. (2009) Zbir za zabrudnennia navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha: doslidzhennia semantyky terminu ta analiz ekonomiko-ekolohichnoi diievosti. [Charge for pollution of the environment: the study of the semantics of the term and the analysis of economic and environmental performance] *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy.* № 2. pp. 320-331.

3. Burliai A., Revutska A. Development of environmental taxation in Ukraine. *International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceeding*, Part 1, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing. P. 146-150.

4. Andersen M.S., Ekins P. *Carbon-Energy Taxation: Lessons from Europe*, Oxford University Press, Oxford. 2009.

5. Barde J.-P., Godard O. Economic principles of environmental fiscal reform', in: Milne, J.E. and Andersen, M.S., (eds.), Handbook of Research on Environmental Taxation, Edward Elgar, Cheltenham, 2012. P. 33-58.

6. Dziadykevych Yu.V. (2016). *Ekonomika dovkillia i pryrodnykh resursiv: monohrafiia* [Economics of the environment and natural resources: a monograph]. Ternopil: Aston. 392 p.

7. Environmental taxation and EU environmental policies №17/2016/ site European Environment Agency. URL: http://www.eea.europa.eu/publications/environmental-taxation-and-eu-environ mentalpolicies. (accessed 23.03.2019).

8. Environmental tax statistics. Site Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/ statistics-explained/index.php/Environmental _tax statistics. (accessed 03.04.2019).

9. Podatkovyi kodeks Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

10. Kanonishena-Kovalenko K. (2017). *Ekolohichnyi podatok vid A do Ya. Kyiv: Fundatsiia «Vidkryte Suspilstvo»*. 108 p.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-7
УДК 658:65.012.8

Бусарєв Д.В.
кандидат економічних наук, докторант,
Державна науково-навчальна установа
«Академія фінансового управління»

Busariev Dmytro
State Educational-Scientific Institution
«Academy of Financial Management»

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ГОЛОВНИХ НАПРЯМІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ З ПОГЛЯДУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАВДАНЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

IDENTIFICATION OF MAIN DIRECTIONS OF UKRAINE'S ENERGY POLICY FROM THE VIEWPOINT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT TASKS

Існування людства безпосередньо пов'язано з природним середовищем. Бажання досягнути своїх інтересів спричинило зростання впливу людини для отримання необхідних ресурсів, але надмірний тиск викликає появу загроз для самої людини як частини природи. Розгляд науковцями терміна «сталий розвиток» умотивований бажанням знайти паритет між потребами людини та здатністю зберегти необхідні ресурси для існування наступних поколінь. Проблема сталого розвитку актуальна для усіх без винятку країн, її вирішення об'єднало світову спільноту. Зосереджено увагу на вирішенні проблеми сталого розвитку в контексті дотримання певної енергетичної політики. Встановлено ступінь пріоритетності одного завдання енергетичної політики над іншими з урахуванням інтересів громадянина, суспільства та держави, що повинно стати основою для уточнення стратегії розвитку паливно-енергетичного комплексу країни.

Ключові слова: *сталий розвиток, паливно-енергетичний комплекс, стратегія, енергетична політика, енергетичні ресурси.*

Существование человечества напрямую связано с сосуществованием с естественной средой. Желание достижения своих интересов повлекло рост влияния человека для получения необходимых ресурсов, но избыточное давление вызывает появление угроз для самого человека как части природы. Рассмотрение учеными термина «устойчивое развитие» мотивировано желанием найти паритет между потребностями человека и способностью сохранить необходимые ресурсы для существования последующих поколений. Проблема устойчивого развития актуальна для всех без исключения стран, ее решение объединило мировое сообщество. Сосредоточено внимание на решении проблемы устойчивого развития в контексте соблюдения определенной энергетической политики. Установлена степень приоритетности одной задачи энергетической политики над другими с учетом интересов гражданина, общества и государства, что должно стать основой для уточнения стратегии развития топливно-энергетического комплекса страны.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, топливно-энергетический комплекс, стратегия, энергетическая политика, энергетические ресурсы.*

The existence of mankind is directly related to coexistence with the natural environment. The desire to achieve interests led to an increase in the influence of man to obtain the necessary resources, but excessive pressure causes threats to man himself as part of nature. Scientists consider the term «sustainable development» motivated by a desire to find parity between human needs and the ability to preserve the necessary resources for the existence of subsequent generations. The problem of sustainable development is relevant for all countries without exception; its solution has united the world community. The research objective was formulated as establishing the degree of advantage of one energy policy objective over another, taking into account the objectives

© Бусарєв Д.В., 2019

of sustainable development. It is proved that the achievement of sustainable development goals is possible by finding a compromise between the three tasks: promoting economic growth and competitiveness, reducing social inequality and preserving natural resources. It has been found that the goals of sustainable development require the consistent integration of efforts aimed at jointly promoting economic growth, which would be consistent with the pursuit of social justice (in other words, social development taking into account the interests of the least protected layers of the population) and provide for the proper care of the environment. The national system of sustainable development goals was the result of the adaptation of global goals taking into account the specifics of national development. Sustainable development goals adapted for Ukraine contain the seventh goal «Accessible and clean energy». Sustainable development goals are aimed at achieving economic growth, taking into account the interests of the least protected sectors of the population and proper environmental care. That is, satisfying the needs of ensuring general accessibility to an inexpensive, reliable, sustainable and timely energy supply requires a clear definition of the interests of the relevant entities (citizens, society, state) in relation to the sustainable development of the fuel and energy complex. It focuses on solving the problem of sustainable development in the context of compliance with a certain energy policy. According to the results of the calculations, the degree of priority of one energy policy task over another was determined through expressing them in numerical form. An assessment of the directions of energy policy shows that from the point of view of the interests of the citizen, the main thing in the context of achieving the goals of sustainable development is to increase the efficiency and reliability of the fuel and energy complex.

Key words: *sustainable development, fuel and energy complex, strategy, energy policy, energy resources.*

Постановка проблеми. У 2000 р. 189 країнами світу (серед них була й Україна) на Саміті тисячоліття були визначені Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), що являли собою перелік цінностей, принципів і ключових чинників розвитку на період до 2015 р. [10]. Після розроблення універсальних ЦРТ у багатьох країнах світу було здійснено їх адаптацію з урахуванням національної специфіки. Глобальні ЦРТ також було адаптовано й до українських умов з урахуванням особливостей національного розвитку нашої країни. Одночасно запроваджено щорічний моніторинг виконання завдань ЦРТ.

У 2012 році на Конференції ООН зі сталого розвитку Ріо+20 «Майбутнє, якого ми прагнемо» питання майбутнього розвитку було включене у підсумковий документ у формі запиту до Генеральної Асамблеї ООН щодо створення міжурядової робочої групи для внесення пропозицій щодо нових цілей – Цілей сталого розвитку (ЦСР). У підсумковому документі було визначено, що формулювання ЦСР має бути узгоджено з ЦРТ та з процесом формування нового порядку денного щодо сталого розвитку після 2015 року» [7].

Логічним завершенням цього тривалого процесу стала 70-а сесія Генеральної Асамблеї ООН та Саміт ООН зі сталого розвитку, що одночасно відбулися 2015 року у Нью-Йорку, де було затверджено нові орієнтири розвитку, що містилися в підсумковому документі саміту «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [8] та складалися з 17 ЦСР та 169 завдань. Таким чином, Цілі сталого розвитку замінили Цілі розвитку тисячоліття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади та актуальні питання енергетичної політики України знайшли відображення у працях таких учених, як: О.М. Алімов [1], С.М. Бевз, Д.В. Волошин, В.П. Горбулін, С.П. Денисюк, О.І. Закревський, О.В. Кириленко, С.І. Пирожков, Ю.В. Продан, А.В. Прокіп, Б.С. Стогній, А.І. Шевцов та ін. Попри велику кількість ґрунтовних досліджень у цій сфері, багато питань, які стосуються енергетичної політики з урахуванням завдань сталого розвитку, лишаються ще не досить опрацьованими, що ускладнює вироблення дієвої державної політики в цій сфері.

Окрім праць учених, ці питання знайшли своє відображення й в Енергетичній стратегії України на період до 2035 р., прийнятій у 2017 р. [3]. Стратегія визначає, що Україна повинна бути готова до організації ефективної політики використання енергетичних ресурсів на всіх напрямах з урахуванням завдань сталого розвитку. У зв'язку із цим іка-

вою є спроба оцінити реалістичність висунутих завдань.

Мета статті. Автор поставив собі за мету встановити ступінь переваги одного завдання енергетичної політики над іншим з урахуванням завдань сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Виконання ЦСР можливе завдяки досягненню компромісу між трьома завданнями: сприяння економічному зростанню і конкурентоспроможності, зменшення соціальної нерівності та збереження природних ресурсів. Модель сталого розвитку розглядає ці три цілі як такі, що взаємно підсилюють, а не суперечать одна одній. Тобто ЦСР вимагають послідовної інтеграції зусиль, спрямованих на спільне заохочення економічного зростання, яке б відповідало прагненню соціальної справедливості (іншими словами – суспільний розвиток з урахуванням інтересів найменш захищених верств населення) та передбачало належний догляд за довкіллям.

Серед сімнадцяти ЦСР [8] бачимо, що сьома ціль – «забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання» – безпосередньо стосується ПЕК. Своєю чергою ця ціль розкладається на цілі та завдання [9].

В Україні орієнтири сталого розвитку були визначені на початку 2015 р., коли було затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [5]. У Стратегії передбачено конкретні реформи (серед них реформа енергетики та програма енергонезалежності). Програма енергонезалежності серед інших восьми віднесена до пріоритетних. Головним завданням програми енергонезалежності Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» визначає забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання і споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій [4]. Наступним кроком у визначенні пріоритетів держави в галузі ПЕК стало прийняття Стратегії національної безпеки України, де визначалися основні пріоритети забезпечення енергетичної безпеки України [4]. Ці стратегії [5; 4] лягли в основу схваленої у 2017 р. Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Стратегія визначила десять головних напрямів енергетичної політики України [3].

Вище вже йшлося про те, що національна система ЦСР стала результатом адаптації глобальних цілей з урахуванням специфіки національного розвитку. Адаптовані для України ЦСР містять сьому ціль – «Доступна та чиста енергія». Ґенезу цілей та завдань, конкретизованих з урахуванням національної специфіки, бачимо в табл. 1.

З табл. 1 бачимо, що з назви сьомої цілі ЦСР «Забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання» у варіанті, конкретизованому з урахуванням національної специфіки «Доступна та чиста енергія», зникло уточнення не тільки «*загальнодоступний»,* але й «*недорогий»*. Вище вже відзначалося, що ЦСР спрямовані на досягнення економічного зростання із врахуванням інтересів найменш захищених верств населення та належного догляду за довкіллям. Тобто задоволення потреб із забезпечення загальнодоступності до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання вимагає чіткіше визначити інтереси відповідних суб'єктів (громадян, суспільства, держави) стосовно сталого розвитку ПЕК.

У зв'язку із цим автор спробував встановити ступінь переваги одного напряму енергетичної політики, визначеного в Енергетичній стратегії «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [3], над іншим з урахуванням завдань сталого розвитку з метою можливого корегування стратегії. Ступінь переваги одного напряму політики над іншим є числовою узгодженістю та виражається рівнем пріоритетності. Для вирішення цього завдання присвоїмо головним напрямам енергетичної політики України, наведеним у табл. 2, буквені позначення $g_1,\ldots, g_{10}$.

Далі за методикою, описаною у праці [2, с. 107], спочатку порівняємо інтереси, а потім напрями енергетичної політики

Таблиця 1

Конкретизація глобальних завдань у галузі сталого розвитку, які стосуються паливно-енергетичного комплексу, з урахуванням національної специфіки

Глобальні цілі та завдання в галузі сталого розвитку	Цілі та завдання, конкретизовані з урахуванням національної специфіки
7. Забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання	7. Доступна та чиста енергія
7.1. До 2030 року забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного і сучасного енергопостачання	7.1. Розширити інфраструктуру та модернізувати мережі для забезпечення надійного та сталого енергопостачання на основі впровадження інноваційних технологій
---	7.2. Забезпечити диверсифікацію постачання первинних енергетичних ресурсів
7.2. До 2030 року значно збільшити частку енергії з поновлюваних джерел у світовому енергетичному балансі	7.3. Збільшити частку енергії з відновлюваних джерел у національному енергетичному балансі, зокрема за рахунок введення додаткових потужностей об'єктів, що виробляють енергію з відновлюваних джерел
7.3. До 2030 року подвоїти глобальний показник підвищення енергоефективності	7.4. Підвищити енергоефективність економіки
7.a До 2030 року активізувати міжнародне співробітництво з метою полегшення доступу до науково-технічної діяльності у сфері екологічно чистої енергетики, включаючи відновлювану енергетику, підвищення енергоефективності та передові і більш чисті технології використання викопного палива, і заохочувати інвестиції в енергетичну інфраструктуру і технології екологічно чистої енергетики	Окремо завдання не встановлено, оскільки таке завдання враховано у відповідних програмних документах
7.b До 2030 року розширити інфраструктуру і модернізувати технології для сучасного та сталого енергопостачання всіх у країнах, що розвиваються, зокрема в найменш розвинених країнах, малих острівних державах, що розвиваються, і країнах, що розвиваються, які не мають виходу до моря, з урахуванням відповідних програм підтримки	Окремо завдання не встановлено, оскільки таке завдання враховано у відповідних програмних документах

Джерело: [9; 6].

з погляду інтересів громадянина, суспільства, держави стосовно сталого розвитку ПЕК. Поточні оцінки та розрахунки опускаємо через обмеженість обсягу статті й наведемо тільки їх результати (табл. 3).

Функція корисності U_n для кожного з напрямів енергетичної політики загалом буде мати такий вигляд:

$$U_n = s_1 u_{1n} + s_2 u_{2n} + s_3 u_{3n}, \qquad (1)$$

де s_1, s_2, s_3, – суми елементів стовпців матриці парних порівнянь інтересів стосовно сталого розвитку ПЕК;

u_{1n}, u_{2n}, u_{3n}, – суми елементів стовпців матриці парних порівнянь напрямів енергетичної політики з урахуванням інтересів стосовно сталого розвитку ПЕК.

Результати підставлення отриманих значень з табл. 3 у вираз (1) бачимо в табл. 4.

Висновки. У результаті проведених обчислень був встановлений ступінь пріоритетності одного завдання енергетичної політики над іншим, виражений у числовій формі. Проведена оцінка напрямів енергетичної політики демонструє, що з погляду інтересів громадянина стосовно сталого розвитку ПЕК, що є найвагомішими, якщо виходити з ЦСР, основними є ті завдання енергетичної політики, що стосуються підвищення ефективності та надійності ПЕК (g_7, g_6, g_8, g_9). В основу чинної Енергетичної стратегії «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» покладене спрощене розуміння енергетичної безпеки як спроможності держави макси-

Таблиця 2

Головні напрями енергетичної політики України, визначені енергетичною стратегією на період до 2035 р.

Напрям енергетичної політики	
Забезпечення енергетичної незалежності, включаючи інтенсивне нарощування ресурсної бази та видобутку первинних енергетичних ресурсів, вітчизняних потужностей з їх переробки, створення запасів та резервів, диверсифікацію джерел і шляхів постачань, техніко-технологічне переозброєння ключових підприємств галузі	g_1
З одного джерела постачання Україна повинна отримувати не більше 30% первинних енергетичних ресурсів (для ядерного палива цільовий показник визначається окремо)	g_2
Мінімізація імпорту завдяки: інтенсивному нарощуванню видобутку вуглеводнів на території України; ефективному використанню ресурсів; інтенсивному розвитку власної ресурсної бази; інтенсивному розвитку ВДЕ (відновлювані джерела енергії); оптимізації енергетичного балансу	g_3
Відновлення розвідки, освоєння та видобуток вуглеводних ресурсів на континентальному шельфі та у межах виключної (морської) економічної зони України зі створенням сприятливих умов для вітчизняних підприємств та іноземних інвесторів	g_4
Зниження залежності від поставок вугілля антрацитових груп	g_5
Удосконалення системи захисту критичної інфраструктури на основі кращих практик країн НАТО та ЄС, створення системи кризового управління в енергетичному комплексі	g_6
Застосування кращих практик з охорони навколишнього природного середовища	g_7
Забезпечення надійного функціонування енергетичної інфраструктури, проведення необхідних заходів із модернізації, зниження аварійності, подовження експлуатації в штатному режимі	g_8
Забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в ОЕС України, зокрема в частині регулюючих потужностей	g_9
Інтеграція ОЕС України до енергосистеми синхронної зони континентальної Європи ENTSO-E та нормативно-правове врегулювання	g_{10}

Джерело: [3, с. 20]

Таблиця 3

Корисність альтернатив (напрямів енергетичної політики) з урахуванням впливу різних інтересів стосовно сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу

u_{1n}	u_{11}	u_{12}	u_{13}	u_{14}	u_{15}	u_{16}	u_{17}	u_{18}	u_{19}	u_{20}
S_j	0,285	0,088	0,194	0,143	0,130	0,026	0,016	0,045	0,041	0,027
u_{2n}	u_{21}	u_{22}	u_{23}	u_{24}	u_{25}	u_{26}	u_{27}	u_{28}	u_{29}	u_{30}
S_j	0,276	0,030	0,214	0,054	0,025	0,047	0,058	0,114	0,089	0,087
u_{3n}	u_{31}	u_{32}	u_{33}	u_{34}	u_{35}	u_{36}	u_{37}	u_{38}	u_{39}	u_{40}
S_j	0,304	0,083	0,200	0,104	0,072	0,042	0,031	0,065	0,075	0,018

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Значення функції корисності напрямів енергетичної політики України

g_i	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}
U_n	0,094	0,056	0,095	0,034	0,057	0,156	0,208	0,154	0,130	0,032

Джерело: розраховано автором

мально повно забезпечити функціонування національної економіки власними можливостями з видобутку та генерації енергоресурсів, тоді як орієнтація на ефективне використання власних природних ресурсів, у т. ч. енергетичних, – об'єктивна передумова стабільного і сталого розвитку національної економіки. Усе це підтверджується результатами ранжування завдань енергетичної політики України, здійсненого автором статті.

Список літератури:

1. Економічний розвиток України : Інституціональне та ресурсне забезпечення / Алімов О.М. та ін. Київ : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.
2. Мельников О.В., Котляревський Я.В. Підвищення ефективності природоохоронної діяльності в поліграфії. *Наук. зап. [Укр. акад. друкарства]*. 2014. № 1-2 (46-47). С. 104-111.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» від 18.08.2017 р. № 605-р URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80 (дата звернення: 26.08.2019).
4. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» від 26.05.2015 р. № 287/2015. *Урядовий кур'єр*. 2015. № 95 (29 трав.).
5. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015. *Урядовий кур'єр*. 2015. № 6 (15 січ.).
6. Цілі сталого розвитку : Україна. Національна доповідь. Київ : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 176 с.
7. The Future We Want / UN (2012). Available at: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/10/PDF/N1147610.pdf?OpenElement (accessed: 23.02.2016).
8. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development / UN (2015). Available at: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/pdf/N1529189.pdf?OpenElement (accessed: 14.03.2018).
9. Resolution adopted by the General Assembly on 6 July 2017 / UN (2017). Available at: https://undocs.org/A/RES/71/313 (accessed: 26.08.2019).
10. United Nations Millennium Declaration / UN (2000). Available at: http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm (accessed: 23.02.2016).

References:

1. Alimov O.M. (2005), Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy : Instytutsionalne ta resursne zabezpechennia [Economic development of Ukraine: Institutional and resource support]. Kyiv : Obiednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy. [in Ukrainian].
2. Melnykov O.V., Kotliarevskyi Ya.V. (2014) Pidvyshchennia efektyvnosti pryrodookhoronnoi diialnosti v polihrafii [Increasing the efficiency of environmental activities in printing]. Nauk. zap. [Ukr. akad. drukarstva], no 1-2 (46-47), pp. 104-111. [in Ukrainian].
3. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku» [Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Energy Strategy of Ukraine for the Period up to 2030»]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80 (accessed 26 august 2019). [in Ukrainian].
4. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy vid 6 travnia 2015 roku «Pro Stratehiiu natsionalnoi bezpeky Ukrainy» vid 26.05.2015 r. # 287/2015 [Presidential Decree "On the Decision of the National Security and Defense Council of May 6, 2015" On the National Security Strategy of Ukraine "of May 26, 2015, No. 287/2015]. Uriadovyi kurier, 2015, no 95. [in Ukrainian].
5. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» vid 12.01.2015 r. no 5/2015 [Decree of the President of Ukraine "On the Strategy of Sustainable Development" Ukraine – 2020 "of January 5, 2015, No. 5/2015]. Uriadovyi kurier, 2015, no 6. [in Ukrainian].
6. Tsili staloho rozvytku : Ukraina. Natsionalna dopovid / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Sustainable Development Goals: Ukraine. National Report / Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. Kyiv : Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. [in Ukrainian].
7. The Future We Want / UN (2012). Available at: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/10/PDF/N1147610.pdf?OpenElement (accessed: 23.02.2016).
8. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development / UN (2015). Available at: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/pdf/N1529189.pdf?OpenElement (accessed: 14.03.2018).

9. Resolution adopted by the General Assembly on 6 July 2017 / UN (2017). Available at: https://undocs.org/A/RES/71/313 (accessed: 26.08.2019).
10. United Nations Millennium Declaration / UN (2000). Available at: http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm (accessed: 23.02.2016).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-8
УДК 336.225.66

Гомон М.В.
аспірантка кафедри
митної справи та оподаткування,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Homon Maryna
Simon Kuznets Kharkiv
National University of Economics

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF PRINCIPLES OF BENEFIT TAXATION OF ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY

Статтю присвячено питанню теоретичного обґрунтування та формулювання принципів пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства. Було розглянуто проблему державної підтримки інноваційної діяльності в Україні та необхідності покращень методів державного регулювання, в тому числі і перегляду механізму податкового регулювання інноваційної діяльності. Метою статті є формулювання принципів пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства на основі аналізу основних принципів податкового регулювання та особливостей регулювання інноваційної діяльності в Україні. Розглянуто принципи податкового регулювання, надання податкових пільг, а також принципи податкового стимулювання інноваційної діяльності та принципи інноваційної діяльності підприємства. На основі виділення та групування вищепереглянутих принципів на основні та специфічні у результаті дослідження, враховуючи ці групування, було сформовано принципи пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: *принципи, податкове регулювання, стимулювання, інноваційна діяльність, податкові пільги, підприємство.*

Статья посвящена вопросу теоретического обоснования и формулировки принципов льготного налогообложения инновационной деятельности предприятия. Была рассмотрена проблема государственной поддержки инновационной деятельности в Украине и необходимости улучшений методов государственного регулирования, в том числе и пересмотра механизма налогового регулирования инновационной деятельности. Целью статьи является формулировка принципов льготного налогообложения инновационной деятельности предприятия на основе анализа основных принципов налогового регулирования и особенностей регулирования инновационной деятельности в Украине. Рассмотрены принципы налогового регулирования, предоставление налоговых льгот, а также принципы налогового стимулирования инновационной деятельности и принципы инновационной деятельности предприятия. На основе выделения и группировки рассмотренных принципов на основные и специфические в результате

© Гомон М.В., 2019

исследования, учитывая эти группировки, были сформированы принципы льготного налогообложения инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *принципы, налоговое регулирование, стимулирование, инновационная деятельность, налоговые льготы, предприятие.*

The article is devoted to the theoretical justification and formulation of the principles of preferential taxation of innovative activities of an enterprise. The problem of state support of innovation in Ukraine and the need for improvements in state regulation methods, including the revision of the mechanism of tax regulation of innovation, were considered. The purpose of the article is to formulate the principles of preferential taxation of enterprise innovation activity on the basis of the analysis of basic principles of tax regulation and peculiarities of regulation of innovation activity in Ukraine. The effective application of preferential taxation requires a theoretical justification of the system of principles for its implementation. By adhering to and implementing the principles of preferential taxation of innovation activity, the state exerts influence on the innovative activity of enterprises in order to ensure the competitiveness and overall economic well-being of the country, so it becomes necessary to formulate and systematize the principles of preferential taxation of innovation activity. The principles of tax regulation, the provision of tax benefits, as well as the principles of tax incentives for innovative activities and the principles of innovative activities of the enterprise. Based on the allocation and grouping of the above principles into basic and specific. As a result of the study, taking into account these groups, the principles of preferential taxation of innovative activities of the enterprise were formed. The article used such research methods as analysis, generalization, systematic approach. Adherence to the above principles in granting tax incentives in order to stimulate innovation will contribute to the effective realization of the regulatory potential of preferential taxation. It should be noted that the principles should be uniform throughout Ukraine and should be taken into account in the process of formation and provision of tax incentives to the subjects of innovation. legal principles such as social justice, legality, equality and targeting.

Key words: *principles, tax regulation, stimulation, innovation, tax incentives, enterprise.*

Постановка проблеми. Нині для будь-якої країни світу інноваційний розвиток є одним із ключових чинників розвитку національної економіки та формування конкурентних переваг в умовах глобалізаційних процесів. Сфера інновацій потребує певних регулятивних процесів, які змогли би стимулювати її розвиток, зокрема – податкового регулювання. Серед інструментів державного податкового регулювання важливе місце посідає пільгове оподаткування, яке належить до непрямих методів державного стимулювання інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та принципи державного податкового регулювання та регулювання інноваційної діяльності розглядались у роботах А.В. Білюка, А.В. Гриньова, В.С. Загорського, Ю.Б. Іванова, С.М. Ілляшенка, В.В. Карпової, А.Я. Кізима, І.А. Крисоватого, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, питання формування та обґрунтування принципів саме пільгового оподаткування в галузі інноваційної діяльності підприємств вивчено не досить.

Метою статті є формулювання принципів пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства на основі аналізу основних принципів податкового регулювання та особливостей регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результативне застосування пільгового оподаткування потребує теоретичного обґрунтування системи принципів його реалізації. Через дотримання та реалізацію принципів пільгового оподаткування інноваційної діяльності держава здійснює вплив на інноваційну активність підприємств з метою забезпечення конкурентоспроможності та загального економічного добробуту країни, тому постає необхідність формулювання і систематизації принципів пільгового оподаткування інноваційної діяльності.

Основні принципи податкового регулювання наведено на рис. 1.

За словниками, принцип означає «основне, вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напряму тощо» [2]. Якщо відносити цей термін ближче

Рис. 1. Принципи податкового регулювання

Джерело: [1]

до податкового регулювання, його можна інтерпретувати як «основне вихідне положення теорії оподаткування у сфері реалізації регулятивної функції податків» [3, с. 80].

Необхідність стимулювання інноваційної діяльності із застосуванням податкових пільг показує важливість дотримання принципів їх застосування. Такі принципи наведено у роботі Т.А. Найдьонової та І.М. Швецової [4]:

1) Принцип цільового характеру. Державна податкова підтримка повинна не просто створювати умови та можливості для інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, а й цілеспрямовано стимулювати платників податків здійснювати оновлення і модернізацію виробництва. Держава повинна мати гарантії, що ресурси, спрямовані в економіку у вигляді наданих сум податкових пільг, буде використано на встановлені нею цілі і пріоритетні напрями. Цільове надання податкових пільг значно підвищує ефективність податкового регулювання. Податкові пільги повинні запроваджуватися за умови, що платник податків зобов'язаний використати вивільнені внаслідок надання пільги фінансові ресурси на обумовлені раніше цілі держави, з обов'язковою умовою звітування платника про використання вивільнених коштів.

2) Принцип концентрації ресурсів. Податкове законодавство не повинне бути переповненим податковими пільгами – чим більша їх кількість, тим менший їхній стимулюючий ефект і тим складнішим є їх податкове адміністрування. Для досягнення ефекту пільгового оподаткування податкові пільги повинні стимулювати платника на певний тип поведінки.

3) Принцип вибору точок зростання. Цей принцип застосовується нерозривно із попереднім принципом концентрації ресурсів. Для уникнення необґрунтованої кількості податкових пільг необхідне чітке визначення пріоритетних шляхів розвитку і конкретних завдань для кожного окремого періоду економіки країни.

4) Принцип надання пільг на певний термін. Податкові пільги повинні надаватися лише на період вирішення конкретних державних завдань. Якщо протягом заданого періоду завдання не було вирішене, то надання податкових пільг потрібно припинити.

5) Принцип оцінки ефективності податкових пільг. Застосування податкових пільг платниками є законним способом зменшення їхніх податкових зобов'язань. Тому оцінка ефективності податкових пільг потрібна як під час їх введення, так і під час подальшого застосування.

Як бачимо, є значний перелік принципів як податкового регулювання, так і пільгового оподаткування. Реалізація цих принципів у процесі здійснення податкового регулювання інноваційної діяльності підприємства у перспективі сприятиме більш дієвому стимулюванню інноваційного розвитку в країні. Дослідження принципів та ознак сфери інновацій відображає здатність її реагувати на державне регулювання, в тому числі на податкове. Однак для повного висвітлення принципів пільгового оподаткування інновацій необхідно розглянути особливості та основоположні принципи інноваційної діяльності та її державного регулювання.

На законодавчому рівні регулювання інноваційної діяльності розглядають у межах реалізації державної інноваційної політики, основні принципи якої визначено Законом України «Про інноваційну діяльність» [5]:

– орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;

– визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;

– формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

– створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

– забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

– ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримки підприємництва у науково-виробничій сфері;

– здійснення заходів щодо підтримки міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної

продукції на внутрішньому ринку та сприяння її проходженню на зовнішні ринки;

– фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової та митної політики у сфері інноваційної діяльності;

– сприяння розвиткові інноваційної інфраструктури;

– інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

– підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Досліджуючи принци побудови податкового механізму стимулювання інноваційної діяльності, варто звернути увагу на роботу А.В. Білюка, де вчений зазначає вісім основних принципів побудови податкового механізму стимулювання інноваційної діяльності [6]:

1) чіткість і визначеність формулювань правових норм податкового законодавства, що регулює інноваційну діяльність;

2) зниження податкового навантаження на суб'єкти інноваційної діяльності;

3) оподатковування має відбуватися в межах новостворюваної вартості й не поширюватися на капітал, який інвестується в інноваційну діяльність;

4) вибір комбінацій елементів податкового механізму, які в сукупності забезпечили б достатність і еластичність системи оподатковування суб'єктів інноваційної діяльності;

5) об'єктом стимулювання має бути експорт праці у формі товарів і послуг з великою часткою доданої вартості, а також у формі прав на об'єкти інтелектуальної власності;

6) податкова «недискримінація» щодо іноземних громадян і підприємств не повинна негативно позначатися на національних інтересах України;

7) державна амортизаційна політика має забезпечувати економічним суб'єктам грошовий фонд, достатній для простого відтворення основних виробничих фондів і нематеріальних активів, з обліком інфляційного знецінення грошової одиниці й підвищеного морального зношування високотехнологічної техніки та електроніки;

8) чіткість і однозначність у встановленні критеріїв, на підставі яких уповноважений орган влади ухвалює рішення щодо видачі податкового кредиту та його умов: суми, строку, процентної ставки, порядку зменшення податкових платежів і порядку погашення кредиту.

Також варто розглянути принципи, яких повинно дотримуватися підприємство під час здійснення інноваційної діяльності [7]:

– адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності підприємства і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

– динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

– самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

– саморегуляції – коригування системи управління інноваційно орієнтованою виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на основі розроблення, створення і просування інновацій на ринок (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності).

Таким чином, всі вищенаведені принципи мають деяку схожість між собою, тому можна їх згрупувати в основні. Решта ж принципів різняться внаслідок специфіки механізмів, в які вони входять, тому можна їх згрупувати у специфічні. Проаналізувавши основні та специфічні групи принципів, що формують собою податкове регулювання та стимулювання інновацій, зокрема і за допомогою податкових пільг, а також основні принципи інноваційного підприємства та його діяльності, сформулюємо принципи пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства

Принцип	Значення
системності	формування відкритої, динамічної, ймовірнісного характеру системи управління інноваційним розвитком з урахуванням регулятивного потенціалу пільгового оподаткування
адаптивності	підтримання балансу зовнішніх, сформованих ринковим середовищем, і внутрішніх можливостей інноваційного та фінансового розвитку суб'єкта господарювання
самоорганізації	самостійне забезпечення підтримки обміну різними видами ресурсів між структурними складниками підприємства (зокрема, департаментами інноваційного розвитку й фінансовим) та між підприємством, зовнішнім середовищем і державою
динамічності	динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів інноваційної та фінансової діяльності підприємства
саморегуляції	коригування системи управління діяльністю інноваційним розвитком підприємства відповідно до змін зовнішнього середовища у сфері пільгового оподаткування (зокрема, законодавства, умов та можливостей використання пільгового оподаткування)
ефективності	зростання прибутку, розширення масштабів виробництва і можливостей нагромадження капіталу, підвищення конкурентоспроможності підприємства
керованості	забезпечення відповідності фактичного стану інноваційного процесу бажаному (запланованому) стану після реалізації системної трансформації
збалансованості	інноваційні процеси і проект використання пільгового оподаткування повинні бути узгоджені у часі і термінах реалізації і являти собою єдиний процес
вимірності	має бути сформована система кількісних і якісних показників для оцінки ефективності стратегії інноваційного росту відповідно до впровадження отриманих податкових пільг
саморозвитку	самостійне забезпечення умов функціонування підприємства відповідно до прийнятої стратегії розвитку
невизначеності	необхідність достовірного прогнозування і планування стратегії інноваційного росту, створення фінансових резервів для зменшення можливих негативних наслідків від можливих ризиків чи коригування строків виконання окремих інноваційних робіт (стадій, етапів) під час їх планування

Висновки і подальші перспективи дослідження. Дотримання вищенаведених принципів під час надання податкових пільг із метою стимулювання інноваційної діяльності сприятиме ефективній реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування. Зазначимо, що принципи повинні бути єдиними на всій території України і враховуватися в процесі формування та надання податкових пільг суб'єктам інноваційної діяльності. Однак під час реформування системи пільг варто звернути увагу на те, що під час надання пільг треба дотримуватися таких правових принципів, як соціальна справедливість, законність, рівність та адресність. З цією метою необхідний перегляд наявних та розроблення нових нормативно-правових заходів щодо реформування системи пільг, тому це питання є основою для подальших досліджень пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств.

Список літератури:

1. Податковий менеджмент / Ю.Б. Іванов та ін. Київ : Знання, 2008. 525 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. Т. Бусел. Київ : Перун, 2004. 1. 440 с.
3. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 448 с.
4. Найденова Т.А., Швецова И.Н. Налоговые льготы и их роль в социально-экономичном развитии. *Наука и мир*. 2014. № 9. С. 73-76.
5. Про інноваційну діяльність. Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15 (дата звернення: 25.08.2019).

6. Білюк А.В. Формування податкового механізму стимулювання інноваційної активності як елементу державної політики економічного зростання. *Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського.* URL: http://archive.nbuv.gov. ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2010_2/files/DU210_21.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

7. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2005. 324 с.

References:

1. Ivanov Yu.B. (2008) *Podatkovyy menedzhment* [Tax Management]. Kyyiv: Znannya. (in Ukrainian).

2. Busel T. (ed.) (2004) Velykyy tlumachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins′koyi movy [A great explanatory dictionary of modern Ukrainian]. Kyyiv: Perun. (in Ukrainian).

3. Ivanov Yu.B. (ed.) (2007) *Problemy rozvytku podatkovoyi polityky ta opodatkuvannya* [Problems of tax policy development and taxation]. Kharkiv: INZHEK. (in Ukrainian).

4. Naydenova T.A., Shvetsova I.N. (2014) *Nalogovyye l'goty i ikh rol' v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii* [Tax benefits and their role in socio-economic development]. *Science and World,* no. 9, pp. 73-76.

5. Law of Ukraine (of 04.07.2002, no 40-IV) *Pro innovatsiynu diyal'nist'* [On Innovative Activities]. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15 (accessed: 25 August 2019).

6. Bilyuk A.V. (2006) *Formuvannya podatkovoho mekhanizmu stymulyuvannya innovatsiynoyi aktyvnosti yak elementu derzhavnoyi polityky ekonomichnoho zrostannya* [Formation of tax mechanism for stimulating innovation activity as an element of state policy of economic growth]. Kyyiv: V.I. Vernadsky National Library of Ukraine. Available at: http://archive.nbuv.gov. ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2010_2/files/DU210_21.pdf (accessed: 25 August 2019).

7. Ilyashenko S.M. (2005) *Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom* [Management of innovative development] Sumy: University Book. (in Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-9
УДК 330.322:331.101.262]:[330.34:314.42/.43](045)

Ільїна А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління
та адміністрування,
Київський національний торговельно-економічний
університет

Ilyina Anastasia
Kyiv National University of Trade and Economics

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НА ЕКОНОМІЧНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

THE IMPACT OF INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL ON THE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

У статті розглянуто проблеми розвитку економіки як фактора розвитку суспільства в країні. Висвітлено поняття інвестицій як економічної категорії та його зв'язок із поняттям людського капіталу як соціально-економічної категорії. Проілюстровано характер взаємодії між інвестиціями та людським капіталом. Проаналізовано динаміку показників зведеного бюджету України за останні п'ять років, у тому числі структуру інвестицій в людський капітал та її частку щодо загального обсягу видатків зведеного бюджету України. Досліджено взаємозв'язок між бюджетними інвестиціями в людський капітал та дохідною частиною зведеного бюджету України. Визначено негативні фактори впливу на розвиток людського капіталу в Україні. Надано пропозиції щодо збільшення обсягу інвестування в людський капітал в Україні з боку держави.

Ключові слова: *інвестиції, людський капітал, інвестиції в людський капітал, інвестиційні проекти, бюджетні інвестиції, економічний і соціальний розвиток.*

В статье рассмотрены проблемы развития экономики как фактора развития общества в стране. Освещено понятие инвестиций как экономической категории и его связь с понятием человеческого капитала как социально-экономической категории. Проиллюстрирован характер взаимодействия между инвестициями и человеческим капиталом. Проанализирована динамика показателей сводного бюджета Украины за последние пять лет, в том числе структура инвестиций в человеческий капитал и его доля по отношению к общему объему расходов сводного бюджета Украины. Исследована взаимосвязь между бюджетными инвестициями в человеческий капитал и доходной частью сводного бюджета Украины. Определены негативные факторы влияния на развитие человеческого капитала в Украине. Даны предложения по увеличению объема инвестирования в человеческий капитал в Украине со стороны государства.

Ключевые слова: *инвестиции, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, инвестиционные проекты, бюджетные инвестиции, экономическое и социальное развитие.*

The article deals with the problems of the economic development as a factor of the social development in the country, since the implementation of individual investment projects, planned under the economic and social development program, can be the cause of the stabilization or destabilization in society. The concept of investment as an economic category and its relation to the concept of human capital as a socio-economic category are covered. It is established that the number of new jobs depends on the amount of investment in certain social infrastructure objects. In the article there is illustrated the nature of the interaction between investment and human capital, through which the state, including the support to the private sector, invests in education, culture and sports, medicine, social protection, and also pays pensions. This contributes to the intellectual and cultural development of the individuals, which largely depends on the state of human health, and therefore – an ability

 © Ільїна А.О., 2019

to work and standard of living of the population. There is analyzed the dynamics of the consolidated budget of Ukraine over the last five years, including the structure of investments in human capital and its ratio to the total expenditures of the consolidated budget of Ukraine. It was determined that, despite the gradual increase in the volume of investments in human capital during the analyzed period, the dynamics of its ratio to the total expenditures of the consolidated budget of Ukraine was uneven. The relationship between the investments in human capital and revenue side of the consolidated budget of Ukraine are studied. It reflects the excess part of the budget as a result of crisis situations and, consequently, decrease in the amount of investments in human capital. There are identified the negative impacts on the development of human capital in Ukraine, the main of which is the imperfection of the state strategic planning of budgetary investments in social projects. The suggestions to increase the volume of state investments in human capital in Ukraine, which envisages amendments to the Budget and Tax Codes of Ukraine, are provided.

Key words: *investment, human capital, investments in human capital, investment projects, budget investments, economic and social development.*

Постановка проблеми. Нині величезна проблема загострена на вирішенні багатьох питань, пов'язаних із розвитком економіки, яка одночасно має бути побудована на розвитку суспільства. Йдеться про економічний і соціальний розвиток як окремої місцевості, так і країни загалом, який має відповідати усім вимогам суспільства. Тобто проекти, реалізовані згідно з програмою економічного і соціального розвитку, повинні принаймні не нанести шкоди окремим групам населення. Відповідно, якщо говорити про інвестиції в людський капітал, то спочатку слід з'ясувати, що являють собою поняття «інвестиції» та «людський капітал», сутність яких містить у собі тісно зв'язаний характер. Тому дослідити питання взаємозв'язку між вкладенням коштів у реалізацію проектів та соціальними потребами населення у відповідних проектах. Адже чим більше в країні реалізується проектів, які відповідають потребам населення, тим перспективнішим є економічний і соціальний розвиток відповідної країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами дослідження поняття інвестицій як економічної категорії працювали такі українські науковці, як Т.В. Майорова [1], Н.Л. Правдюк [2], Н.Є. Скоробогатова [3]. Водночас дослідженню поняття людського капіталу як соціально-економічної категорії присвятили свої праці О.І. Гізело [4], А.С. Мельничук [5], Т.В. Панчишин [6], О.І. Сахненко [7]. Якщо окремі групи українських науковців мали намір дослідити два окремих поняття, підкреслюючи при цьому існування різноманітних факторів впливу на інвестиційний прибуток та соціальний ефект, то зарубіжні дослідники, зокрема С. Калкін [8], У.Ф. Касіо [9], Г. Піз [10], у своїх працях намагалися зв'язати ці два поняття в єдине ціле, доводячи це неможливістю існування інвестицій без соціального ефекту. Однак не досить уваги приділено дослідженню негативних факторів впливу на розвиток людського капіталу як основи економічного і соціального розвитку окремої місцевості в країні (міста у районі, міста, району, регіону) та країни загалом, що й зумовило вибір теми дослідження та актуальність відповідної проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні прямої залежності між інвестиціями та людським капіталом для виявлення негативних факторів впливу на процес здійснення інвестицій в людський капітал під час аналізу показників економічного і соціального розвитку в Україні за останні п'ять років та надання пропозицій щодо їх запобігання.

Виклад основного матеріалу. Так, якщо проаналізувати наукові праці Т.В. Майорової [1, с. 14], Н.Л. Правдюк [2, с. 198], Н.Є. Скоробогатової [3], то можна дійти висновку, що інвестиції як економічна категорія – це довгострокові та короткострокові вкладення фізичними та юридичними особами (інвесторами) капіталу у будь-яку діяльність із метою отримання певної вигоди від використання реципієнтами інвестицій реалізованих інвестиційних проектів (об'єктів інфраструктури) у власних цілях, у тому числі спрямованих на продаж товарів/надання послуг.

Водночас, спираючись на праці О.І. Гізело [4, с. 12], А.С. Мельничук [5, с. 30],

Т.В. Панчишина [6, с. 103], О.І. Сахненко [7, с. 52], людський капітал можна трактувати як соціально-економічну категорію, що характеризує сукупність сформованих і розвинутих за рахунок здійснених інвестицій продуктивних здібностей осіб, здатних за станом фізичного та психічного здоров'я застосовувати свої знання і навички в економічній діяльності на користь держави й суспільства, що сприятиме зростанню продуктивності праці населення і завдяки цьому збільшенню дохідної частини бюджету, прибутку приватних підприємств, установ та організацій, заробітної плати населення, і, врешті-решт, – національного доходу.

Однак зарубіжні дослідники, а саме С. Калкін [8], У.Ф. Касіо [9, с. 9], Г. Піз [10, с. 14-16], розглядають людський капітал як відображення інвестиційного потенціалу, а саме спроможності здійснювати інвестиції в економічний і соціальний розвиток. Тобто кошти, які вкладаються у реалізацію того чи іншого інвестиційного проекту, не можуть мати віддачі, якщо не буде від них певної користі. У цьому разі під користю від інвестицій розуміється частота використання реалізованого інвестиційного проекту реципієнтами інвестицій для задоволення власних потреб. А це відображає розвиток тієї чи іншої галузі економіки, який залежить від користі самих інвестицій. Відповідні інвестиції науковці тісно поєднують із людським капіталом, що містить у собі п'ять основних складників, таких як знання, інтелект, здоров'я, якісна і продуктивна праця та рівень життя. Тут йдеться про якість складання органами публічної влади стратегічних планів згідно з аналізом виконання програми економічного і соціального розвитку місцевості/країни за попередні періоди, що зумовлює необхідність здійснювати інвестиції у розумовий, фізичний та духовний розвиток суспільства. У цьому разі важливим є розуміння органами публічної влади соціальних потреб населення відповідно до ситуації у місцевості/країні, яка відображає отримання задоволення особами/групами осіб у суспільстві від використання ними реалізованих інвестиційних проектів. А ці проекти можуть як дати користь (будівництво/реконструкція закладів освіти, медичних установ, наукових центрів, бібліотек, спортивних комплексів), так і нанести моральну та фізичну шкоду третім особам (створення тимчасових споруд, здійснюючих торгівлю спиртними напоями, а також аудіо- та відеоматеріалами, інформація яких може негативно вплинути на формування особистості представників підростаючого покоління).

Отже, інвестиції в людський капітал є витратами ресурсів з боку органів публічної влади (органів державної влади/місцевого самоврядування, підзвітних підприємств, установ та організацій державної та комунальної форм власності), а також підприємств, установ та організацій приватної форми власності, що здійснюють інвестиції, в тому числі за рахунок державної підтримки, у формування та розвиток здорового суспільства, представники якого здатні продуктивно виконувати свої повноваження із застосуванням набутих знань, вмінь, навичок та мотивацій під час навчання у закладах освіти, досвіду роботи, а також на семінарах/тренінгах/курсах підвищення кваліфікації на задоволення потреб як держави (поповнення дохідної частини бюджету за рахунок сплати податків на основі збільшення кількості нових робочих місць), так і суспільства (здійснення якісного обслуговування населення з урахуванням індивідуальних потреб окремих осіб/груп осіб).

Таким чином, взаємозалежність між людським капіталом та інвестиціями як фактором розвитку людського капіталу, яка відображена на рис. 1, ілюструє здійснення державним сектором бюджетних інвестицій у певні галузі економічної діяльності, а також надання інвестиційної підтримки приватному сектору, який планує вкласти власні, залучені та запозичені кошти у реалізацію великомасштабних інвестиційних проектів.

Як бачимо, держава може не лише відігравати допоміжну роль, але й безпосередньо здійснювати інвестиції у ту чи іншу галузь діяльності, яка сприяє економічному і соціальному розвитку. Серед цих галузей основними є ті, діяльність яких неодмінно пов'язана з людським капіталом. Отже, від

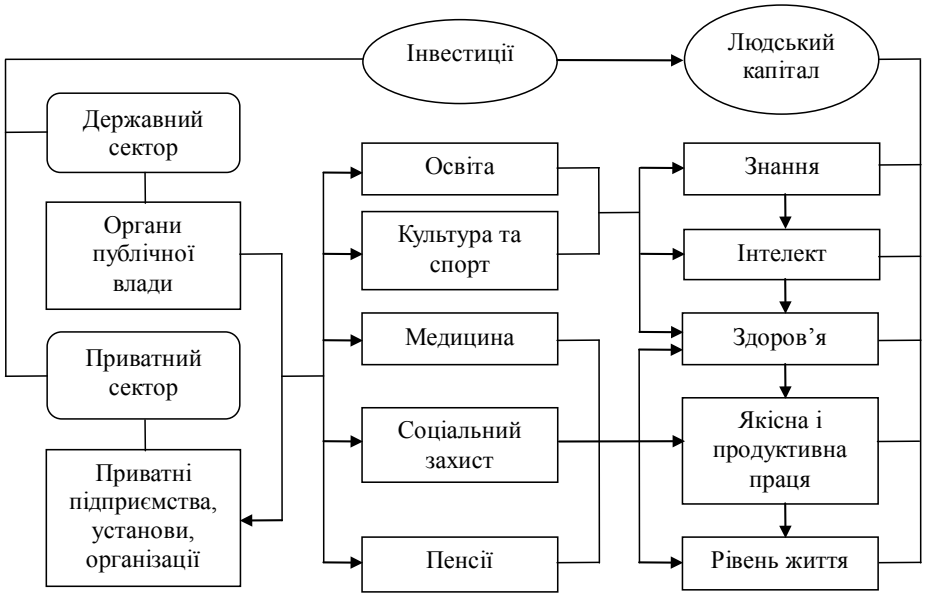


Рис. 1. Характер взаємодії між інвестиціями та людським капіталом

Джерело: розроблено автором

розвитку відповідних галузей залежить і рівень людського капіталу.

Так, наприклад, інвестиції в освіту впливають насамперед на рівень знань. Чим більше інвестицій здійснюється в освіту, тим більше закладів освіти мають можливість надавати знання тим, хто навчається в цих закладах, що також впливає на їх рейтинг, а отже, і на кількість охочих навчатися в цих закладах та у подальшій перспективі займатися науковою діяльністю. Водночас інвестиції в освіту як у перший крок науки є мотивацією до здійснення інвестицій у культуру та спорт, тобто вкладання коштів у будівництво/реконструкцію закладів культури (бібліотеки, музеї, театри, кінотеатри тощо) та різноманітних спортивних комплексів. За таких умов високий рівень культури та усвідомлення необхідності займатися фізичними вправами, що набувається завдяки знанням, отриманих у закладах освіти, породжує в населення потребу у забезпеченні стану здоров'я, яке полягає у регулярному проходженні профілактичних оглядів, завчасному лікуванні виявлених хвороб та попередженні соціально-небезпечних захворювань. А це потребує вкладення додаткових коштів у проведення заходів щодо пропаганди та розповсюдження серед населення здорового способу життя (протидія алкоголізму, наркоманії, бродяжництву тощо). Відповідно, від обсягу інвестицій у охорону здоров'я залежить якість обслуговування пацієнтів, а отже – стан здоров'я суспільства, що неодмінно впливає на якісну і продуктивну працю населення, а також формує в нього потребу розвивати свої розумові здібності та займатися науковою діяльністю.

Таким чином, залежно від стану економічного і соціального розвитку країни держава формує та застосовує регулюючі заходи щодо здійснення бюджетних інвестицій у соціальний захист, а саме: організацію проведення акцій за здоровий спосіб життя, створення мережі центрів служб зайнятості та бірж праці, створення нових робочих місць та належних умов праці на робочих місцях, надання соціальних субсидій, обов'язкове соціальне страхування, вплив на ціни та ціноутворення та ін. Все це надасть можливості працездатному населенню виконувати свою роботу якісно та

продуктивно, а продуктивність робочої сили – це завжди ефективність установ, які отримують достатній рівень доходу (прибутку), а також результативність задоволеності населення обслуговуванням відповідних установ. Водночас непрацююча частина населення (пенсіонери, непрацездатні особи за станом здоров'я, особи без місця проживання) матиме змогу отримувати високоякісну соціальну підтримку з боку держави, а це стає значним фактором підвищення рівня продуктивності населення, що врешті-решт підвищує якість і рівень його життя. Чим більш продуктивним є населення, тим менше в нього виникає потреба звільнятися з роботи у похилому віці через незадовільний стан здоров'я. В такому разі зменшується кількість непрацездатного населення, а отже – потреба у пенсійному забезпеченні, що уможливлює державу збільшувати обсяг виділених коштів на виплату пенсій особам за віковою категорією, а також надавати соціальні пільги окремим групам населення.

Враховуючи вищезазначену інформацію, охарактеризувати загальний стан економічного і соціального розвитку України допоможе аналіз динаміки та структури зведеного бюджету в Україні (табл. 1).

Так, за даними табл. 1, протягом аналізованого періоду відбувається поступове зростання дохідної та видаткової частин зведеного бюджету України. Водночас сальдо бюджетного балансу було від'ємним лише у 2014 році

Таблиця 1

Динаміка та структура зведеного бюджету в Україні за 2014-2018 роки, млн. грн.

№ з/п	Назва частини бюджету	2014	2015	2016	2017	2018
1	Доходи	494200	720436	877154	1136849	1323173
	Частка у загальному обсязі, %	100	100	100	100	100
1.1	Податкові надходження	405644	576041	745187	948219	1111636
	Частка у загальному обсязі, %	82,08	79,96	84,96	83,41	84,01
1.2	Неподаткові надходження	80613	140154	125392	154371	200516
	Частка у загальному обсязі, %	16,31	19,45	14,30	13,58	15,15
1.3	Інше	7943	4241	6575	34259	11021
	Частка у загальному обсязі, %	1,61	0,59	0,75	3,01	0,83
2	Видатки	528098	682929	837431	1058882	1257099
	Частка у загальному обсязі, %	100	100	100	100	100
2.1	Інвестиції в людський капітал	309123	377762	480059	590251	664234
	Частка у загальному обсязі, %	58,54	55,31	57,33	55,74	52,84
2.1.1	Освіта	100110	114193	129435	177756	210029
	Частка у загальному обсязі, %	18,96	16,72	15,46	16,79	16,71
2.1.2	Культура та спорт	13858	16228	16885	24342	28993
	Частка у загальному обсязі, %	2,62	2,38	2,02	2,30	2,31
2.1.3	Медицина	57150	71001	75409	102392	115848
	Частка у загальному обсязі, %	10,82	10,40	9,00	9,67	9,22
2.1.4	Соціальний захист	58192	76753	110719	145534	151423
	Частка у загальному обсязі, %	11,02	11,24	13,22	13,74	12,05
2.1.5	Пенсії	79813	99587	147611	140227	157941
	Частка у загальному обсязі, %	15,11	14,58	17,63	13,24	12,56
2.2	Інші видатки	214003	302109	355531	466509	585940
	Частка у загальному обсязі, %	40,52	44,24	42,45	44,06	46,61
2.3	Кредити	4972	3058	1841	2122	6925
	Частка у загальному обсязі, %	0,94	0,45	0,22	0,20	0,55
3	Сальдо бюджетного балансу	-33898	37507	39723	77967	66074
3.1	Частка у загальному обсязі ВВП, %	-2,14	1,89	1,67	2,61	1,86

Джерело: складено та розраховано автором за даними [11; 12]

(33898 млн. грн.), коли до 2016 року відбувається помірне зростання його обсягу у додатній бік до 39723 млн. грн., у 2017 році – різкий стрибок у бік відповідного обсягу до 77967 млн. грн., а у 2018 році – відносне зменшення показника до 66074 млн. грн.

Якщо у 2014 році бюджетний дефіцит є стабільним, на що вказує від'ємна частка сальдо бюджетного балансу у загальному обсязі ВВП (2,14%), то починаючи з 2015 року виникає надлишок бюджету, який особливо дав про себе знати у 2017 році. Це також ілюструє суттєве збільшення частки відповідного показника у додатній бік до 2,61%. Цю ситуацію можна охарактеризувати кризовими явищами, які змусили державу створювати резерви для покриття непередбачуваних видатків, зокрема на збройні сили, чиновницький апарат, правоохоронні органи тощо, через непередбачені обставини в Україні та нестабільну ситуацію на сході країни. На це вказує помітне збільшення частки інших доходів зведеного бюджету до 3,01%, незначне зменшення часток податкових (до 83,41%) та неподаткових надходжень (до 13,58%) у загальному обсязі доходів зведеного бюджету порівняно з 2016 роком (0,75%, 84,96% та 14,30% відповідно), а також поступове зменшення частки бюджетного кредитування у загальному обсязі видатків зведеного бюджету до 0,20%, порівняно з 2014 роком (0,94%).

Водночас у 2018 році частка сальдо бюджетного балансу у загальному обсязі ВВП зменшилася до 1,86%. Ця ситуація вказує на те, що держава намагалася стабілізувати ситуацію в Україні. Відповідне явище можна помітити під час спостереження за незначним збільшенням часток податкових (до 84,01%) та неподаткових надходжень (до 15,15%), помітним зменшенням частки інших доходів у загальному обсязі доходів зведеного бюджету (до 0,83%) та збільшенням частки кредитів у загальному обсязі видатків зведеного бюджету (до 0,55%). Однак, незважаючи на застосування державою регулюючих антикризових заходів, частка інвестицій у людський капітал у загальному обсязі видатків зведеного бюджету, починаючи з 2016 року (57,33%), поступово знизилася до кінця аналізованого періоду до 52,84%, коли у 2014 році цей показник становив 58,54%.

Спостерігаючи за динамікою показників інвестиційного капіталу у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України, можна простежити між ними тісний взаємозв'язок. Так, із зменшенням частки видатків на освіту, яке спостерігається з 2014 по 2016 рік (з 18,96% до 15,46%), зменшуються частки видатків на культуру та спорт (з 2,62% до 2,02%) і медицину (з 10,82% до 9,00%), проте збільшуються частки видатків на соціальний захист (з 11,02% до 13,22%) та пенсії (з 15,11% ло 17,63%). Це означає, що із зменшенням бюджетного інвестування в освіту зменшується рівень освіти, що стає суттєвим фактором зменшення рівня культури, спорту та медицини, а отже – досвідчених працівників, оскільки держава втрачає стимул вкладати кошти у ці галузі. Відповідно, через нестачу висококваліфікованого персоналу держава змушена збільшувати обсяг видатків у соціальний захист з метою збільшення робочих місць та поповнення дохідної частини бюджету за рахунок податків (на що вказує збільшення частки податкових надходжень у загальному обсязі доходів зведеного бюджету у 2016 році до 84,96%), а також у пенсійне забезпечення, оскільки через низький рівень життя населення групи окремих осіб похилого віку втрачають бажання та можливості працювати.

Водночас, якщо у 2017 році більшість показників інвестицій у людський капітал помітно збільшилися, зокрема частки видатків на освіту (до 16,79%), культуру та спорт (до 2,30%), медицину (до 9,67%) та соціальний захист (13,74%), а частка видатків на пенсії, навпаки, зменшилася (до 13,24%), то у 2018 році майже усі показники мали незначне зниження, коли частка видатків на культуру та спорт залишилася майже однаковою (2,31%) порівняно з попереднім роком (2,30%). Це дає змогу зробити висновок про недосконалість стратегічного планування в органах державної влади та нестабільну ситуації в країні. Як бачимо, зменшення

корисних бюджетних інвестицій стає значною причиною зростання рівня безробіття, що породжує соціальні дисбаланси (бідність, бродяжництво, злочинність та інші соціально-небезпечні явища).

Отже, подібні соціально-економічні наслідки в країні змушують державу застосовувати заходи щодо врегулювання суспільних відносин, а саме збільшення кількості робочих місць здебільшого непрестижного характеру, які не потребують вищої освіти, підвищення рівня цін на товари/послуги та зниження рівня пенсійного обслуговування. У підсумку це також призводить до надлишкової частини бюджету, яку держава витрачатиме переважно на державні потреби. Це явище є чітким відображенням прямого зв'язку між динамікою показників частки інших видатків у загальному обсязі видатків зведеного бюджету України та частки сальдо бюджетного балансу у загальному обсязі ВВП країни. Тут держава, скориставшись надлишковою частиною бюджету у 2017 році (2,61%), надала перевагу вкладенню інших коштів (витрати на правоохоронні органи, збройні сили, чиновницький склад, транспорт та ін.), що збільшило частку показника до 46,61% та знизило частку сальдо бюджетного балансу у загальному обсязі ВВП до 1,86% у 2018 році.

Висновки. Інвестиції в людський капітал сприятимуть, з одного боку, розвитку економіки, з іншого – суспільства, оскільки саме вони вирішують долю населення країни стосовно рівня його освіти, культури, здоров'я. зайнятості та життя. Першоджерелом економічного і соціального розвитку є інвестиції в освіту, оскільки саме рівень освіти спонукає особистість до поглиблення знань у сфері культури, прагнення до наукової діяльності, дотримання здорового способу життя, дбайливості за власне здоров'я та професійного зростання, що збільшує рівень зайнятості, а отже – рівень життя населення. Виходячи з аналізу динаміки та структури зведеного бюджету в Україні за 2014-2018 роки, основним негативним фактором впливу на розвиток людського капіталу в Україні є відсутність стратегічних ініціатив з боку держави щодо здійснення корисних інвестицій, які сприятимуть реалізації соціальних проектів, а саме: будівництва або реконструкції об'єктів соціальної інфраструктури (закладів освіти, наукових установ, закладів культури, спортивних комплексів і, зрештою, соціального обслуговування населення). Відповідна ситуація призводить до фінансово-економічної та соціально-політичної нестабільності в країні, яка відображається у наданні державою більшої переваги витрачанню бюджетних коштів на державні потреби, а також врегулюванню відносин у суспільстві із застосуванням антикризових заходів.

Таким чином, удосконалення стратегічного планування потребує внесення змін до Бюджетного кодексу України, які передбачали би введення нормативу в запланований обсяг інвестицій у людський капітал, частка якого у загальному обсязі видаткової частини бюджету відповідала б мінімальному рівню задоволення людських потреб під час розроблення Закону України про державний бюджет України на відповідний рік. Це потребує створення в органах державної влади окремого планово-аналітичного відділу та залучення до нього кваліфікованих працівників, які б вільно користувалися інформаційно-комунікаційними технологіями, вміли швидко та якісно здійснювати підрахунки цього нормативу з використанням спеціальної програми, а також постійно впроваджувати нові програми підвищення кваліфікації державних службовців. Також доречним було би внесення змін до Податкового кодексу України в частині введення окремих податкових преференцій (премій, пільг) для спеціальної групи працівників, які сприятимуть реалізації соціальних інвестиційних проектів, а саме здійснюють інвестиції у будівництво чи реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури, створення нових чи удосконалення старих медичних технологій; організовують чи проводять рекламну кампанію спорту та здорового способу життя; беруть активну участь у профорієнтаційній роботі закладів освіти із залученням найбільшої кількості вступників.

Список літератури:

1. Майорова Т.В., Крук В.В., Шевчук Я.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах. *Інвестиції: практика та досвід. Серія «Економічна наука»*. 2015. № 21. С. 12-16.
2. Правдюк Н.Л., Слівінська А.В. Сутність інвестиційної діяльності: роль та значення інвестицій. *Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки».* 2010. № 2 (6). С.195-198.
3. Скоробогатова Н.Є. Дослідження сутності інвестицій та інвестиційної діяльності. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2016. № 13 (2016). URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80631/76243 (дата звернення: 28.08.2019).
4. Гізело О.І. Інвестиції в людський капітал як умова соціального розвитку України. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2015. № 1. С. 11-14.
5. Мельничук Л.С. Інвестиції в людський капітал: необхідність та перешкоди. *Інвестиції: практика та досвід. Серія «Економічна наука»*. 2013. № 10. С. 28-30.
6. Панчишин Т.В. Інвестування людського капіталу – запорука модернізації економіки України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2017. Вип. 1 (49). Т. 2. С. 99-104.
7. Сахненко О.І., Сахно І.В. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування та управління людським капіталом. *Інвестиції: практика та досвід. Серія «Економічна наука»*. 2019. № 11. С. 50-55.
8. Calkin S. Human Capital in Gender and Development. New York : Routledge, 2018. 200 p. URL: http://books.google.com.ua/ (дата звернення: 29.08.2019).
9. Cascio W.F., Boudreau J.W. Investing in People: Financial Impact of Human Resource Initiatives. New Jersey : Pearson Education, 2011, 2-nd ed. 384 p. URL: http://books.google.com.ua (дата звернення: 29.08.2019).
10. Pease G., Beresford B., Walker L. Developing Human Capital: Using Analytics to Plan and Optimize Your Learning and Development Investments. New Jersey : Wiley, 2014. 320 p. URL: http://books.google.com.ua/ (дата звернення: 29.08.2019).
11. Бюджет України. *Ціна держави* : веб-сайт. URL: http://www.cost.ua/budget/ (дата звернення: 01.09.2019).
12. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. *Державна служба статистики України* : офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 31.08.2019).

References:

1. Mayorova T.V., Kruk V.V., Shevchuk Ya.V. (2015) Kapital'ni investytsiyi: sutnist' ta problemy realizatsiyi v kryzovykh umovakh [Capital investment: the nature and problems of implementation in crisis]. *Investments: Practice and Experience*. Series: Economic Science, no. 21, pp. 12-16.
2. Pravdyuk N.L., Slivins'ka A.V. (2010) Sutnist' investytsiynoyi diyal'nosti: rol′ ta znachennya investytsiy [The substance of investments activities: the role and sense of investments] *Bulletin of the Zaporizhzhya National University*. Series: Economic Sciences, no. 2(6), pp. 195-198.
3. Skorobohatova N.Ye. (2016) Doslidzhennya sutnosti investytsiy ta investytsiynoyi diyal'nosti [Research of the investment and investing activities]. *Economic Bulletin of National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"* no. 13 (2016). Available at: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80631/76243.
4. Gizelo O.I. (2015) Investytsiyi v lyuds'kyy kapital yak umova sotsial'noho rozvytku Ukrayiny [Investment in human capital as a condition for social development of Ukraine]. *Labor market and employment*, no. 1, pp. 11-14.
5. Mel'nychuk L.S. (2013) Investytsiyi v lyuds'kyy kapital: neobkhidnist' ta pereshkody [Investment in human capital: the need and obstacles]. *Investments: Practice and Experience*. Series: Economic Science, no. 10, pp. 28-30.
6. Panchyshyn T.V. (2017) Investuvannya lyuds'koho kapitalu – zaporuka modernizatsiyi ekonomiky Ukrayiny [Human capital investing is the key to modernizing Ukraine's economy]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University*. Series: Economics, Issue 1(49), Vol. 2, pp. 99-104.

7. Sakhnenko O.I., Sakhno I.V. (2019) Investuvannya u rozvytok lyudyny yak priorytetnyy napryam formuvannya ta upravlinnya lyuds'kym kapitalom [Investment in human development as a priority direction in the formation and management of human capital]. *Investments: Practice and Experience*. Series: Economic Science, no.11, pp. 50-55.

8. Calkin, S. (2018) *Human Capital in Gender and Development* (1st ed.). New York: Routledge, 200 p. Available at: http://books.google.com.ua.

9. Cascio, W.F, Boudreau, J.W. (2011) *Investing in People: Financial Impact of Human Resource Initiatives* (2nd ed.) New Jersey: Pearson Education, 384 p. Available at: http://books.google.com.ua.

10. Pease, G., Beresford, B., Walker, L. (2014) *Developing Human Capital: Using Analytics to Plan and Optimize Your Learning and Development Investments*. New Jersey: Wiley, 320 p. Available at: http://books.google.com.ua.

11. Tsina derzhavy (2014-2018) Byudzhet Ukrayiny [Budget of Ukraine]. Available at: http://www.cost.ua/budget.

12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2014-2018) Valovyy vnutrishniy produkt u faktychnykh tsinakh [Gross domestic product at actual prices]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-10
УДК 330.322

Кайдаш О.В.
аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Kaidash Oksana
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

CURRENT TRENDS OF UKRAINIAN FUND MARKET DEVELOPMENT

Фондовий ринок виник у зв'язку з необхідністю залучення додаткових коштів для фінансування розвитку економіки. Товаром на цьому ринку виступають цінні папери, такі як акції, облігації тощо. У статті досліджено сучасний стан фондового ринку України та його тенденції, в тому числі діяльність та стан фондових бірж на сучасному етапі розвитку. Розглянута динаміка обсягів торгів на ринку цінних паперів за 2014-2018 рр. Автором приведений розподіл торгів за фінансовими інструментами та констатовано глибинні структурні деформації у торгах на фондових біржах за останні роки. Проаналізовано головні показники бірж, структуру та обсяги біржових контрактів із цінними паперами. У статті наведено співвідношення операцій з цінними паперами на організованому та неорганізованому ринках, а також на фондових біржах країни зокрема. Здійснено структурний розподіл біржових контрактів за організаторами торгів.

Ключові слова: *фінансові інструменти, фондовий ринок, фондова біржа, позабіржовий ринок, операції з фондовими цінностями.*

Фондовый рынок возник в связи с необходимостью в привлечении дополнительных средств для финансирования развития экономики. В качестве товара на этом рынке выступают ценные бумаги, такие как акции, облигации и т.д. В статье исследовано современное состояние фондового рынка Украины

 © Кайдаш О.В., 2019

и его тенденции, в том числе деятельность и состояние фондовых бирж на современном этапе развития. Рассмотрена динамика объемов торгов на рынке ценных бумаг за 2014-2018 гг. Автором приведено распределение торгов по финансовым инструментам и констатированы глубинные структурные деформации в торгах на фондовых биржах за последние годы. Проанализированы основные показатели бирж, структура и объемы биржевых контрактов с ценными бумагами. В научной работе приведены соотношения операций с ценными бумагами на организованном и неорганизованном рынках, а также на фондовых биржах страны в частности. Осуществлено структурное распределение биржевых контрактов с организаторами торгов.

Ключевые слова: *финансовые инструменты, фондовый рынок, фондовая биржа, внебиржевой рынок, операции с фондовыми ценностями.*

The stock market emerged from the need to raise additional funds to finance economic development. Securities such as stocks, bonds, etc. are the commodities in this market. The relevance of the topic chosen is based on the fact that the developed financial sector is a key condition for economic growth of any country. The main objective of the stock market is favorable conditions for attracting investment. Stocks and bonds are the most effective sources of additional attraction of funds for financing of economic activity, projects of enterprises and the state. The article examines the current state of the Ukrainian stock market and its tendencies, including the activity and state of stock exchanges at the present stage of development. The considered dynamics of trading volumes in the securities market states that during the years 2014-2017 a sharp decline in the volume of contracts was detected, and only during the last period an increase began to occur. However, this growth occurs after its previous weakening, and therefore seems large against the background of a low base of comparisons. The author cited the distribution of auctions by financial instruments and found deep structural deformations in auctions on stock exchanges in recent years. The recorded decrease in the volume of trading in the shares during 2017–2018 was due to the work on clearing the stock market and increasing the transparency of the stock segment. In the 2018 trading structure, the stock market accounts for 13.48% of the total trading volume in the securities market. Government bonds of Ukraine occupy a leading position among financial instruments by volume of trading. In the organized market, only 45% of all trading in the stock market takes place. Structural distribution of exchange contracts by auction organizers showed that during 2017–2018 more than 99% of all trades were conducted on the prospectus – 48,81%, "PFTS" – 43,13% and "Ukrainian Stock Exchange" – 8,05%. The Ukrainian securities market is characterized by really low liquidity, lacking a wide range of small portfolio investors who are risk averse and able to actively work on the RZP daily. One of the reasons for this situation, in our opinion, is the lack of sufficiently reliable instruments at the Ukrainian Subsidiary of Ukraine, which is confirmed by the tendency to increase the volume and the share of transactions with bonds, primarily government ones.

Key words: *financial instruments, stock market, stock exchange, OTC market, transactions with stock values.*

Постановка проблеми. Нині фондовий ринок є однією з найважливіших складових частин фінансової системи будь-якої розвинутої країни. Проте в Україні він все ще перебуває на стадії становлення і значно поступається за рівнем розвитку аналогічним ринкам високорозвинутих країн. У зв'язку з приватизаційними процесами та європейськими амбіціями України саме фондовий ринок може надати нового імпульсу у реалізації цих ідей. Для удосконалення інвестиційної діяльності необхідно володіти всім комплексом знань про інвестиції та структуру ринку інвестицій, що зумовило вибір теми наукової статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як вітчизняні, так і закордонні вчені приділяють увагу дослідженню проблеми розвитку фондового ринку та його ролі й значенню в розвитку країни. Серед вітчизняних науковців, що займалися дослідженням цих питань, можна виділити О.І. Барановського, Б.А. Карпінського, М.Ю. Алексєєва, Г.А. Крамаренко. Проблеми фондового ринку були досліджені й класиками економічної думки, серед яких: Р. Бернард, Дж. Кейнс, М. Міллер, М. Фрідман та ін.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан інвестиційного ринку України та його тенденції.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючою характеристикою ринку цінних паперів є його обсяг, що в Україні характеризується вартістю виконаних договорів торговцями цінних паперів, які згідно з чинним законодавством

мають здійснюватися за участі спеціалізованих торговців цінними паперами (рис. 1).

Розглядаючи рис. 1, відразу бачимо спад обсягу торгів на фондовому ринку протягом 2014-2017 рр. та ріст цього показника протягом 2018 року. За підсумками 2018 року спостерігалося зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів порівняно з 2017 роком на 26% до 590,58 млрд. грн. Проте цей ріст відбувається після його попереднього ослаблення, а отже, здається великим на фоні низької бази порівнянь.

Компанія К.А.С. Group пояснює активізацію на вітчизняному фондовому ринку насамперед світовим зростанням попиту на товари, які є основою експорту України. Згідно з інформацією Всесвітньої асоціації виробників сталі (World Steel Association) світове споживання сталі у 2018 році порівняно з 2017-м зросло майже на 4%, і, за прогнозами, в 2019 році теж очікується зростання, щоправда, менше. Україна ж у 2018 році збільшила експорт сталі на 5%. Наслідком є залучення більшої кількості інвестицій у цю та інші сфери [6].

Аналізуючи обсяг ринку цінних паперів, слід розглядати не лише його абсолютну динаміку, але й відносні показники, основним з яких є співвідношення обсягу ринку до ВВП країни. Він характеризує кратність перерозподілу ВВП країни через інструменти ринку цінних паперів (табл. 1).

Аналізуючи дані, можна відмітити той факт, що у 2018 році порівняно з 2017 роком темп приросту обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 26% за зростання ВВП на 3,2%. Частка РЦП у ВВП поступово зменшується, на кінець досліджуваного періоду порівняно з 2014 роком на 130,35%. Частка ринку акцій зупинилася на рівні 2,24% від обсягу ВВП та має тенденцію до зменшення.

При цьому в середньостроковому періоді частка ринку облігацій характеризується відсутністю чіткої тенденції зростання чи зменшення. Враховуючи той факт, що на біржах протягом року весь ВВП не перерозподіляється навіть наполовину, можна стверджувати, що серед інших пояснень значне місце посідає недорозвинена інфраструктура ринку цінних паперів України.

Виходячи зі статистичних даних НКЦПФР, що наведені на рис. 2, можна зробити висновки щодо структури вітчизняного ринку цінних паперів за 2014-2018 рр.

Якщо говорити про обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2015 році, то він збільшився на 11,26% порівняно з 2014 роком та становив 462,28 млрд. грн. Зростання обсягу торгів акціями відбулося за рахунок збільшення операцій з цим видом цінних паперів на позабіржовому ринку. У структурі торгів за підсумками 2016 року на ринок акцій припадає 22,68% сукупного обсягу торгів на ринку цінних паперів. Незважаючи на

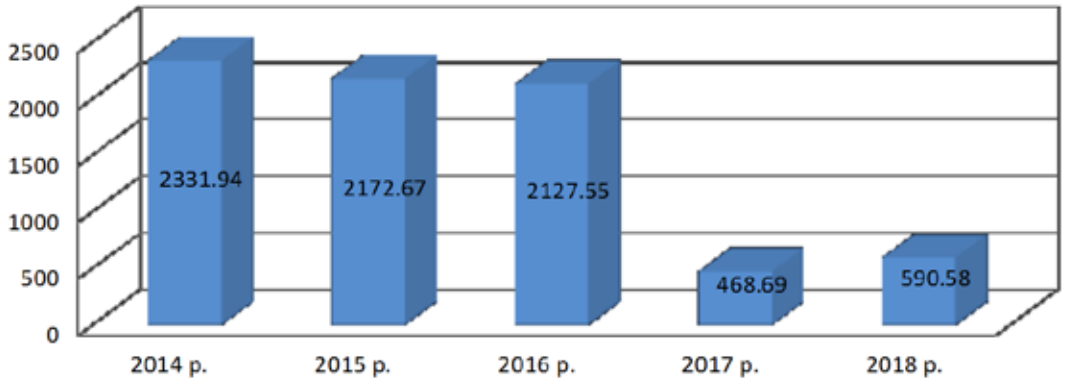


Рис. 1. Обсяг виконаних договорів торговцями цінних паперів України у 2014-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено за матеріалами [1-2]

Таблиця 1

Місце ринку цінних паперів України у ВВП

Рік	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
ВВП, млрд. грн.	1586,92	1988,54	2385,37	2982,92	3558,71
Розмір ринку акцій, млрд. грн.	415,5	462,28	482,46	126,61	79,62
Розмір ринку облігацій, млрд. грн.	758,01	337,13	394,93	285,21	440,03
Розмір ринку ЦП, млрд. грн.	2331,94	2172,67	2127,55	468,69	590,58
Частка ринку акцій у ВВП,%	26,18	23,25	20,23	4,24	2,24
Частка ринку облігацій у ВВП,%	47,77	16,95	16,56	9,56	12,36
Частка ринку акцій та облігацій у ВВП,%	73,95	40,20	36,78	13,81	14,60
Частка ринку ЦП у ВВП,%	146,95	109,26	89,19	15,71	16,60

Джерело: складено за матеріалами [1-2]

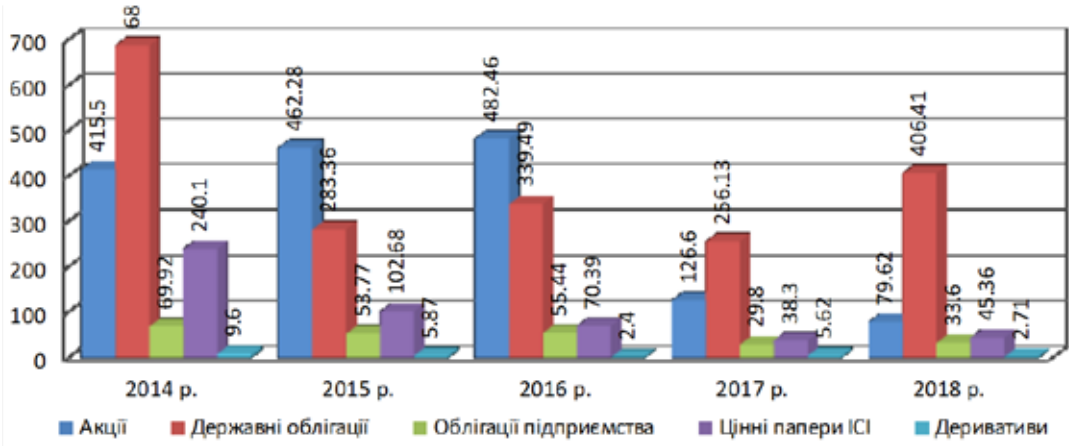


Рис. 2. Загальний обсяг операцій за видами фінансових інструментів у 2014-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за матеріалами [1-2]

те, що ринок акцій досить низький, частка обсягу торгів акціями на ринку цінних паперів у 2016 році зросла на 1,40% порівняно з показником 2015 року. Обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2017 році зменшився на 73,8% порівняно з 2016 роком та становив 126, 6 млрд. грн.

У структурі торгів за підсумками 2017 року на ринок акцій припадає 27,01% сукупного обсягу торгів на ринку цінних паперів. Обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2018 році зменшився на 37,1% порівняно з 2017 роком та становив 79,62 млрд. грн. Зменшення обсягу торгів акціями протягом 2017-2018 років відбулося за рахунок роботи з очищення фондового ринку та підвищення прозорості біржового сегменту. У структурі торгів за підсумками 2018 року на ринок акцій припадає 13,48% сукупного обсягу торгів на ринку цінних паперів.

Обсяг державних облігацій завжди мав значну питому вагу у загальній структурі ЦП. Саме вони відіграють одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави. Державні облігації виступають інструментом державних запозичень, дозволяючи залучати необхідні фінансові ресурси на прийнятних умовах. Незважаючи на це, у 2015 році обсяг торгів державними облігаціями України становив 283,36 млрд. грн, що менше на 58,82% порівняно з 2014 роком. У структурі торгів за підсумками 2015 року на ринок державних облігацій України припадає 13,04% сумарного обсягу торгів на

ринку цінних паперів, що менше на 16,47%, ніж показник 2014 року.

У 2016 році обсяг торгів державними облігаціями України становив 339,49 млрд. грн, що на 19,81% перевищує показник 2015 року. У структурі торгів за підсумками 2016 року на ринок державних облігацій України припадає 15,96% суммарного обсягу торгів на ринку цінних паперів, що на 2,92% перевищує показник 2015 року. Зростання частки обсягу торгів державними облігаціями України пов'язано, зокрема, з припиненням обігу депозитних сертифікатів на біржовому ринку.

У 2017 році обсяг торгів державними облігаціями України становив 256,13 млрд. грн, що менше на 24,55% порівняно з 2016 роком. У структурі торгів за підсумками 2017 року на ринок державних облігацій України припадає 54,65% сумарного обсягу торгів на ринку цінних паперів, що більше на 38,69% від показника 2016 року. Зростання частки обсягу торгів державними облігаціями України пов'язано, зокрема, з припиненням обігу депозитних сертифікатів на біржовому ринку.

У 2018 році обсяг торгів державними облігаціями України становив 406,42 млрд. грн, що більше на 58,7% порівняно з 2017 роком. У 2018 році частка торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів продовжувала зростати порівняно з показником 2017 року і становила 69%.

Обсяг торгів облігаціями підприємств завжди мав незначну питому вагу у загальній структурі ринку цінних паперів. Протягом дослідженого періоду спостерігається постійне зменшення обсягу торгів даним видом цінних паперів. У 2018 році було реалізовано облігацій підприємств на 33,6 млрд. грн, що на 51,9% менше, ніж у 2014 році. Також спостерігається зменшення частки обсягу торгів облігаціями підприємств на ринку цінних паперів. Цей показник за підсумками 2018 року становить 1,71% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів.

Нині найбільш затребуваною формою фінансового посередництва є система колективного інвестування, до якої входять інвестиційні та пенсійні фонди. Проте протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення обсягу торгів даними цінними паперами. Лише у 2018 році спостерігається зростання обсягу торгів цінними паперами ICI, на 18,44% порівняно з 2017 роком, що становить 45,36 млрд. грн.

Ринок деривативів є доволі молодим сегментом фінансового ринку та представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Ринок деривативів упродовж останніх трьох років скорочується. За підсумком 2018 року обсяг торгів деривативами становив 2,71 млрд. грн. У загальній структурі обсягів торгів на ринку цінних паперів частка обсягу торгів деривативами становила 0,46%.

Аналіз ринку цінних паперів в Україні засвідчує змінну динаміку його розвитку. Розглянемо зміну в динаміці в розрізі біржового та позабіржового ринку (рис. 3).

Варто звернути увагу саме на показники біржової торгівлі, адже біржовий ринок вважається найефективнішим і точно відображає зміни в економіці через зміни обсягів торгівлі та курсів цінних паперів. Так, політична нестабільність та початок бойових дій у 2014 році викликала низку економічних проблем для України, що знайшло своє відображення в обсягах торгівлі на біржах. У 2018 році обсяг торгів на біржовому ринку становив 44,17% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів. Проте в порівнянні з показником 2017 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організованих торгах зріс на 26,8% (або на 55,1 млрд. грн) – до 260,87 млрд. грн., що становить 7,33% до ВВП України у 2018 році.

Обсяги торгів на неорганізованому ринку у 2017 року продемонстрували падіння, причиною такої ситуації стала менша реалізація акцій, ніж у попередні періоди. Проте в 2018 році ситуація покращилася.

Розглянемо структуру біржової торгівлі за 2014-2018 рр. (рис. 4).

Серед фінансових інструментів за обсягами торгів на біржовому ринку протягом досліджуваного періоду провідну позицію займають державні облігації України.

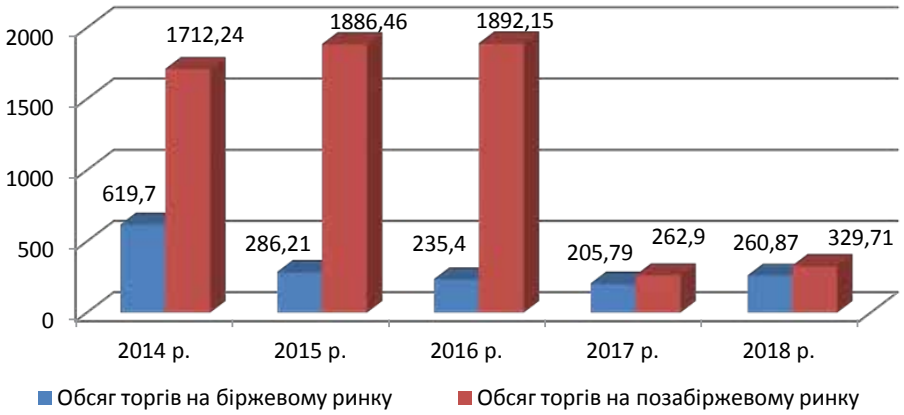


Рис. 3. Обсяг торгів в розрізі ринків цінних паперів України за 2014-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за матеріалами [1-2]

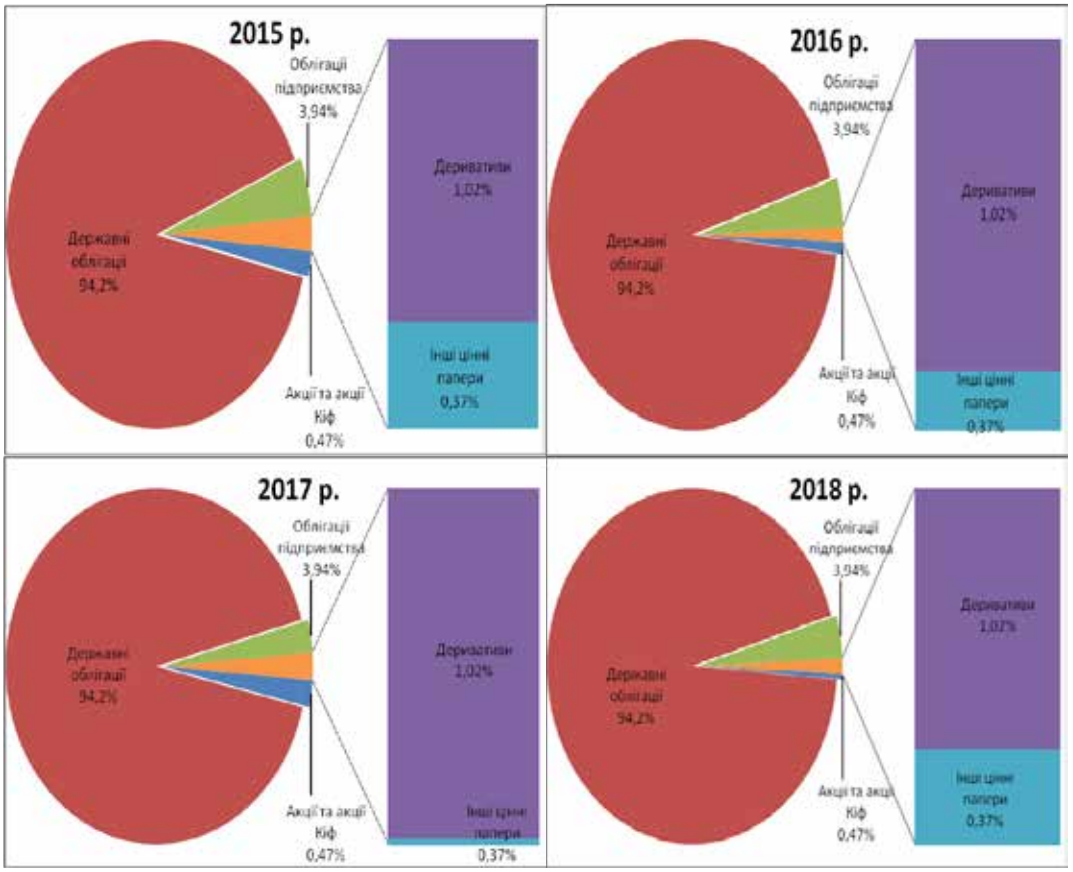


Рис. 4. Структура обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організованих торгах за 2015-2018 рр.,%.

Джерело: складено автором за матеріалами [1-2]

У 2018 р. вони становили 246,5 млрд. грн (94% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі протягом року).

За 2018 рік спостерігається зацікавленість інвесторів до державних облігацій із середньостроковим терміном погашення. Тенденція зростання попиту на державні облігації з середньостроковим терміном погашення є позитивним індикатором та свідчить про зростання довіри інвесторів до державних боргових інструментів. Водночас ліквідність ОВДП з терміном погашення 3 та більше років – мінімальна.

Обсяги торгів з іншими цінними паперами залишаються на мінімальному рівні та складаються в основному з кількох емітентів, попит на цінні папери яких формується обмеженим колом учасників.

На біржовому ринку торгівля акціями формується з емітентів, які переважно є предметом контрактів інтернет-трейдингу. У грудні 2018 року всі емітенти, які найбільше торгувалися на фондових біржах, всупереч трендам на позабіржовому ринку, були реальними підприємствами, з яких складаються основні галузі економіки. Проте торги із зазначеними емітентами залишаються дуже незначними, а низька концентрація ліквідності та значна волатильність є причиною відсутності бажання у великих інвесторів формувати свої портфелі з таких активів.

Загальний обсяг торгів на організованому ринку протягом 2017 року досяг п'ятирічного мінімуму. Обсяги торгів за всіма фінансовими інструментами, крім деривативів, значно скоротились у порівнянні з попередніми роками. Разом з тим, структура торгів на неорганізованому ринку значно не змінилась, у зв'язку з цим падіння обсягу торгів не можна пов'язувати зі зменшенням активності учасників. Справжньою причиною є відсутність вимог до ціноутворення на неорганізованому ринку, порівняно з організованим.

Показник капіталізації емітентів, акції яких внесено до біржового реєстру станом на 31.12.2018, становив 7,97 млрд. грн. Зменшення обсягів капіталізації, що спостерігається останні п'ять років, значною мірою пов'язане із зменшенням кількості випусків акцій, внесених до біржового реєстру як такі, що відповідають вимогам лістингу.

Порівнюючи ціноутворення на акції на біржовому та позабіржовому ринку, можна констатувати, що спред цін на неорганізованому ринку значно ширше, а різниця, починаючи з 50% спреду та більше, фактично зростає в геометричній прогресії. Кількість випусків, що торгуються на неорганізованому ринку, значно більше за ті, що перебувають у біржових списках фондових бірж.

На ринку корпоративних облігацій присутні в основному локальні інвестори та банки. Первинне розміщення здійснюється здебільшого на організованому ринку, зокрема, компаніями будівельної галузі економіки з подальшою реалізацією цільових облігацій будівельників фізичним особам-інвесторам на неорганізованому ринку. Вторинний ринок характеризується обігом цінних паперів серед обмеженого кола осіб. Епізодично на ринку відбуваються транзакції залучення боргового капіталу компаніями через випуск облігацій, які викуповують банки. Більшість лідерів торгів за облігаціями – компанії будівельної галузі.

На біржовому ринку в 2018 році попитом користувалися валютні ф'ючерсні контракти (1,59 млрд. грн) та товарні ф'ючерси (223,7 млн. грн). Найбільший обсяг біржових контрактів з деривативами уклали торговці цінними паперами ТОВ «Капітал таймс» (1,47 млрд. грн) та ТОВ «Драгон капітал» (0,9 млрд. грн). На неорганізованому ринку було виконано контрактів на суму 52 млн. грн з опціонними сертифікатами емітента ТОВ «Белфорт компані» [1].

Діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів здійснюється фондовими біржами. При цьому діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку може включати здійснення клірингу та розрахунків за фінансовими інструментами, іншими ніж цінні папери. Оцінка діяльності фондових бірж в Україні на основі звітів НКЦПФР свідчить, що в останні роки відбулися певні якісні зміни (рис. 5).

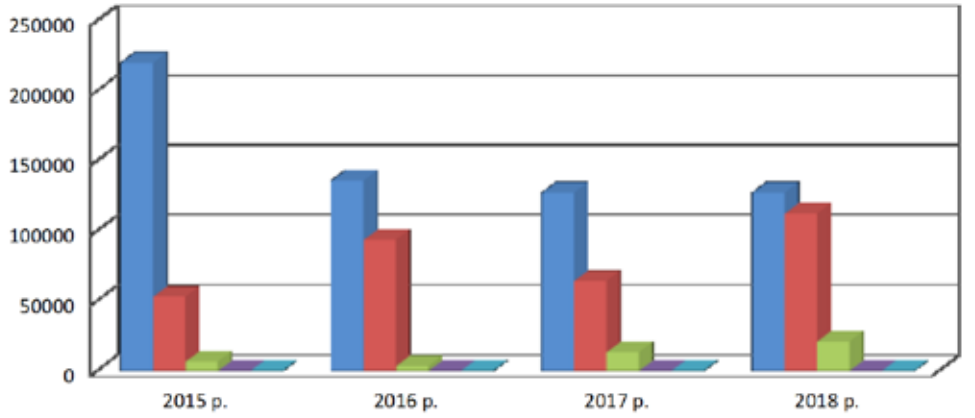


Рис. 5. Обсяг торгів в розрізі організаторів протягом 2015-2018 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за матеріалами [1-2]

За даними НКЦПФР протягом 2017-2018 років укладення біржових контрактів відбувалось на 3 фондових біржах. Понад 99% усіх торгів було здійснено на фондових біржах «Перспектива» – 48,81%, «ПФТС» – 43,13% та «Українська біржа» – 8,05% [1].

Таким чином, за підсумками 2018 року спостерігається перерозподіл обсягів торгів на організаторах торгівлі. Питома вага обсягів торгів ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива» у 2018 році скоротилася на 28,2% [1].

Впродовж 2018 року Українська біржа стала лідером торгів акціями та деривативами – 64% від сумарної кількості акційних контрактів та 99% від продаж деривативів на біржах України. Лідером серед виконаних контрактів по реалізації облігацій стала фондових біржах «Перспектива» – 49,2% (126431,82 млн. грн..), друге місце займає фондова біржа «ПФТС» – 43,6% (111942,21 млн. грн..). На Українській міжбанківській валютній біржі відбувалися торги лише по акціям (2,9%) та деривативам (30 тис. грн.). ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» протягом 2018 року реалізовувало лише акції на сумарну кількість 490 тис. грн., що не становить навіть 1% від реалізованих акцій протягом цього періоду (табл. 2).

Наприкінці 2016 року на вітчизняному ринку цінних паперів функціонувало 8 фондових бірж: Українська біржа, фондова біржа «ПФТС», фондова біржа «Перспектива», київська міжнародна фондова біржа, Українська фондова біржа, Українська міжбанківська валютна біржа, фондова біржа «ІННЕКС», фондова біржа «Універсальна» [1].

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2018 р., млн. грн.

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати	Деривативи	Усього
Перспектива	29,97	4654,02	121777,68	49,3	0,59	126511,56
ПФТС	373,92	3823,79	108118,42	202,04	–	112518,17
УМВБ	34,92	–	–	–	0,03	34,95
ІННЕКС	0,49	–	–	–	–	0,49
УБ	776,66	1789,21	16578,56	4,23	1839,2	20987,86
Усього	1215,96	10267,02	246474,66	255,57	1839,82	260053,03

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

Три біржі, а саме київська міжнародна фондова біржа, Українська фондова біржа, фондова біржа «Універсальна», не виконали вимог щодо мінімальної кількості наявних торговельних днів протягом 2017 року.

Станом на 31.12.2018 на фондовому ринку ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку мали 5 фондових бірж: АТ «Українська біржа», АТ «Фондова біржа «ПФТС», ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС» [1].

Протягом 2018 року Комісією видано 2 ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку у зв'язку із закінченням строку дії попередньо виданих ліцензій.

Висновки. Дослідження національного фондового ринку продемонструвало, що сучасний стан фондових бірж в Україні доволі поганий (зниження біржового сегмента), це зумовлено великими проблемами організаційного розвитку самого фондового ринку, які нерозривно пов'язані зі складним становищем самої країни.

Ринок цінних паперів України характеризується дійсно низькою ліквідністю, на ньому бракує широкого кола дрібних портфельних інвесторів, які схильні до ризиків і можуть активно щоденно працювати на РЦП. Однією з причин такого стану, на наш погляд, є відсутність досить надійних інструментів на РЦП України, що підтверджується тенденцією до зростання обсягу та частки операцій з облігаціями, передусім державними. На жаль, досить незначна частка емітентів акцій щороку розподіляють свої прибутки через виплату дивідендів (за свідченнями експертів їх частка коливається в межах 5-10%). Разом із тим ефективне впровадження технологічних інновацій ФБ «Українська біржа» дало показовий приклад можливості потрапити до трійки лідерів організованого ринку цінних паперів в Україні у досить стислі строки. Взагалі потенціал розвитку РЦП може бути реалізований завдяки повному використанню сучасних можливостей інфраструктури РЦП.

Напрями вдосконалення ринку повинні бути засновані на вирішенні виявлених проблем розвитку і можуть бути об'єднані в чотири основні групи:

1) удосконалення законодавчої бази;

2) розвиток біржової інфраструктури;

3) розширення участі в торгах і гармонізація його структури;

4) вдосконалення інструментарію й нарощення капіталізації ринку загалом.

Список літератури:

1. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Київ, 2018. URL: http:// www.nssmc.gov.ua/reports (дата звернення 01.09.2019).

2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Київ, 2019. URL: http:// www.nssmc.gov.ua (дата звернення 01.09.2019).

3. Пахомова І.Г., Ващенко Є.О. Сучасний стан фондових бірж України. Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/2402 (дата звернення 02.09.2019).

4. Яворська В.О. Дослідження діяльності фондових бірж на ринку цінних паперів України. Миколаїв : Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. № 19. С. 483-486. URL: http://global-national.in.ua/archive/19-2017/93.pdf (дата звернення 02.09.2019).

References:

1. Zvity Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2018) [Reports of the National Securities and Stock Market Commission]. Kyiv, Available at: http:// www.nssmc.gov.ua/reports (accessed 01 September 2019).

2. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2019) [Official site of the National Securities and Exchange Commission]. Kyiv, Available at: http://www.nssmc.gov.ua/reports (accessed 01 September 2019).

3. Pakhomova I.H., Vashchenko Y.O. (2017) Suchasnyi stan fondovykh birzh Ukrainy [The current state of stock exchanges in Ukraine]. Efektyvna ekonomika [An efficient economy]. no 11. Available at: URL: http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/2402 (accessed 02 September 2019).

4. Yavorska V.O. (2017) Doslidzhennia diialnosti fondovykh birzh na rynku tsinnykh paperiv Ukrainy [Investigation of stock exchanges activity in the securities market of Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy] (electronic journal), vol. 19, pp. 483-486. Available at: http:// http://global-national.in.ua/archive/19-2017/93.pdf (accessed 02 September 2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-11
УДК 338.23:330.341

Котельбан С.В.
аспірант кафедри економічної теорії,
менеджменту та адміністрування,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Kotelban Serhii
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ УМОВАХ

ANALYSIS OF INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS IN UKRAINE

У статті здійснюється аналіз інноваційного розвитку економіки України та досліджується вплив механізму державного регулювання на нього. Досліджено інноваційний розвиток за допомогою авторитетних міжнародних індексів глобального інноваційного розвитку. Проведено SWOT-аналіз складових частин глобального інноваційного індексу. Охарактеризовано фактори, які впливають на інноваційну конкурентоспроможність України в глобальному економічному просторі. Визначено склад та структуру інноваційно-активних суб'єктів бізнесу. Досліджена інноваційна активність суб'єктів господарювання в Україні, визначено структуру витрат підприємств на інноваційну діяльність, склад витрат підприємств на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи. Охарактеризовано обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначені недоліки щодо інноваційного розвитку економіки України.

Ключові слова: *інновації, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, механізм державного регулювання, інвестиції.*

В статье проводится анализ инновационного развития экономики Украины и исследуется влияние механизма государственного регулирования на него. Исследовано инновационное развитие с помощью авторитетных международных индексов глобального инновационного развития. Проведен SWOT-анализ составных частей глобального инновационного индекса. Охарактеризованы факторы, которые влияют на инновационную конкурентоспособность Украины в глобальном экономическом пространстве. Определены состав и структура инновационно активных субъектов бизнеса. Исследована инновационная активность субъектов хозяйствования в Украине, определена структура затрат предприятий на инновационную деятельность, состав расходов предприятий на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Охарактеризован объем финансирования инновационной

© Котельбан С.В., 2019

деятельности промышленных предприятий. Определены недостатки инновационного развития экономики Украины.

Ключевые слова: *инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность, механизм государственного регулирования, инвестиции.*

The analysis of indicators of innovative development of the economy of Ukraine and the mechanism of state regulation of innovative development is the basis for conducting a comprehensive study of the innovativeness of the economy and identifying problems and ways of solving them. The purpose of the article is to analyze the innovative development of the Ukrainian economy in globalization conditions and to study the impact of the mechanism of state regulation on it. Theoretical and methodological basic scientific work is a static-mathematical and dialectical method of cognition. In the course of the research, the following methods were used: comparison, generalization, graphical and tabular – for a clear presentation of the research results, in particular the goals and objectives of the mechanism of state regulation of innovative development of the economy and methods of state regulation of innovation development in globalization conditions; abstract-logical – to formulate conclusions and suggestions. The article analyzes the innovative development of the Ukrainian economy and explores the impact of state regulation on it. Innovative development is studied using authoritative international indices of global innovative development. A SWOT analysis of the components of the global innovation index is carried out. The composition and structure of innovatively active business entities is determined. The innovative activity of business entities in Ukraine, the determination of the cost structure of enterprises for innovative activities, the composition of the costs of enterprises for research and development work. The volume of financing of innovative activities of industrial enterprises is characterized. Deficiencies in the innovative development of the Ukrainian economy are identified. The results of the study can be used to improve the mechanism of state regulation of innovative development of the economy and its methods, because, focusing on the most demanded areas of innovation development in the world, Ukraine is able to narrow the target segment of innovation production and thus provide a breakthrough in the global competitive space.

Key words: *innovation, innovative development, innovative activity, mechanism of state regulation, investment.*

Постановка проблеми. Аналіз показників інноваційного розвитку економіки України та механізм державного регулювання інноваційного розвитку є основою для проведення комплексного дослідження інноваційності економіки та визначення проблем і шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань державного регулювання інноваційних процесів в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як Ю. Гернего, С. Підгородецька, Т. Писаренко, Т. Кваша, Т. Гринько, Т. Іванова, К. Ковтуненко, О. Нестеренко, О. Сенічкіна, С. Макуха та інші. Але особливості їхнього застосування з метою визначення національної специфіки в сучасних умовах глобалізації є не досить вивченими, тому ця проблема потребує детального опрацювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі інноваційного розвитку економіки України в глобалізаційних умовах та дослідженні впливу механізму державного регулювання на нього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дія механізму державного регулювання інноваційного розвитку економіки України має бути спрямована на забезпечення неперервних прогресивних змін із становленням інноваційної економіки. Інноваційна економіка при цьому має забезпечувати високий рівень добробуту населення та конкурентоспроможність країни в глобальному просторі.

Аналіз інноваційного розвитку економіки України як результату функціонування механізму державного регулювання є складним завданням, що потребує належного методичного супроводу. Виходячи з наявної статистичної бази, такий аналіз для економіки України слід здійснювати в таких ракурсах:

1. Застосування інструментів механізму державного регулювання інноваційного розвитку економіки, зокрема:

– нормативно-правових – щодо обсягів фінансування та аналізу динамічних змін унаслідок реалізації стратегій і цільових програм в інноваційній сфері на визначений період часу і в територіальних масштабах;

– адміністративних – щодо конкурентоспроможності вітчизняної інноваційної продукції, яка забезпечується через дотримання регламентованих стандартів, вимог до патентування, ліцензування, захисту авторських прав;

– фінансових – щодо обсягів та структури фінансування інноваційної і науково-дослідної діяльності, особливо вагомості видатків з державного та місцевого бюджетів;

– мотиваційних – щодо результатів діяльності суб'єктів бізнесу, науково-дослідних та інших установ, які займаються інноваційною діяльністю, у результаті застосування стимулюючих інструментів пільгового оподаткування та інших форм підтримки;

– інформаційних – щодо оцінки якості статистичного забезпечення аналізу інноваційних процесів, можливостей його систематичного та комплексного (у територіальному та часовому аспектах) аналізу;

2. Досягнення цілей державного регулювання інноваційного розвитку:

– Домінування в структурі економіки наукомістких видів економічної діяльності;

– Становлення креативного класу, в тому числі підприємців із типом поведінки інноваторів;

– Висока якість та інноваційність національної продукції;

– Забезпечення обміну інформацією, дифузії інновацій;

3. Отримання конкурентних переваг України у глобальному економічному просторі – через аналіз рейтингових та іміджевих позицій України у глобальному просторі (регіонів у національному, окремих поселень у регіональному просторі та вище) за показниками інноваційної діяльності, привабливістю для інвесторів щодо фінансування інноваційних проектів, участі у різних міжнародних програмах співфінансування та підвищення кваліфікації кадрового забезпечення (інноваторів).

Звернемося до даних статистики з метою з'ясування найбільш показових тенденцій інноваційного розвитку економіки України в глобалізаційних умовах як результату функціонування механізму державного регулювання. Висновки щодо результативності регулюючих впливів у глобальному просторі дає змогу зробити аналіз авторитетних міжнародних індексів. Одним із таких є The Global Innovation Index (Глобальний інноваційний індекс). У 2018 р. у засобах масової інформації активно висвітлювалось, що Україна знову піднялась у цьому рейтингу – за останній рік на 7 позицій. У табл. 1 показано місце, бали і рейтингові позиції України за останні 8 років.

Якщо подивитися детальніше на структуру Глобального інноваційного індексу, то її формують: Input Sub-Index (субіндекс входу), який враховує п'ять елементів національної економіки, що створюють умови для інноваційної діяльності – людський капітал і науку, інфраструктуру, розвиток внутрішнього ринку і бізнесу; Output Sub-Index (субіндекс виходу), що агрегує два типи результатів інноваційної діяльності – наукові знання і технології та результати креативної діяльності [2, с. 340].

Згідно з Input Sub-Index Україна у 2018 р. займала аж 75 позицію серед країн світу, а за Output Sub-Index – 35 [3, с. 80]. Таке зіставлення говорить про те, що наявний стереотип щодо високого інтелектуального потенціалу населення України в глобальних конкурентних умовах втрачає свою первинну актуальність. Проблема України щодо конкурентної інноваційної діяльності криється в якісному інфраструктурному, інституційному та кадровому забезпеченні.

Одним з ефективних методів виділення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, звичайно, є SWOT-аналіз. У табл. 2 наведено бачення автора таких елементів, виходячи

Таблиця 1

Україна в рейтингу Глобального інноваційного індексу

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Місце України	61	60	63	71	63	64	56	50	43
Бали	30,06	35,01	36,1	35,78	36,26	36,45	35,52	37,62	38,52

Джерело: складено автором на основі [1]

Таблиця 2

SWOT-аналіз інноваційної конкурентоспроможності України в глобальному економічному просторі

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Кваліфікаційні: - підготовка фахівців сфер науки і техніки (21 місце) - високий рівень патентування промислових зразків (7 місце) 2. Спеціалізації: - активний розвиток сфери ІКТ, в тому числі вагомість ІКТ в структурі експорту послуг (15 місце)	1. Кадрові: - Низька кількість дослідників у відношенні до населення (49 місце) 2. Фінансові: - низькі валові витрати на НДДКР (62 місце) 3. Конкурентні: - нерозвиненість місцевої конкуренції (74 місце) - низький рівень чистого експорту високотехнологічних товарів (45 місце) 4. Інфраструктурні: - обмежена практика діяльності кластерів (98 місце)
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
1. Розвитку бізнесу: - відносна зручність початку бізнесу (45 місце) - відносна зручність отримання кредиту (26 місце), хоча в умовах завищених відсотків 2. Кваліфікаційні: - значні обсяги витрат на освіту загалом (26 місце) та навчання учнів (21 місце), високий рівень забезпечення вчителями (3 місце)	1. Політичні: - несприятливе політичне середовище (122 місце), політичні нестабільність та небезпека (123 місце) - неефективне врядування (102 місце), в тому числі електронне (70 місце) - практична відсутність верховенства права (107 місце) 2. Інфраструктурні: - низький рівень використання ІКТ (95 місце) - обмежена практика співпраці університетів і суб'єктів господарювання у промисловості (70 місце) 3. Сталого розвитку: - екологічна нестабільність (115 місце)

Джерело: складено автором на основі [5, с. 335]

з глибинного аналізу складників Глобального інноваційного індексу для України.

Окрему увагу в SWOT-аналізі слід звернути на можливості. Серед них виділено відносну зручність початку бізнесу. Все-таки в Україні порівняно легко почати власну справу, хоча це потребує певного стартового капіталу. Інша річ, що реалізація інноваційного проекту вимагає значного інвестування. Тому спочатку підприємці орієнтуються на види економічної діяльності з вищим рівнем рентабельності (торгівля, сфера послуг) та надалі можуть приймати рішення про диверсифікацію діяльності. Проте це відбувається не досить часто, адже Україна залишається на низьких позиціях відповідно до оцінок легкості ведення бізнесу. Згідно з рейтингом Світового банку «Doing Business 2018» Україна займала лише 76 позицію [4]. Це означає, що в процесі своєї діяльності суб'єкти бізнесу не завжди можуть нарощувати капітал, щоб мати можливість інвестувати у вартісні інноваційні проекти.

Площину слабких сторін і загроз інноваційного розвитку економіки України формують питання задовільного фінансування науково-дослідної діяльності, низької мотивації наукових кадрів до якісної роботи. Дуже багато проблем виникає через неефективну державну політику. Йдеться вже навіть не про стимулювання з боку держави інноваційних процесів, а про те, що йде гальмування прогресивних змін владними суб'єктами, яким вигідний монополізм ринку і збагачення за рахунок використання природно-ресурсного потенціалу країни.

Водночас, коли Україна згідно з Глобальним інноваційним індексом у 2018 р. обійняла 43 позицію, сусідня Польща – 39, Словаччина – 36, Угорщина – 33. Порівняно до інших європейських держав, які є привабливими для інтелектуальної міграції з України, розриви є суттєвими: Німеччина – 9 місце; Великобританія – 4 місце.

Таким чином, у глобальному економічному просторі Україна займає середні позиції за

показниками інноваційного розвитку. Однак на європейському континенті вона займає аж 30 місце, що вказує на її програшні конкурентні позиції. Така ситуація є невтішною, але не критичною, адже інноваційні показники України вищі, аніж, для прикладу, Румунії, Молдови і Російської Федерації. Поточний етап розвитку для України мав би бути своєрідним трансформаційним переходом до моделі інноваційної економіки. Щоб це забезпечити, необхідно підтримувати позитивні тренди інноваційного розвитку (сильні сторони і можливості табл. 2). Водночас слід послаблювати негативну дію загроз, які руйнують сприятливі передумови інноваційного розвитку.

Зовнішні конкурентні позиції України детермінують внутрішні умови інноваційної активності суб'єктів бізнесу та науково-дослідної діяльності. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати основні показники інноваційного та наукового характеру.

Інноваційна активність суб'єктів бізнесу в Україні перебуває на стадії імпульсивного розвитку в умовах, з одного боку, нестабільності та, з іншого боку, нових можливостей міжнародної співпраці у сфері реалізації проектів, зокрема в рамках поглиблення євроінтеграції.

Згідно зі статистичними даними, в Україні питома вага підприємств, що займалися інноваціями, становить нижче 20%, причому питома вага підприємств, що впроваджували інновації, є ще нижчою. У 2017 р. відбулося значне падіння обсягів витрат на інноваційну діяльність. Однією з основних причин цього було значне скорочення кількості інноваційно-активних підприємств [6, с. 31].

Найбільш сприятлива ситуація в Україні, коли відбувалося зростання витрат на інноваційну діяльність, спостерігалася у періоди 2006-2007 рр. (темп зростання 1,76), 2010-2011 рр. (1,78) та 2014-2015 рр. (1,79).

Структурний аналіз загальних обсягів витрат на інноваційну діяльність показує, що постійні коливання цього показника зумовлені неоднорідністю витрат за окремими цілями. З рис. 1 видно, що за останні 18 років не було чіткої динаміки в напрямі зростання чи зменшення фінансування інноваційної діяльності. Постійно відбувалися стрибки і падіння. Це свідчить про нестабільність цього напряму діяльності в умовах мінливого зовнішнього середовища, високої чутливості до екзогенних чинників.

У структурі витрат на інноваційну діяльність домінують витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. За період 2000-2017 рр. їх питома вага коливалась у межах 54-85%. З 2007 р. відсутні витрати на підготовку виробництва для впровадження інновацій. Це означає, що вітчизняні суб'єкти господарювання не мають достатніх ресурсних можливостей для

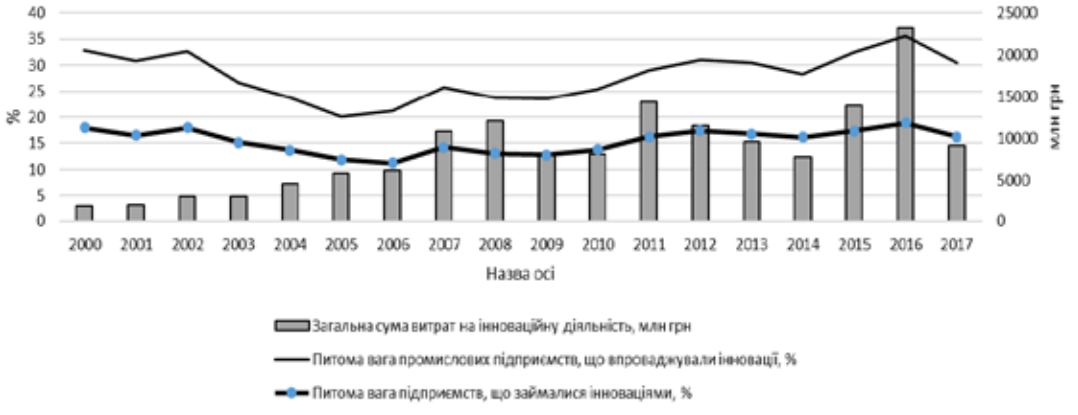


Рис. 1. Вагомість інноваційно-активних суб'єктів бізнесу та фінансові аспекти інноваційної діяльності в Україні, 2000-2017 рр.

Джерело: складно автором на основі [7]

стратегічного планування інноваційного розвитку. Причиною цього є нестабільність та первинна орієнтація бізнесу на отримання короткострокових прибутків у максимальному розмірі.

Дуже низькою є питома вага витрат на дослідження і розробки – в межах 7-23%, причому максимальне значення виявлене у 2017 р., що зумовлено суттєвим зниженням витрат підприємств на інноваційну діяльність.

Мізерними є витрати на придбання інших зовнішніх знань. Ця тенденція підтверджує слабку співпрацю бізнесу й науки. Аналіз структури витрат на дослідження і розробки в розрізі внутрішніх і зовнішніх джерел показує домінування внутрішнього фінансування. Найвище значення фінансування зовнішніх науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт спостерігалось у 2009 р., що становить 25,2% від загальної кількості НДР. Власне виявлені при SWOT-аналізі згідно з Глобальним інноваційним індексом низькі оцінки співпраці університетів і суб'єктів господарювання у промисловості, функціонування кластерів, інших специфічних інноваційних інститутів підтверджують значний потенціал удосконалення за даним напрямом. Українська наука в своєму розвитку змушена відходити від орієнтиру на державне бюджетне фінансування та переорієнтовуватись на цілі бізнесу. Інша річ, що бізнес не завжди готовий співфінансувати інноваційні проекти, не маючи належного досвіду співпраці і стратегічного бачення розвитку.

Фінансування інноваційної діяльності дуже сильно залежить від державної підтримки та активності самих підприємств. Для різних видів економічної діяльності потреба інноваційності є різною. Як правило, потужну інституційну основу інноваційного розвитку економіки формує промисловість.

Досліджено, що питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували інновації, в Україні за період 2000-2017 рр. коливався у межах 8,2-16,6%. Фактично промисловість України перебуває в занепаді в умовах постіндустріальної (інформаційної) економіки, не будучи поки здатною реанімуватися (же навіть не йдеться про модернізацію) після індустріального типу радянського періоду. Згідно з оцінками, питома вага підприємств, що розробляли і впроваджували нову чи вдосконалювали існуючу продукцію у промисловості колишнього СРСР України в кінці 1980–х рр. досягала 60-70%, на початку 1990-х рр. 20-26% [8, с. 18]. Станом на 2017 р. лише 14,3% промислових підприємств України є інноваційно-активними.

Узагалі мізерною є питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової: 0,7% у 2017 р. проти 9,4% у 2000 р. Спостерігається спадна динаміка щодо кількості впровадження нових технологічних процесів та виробництва інноваційних видів продукції. Слід звернути увагу, що в структурі впровадження нових технологічних процесів вагомими є маловідходні і ресурсозберігаючі. Їх частка коливається в межах 21-45%. Для інноваційного розвитку економіки екологічні цілі є дуже важливими. Потреба ресурсоощадності та зниження негативного впливу на довкілля формує з боку суб'єктів господарювання високий попит на відповідні технології. Розвиток маловідходних і ресурсозберігаючих технологій, що забезпечують відповідні технологічні зміни, є одним з пріоритетів екологізації економіки та вирішення екологічних проблем [9, с. 84].

Проблемною є якість інноваційної активності промислових підприємств в Україні. Так, згідно з статистикою, у 2016 р. 88,1% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації: ними було впроваджено 4139 інноваційних видів продукції, з яких 978 – нових виключно для ринку, 3161 – нових лише для підприємства [10, с. 112]. Це доволі низький показник, який підтверджує слабку продукуючу і конкурентну міць промисловості в інноваційному плані.

Вирішення проблем низької інноваційної активності промислових підприємств слід здійснювати шляхом об'єднання науково-технічної, інноваційної та промислової політики з доланням їх організаційної невідповідності [11, с. 125]. Для цього необхідно

створювати ефективні площадки міжінституційних взаємодій.

Цілями таких взаємодій має бути об'єднання зусиль і ресурсів, особливо фінансових, усіх зацікавлених сторін. Реальна ситуація така, що українська влада не схильна забезпечувати належне фінансування інноваційних проектів. Можна багато говорити про задовільні обсягів фінансування науки та підтримки інноваційної діяльності підприємств. Однак слід мислити у напрямі пошуку можливостей покращення ситуації. Одним з таких напрямів є міжінституційна співпраця з спільним фінансовим забезпеченням, у тому числі залученням іноземного капіталу.

Як свідчать дані офіційної статистики щодо джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, обсяги витрат на ці цілі не набували ознак рівномірних змін. Спостерігалися постійні коливання з помітним падінням показника у 2017 р. Це означає, що інноваційна діяльність у промисловості здійснюється хаотично, на окремих підприємствах, які намагаються відповідати вимогам ринку для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції [12, с. 20]. Показово, що роль бюджетного фінансування в цих процесах не є визначальною. Обсяги бюджетних видатків дуже коливаються та абсолютно не корелюють із загальним показником. У результаті, діяльність інноваційно-активних підприємств не досягає необхідного рівня задля переходу України на новий рівень економіки – інноваційний; зниження реального обсягу фінансування інноваційної діяльності (беручи до уваги інфляційні процеси в Україні, а не їх номінальні значення) пов'язане з неспроможністю підприємств до самофінансування, проблемами залучення коштів за допомогою банківських кредитів через зависокий розмір кредитних ставок (20-30%), постійну зміну валютного курсу, що знецінює національну валюту, політичну нестабільність та недосконаліть законодавства, що формує недовіру в іноземних інвесторів, відсутність податкових пільг для українських підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність [13, с. 113].

Більш детальний аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні вказує на домінування власних ресурсів Питома вага власних видатків набула пікового значення в 2015 р.– 97,2%. Натомість питома вага бюджетного фінансування у 2017 р. становила 2,5%, хоча це був не найнижчий показник (0,3% у 2013 р.). Залишається на низькому рівні участь іноземного капіталу в забезпеченні інноваційних процесів, щоправда в окремі роки реалізація потужних проектів забезпечила вищу вагомість даного джерела (для прикладу, в 2010 р.– 30,0%). Українська влада має докладати зусиль для залучення іноземного інвестора, здатного фінансувати затратні високотехнологічні проекти. Натомість в Україні іноземні інвестиції залучаються в дуже скромних масштабах, їх приплив не спрямовується на модернізацію виробництва та здійснення інновацій з метою розвитку експорто-орієнтованих високотехнологічних галузей; досить часто іноземні капітали надходили у вигляді зв'язаних державних кредитів для фінансування закупівлі іноземних товарів [14, с. 36]. Цей спосіб не надає поштовху для подальших інноваційних змін. Велику роль для інноваційного розвитку економіки відіграє наукове середовище. Це потужний інститут продукування інновацій і стратегічний агент міжінституційної співпраці. Для ефективної діяльності наукових установ роль бюджетного фінансування значно зростає. Якщо бізнес хоча б вибірково, однак спроможний забезпечити фінансову реалізацію інноваційного проекту, то наукові інститути гостро потребують зовнішньої підтримки.

Нинішній занепад вітчизняної науки, детермінований задовільною мотивацією кадрів та станом матеріально-технічного забезпечення, підтверджують програшні позиції України у порівнянні до розвинутих держав (49 місце в світі за показником кількості дослідників у відношенні до населення згідно Глобального інноваційного індексу).

Аналіз джерел фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок вказує на зниження питомої ваги бюджетного фінансування – з 45,0% у 2010 р.

до 36,3% у 2016 р. Водноас посилюється тренд на самозабезпеченість (фінансування науково-дослідних робіт за рахунок власних коштів). Також зберігається помірний інтерес бізнесу до співфінансування таких робіт. Однак цей напрям має значний потенціал розвитку.

Реагування на обмежене фінансування державою інноваційної діяльності бізнесу та науково-дослідної діяльності некомерційних інститутів науки й освіти може бути пасивно-спостережливим, адаптаційно-очікувальним та активним з пошуком альтернативних джерел фінансування. Покладати великі надії на належне бюджетне фінансування не слід. Інноваційна складова діяльності має виходити на самоокупний рівень завдяки ініціативі бізнес-середовища як осередку формування креативного класу.

Щоправда, українська влада вкотре декларує свою підтримку інноваційної діяльності. Зокрема, у проекті Державного бюджету – 2018 уряд заклав 50 млн. грн на фінансування підтримки інновацій; таким способом, влада прагне забезпечити ріст ВВП на рівні 5-7%, щоб Україна інтегрувалась у світовий ланцюг доданої вартості, стала світовим виробничим та логістичним хабом, зосереджуючись на високих технологіях та інноваціях; підвищення фінансування має створити замкнену екосистему підтримки інвестицій та інновацій.

Висновки. Отже, проведений аналіз вказав на численні недоліки щодо інноваційного розвитку економіки України, зумовлені неефективним регулюванням з боку держави. Основними недоліками інноваційного розвитку економіки України на цьому етапі є:

– конкурентна програшність за показниками інноваційної активності підприємств та фінансування науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності;

– нестабільність фінансування інноваційної діяльності з надмірними скачками обсягів витрат та строкатістю їх структури;

– дуже низька участь бюджетного фінансування інноваційної діяльності, особливо промислових підприємств та наукових інститутів;

– занепад промислових видів економічної діяльності як інститутів, що забезпечують найвищі інноваційні результати, є більш фінансово спроможними інвестувати в інноваційні проекти;

– низький якісний складник інноваційної активності суб'єктів бізнесу, зокрема промисловості; слід більше уваги приділяти продукуванню та впроваджуванню нових для ринку інновацій.

Вирішення недоліків державного регулювання інноваційного розвитку економіки України слід здійснювати з пріоритетом його публічності, активізації міжсекторальної співпраці з посиленням контролю з боку держави і громадськості за реалізацією управлінських рішень.

Список літератури:

1. The Global Innovation Index. URL: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator (дата звернення: 25.05.2019).

2. Гернего Ю.О., Підгородецька С.М. Індекси інноваційного розвитку країн світу. *Університські наукові записки*. Хмельницький: ХУУП, 2014. № 1. С. 339-346.

3. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation : 11th edition : Editors Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report (дата звернення: 25.05.2019).

4. Україна піднялася на 4 позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business (інфографіка). URL: https://economics.unian.ua/finance/2217806-ukrajina-pidnyalasya-na-4-pozitsiji-v-reytingu-legkosti-vedennya-biznesu-doing-business-infografika.html (дата звернення: 26.05.2019).

5. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation : 11th edition : Editors Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report (дата звернення: 25.05.2019).

6. Писаренко Т.В., Кваша Т.К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка. Київ: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.

7. *Статистична інформація. Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 29.05.2019).

8. Гринько Т.В. Інноваційний розвиток України: тенденції та проблеми. *Технологический аудит и резервы производства.* ЮАР: 2013. № 1/3(9). С. 17-21.

9. Іванова Т.В. Екологозбалансовані макроекономічні заходи державної політики у сфері екологізації. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ: Чорноморський державний університет імені Петра Могили. 2011. № 3. С. 84-86.

10. Наукова та інноваційна діяльність України: Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 141 с.

11. . Гейць М.В. та ін. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь. Київ: НАН України, 2015. 336 с.

12. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан і перспективи розвитку. *Економічний форум.* Луцьк: ЛНТУ, 2017. № 2. С. 17-23.

13. Сенічкіна О.Е. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України. *Менеджер*. Донецьк: ДонДУУ, 2014. № 1(67). С. 109-114.

14. Макуха С.М. Інноваційність іноземних інвестицій – чинник модернізації перехідної економіки. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого.* Харків: НЮАУ імені Ярослава Мудрого, 2011 № 2. С. 30-40.

References:

1. The Global Innovation Index URL: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator (accessed 25.05.2019).

2. Herneho Yu.O., Pidhorodetska S.M. (2014) Indeksy innovatsiinoho rozvytku krain svitu [Indices of innovative development of the countries of the world]. Universytetski naukovi zapysky. Khmelnytskyi: KhUUP, № 1, pp. 339-346.

3. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation: 11th edition : Editors Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report (accessed 25.05.2019).

4. Ukraina pidnialasia na 4 pozytsii v reitynhu lehkosti vedennia biznesu. [Ukraine rose to 4 positions in the ranking of ease of doing business] Doing Business (infohrafika). URL: https://economics.unian.ua/finance/2217806-ukrajina-pidnyalasya-na-4-pozitsiji-v-reytingu-legkosti-vedennya-biznesu-doing-business-infografika.html (accessed 26.05.2019).

5. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation: 11th edition : Editors Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report (accessed 25.05.2019).

6. T.V. Pysarenko, T.K. Kvasha ta in. (2018) Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2017 rotsi : analitychna dovidka [The state of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2017: analytical background], Kyiv: UkrINTEI, 98 p.

7. Statystychna informatsiia [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 29.05.2019).

8. Hrynko T.V. (2013) Innovatsiinyi rozvytok Ukrainy: tendentsii ta problem [Innovative development of Ukraine: trends and problems]. Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva. YuAR, № 1/3(9), pp. 17-21.

9. Ivanova T.V. (2011) Ekolohozbalansovani makroekonomichni zakhody derzhavnoi polityky u sferi ekolohizatsii [Environmental balancing macroeconomic measures of state policy in the field of greening]. Investytsii: praktyka ta dosvid. Kyiv: Chornomorskyi derzhavnyi universytet imeni Petra Mohyly, № 3, pp. 84-86.

10. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy: Statystychnyi zbirnyk [Scientific and Innovative Activities of Ukraine: Statistical Collection]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2017, 141 p.

11. Heits M.V. ta in. (2015) Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020: National Report], Kyiv: NAN Ukrainy, 336 p.

12. Kovtunenko K.V., Nesterenko O.V. (2017) Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy: stan i perspektyvy rozvytku [Innovation activity of industrial enterprises of Ukraine: state and development prospects]. Ekonomichnyi forum, Lutsk: LNTU, № 2, pp. 17-23.

13. Senichkina O.E. (2014) Analiz innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy [Analysis of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine]. Menedzher, Donetsk: DonDUU, № 1(67), pp. 109-114.

14. Makukha S.M. (2011) Innovatsiinist inozemnykh investytsii – chynnyk modernizatsii perekhidnoi ekonomiky [Innovation of foreign investment – a factor in the modernization of the transition economy]. Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho, Kharkiv: NIuAU imeni Yaroslava Mudroho, № 2, pp. 30-40.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-12
УДК 336.71

Кузьменко О.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет
Доценко Т.В.
аспірант кафедри економічної кібернетики,
Сумський державний університет,
керуючий ТВБВ№10018/0172
Філії – Сумського обласного управління
АТ «Ощадбанк»
Скринька Л.О.
магістр,
Сумський державний університет

Kuzmenko Olga, Dotsenko Tatiana, Skrynka Liliya
Sumy State University

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF FINANCIAL MONITORING IN THE MODERN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY ECONOMY

У статті розглянуто сутність економічної безпеки в різних аспектах. З'ясовано, що економічна безпека є невід'ємною частиною національної безпеки та розглянули основні її складники. Визначили, що одним із найважливіших елементів економічної безпеки є фінансова безпека, що передбачає такий стан грошово-кредитної, валютної, бюджетної, банківської системи, а також фінансових ринків, якому притаманні стійкість до негативних внутрішніх і зовнішніх небезпек, збалансованість, спроможність налагодити ефективну діяльність системи національної економіки, а також забезпечити стале економічне зростання. У результаті вивчення інструментів забезпечення фінансової безпеки наголошено, що серед них вагоме значення має саме фінансовий моніторинг. А отже, пропонується фінансовий моніторинг розглядати як систему заходів, що передбачає підвищення рівня фінансової, а відповідно, й економічної безпеки держави шляхом здійснення контролю за фінансовими операціями зменшення

 © Кузьменко О.В., Доценко Т.В., Скринька Л.О., 2019

обсягів фінансових злочинів, а саме: зростання рівня конкурентоздатності держави, скорочення розмірів тіньової економіки, зростання надійності банків, збільшення надходжень до бюджету держави від конфіскованого нелегального майна, сплати податків від виявлених незаконних доходів, скорочення корупції, збільшення ефективності застосування бюджетних ресурсів. Розкрито питання нормативно-правового регулювання у сфері забезпечення економічної безпеки в різних країнах. Розглянуто найефективніші інструменти забезпечення економічної безпеки, які застосовуються розвиненими країнами.

Ключові слова: *фінансовий моніторинг, економічна безпека, ризики, безпека, регулювання.*

В статье рассмотрена сущность экономической безопасности в различных аспектах. Выяснили, что экономическая безопасность является неотъемлемой частью национальной безопасности, и рассмотрели основные ее составляющие. Определили, что одним из важнейших элементов экономической безопасности является финансовая безопасность, предусматривающая такое состояние денежно-кредитной, валютной, бюджетной, банковской системы, а также финансовых рынков, которому присущи стойкость к негативным внутренних и внешних опасностей, сбалансированность, способность наладить эффективную деятельность системы национальной экономики, а также обеспечить устойчивый экономический рост. Изучив инструменты обеспечения финансовой безопасности, можно отметить, что среди них большое значение имеет именно финансовый мониторинг. Следовательно, предлагается финансовый мониторинг рассматривать как систему мер, предусматривающую повышение уровня финансовой, а соответственно, и экономической безопасности государства путем осуществления контроля за финансовыми операциями, уменьшения объемов финансовых преступлений, а именно: роста уровня конкурентоспособности государства, сокращения размеров теневой экономики, роста надежности банков, увеличения поступлений в бюджет государства от конфискованного нелегального имущества, уплаты налогов от выявленных незаконных доходов, сокращения коррупции, увеличения эффективности применения бюджетных ресурсов. Раскрыты вопросы нормативно-правового регулирования в сфере обеспечения экономической безопасности в разных странах. Рассмотрены наиболее эффективные инструменты обеспечения экономической безопасности, применяемые развитыми странами.

Ключевые слова: *финансовый мониторинг, экономическая безопасность, риски, безопасность, регулирование.*

The article deals with the essence of economic security in various aspects. Economic security was found to be an integral part of national security, and its main components were examined. Determined that one of the most important elements of economic security is financial security, which implies a state of monetary, monetary, budgetary, banking system, as well as financial markets, which are characterized by resistance to negative internal and external dangers, balance, ability to adjust the effective functioning of the system. national economy, and ensure sustainable economic growth. Studying financial security instruments, it is emphasized that financial monitoring is of paramount importance. Therefore, it is proposed to consider financial monitoring as a system of measures, which provides for improving the level of financial and, consequently, economic security of the state by controlling the financial transactions, reducing the volume of financial crimes, namely: increasing the level of competitiveness of the state, reducing the size of the shadow economy, increasing the reliability of banks, increase of state budget revenues from confiscated illegal property, payment of taxes on detected illegal income, reduction of corruption, increase efficiency of use of budgetary resources. The issue of regulatory regulation in the field of economic security in different countries is discussed. The most effective economic security instruments used by developed countries are considered. Applying the positive existing experience of strengthening the economic security of the national economy, especially through the lens of financial monitoring, will enable the establishment of highly efficient, financially sustainable, competitive work of enterprises; maintenance of comprehensive legal protection of business; ensure sufficiently independent technical and technological activities; creation of effective organizational structure, maintenance of highly qualified management, personnel, growth of highly intellectual potential at enterprises; creation of reliable security of the information base, trade secrets, ensuring complete security of funds and property of both the enterprise and its participants.

Key words: *financial monitoring, economic security, risks, security, regulation.*

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання національну економіку можна розглядати як цілісну відкриту систему, що функціонує у доволі складному зовнішньому та внутрішньому середовищі, якому притаманні

постійна динаміка, нестабільність та ризик. Ці чинники спричинюють необхідність оперативної трансформації економіки України до нових умов та виникаючих загроз, передбачають обов'язковий пошук стратегічних орієнтирів і шляхів провадження ефективної економічної діяльності, своєчасного забезпечення потрібного рівня економічної безпеки.

Для вирішення вищезазначених питань у країні повинна існувати ефективна, дієва система економічної безпеки, що являє собою багатоскладове поняття, яке потрібно розглядати як сукупність певних частин, що формують її загальний стан. А одним із головних елементів у сучасній системі забезпечення економічної безпеки національної економіки повинен бути фінансовий моніторинг. Зважаючи на особливості здійснення фінансового моніторингу, керівництву держави, установ, організацій і підприємств потрібно враховувати низку важливих питань стосовно наукового, інформаційно-аналітичного, інноваційного, стратегічного, прикладного забезпечення відповідного рівня їхньої економічної безпеки. Забезпечення зваженої та обґрунтованої політики у сфері здійснення моніторингу фінансових процесів і операцій є надзвичайно актуальним питанням на сучасному етапі провадження ефективної трансформації національної економічної системи, особливо в частині підтримання її безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій науковій літературі вивченням загальнотеоретичних питань забезпечення економічної безпеки займаються такі науковці, як М.І. Небава, Ю.В. Міронова, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач, О.М. Підхомний, Х.О. Мадзіновська, В.В. Корелін, Н.Г. Габуніа та інші [3; 7; 9; 10; 14].

Окрема група науковців (Г.А. Іващенко, С.В. Кавун, О.В. Прокопішина [5; 6; 16]) досліджує більш вузьке поняття стосовно забезпечення економічної безпеки підприємств, їхню специфіку, особливості, інструменти. Низка авторів приділяють увагу дослідженню питань фінансової безпеки: Т.С. Василишин, М.І. Небава, Ю.В. Міронова, О.М. Підхомний [2; 3; 14].

Дослідженню проблеми фінансового моніторингу присвячено праці таких учених, як О.С. Новак, С.О. Дмитров, О.В. Кузьменко, О.О. Куришко, О.М. Петрук та багато інших [8; 12; 13; 15]. Більш вузьким питанням, що спрямовані на протидію легалізації (відмиванню) коштів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, особливу увагу приділяють такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.С Зеленецький, С.Г. Гуржій, С.М. Клюшке, В.М. Кірсанов, Ф. Шнейдер [4; 17].

Мета статті полягає у визначенні місця і ролі фінансового моніторингу в сучасній системі забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Загальне поняття економічної безпеки передбачає забезпечення захищеного від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загрозливих факторів, стабільного економічного та фінансового розвитку суспільства, метою якого є найефективніше використання наявних ресурсів шляхом виробництва необхідних населенню продуктів і послуг, що задовольнятимуть як суспільні, так і індивідуальні потреби, для покращення добробуту громадян [3; 7; 10]. Економічна безпека є невід'ємною частиною національної безпеки.

Зауважимо, що складниками економічної безпеки виступають виробнича, продовольча, інвестиційна, зовнішньоекономічна, макроекономічна, науково-технологічна, соціальна, демографічна, енергетична, а також фінансова безпека [3; 10]. Так, виробнича безпека передбачає дотримання певного рівня промисловості держави, за якого економіка країни буде відтворюватись, матиме сталий розвиток та почне зростати. Під забезпеченням продовольчої безпеки розуміємо необхідний рівень продовольчого забезпечення населення, що підтримує постійний розвиток у країні, налагодження економічної, політичної, соціальної стабільності серед населення, якісний розвиток особистості та нації. Інвестиційна безпека – це відповідний розмір національних та іноземних інвестицій, їх оптимальне співвідношення, які можуть підтримувати

позитивну економічну динаміку в довгостроковій перспективі, за умови належного рівні фінансового забезпечення наукової та технічної сфери, інноваційних проектів. Вагомим елементом економічної безпеки виступає зовнішньоекономічна безпека, яка передбачає забезпечення відповідності зовнішньоекономічних процесів національним економічним інтересам держави, а також направлена на мінімізацію державних збитків від впливу негативних зовнішніх економічних факторів, налаштування позитивних умов для росту економіки шляхом активної співпраці з країнами світу. Під макроекономічною безпекою розуміється встановлення такого економічного стану, що може збалансувати макроекономічні пропорції у економічних процесах держави. Досить вагомим елементом економічної безпеки є науково-технологічна безпека, що являє собою стан науково-технологічного, а також виробничо-технічного потенціалу країни; надає можливість організовувати та підтримувати належну роботу національної економіки, що має достатній рівень, щоб створювати конкурентоздатну спроможність вітчизняних товарів та послуг; забезпечує державну незалежність через застосування власних науково-інтелектуальних та технікотехнологічних ресурсів країни. Соціальна безпека передбачає стан державного розвитку, за якого вона спроможна, не залежачи від будь-яких негативних зовнішніх і внутрішніх чинників, підтримувати якісний життєвий рівень для свого населення. За демографічної безпеки налаштовується захищеність країни та населення від можливих демографічних загроз; досягаються розвиток держави зі взяттям до уваги сукупних інтересів країни, суспільства, кожної особистості згідно до законодавчо-нормативних прав громадян. Не менш важливою є й енергетична безпека – це такий певний економічний стан, що спроможний забезпечити належний захист національних інтересів від існуючих та можливих внутрішніх та зовнішніх небезпек у сфері енергетики; дозволяє задовольняти існуючі потреби в необхідних паливно-енергетичних ресурсах з метою підтримання життєдіяльності населення країни, а також відповідного позитивного функціонування національної економіки як за звичайних умов, так і в режимі надзвичайного та навіть воєнного стану. Одним із найважливіших елементів економічної безпеки виступає **фінансова безпека**, що передбачає такий стан грошово-кредитної, валютної, бюджетної, банківської системи, а також фінансових ринків, якому притаманні стійкість до негативних внутрішніх і зовнішніх шоків, збалансованість, спроможність налагодити ефективну діяльність системи національної економіки, а також забезпечити стале економічне зростання [2; 3; 14].

Водночас зазначимо, що сучасній глобальній економіці [3; 12] притаманна низка процесів, таких як комплексна автоматизація, механізація, інформатизація. Крім того, сучасній світовій економічній безпеці характерні нові проблеми, які спричинюють загострення глобальної економічної та фінансової небезпеки країн, можливе подальше економічне відставання країн, виникнення продовольчої кризи, збільшення потоків нелегальних коштів, загострення питань фінансового моніторингу, направлення значної кількості ресурсів на подолання ризиків, пов'язаних із воєнною та терористичною діяльністю та інші. Ці питання можливо вирішити через вивчення та аналіз міжнародної економічної ситуації, сформованої під впливом певних особливостей різних країн.

Поняття міжнародної економічної безпеки характеризується процесами взаємодії країн, що передбачають навмисне нанесення збитків економічним та фінансовим інтересам країн. До таких процесів збільшення міжнародної економічної небезпеки входять: порушення у відносинах міжнародної торгівлі; недоступність стратегічних ресурсів певним країнам через їх здорожчання або за певних політичних умов; поширення позитивних умов одними країнами для відтоку висококваліфікованого персоналу з інших держав; створення штучних перешкод в процесі обміну досвіду новими технологіями [3; 12].

Для розуміння процесів міжнародної економічної безпеки та впливу на її формування

необхідно дослідити проблеми становлення національної економічної безпеки, що трактується як спроможність економіки країни забезпечити собі стабільний, незалежний розвиток, забезпечити стале суспільне становище, підтримати необхідне оборонне забезпечення держави, здатність країни захищати національні інтереси від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, а особливо стимулювати та підтримувати науково-інтелектуальний та інноваційно-проектний розвиток [2; 10; 11].

Більш вузьким поняттям, що допомагає забезпечувати національну економічну безпеку, є економічна небезпека регіонів [3], що описується таким негативними чинниками, як: нерівномірність фінансового забезпечення різних регіонів, виникнення продовольчої залежності, деградація виробничо-технічних можливостей, зростання кількості безробітних, загострення екологічної ситуації.

Таким чином, зазначимо, що основою загальної економічної безпеки є економічна безпека суб'єктів господарювання [5; 6; 16], що являє собою забезпечення захищеності їхньої діяльності від руйнівних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, спроможність оперативно подолати загрози, пристосуватися до актуального стану; найбільш результативні способи використання наявних ресурсів для стабільної діяльності.

Отже, між різними ієрархічними рівнями забезпечення економічної безпеки наявні тісні взаємозв'язки, що формуються залежно від національних особливостей країн світу, які мають якісно різні принципи, підходи та чинники забезпечення економічної безпеки кожної держави.

Аналізуючи досвід різних країн світу щодо забезпечення економічної безпеки національної економіки, необхідно виділити певні чинники економічної безпеки в першу чергу для розвинених країн. Таким чинниками налагодження економічної безпеки країни виступають: розробка ефективних стратегій роботи суб'єктів економіки та захисту від можливих ризиків; створення та забезпечення сприятливого, прозорого та відкритого ринкового, економічного, правового середовища; зосередження уваги та ресурсів на теоретико-прикладних інноваційних програмах і проектах; забезпечення та підтримання соціального захисту суспільства.

Додатково до виділених чинників забезпечення економічної безпеки держави для протистояння та боротьби з ризиками, пов'язаними з економічною небезпекою, урядами розвинених країн провадяться певні організаційні заходи [5; 11; 9; 16]. Для більшості розвинених країн світу спільним є забезпечення відповідних гарантій за інвестиціями в акціонерний капітал підприємства, а також надання гарантій за запозичення підприємств, не привабливих для звичайного банківського кредитування. Особливе місце у безпеці країн займають страхові фонди та організації, що виступають основними ризикознижуючими факторами. Економічні ризики завдають певні дії з боку монополістів великого бізнесу, які законодавчо контролюються та регулюються законодавствами багатьох країн. Для всебічного аналізу регулювання економічних ризиків, розглянемо приклади державного контролю у таких країнах як США, Японія, Франція та Великобританія. Аналіз цих країн дозволить комплексно охарактеризувати систему регулювання та контролю економічних ризиків в країн з різними економічними моделями розвитку. Ці країни мають розвинуту підприємницьку діяльність, а разом з тим є інвестиційно привабливими, що збільшує ймовірність економічних ризиків. Розгляннемо детальніще кожну з країн.

Так, у США створюються конкретні структурні одиниці, що займаються забезпечення економічної безпеки за галузево-територіальною спрямованістю, такі як Адміністрація малого бізнесу та відповідні регіональні підрозділи Міністерства внутрішньої безпеки малих підприємств.

У економічному досвіді Японії використовують поряд з офіційно закріпленою Міністерством економіки, торгівлі та промисловості стратегічною документацією з питання економічної небезпеки додаткові офіційні документи, розроблені у складі одного з основних

напрямів, а саме спеціальні тактичні документи щодо операційних завдань посилення фінансової підтримки підприємств, покращення умов заснування нових організацій, всебічного розвитку національної системи забезпечення економічної безпеки.

Що стосується Європи, то у Франції наприкінці 1990-х уряд прийняв низку нормативних законів для поліпшення соціально-економічної безпеки бізнесу. Соціально-економічна безпека Франції регулювалася наприкінці 20-го століття трьома способами [5]. По-перше, закон визначає захист ділових активів, інтелектуальної власності та захист ділової інформації та систем управління, тобто захист усіх ділових активів. Іншим напрямом було запровадження постійного моніторингу конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках та встановлення критеріїв, за якими компанії підпорядковуються конкуренту. Останнім напрямом було регулювання кризових явищ в економіці державою, з одного боку, та економістами, з іншого. Особлива увага приділяється виявленню та своєчасному запобіганню загроз внаслідок неефективних управлінських рішень, оскільки бракує інформації, необхідної для управління бізнесом.

Соціально-економічні заходи забезпечення економічної безпеки підприємств Великобританії ґрунтується на ефективній правовій базі, яка включає в себе дієву нормативно-правову базу.

Таким чином, спільним для Японії, Великобританії, Франції та США є захід, що передбачає проведення систематичного моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього ринків, і відповідне створення рекомендацій для державних органів і підприємств для захисту економічних інтересів і покращення конкурентної позиції національних підприємств [5; 11; 16].

На основі вищезазначеного аналізу сутності економічної безпеки та її складників, можемо обґрунтувати роль фінансового моніторингу в сучасній системі забезпечення економічної безпеки національної економіки. Завдяки своїй розподільчій функції фінансова сфера виступає особливо вагомим фактором національної економіки. Тому більш детально розглянемо особливості саме фінансової безпеки.

Фінансова безпека як елемент економічної безпеки представляється в багатьох аспектах, з урахуванням низки питань, що в свою чергу включають її складові елементи [3; 14]:

– грошово-кредитна безпека (являє собою стан грошово-кредитної системи країни, що передбачає стійкість національної грошової одиниці, доступна ціна кредитних коштів, помірний рівень інфляції, за якого досягається ріст реального доходу населення держави),

– валютна безпека (передбачає стан курсоутворення у країні, що забезпечує стабільний розвиток експорту, залучення до країни іноземних інвестицій, забезпечує надійний захист від коливань на міжнародних валютних ринках, обумовлює влиття країни до економічної системи світу),

– бюджетна безпека (обумовлює належний стан платоспроможності економіки країни шляхом збалансування дохідної та витратної частин державного та місцевих бюджетів, а також за допомогою ефективного використання коштів з відповідних бюджетів),

– боргова безпека (це такий оптимально співвіднесений стан зовнішнього та внутрішнього боргу країни, що є достатній, щоб мати змогу для вирішення соціально-економічних потреб суспільства, за умови недоторканності суверенітету національної фінансової системи, а також покриття витрат на обслуговування такого зобов'язання),

Інша градація [2]:

– безпека страхового ринку (включає забезпечення належного стану достатності фінансових ресурсів у страхових компаній, що є можливим для здійснення страхових виплат за укладеними угодами),

– безпека фондового ринку (це такий оптимальний розмір капіталізації національного ринку, що спроможний налаштувати стійке фінансове становище всіх учасників ринку цінних паперів окремо та країни загалом),

– безпека банківської системи (визначає певний стан на ринку банківських послуг, що забезпечує задоволення фінансових потреб держави та населення, шляхом здійснення

необхідних банківських операцій із застосуванням обов'язкових вимог фінансового моніторингу).

В межах дослідження фінансової безпеки пропонується окремо розглянути основні інструменти забезпечення фінансової безпеки:

– інструменти роботи з ризиками (страхування, диверсифікація, хеджування та ін.);

– інструменти забезпечення технічного захисту (безпека інформації, охорона, політика роботи з персоналом);

– фінансові інструменти (фінансовий моніторинг, бюджетування, управлінський контроль) [7].

Особливої уваги потребують інструменти забезпечення фінансової безпеки, що безпосередньо пов'язані з регулюванням процесів фінансового моніторингу [7]:

– фінансовий моніторинг (забезпечує облік аналіз та контроль грошових потоків, контроль за відхиленнями фінансового стану організацій),

– бюджетування (прогнозування доходів та видатків, резервування грошових коштів для покриття можливих загроз),

– управлінський контроль (проведення стимулювання суб'єктів фінансових процесів).

Вивчаючи приведені інструменти забезпечення фінансової безпеки, наголосимо, що серед них вагоме значення має саме фінансовий моніторинг. А отже, пропонується фінансовий моніторинг розглядати як систему заходів, що передбачає підвищення рівня фінансової, а відповідно й економічної безпеки держави шляхом здійснення контролю за фінансовими операціями, зменшення обсягів фінансових злочинів, а саме: зростання рівня конкурентоздатності держави, скорочення розмірів тіньової економіки, зростання надійності банків, збільшення надходжень до бюджету держави від конфіскованого нелегального майна, сплати податків від виявлених незаконних доходів, скорочення корупції, збільшення ефективності застосування бюджетних ресурсів [8; 12; 15]. Фінансовий моніторинг, з одного боку, допомагає державним органам мати чітке уявлення про економічну активність у країні, а також, з іншого боку, виступає засобом здійснення фінансового контролю за економічними процесами. Фінансовий моніторинг дає можливість не лише фіксувати наявну небезпеку, а й прогнозувати, виявляти загрози, що можуть виникнути у майбутньому.

Вивчаючи особливості практичного застосування фінансового моніторингу, варто зауважити, що натепер у світовій економіці налагодились доволі розгалужені, складні підпільні банківські системи, що здійснюють перекази значних коштів уникаючи систему фінансового моніторингу, не використовуючи необхідних затверджених банківських процесів [13; 15]. Цілями незаконного обігу коштів виступають, наприклад, і ухилення від податків підприємцями, і укриття коштів фізичних осіб, фінансування злочинної діяльності, фінансування терористичної діяльності та багато інших.

Слід наголосити, що негативний небезпечний вплив таких дій стосується не тільки економічної безпеки конкретної держави, а й безпеки інших країн і світової економіки взагалі. Небезпечність таких злочинів посилюється ще й їх міжнародним характером, оскільки кошти перераховують із країни у країну, негативно впливаючи на національну безпеку як мінімум двох країн. У подальшому легалізовані незаконні кошти вливаються у проведення наступних злочинів. Країни, що не залучаються до міжнародного співробітництва з питань фінансового моніторингу, підлягають жорстким заходам впливу, санкціям, що призводить до отримання такими країнами чималих збитків, спричиняє ускладнення зовнішньої діяльності, погано впливає на рейтинги та авторитет певних країн серед світового співтовариства [15]. Тому тільки спільними зусиллями можливо боротися з незаконними діями, нелегальними коштами, небезпечною діяльністю, що підривають фінансово-економічну систему.

Варто зазначити, що в Україні розроблено та затверджено нормативно-правові законодавчі акти і документи щодо організації та здійснення фінансового моніторингу сумнівних та ризикових операцій. Зауважимо,

що національна система фінансового моніторингу заснована та функціонує на базі таких принципів: виділено конкретний перелік ознак за ризиковими операціями, що підлягають фінансовому моніторингу; затверджено мінімальні суми операцій, за досягнення чи перевищення яких операції, що відповідають певним критеріям, підлягають обов'язковій фіксації та перевірці; закріплено відповідальність інформувати спеціальний державний орган певними працівниками фінансових установ, банків щодо операцій, що відповідають визначеним характеристикам; встановлено право фінансових установ, банків зупиняти та відмовляти у проведенні сумнівних фінансових операцій; організовано та наділено відповідними повноваженнями спеціальний державний орган виконавчої влади щодо організації та координації роботи державних контролюючих і правоохоронних органів стосовно протидії легалізації (відмивання) коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму [4; 8; 17].

У національній економічній системі нашої країни створена та функціонує Державна служба фінансового моніторингу України [14; 15] (далі ДСФМУ), що забезпечує, організовує, координує національне і міжнародне співробітництво у сфері протидії легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом та фінансування тероризму. ДСФМУ разом з іншими державними органами, що додатково залучаються до реалізації національної системи боротьби з відмиванням нелегальних доходів, на постійній основі щорічно аналізує та узагальнює існуючі типології легалізації доходів, враховуючи наявний практичний міжнародний досвід, а також досвід державних та комерційних органів та установ України.

Висновки. Отже, для забезпечення належного рівня фінансової, а відповідно, й економічної безпеки держави застосовують певні заходи впливу у сфері фінансового моніторингу, такі як: скорочення кількості фінансових злочинів і відповідних втрат від них; зниження обсягу тіньової економіки; посилення надійності банків; посилення контрою за міждержавними переказами; контроль за діяльністю конвертаційних центрів; збільшення сум сплачених податків від викритих нелегальних доходів; покращення ефективного застосування бюджетних ресурсів; скорочення корупційного рівня; зростання показника конкурентоспроможності країни; боротьба з кіберзлочинністю; контроль операцій із цінними паперами; зосередження уваги на можливих шахрайствах у страховій сфері; посилена протидія фінансуванню тероризму, військових дій.

Застосування позитивного наявного досвіду зміцнення економічної безпеки національної економіки, особливо через призму фінансового моніторингу, дасть можливість налагодити високоефективну, фінансово стійку, конкурентоспроможну роботу підприємств; підтримання всебічної правової захищеності бізнесу; забезпечити досить незалежну технічну і технологічну діяльність; створення ефективно діючої організаційної структури, підтримання висококваліфікованого менеджменту, кадрів, зростання високоінтелектуального потенціалу на підприємствах; створення надійної захищеності інформаційної бази, комерційної таємниці, забезпечення повної безпеки коштів і майна як підприємства, так і його учасників.

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом «Розробка прототипу автоматизованого модуля фінансового моніторингу діяльності економічних агентів для протидії легалізації кримінальних доходів» Державного фонду фундаментальних досліджень. Публікацію підготовлено в межах виконання НДР «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України» (№ держреєстрації 0118U003574); НДР «Удосконалення національної системи протидії легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом в контексті підвищення фінансово-економічної безпеки держави» (№ держреєстрації 0117U002251).

Список літератури:

1. Schneider F. The (Hidden) Financial Flows of Terrorist and Organized Crime Organizations: A Literature Review and Some Preliminary Empirical Results. 2010. №4860. Available at: URL: http://ftp.iza.org/dp4860.pdf (accessed 29 July 2019).

2. Василишин Т.С. Фінансова безпека: сутність і місце в системі економічної безпеки держави. *Соціально-економічний розвиток і безпека України: стан та перспективи:* матеріали міжвузівської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих вчених, м. Львів, 19 квітня 2018 р. / за заг. ред. Я.Я. Пушака. Львів: Ліга-Прес, 2018. С.53-55.

3. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / Небава М.І., Міронова Ю.В. Вінниця : ВНТУ, 2017. 73 с. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_pidpriyemstva/ekon_bezp_Nebava.pdf (дата звернення: 05 July 2019).

4. Зеленецький В.С. Боротьба з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванням тероризму (економікоправовий аналіз) : наук.-практ . посібник / В.С. Зеленецький, В.Л. Кротюк, Д.А. Файєр. Х. : Вид-во «Кросроуд», 2007. 668 с.

5. Іващенко Г.А. Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства»/ Г.А. Іващенко, О.Ф. Ярошенко. *Науковий журнал «Бізнес Інформ»*. № 9, Харків, 2011. С. 129-131.

6. Кавун С.В. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системіконсолідації інформації.Навчальний посібник / С.В. Кавун, А.А.Пилипенко, Д.О. Репко. Харків: Вид. ХНЕУ, 2013. 264 с.

7. Корелин В.В., Габуниа Н.Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, CyberLeninka;* Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ)» №4 (100). 2016. С.114-116.

8. Куришко О.О. Національна система фінансового моніторингу в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Куришко Олександр ISSN 1994-1749. 2015. Вип. 2 (32). *Проблеми теорії таметодології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* Національний банк України, Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» ; наук. кер. Леонов С.В. Суми, 2013. 256 с.

9. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навч. посіб. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.

10. Мандзіновська Х.О. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення: Наукові записки. 2(53). 2016. С.159-166.

11. Небава М.І. Інституціоналізація тіньової економічної діяльності як загроза економічній безпеці України. *Тіньова економіка: генезис,джерела розвитку, перспективи подолання та цивілізаційної інтеграції*: Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції. (Вінниця, 23-24травня 2013 р.). Вінниця: НВЦ «Генеза», 2013. С. 139-143.

12. Новак О.С., Дідківська Н.І. Роль фінансового моніторингу у забезпеченні фінансової безпеки держави. *Ефективна економіка* № 12. 2016. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5511 (дата звернення: 29 July 2019).

13. Петрук О.М. Зарубіжний досвід організації фінансового моніторингу та перспективи його впровадження в Україні / О.М. Петрук, О.В. Смагло. *European cooperation scientific approaches and applied technologies.* 2015. № 2 (2). P. 89-99.

14. Підхомний О. Фінансова безпека України: інструменти і стратегії формування : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 320 с.

15. Практичне застосування Байєсівського аналізу при здійсненні фінансового моніторингу в банках: монографія / О.В. Кузьменко, Т.А. Медвідь, Л.Г. Левченко та ін.; за заг. ред. С.О. Дмитрова. Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2011. 46 с.

16. Прокопішина О.В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Харківський національний економічний ун-т . Харків, 2009. 20 с.

17. Протидія легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму /С.Г. Гуржій, С.М. Клюшке, В.М. Кірсанов та ін. *Держ. ком. фін.моніторингу України.* Київ : Такі справи, 2008. 560 с.

References:

1. Schneider F. The (Hidden) (2010) Financial Flows of Terrorist and Organized Crime Organizations: A Literature Review and Some Preliminary Empirical Results. no. 4860. Available at: URL: http://ftp.iza.org/dp4860.pdf (accessed 29 July 2019).

2. Vasylyshyn T.S. (2018). Finansova bezpeka: sutnist i mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Financial security: the essence and place in the economic security system of the state]. Proceedings of the *Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok i bezpeka Ukrainy: stan ta perspektyvy: materialy mizhvuzivskoi naukovo-praktychnoi konferentsii zdobuvachiv vyshchoi osvity i molodykh vchenykh (Ukraine, m. Lviv, 19 kvitnia 2018 r)* (eds. Ya.Ia. Pushaka), Lviv: Liha-Pres, pp. 53-55.

3. Nebava M.I., Mironova Yu.V. (2017). Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva : navchalnyi posibnyk [Economic security of the enterprise: a textbook]. Vinnytsia : VNTU. (in Ukrainian) Available at: URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_pidpriyemstva/ekon_bezp_Nebava.pdf (accessed 05 July 2019).

4. Zelenetskyi V.S. (2007). *Borotba z lehalizatsiieiu (vidmyvanniam) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, ta finansuvanniam teroryzmu (ekonomikopravovyi analiz) : nauk.-prakt. posibnyk* [Fight against the legalization (laundering) of proceeds from crime and the financing of terrorism (economic and legal analysis): scientific-practice. manual]. Kharkiv: Vyd-vo «Krosroud». (in Ukrainian).

5. Ivashchenko H.A. (2011). Identyfikatsiia definitsii «ekonomichna bezpeka pidpryiemstva» [Identification of the definition of «economic security of the enterprise»]. *Naukovyi zhurnal «Biznes Inform»*, no. 9, pp. 129-131.

6. Kavun S.V. (2013) *Ekonomichna ta informatsiina bezpeka pidpryiemstv u systemikonsolidatsii informatsii. Navchalnyi posibnyk* [Economic and Information Security of Enterprises in the System of Consolidation of Information]. Kharkiv: Vyd. KhNEU. (in Ukrainian).

7. Korelyn V.V., Habunya N.H. (2016) Ynstrumenty obespechenyia ekonomycheskoi bezopasnosty promyshlennoho predpryiatyia [Tools for ensuring the economic security of an industrial enterprise]. *Yzvestyia Sankt-Peterburhskoho hosudarstvennoho ekonomycheskoho unyversyteta, CyberLeninka*, Vol. 4, no. 100, pp. 114-116.

8. Kuryshko O.O. (2013) *Natsionalna systema finansovoho monitorynhu v Ukraini* [National system of financial monitoring in Ukraine] (PhD Thesis), Sumy: Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy».

9. Lukianova V.V., Holovach T.V. (2007) *Ekonomichnyi ryzyk: Navch. posib.* [Economic risk: Educ. tool.]. Kyiv: Akademvydav. (in Ukrainian).

10. Mandzinovska Kh.O. (2016) Ekonomichna bezpeka derzhavy: sutnist, skladovi elementy ta problemy zabezpechennia [Economic security of the state: essence, components and problems of security]. *Naukovi zapysky*, Vol. 2, no. 53, pp. 159-166.

11. Nebava M.I. (2013) Instytutsionalizatsiia tinovoi ekonomichnoi diialnosti yak zahroza ekonomichnii bezpetsi Ukrainy [Institutionalization of shadow economic activity as a threat to the economic security of Ukraine]. Proceedings of the *Tinova ekonomika: henezys,dzherela rozvytku, perspektyvy podolannia ta tsyvilizatsiinoi intehratsii: Materialy I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (Ukraine, Vinnytsia, 23-24travnia 2013 r.)*, Vinnytsia: NVTs «Heneza», pp. 139-143.

12. Novak O.S., Didkivska N.I. (2016) Rol finansovoho monitorynhu u zabezpechenni finansovoi bezpeky derzhavy [The role of financial monitoring in ensuring the financial security of the state]. *Efektyvna ekonomika* [Effective Economy]. (electronic journal), no. 12. Available at: URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5511 (accessed 29 July 2019).

13. Petruk O.M. (2015) Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii finansovoho monitorynhu ta perspektyvy yoho vprovadzhennia v Ukraini [Foreign experience in the organization of financial monitoring and prospects for its implementation in Ukraine]. *European cooperation scientific approaches and applied technologies*, vol. 2, no. 2, pp. 89-99.

14. Pidkhomnyi O. (2014) *Finansova bezpeka Ukrainy: instrumenty i stratehii formuvannia : monohrafiia* [Financial security of Ukraine: tools and strategies of formation: monograph]. Lviv : LNU imeni Ivana Franka. (in Ukrainian).

15. O.V. Kuzmenko, T.A. Medvid, L.H. Levchenko (2011) *Praktychne zastosuvannia Baiiesivskoho analizu pry zdiisnenni finansovoho monitorynhu v bankakh: monohrafiia* [Practical application of Bayesian analysis in financial monitoring in banks: monograph]. Sumy: DVNZ UABS NBU. (in Ukrainian).

16. Prokopishyna O.V. (2009) *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva* [Managing economic security of foreign economic activity of the enterprise]. (PhD Thesis), Xarkiv: Kharkivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t.

17. Hurzhii S.H., S.M. Kliushke, V.M. Kirsanov (2008) *Protydiia lehalizatsii zlochynnykh dokhodiv i finansuvanniu teroryzmu* [Countering the Legalization of Criminal Income and the Financing of Terrorism]. Kyiv : Taki spravy. (in Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-13
УДК 338.27

Петрук І.П.
аспірант кафедри менеджменту публічного управління та персоналу,
Тернопільський національний економічний університет

Petruk Inna
Ternopil National Economic University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE TEORETICAL-METHODICAL ASPECTS OF ANTICRISIS MANAGEMENT ASSESSMENT OF NATIONAL ECONOMY

У статті сформульовано методичний підхід до оцінки антикризового управління національної економіки, що дасть змогу ідентифікувати реальний стан економіки, визначити потенціал та стратегічну позицію національної економіки на основі економіко-математичного моделювання. Обґрунтовано відповідно до сучасних реалій найбільш придатні показники, підхід та етапи оцінки результативності антикризового управління українською економікою. Запропонований методичний підхід до оцінки результативності антикризового управління національної економіки має прикладне практичне значення, враховує багато факторів, розглядає великий масив вхідних даних через використання сучасних комп'ютерних технологій, що дасть змогу отримати інформацію у компактному вигляді та оптимально вибрати стратегію розвитку української економіки на тривалу перспективу.

Ключові слова: *антикризове управління, національна економіка, кризові явища, методи, показники, методичне забезпечення, ризикове середовище.*

В статье сформулирован методический подход к оценке антикризисного управления национальной экономики, что позволит идентифицировать реальное состояние экономики, определить потенциал и стратегическую позицию национальной экономики на основе экономико-математического моделирования. Обоснованы согласно современным реалиям наиболее пригодные показатели, подход и этапы

 © Петрук І.П., 2019

оценки результативности антикризисного управления украинской экономикой. Предложенный методический подход к оценке результативности антикризисного управления национальной экономики имеет прикладное практическое значение, учитывает много факторов, рассматривает обширный массив входных данных через использование современных компьютерных технологий, что позволит получить информацию в компактном виде и оптимально выбрать стратегию развития украинской экономики на длительную перспективу.

Ключевые слова: *антикризисное управление, национальная экономика, кризисные явления, методы, показатели, методическое обеспечение, рисковая среда.*

In a risk environment, it is necessary to create a comprehensive system of methodological support that will allow not only to implement the methodology of evaluating the effectiveness of crisis management of the national economy, but also to forecast the situation for the near strategic perspective. In scientific circles there is no single approach to the definition of methods of evaluation of crisis management and the use of methodological tools. Therefore, the need to develop an effective methodology for evaluating the effectiveness of crisis management of the national economy, the study of its criteria and methods of assessment determine the relevance of this article. The article substantiates the algorithm for evaluating the performance of national economy management, which provides identification of the real state of the economy, potential and strategic orientation in the future. The method of estimation of results of crisis management of national economy which is carried out in three stages is offered, namely: formation of theoretical and methodological bases and development of system of indicators of assessment of national economy, determination of methodology of multidimensional statistical evaluation of effectiveness of crisis management, choice of the final variant of further development of national economy in competitive environment. The developed methodological approach to the assessment of the crisis management of the national economy involves the study of all major factors of influence and presents a system of indicators that allow to assess the peculiarities of the development of the national economy in the context of globalization. The most appropriate indicators for assessing the effectiveness of crisis management of the Ukrainian economy are substantiated in accordance with current realities, and two groups of indicators are identified in the research process, namely: "target indicators", that is, those that reflect the phenomenon or process targeted by anticrisis measures and "indicators-results" – illustrate changes resulting from management actions. The assessment of crisis management according to a certain methodology is performed on the basis of correlation-regression analysis, which will allow to determine the degree of impact, potential and reserves of crisis management of the national economy and the method of artificial neural networks, which will allow to develop perspective directions of development and to forecast possible situations of development in risky environment. Research of crisis management of economy by a certain method will allow to receive high-quality information on management of the national economy, will determine its strategic orientation in the future, will allow to avoid possible risks and to identify alternative ways of its optimization.

Key words: *crisis management, national economy, crisis phenomena, methods, indicators, methodological support, risk environment.*

Постановка проблеми. Нові економічні умови становлення ринкового механізму**,** нестабільність політичного середовища та вибір стратегічних напрямів розвитку національної економіки формують необхідність створення цілісної системи методичного забезпечення розвитку, що дасть змогу не тільки реалізувати методику оцінки антикризового управління національної економіки, а й спрогнозувати ситуацію на найближчу стратегічну перспективу, яка буде спрямована на своєчасну локалізацію кризових явищ. Наукові дослідження до визначення методики оцінки антикризового управління та механізму їх нейтралізації не визначили єдиного підходу у наукових колах. Тому необхідність розроблення ефективної методики оцінки антикризового управління національною економікою, дослідження її критеріїв та методів оцінки зумовлюють актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію дослідження методики антикризового управління національної економіки та вибору найбільш ефективних методів його здійснення зробили такі відомі вітчизняні науковці і фахівці, як С.М. Іванюта, В.О. Василенко, І.С. Малий, Л.О. Лігоненко, О.Є. Кузьмін [7],

З.Є. Шершньова [9], а також зарубіжні вчені Е.М. Коротков, Є.С. Мінаєв [2], А.В. Крутик, А.І. Муравйов та інші. Водночас потребує подальшого дослідження систематизація методичних основ та інструментів антикризового управління з подальшим удосконаленням напрямків їхнього розвитку.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до оцінки антикризового управління національної економіки з використанням економіко-математичного моделювання відповідно до сучасних тенденцій розвитку глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішні українські економічні реалії, від необґрунтованих управлінських рішень до нестабільної політичної ситуації, поставили перед економічною наукою завдання антикризового управління національної економіки у невизначеному середовищі. Це пов'язано з необхідністю оперативного реагування на нестабільну ситуацію, мінімізації наслідків впливу кризи на розвиток національної економіки та коригування структурної політики. У більшості досліджень проведено теоретичний аналіз національної економіки, але залишаються невисвітленими на національному рівні питання методики оцінки результативності антикризового управління національної економіки.

Методичне забезпечення оцінки результативності управління на підприємствах є відносно повним, тоді як методики оцінки антикризового управління на макрорівні немає, системний підхід на теоретичному, законодавчому чи практичному рівні відсутній, попри надзвичайну актуальність проблеми антикризового регулювання національної економіки України. Тобто для забезпечення ефективності й неупередженості результатів антикризового управління необхідно правильно й обґрунтовано включати у його методику вищеназвані елементи. Виходячи з цього, нами запропоновано методику оцінки результатів антикризового управління, наведену на рисунку 1.

Визначення показників для оцінки результативності управління та наповнення етапів запропонованої методики (рис. 1) проводимо, дотримуючись запропонованого алгоритму дій:

− виокремлення структурних складників національної економіки;

− визначення номенклатури показників-індикаторів, що характеризують сферу національної економіки, на яку націлені антикризові заходи, а також тих, які відображають результат реалізованих дій;

− обґрунтування вибору індикаторів;

− моніторинг динаміки індикаторів;

− встановлення щільності взаємозв'язків між заданими параметрами для вилучення заходів, які не чинять значного впливу на стан національної економіки або, навпаки, відіграють найсуттєвішу роль;

− інтерпретація результатів та прогнозування розвитку процесу на основі нейромережевого моделювання;

− систематизація рекомендацій для поліпшення системи управління економікою в умовах кризи та формування досвіду з метою виходу із криз у майбутньому.

Системний підхід до оцінки результативності управління національною економікою за допомогою запропонованих етапів (рис. 1) забезпечує ідентифікацію реального стану економіки, потенціалу та стратегічної спрямованості у перспективі. Перевагою цієї методики є застосування показників глобального простору, які дозволять адекватно відобразити економічну ситуацію національної економіки у стратегічній площині.

В етапі 1 «Формування теоретико-методичних основ та розроблення системи показників оцінювання національної економіки» виділено систему показників для оцінки антикризового управління національної економіки та факторів глобального середовища, яка дозволить ідентифікацію можливих загроз та ризиків з метою їх своєчасного усунення, що дасть змогу суб'єкту розвиватись у стратегічній перспективі.

Проводячи вибір показників для запропонованої методики, потрібно орієнтуватися на такі, що найповніше будуть характеризувати можливості держави впливати на економічні

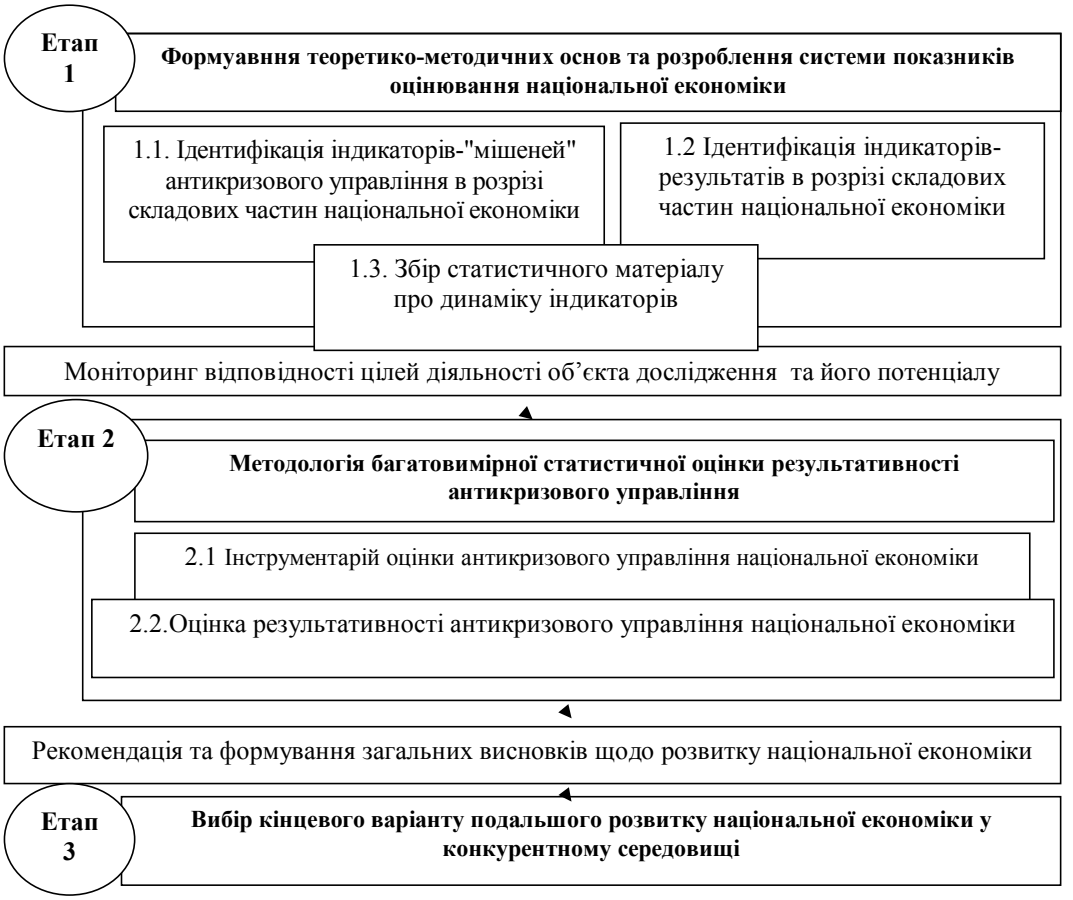


Рис. 1. Методика оцінки результатів антикризового управління національної економіки

Джерело: розроблено автором самостійно

та соціальні процеси та детермінують зміни в інших, пов'язаних сферах. На рис. 1 наведений блок, який є чутливим до мінливості конкурентного середовища, а управлінські дії мають вживатися уповноваженими органами державної влади для врегулювання кризи у поєднанні з показниками, які відображають характер змін, що очікувано відбудуться в національній економіці зі введенням в дію антикризових інструментів. Першим індикатором, який проводить оцінку результативності антикризового управління, є державні фінанси, які включають такі показники: скорочення дефіциту Державного бюджету України (на зниження частки державного боргу до ВВП; на динаміку відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету); зниження рівня ухилення від оподаткування (на підвищення результатів діяльності суб'єктів господарської діяльності; планове виконання державного бюджету за податковими надходженнями); оптимізація перерозподілу ВВП через державний бюджет (на виконання державного бюджету за податковими надходженнями на запланованому рівні); зниження рівня облікової ставки НБУ (на зростання сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету; на збільшення частки залучених депозитів до наданих кредитів населенню та бізнесу); нарощення

золотовалютних резервів (на зниження відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення ДБ до доходів державного бюджету; на спадну динаміку відношення державного боргу до ВВП; на зниження рівня інфляції); зниження рівня податкового навантаження (на збільшення позитивних результатів діяльності суб'єктів господарської діяльності (СГД), висхідна динаміка індексу Першої фінансової торговельної системи (ПФТС); виконання Державного бюджету України за податковими надходженнями).

Отже, оцінка результативності антикризового управління репрезентується ступенем впливу економіки, що включає: заходи, які стимулюють зростання рівня промислового виробництва, обсягу державних капітальних інвестицій, пожвавлення інноваційної діяльності підприємств, зумовлюють позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу – на зростання ВВП, приріст ВРП, підвищення котирувань індексу ПФТС; боротьбу з високим рівнем тіньової економіки (на покращення результатів діяльності; виконання бюджету за податковими надходженнями на запланованому рівні); стимулювання сукупного споживання, сукупного заощадження (на позитивну динаміку результатів діяльності СГД, заплановане виконання ДБУ за податковими надходженнями); перевищення частки залучених депозитів над часткою наданих кредитів (на позитивну динаміку результатів діяльності СГД; зростання рівня виконання бюджету за податковими надходженнями).

Результативність антикризового управління національної економіки характеризується соціальним забезпеченням, а саме: підвищення розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму (на зростання середнього рівня доходів населення; зниження частки населення з доходами нижче середнього; від'ємний приріст трудової міграції); забезпечення спадної динаміки рівня безробіття (на збільшення середнього рівня доходів населення; зменшення питомої ваги населення з доходами нижче середнього; скорочення випадків трудової міграції; зниження навантаження непрацездатного населення на працююче; скорочення дефіциту Пенсійного фонду); підвищення середнього розміру пенсії (на зростання дефіциту Пенсійного фонду).

Наступним блоком показників, що характеризує антикризове управління національною економікою, виступає паливно-енергетичний комплекс, який визначає вплив на споживання енергоресурсів з метою його скорочення, спадна динаміка обсягу субсидій – на індекс імпортозалежності від енергоресурсів; на динаміку середнього рівня доходів населення.

В умовах нестабільного ринкового середовища включаємо показники сектору безпеки і оборони, тобто регулювання видатків Зведеного бюджету, що чинять суттєвий вплив на динаміку рівня фінансування Збройних Сил України.

Суттєвий вплив на управління національною економікою чинять усі функціональні блоки глобальної економіки, що роблять її вразливою до екзогенних шоків, окремі з яких мають випадковий, інші – цілеспрямований характер. Нами запропоновано виділити таку групу показників для аналізу факторів глобального простору: притік прямих іноземних інвестицій до ВВП України; частка іноземного капіталу в статутному капіталі українських банків; міжнародні резерви НБУ; коефіцієнт покриття експортом імпорту; обсяг державного зовнішнього боргу.

Блок 1.1. «Ідентифікація індикаторів-»мішеней» антикризового управління в розрізі складових частин національної економіки» повинен дати оцінку економічного потенціалу досліджуваного суб'єкта та визначити її зв'язок із антикризовими заходами з метою формування плану дій у перспективі. Індикатори-»мішені» антикризових заходів розглянуті у прямому зв'язку із суб'єктами управління, їх волевиявленням, інтересами, політичною волею, геополітичною ситуацією, глобальними перетвореннями. Основна інформація, яка отримана в процесі розрахунку цих індикаторів, свідчить про певний рівень активності управлінських дій у контексті забезпечення виходу з кризи.

Блок 1.2. «Ідентифікація індикаторів-'результатів у розрізі складників національної

економіки» в процесі оцінки дасть змогу показати зміни, що відбуваються внаслідок управлінських дій, тобто надасть повну внутрішню характеристику національної економіки. Результативні індикатори належать до внутрішньої характеристики національної економіки, її змін залежно від впливу суб'єктів-учасників управлінських відносин, а також у взаємозв'язку із макроекономічними та глобальними умовами. Наведений на рисунку блок 1.3. «Збір статистичного матеріалу про динаміку індикаторів» визначає динаміку досліджуваних показників та поєднує інформаційні дані глобальної і національної економіки, які потребують опрацювання великого масиву даних. Застосування системного підходу дасть змогу виокремити найвагоміші і не брати до уваги неінформативні показники, цим самим він максимально оптимізує комплекс показників.

На 2 етапі «Методологія багатовимірної статистичної оцінки результативності антикризового управління» інтегральний підхід дасть змогу визначити стійкість національної економіки та її прихований потенціал, який включає усю сукупність концепцій та методів, адаптованих до умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Побудова системи оцінки результативності антикризового управління національною економікою в умовах глобалізації, вважаємо, повинна ґрунтуватися на визначенні тих інтересів у сфері розбудови економічної системи, які є необхідними для формування належного фінансового потенціалу держави та позитивного іміджу країни на світовій арені. Результати аналізу дозволять розробити стратегію відповідно до потенціалу національної економіки та її рівня розвитку.

Суть блоку 2.1 «Інструментарій оцінки антикризового управління національної економіки» полягає у здійсненні аналізу досліджуваних показників антикризового управління, на основі якого буде здійснюватися прогнозування антикризового управління національної економіки в умовах глобалізації. В основу цього аналізу покладено математичне моделювання, що дозволить встановити взаємозв'язок між «мішенями» антикризового управління та його результатами, що дозволить визначити між ними рівень тісноти зв'язку. Застосування математичного апарату дасть змогу виявити суттєвість впливу внутрішнього середовища на національну економіку та можливі резерви для визначення тенденцій подальшого розвитку.

Блок 2.2 «Оцінка результативності антикризового управління національної економіки». Проводиться оцінка національної системи антикризового управління, яка сформована системою показників, що дозволить врахувати потенціал досліджуваного об'єкта та зміни зовнішнього середовища. Враховуючи сучасні методики аналізу результатів діяльності підприємств і практику, можна стверджувати, що система методичних прийомів аналітичної оцінки фінансових індикаторів загалом консервативна. Водночас необхідно брати до уваги новітні тенденції розвитку стратегічного управління, що визначать напрям подальшого розвитку національної економіки.

На 3 етапі «Вибір кінцевого варіанту подальшого розвитку національної економіки у конкурентному середовищі», ґрунтуючись на результатах дослідження антикризового управління національної економіки, слід визначити стратегічну спрямованість національної економіки та розробити пропозиції щодо усунення недоліків у стратегічній перспективі розвитку. З позиції оптимальності та раціоналізації прийняття управлінських рішень адекватно повинна вдосконалюватись і система державного управління з урахуванням найбільш пріоритетних напрямів розвитку.

Існування такої значної кількості методів пов'язане з двома причинами: наявністю різних видів антикризового управління підприємством та різною природою і причиною самих кризових явищ. Статистичний метод застосовується нами на початковому етапі аналізу антикризового управління з метою збору та обробки інформації, надаючи перевагу тій інформації, яка найповніше відображає реальний стан національної економіки в умовах глобалізації.

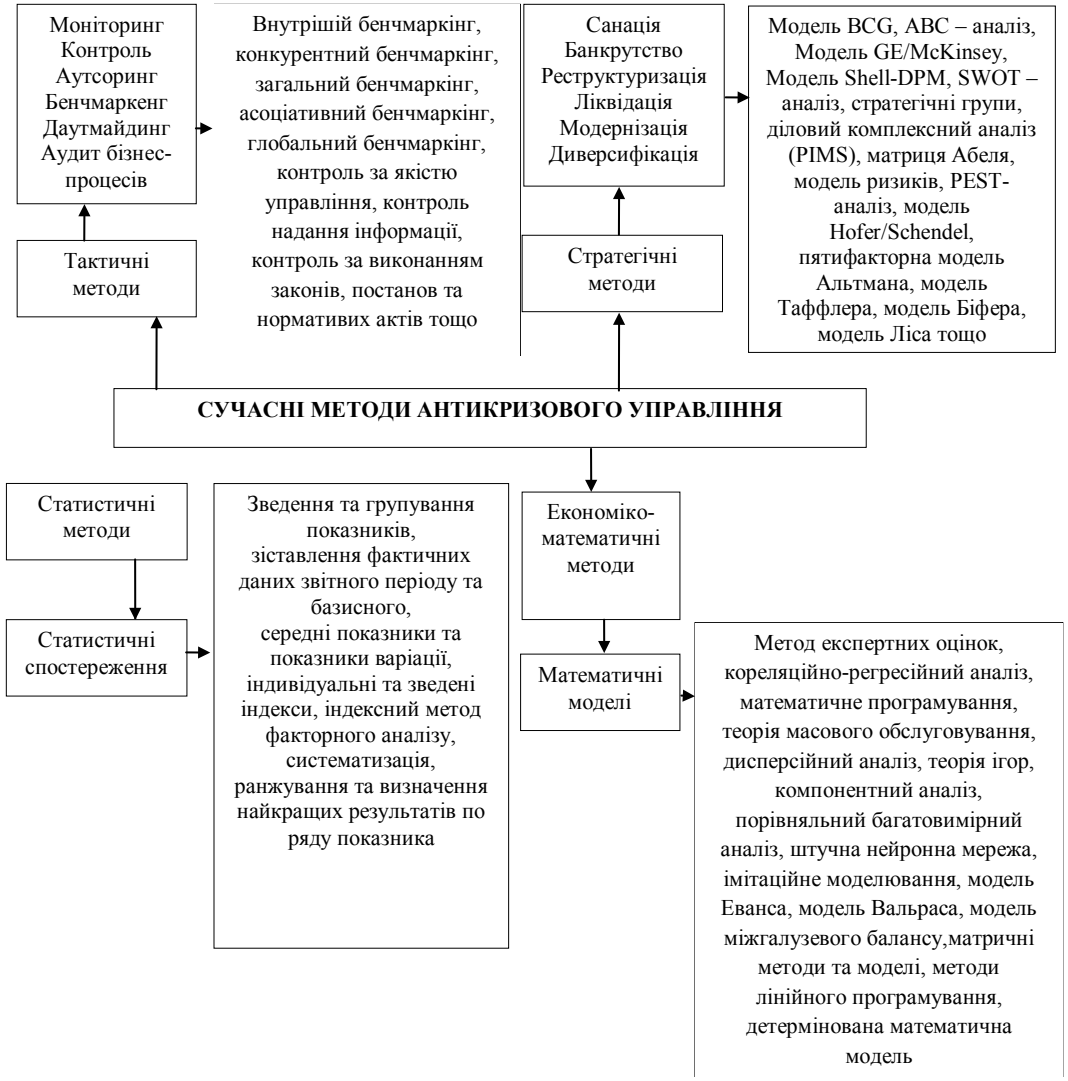


Рис. 2. Методи оцінки результативності антикризових заходів

Джерело: складено автором самостійно

Використання тактичних методів у антикризовому управлінні сприяє якісному покращенню характеристики діяльності підприємств та дозволить швидко вийти зі стану кризи. Проте здебільшого цих методів не досить для усунення основної причини кризового стану – неефективної системи управління. З метою адекватної оцінки результативності антикризового управління необхідно використовувати методи, що включають великий спектр показників та швидко їх опрацьовують.

Стратегічні методи антикризового управління економікою спрямовані на визначення стратегічних позицій показників результативності антикризового управління з метою запобігання кризових процесів в економіці. Для цього на рівні держави розробляються антикризові заходи, які передбачають періодичне дослідження стійкості національної

економіки, визначення можливих масштабів кризи, вивчення основних чинників кризи, запровадження внутрішніх механізмів стабілізації економіки та визначення напрямів розвитку у перспективі. Застосування стратегічних методів не дозволяє усунути причини кризи, тому для повнішого дослідження необхідно застосовувати економіко-математичні методи.

Застосування економіко-математичних методів дає змогу оцінити показники результативності національної економіки, визначити вплив факторів та прогнозувати тенденції їхнього розвитку. Оскільки теоретичний аналіз не дозволяє відстежувати зв'язок між факторами впливу і результуючим показником оцінки антикризового управління національної економіки, доцільно буде застосувати кореляційно-регресійний аналіз. Теорія кореляційно-регресійного аналізу передбачає встановлення зазначених зв'язків між досліджуваними показниками та дозволить адекватно розробляти управлінські рішення з метою встановлення стійкої національної економіки.

Сьогодні посилений інтерес до економіко-математичних методів, що стають важливим інструментом отримання глибоких і повних знань про кількісні і якісні сторони управління національної економіки та виступають основою для розроблення рекомендацій щодо подальшого розвитку антикризового регулювання.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши вищезазначене, ми дійшли висновку, що використання запропонованої методики оцінки результативності антикризового управління національної економіки дасть можливість отримати високоякісну інформацію про управління національною економікою, визначить її стратегічну спрямованість у перспективі, дасть змогу уникнути можливих ризиків та визначить альтернативні шляхи її оптимізації. Вдосконалення методичного підходу до оцінки антикризового управління та запропонованих рекомендацій становить перспективу подальших наукових досліджень з метою формування стратегії розвитку національної економіки, враховуючи всі фактори впливу.

Список літератури:

1. Антикризове управління національною економікою: монографія / І. Малий, І. Радіонова, Л. Ємельяненко та ін. ; за заг. ред. І. Малого. Київ: КНЕУ, 2017. 368 с.
2. Антикризисное управление: учеб. пособие для вузов / Московский гос. авиац. ин-т (техн. ун-т) ; под ред.: Э.С. Минаева, В.П. Панагушина. Москва: ПРИОР, 1998. 432 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством. Вид. 2-ге, випр. і допов. Київ: Центр навч. л-ри, 2005. 504 с.
4. Іванюта С.М. Антикризове управління: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 288 с.
5. Крутик А.В., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. *Санкт-Петербург*: Питер, 2001. 432 с.
6. Коротков Є.М. Антикризисное управление. Москва: ИНФРА-М, 2005. 620 с.
7. Кузьмін О.Є. Інноваційні підходи в системі економіко-математичного моделювання фінансово-кредитної діяльності виробничо-господарських структур. *Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур* / за заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алєксєєва. Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2007. Розділ 7. С. 125-149.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2001. 580 с.
9. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. ; за заг. ред. З.Є. Шершньової. Київ: КНЕУ, 2007. 680 с.

References:

1. Malyi I., Radionova I., Yemelianenko L. et al. (2017), *Antykryzove upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu* [Anti-crisis management of the national economy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

2. Minaev Ye.S., Panagushin V.P. (eds.) (1998), *Antikrizisnoye upravleniye* [Anti-crisis management]. Moscow: PRIOR. (in Russian).
3. Vasylenko V.O. (2005), *Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom* [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: Tsentr navch. l-ry. (in Ukrainian).
4. Ivaniuta S.M. (2007), *Antykryzove upravlinnia* [Anti-crisis management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian).
5. Krutik A.V., Muravyev A.I. (2001), *Antikrizisnyy menedzhment* [Anti-crisis management]. St. Petersburg: Piter. (in Russian).
6. Korotkov Ye.M. (2005). *Antikrizisnoye upravleniye* [Anti-crisis management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).
7. Kuzmin O.Ye. (2007). Innovatsiini pidkhody v systemi ekonomiko-matematychnoho modeliuvannia finansovo-kredytnoi diialnosti vyrobnycho-hospodarskykh struktur [Innovative approaches in the system of economic and mathematical modeling of financial and credit activity of production and economic structures]. *Problemy finansovo-kredytnoho rehuliuvannia innovatsiinoho rozvytku vyrobnycho-hospodarskykh struktur* [Problems of financial and credit regulation of innovative development of production and economic structures]. Lviv: Vyd-vo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", chapter 7, pp. 125-149. (in Ukrainian).
8. Lihonenko L.O. (2001). *Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii* [Anti-crisis management of the enterprise: theoretical and methodological foundations and practical tools]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian).
9. Shershnova Z.Ye., Bahatskyi V.M., Hetmantseva N.D. (2007). *Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom* [Anti-crisis management of the enterprise]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-3-65-14
УДК 334.012

Пиртко М.С.
аспірант кафедри трудових ресурсів
і підприємництва,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Pyrtko Marian
National University of Water
and Environmental Engineering

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ КОМУНІКАЦІЙ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ІЗ СЕРЕДОВИЩЕМ ЇХНЬОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

FORMATION OF INTEGRATED COMMUNICATIONS OF THE UNITED STATES WITH THE ENVIRONMENT OF THEIR FUNCTIONING

У статті визначено основні принципи і функції системи економічної безпеки паливно-енергетичного ком. Розглянуто сутнісні характеристики поняття «комунікація». Встановлено значення комунікаційної діяльності для функціонування об'єднаної територіальної громади та конкретизовано її завдання. Описано можливі складники комунікаційного комплексу об'єднаної територіальної громади. Ідентифіковано об'єкти зовнішнього комунікаційного впливу об'єднаної територіальної громади та розкрито

 © Пиртко М.С., 2019

переваги учасників комунікаційного процесу. Визначено форми, методи і технології комунікації, які найбільш ефективні для просування продуктів органів публічної влади. Виокремлено проблеми, пов'язані з інтеграцією маркетингових принципів у професійну діяльність об'єднаних територіальних громад. Розглянуто специфіку формування комунікаційного комплексу об'єднаної територіальної громади у період інформатизації соціальних процесів.

Ключові слова: *комунікація, публічна сфера, комунікації об'єднаної територіальної громади, інтегровані комунікації, комунікаційний комплекс, інформаційна економіка.*

Рассмотрены сущностные характеристики понятия «коммуникация». Установлено значение коммуникационной деятельности для функционирования объединенной территориальной общины и конкретизированы ее задачи. Описаны возможные составляющие коммуникационного комплекса объединенной территориальной общины. Идентифицированы объекты внешнего коммуникационного воздействия объединенной территориальной общины и раскрыты преимущества участников коммуникационного процесса. Определены формы, методы и технологии коммуникации, которые наиболее эффективны для продвижения продуктов органов публичной власти. Выделены проблемы, связанные с интеграцией маркетинговых принципов в профессиональной деятельности объединенных территориальных общин. Рассмотрена специфика формирования коммуникационного комплекса объединенной территориальной общины в период информатизации социальных процессов.

Ключевые слова: *коммуникация, публичная сфера, коммуникации объединенной территориальной общины, интегрированные коммуникации, коммуникационный комплекс, информационная экономика.*

A united territorial community is a collection of participants who actively interact with one another to reconcile individual and common interests. In addition, the community interacts with a large number of external agents. The main purpose of external engagement is to receive resource support, including through the involvement of new community members. Also, each of the participants in the communication process receives a number of information advantages: members of the territorial community – a higher level of awareness of it, its mission, strategy, motivation to participate in decision-making, prompt solution of their problems, elimination of economic and social barriers, improvement of the general atmosphere; managers – higher accuracy of decision making, more effective problem solving; external stakeholders – getting the information you need to make your own decisions; mutual benefit – increased mutual trust, professionalism and efficiency, and increased community integration. That is why establishing communications in a united territorial community is an important task, the solution of which can significantly improve its viability. The article deals with the concepts of communication, integrated marketing communications and their role in the activities of the united territorial community. It is determined that the structure and content of external communications of the united territorial community differ from similar parameters of business organizations, as well as other non-profit organizations, due primarily to the specifics of the tasks that solve such associations: identification of strategic goals of the territorial community and their alignment resources (human, industrial, financial, organizational, etc.); development and implementation of operational plans, specific tasks in the workplace; budgeting and control; changing the organizational structure and/or adapting it to the needs of the chosen territorial community development strategy; attraction of human resources; change of organizational culture, integration of community members, formation of work culture; attraction of external investments. It is proved that in the context of informing social processes, the formation of the communication complex of the united territorial community should be given priority to online communications, in particular those that are realized through social networks and the Internet.

Key words: *communication, public sphere, communications of the united territorial community, integrated communications, communication complex, information economy*

Постановка проблеми. Для сучасного періоду інформаційного суспільства обґрунтованою стала практика налагодження зв'язків некомерційних об'єднань із їхнім середовищем через використання ринкових комунікацій. Незважаючи на поширене застосування підприємницькими структурами цього інструменту впливу на контактну аудиторію, у неприбутковому секторі, включаючи організації публічного сектору та, зокрема, й об'єднані територіальні громади (ОТГ), часто ігнорували впровадження концепцій публічної комунікації. Застосування публічної інформаційної політики чи комунікаційної

стратегії для таких організацій зводиться зараз у кращому разі до моніторингу власної репутації. Крім того, діяльність ОТГ пов'язана із присутністю специфічних проблем, які не є характерними для комерційних організацій або інших неприбуткових об'єднань.

В останні роки відбулася суттєва трансформація комунікацій організацій, що зумовлено стрімким розвитком інформаційних технологій і особливо вдосконаленням соціальних медіа та їх інтегруванням у суспільне життя людей. У теперішньому динамічному бізнес-середовищі стандарти ефективності та сталий зв'язок між зацікавленими сторонами є досить високим. Сучасні ОТГ будують довготривалі стосунки з певними організаціями лише тоді, коли відносини засновані на довірі, що, у свою чергу, потребує стійкого та послідовного ринкового комунікування. Таким чином, актуалізується доцільність дослідження специфіки організації зовнішніх комунікацій ОТГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингові комунікації є об'єктом досліджень багатьох науковців: І. Ансофа, Г. Армстронга, Дж. Блайда, Ф. Котлера, Н. Куденко, Ж.-Ж. Ламбена, І. Решетнікової. Серед вітчизняних фахівців, що займаються цією проблематикою, слід виділити Н. Савицьку [1], яка встановила специфічні особливості побудови каналів маркетингових комунікацій, конкретизувала роль їхнього сучасного інструментарію як засобу підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі; В. Божкову [2], яка обґрунтувала параметри архітектури зовнішніх комунікацій промислових підприємств; І. Дейнегу, що розкрила механізм побудови маркетингових комунікацій освітніх організацій [3]. Дослідженням специфіки організації комунікацій у публічній сфері присвячено роботи Є. Ромата [4], що детально вивчав один із елементів комунікаційного комплексу – рекламу та її місце у діяльності органів державного управління, та М. Окландера [5], котрий розглядав маркетингові комунікації на макрорівні як одну із складових частин маркетингового комплексу. Проте окремі питання формування зовнішніх комунікацій, зокрема стосовно ОТГ, потребують детальніших наукових досліджень.

Мета статті полягає у виявленні специфіки формування зовнішніх комунікацій ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Під маркетинговими комунікаціями чи просуванням розуміють один із чотирьох елементів маркетинг-міксу, який являє собою інтегрований набір засобів комунікації («комунікаційну суміш»), що застосовується для передачі повідомлень від виробника або продавця продукту до його цільових ринків. Елементи цих основних комунікаційних засобів присутні у структурі специфічних комплексних синтетичних засобів і прийомів [6].

Комунікація сприяє передаванню інформації від відправника до її отримувача і значною мірою впливає на поведінку контактної аудиторії ОТГ. Потенційні та реальні стейкхолдери отримують повідомлення з різних джерел і використовують інформацію для оцінювання альтернативи під час вибору, закріплення минулого вибору як процесу раціоналізації, вирішення конфлікту між купівлею і відстрочкою та нагадування про необхідність вчинення певних дій; отримання знань в епістемологічних цілях тощо [7, с. 222].

Узагальнення різних поглядів на сутнісні характеристики дефініції «комунікація» дало змогу І. Дейнезі виокремити такі основні підходи, як соціальний, технічний, гуманістичний та комерційний (маркетинговий) [3, с. 33-35], і якщо розглядати ОТГ, то в їхній діяльності більш репрезентативними є комунікації соціальні (виникають між окремими членами ОТГ) та комерційні (формуються переважно між ОТГ та її стейкхолдерами і мають комерційний характер).

Основними елементами комплексу просування є стимулювання збуту, реклама, персональний продаж (особистий контакт продавця з одним або кількома покупцями з метою продажу товару, ідеї та налагодження тривалих стосунків із клієнтами), паблік рилейшнз, або зв'язки з громадськістю (діяльність, спрямована на формування і підтримку сприятливого іміджу організації через налагодження стосунків між нею та

різноманітними контактними аудиторіями, ініціювання самою організацією поширення інформації про товари, ідеї, а також запобігання та усунення небажаних чуток і дій, які можуть зашкодити її діяльності), прямий або директ-маркетинг (безпосереднє спілкування продавця/виробника з кінцевим покупцем), синтетичні засоби (наприклад, спонсорство, брендинг) [8, с. 409-410]. Ці елементи комплексу просування можуть бути використані і під час формування комунікаційного комплексу ОТГ.

Органічно поєднані між собою, усі ці елементи комунікацій отримали назву інтегрованих маркетингових комунікацій. Основна ідея стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій полягає у посиленні іміджу бренда й обміну повідомленнями за рахунок того, що кожен канал маркетингових комунікацій працює разом як частини єдиного цілого, а не ізольовано. Під час ідентифікації змісту поняття «інтегровані маркетингові комунікації» G. Kerr та ін. [9] та J. Kliatchko [10] були відзначені такі загальні ознаки: координування та синергія складників, каналів та інструментів маркетингових комунікацій; максимум узгодженості та змістовності маркетингових повідомлень; комунікаційний вплив та ефективність; побудова взаємозв'язків профільних організацій із контактними аудиторіями/зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) та брендами; вимірювання комунікаційних ефектів з погляду поведінкових та фінансових результатів; стратегічне управління маркетинговими комунікаціями.

Польські науковці відзначають, що за останні кілька десятків років змінилися підходи щодо рекламування територіальних одиниць, зокрема обсяг, форми, засоби і прийоми комунікаційних методів. Ці зміни спровокували появу таких тенденцій: від семантичного до символічного просування; від просування на основі одного вибраного виду діяльності до всебічного (всесезонного); від багаторазового, але непослідовного, до інтегрованого просування; від простого, спеціального, до цільового, постійного просування; від просування «економічної системи» до професійного просування з використанням спеціалізованих маркетингових агентств; від загального просування до спеціалізованої цільової реклами; від рекламних акцій типу «що у нас є» до рекламної акції «що ми включили»; від самореклами до просування на основі повідомлення партнерів і друзів; від масового до індивідуального просування; від просування, заснованого на реаліях (фактах, цифрах) до емоційного (враження, почуття, переживання); від спрямованого до просування мережі; від традиційного до просування із використанням ІТ-ресурсів; від прямого до непрямого просування; від публічної до прихованої реклами; від платних акції до безкоштовних або з часткою оплатою; від заохочення до узгодженого просування [11, с. 101-102].

Трансформація комунікаційного комплексу просування території пов'язана із загальними соціальними, культурними, технічними та економічними змінами, що переважно спричинені глобалізацією інформаційного середовища, в тому числі зростанням маркетингової обізнаності суспільства і пов'язаного з ним «антирекламного опору», збільшенням ентропії ЗМІ, розширенням доступу до інформації, збільшенням недовіри до комерційної інформації, зменшенням довіри до експертних висновків, підвищенням витрат і цін на маркетингові послуги, зниженням ефективності маркетингових заходів.

Налагодження комунікацій між ОТГ та її середовищем дає змогу вирішувати такі завдання: ідентифіковувати стратегічні цілі ОТГ та узгоджувати із наявними ресурсами (людськими, виробничими, фінансовими, організаційними тощо); розробляти та реалізовувати оперативні плани, конкретні завдання на робочих місцях; формувати та контролювати бюджет; змінювати організаційну структуру та/або адаптовувати її до потреб обраної стратегії розвитку ОТГ; залучати людські ресурси; змінювати організаційну культуру, інтегрувати членів громади, формувати культуру праці; залучати зовнішні інвестиції. Найактивнішими учасниками її стали такі відомства державної виконавчої влади, як Державна податкова адміністрація,

Державна автомобільна інспекція, Державна туристична адміністрація, Міністерство оборони. Значну кількість заходів із пропаганди ідей, сприятливих для розвитку міст, починають здійснювати структури міської влади [5].

Кожен з учасників комунікаційного процесу отримує низку переваг, а саме: члени ОТГ – вищий рівень інформованості про неї, її місію, стратегію, мотивацію для участі у прийнятті рішень, швидше вирішення своїх проблем, усунення міжкультурних бар'єрів, покращення загальної атмосфери; управлінці – вищу точність прийняття рішень, більш ефективне вирішення проблем; зовнішні стейкхолдери – отримання необхідної інформації для прийняття власних рішень; спільна вигода – зростання взаємної довіри, професіоналізму та ефективності, посилення інтеграції спільноти.

Маркетингові комунікації у публічній сфері теж мають певні особливості своєї реалізації, які спричинені насамперед її некомерційним характером. Можна виділити такі основні вимоги щодо формування, наприклад, рекламного звернення органів публічної влади: чіткість, ясність, аполітичність, відсутність жартівливого жаргону, простота подання.

Відповідно до принципів комунікативної діяльності відіграються також такі форми, методи і технології комунікації, які найбільше підходять для просування продукту органів публічної влади. Зокрема, рекомендовано застосування таких форм поширення інформації про діяльність органів публічного управління, як випуск інформаційних бюлетенів, прес-релізів, оглядів, фото-відеоматеріалів, інформаційних збірників, експрес-інформації; проведення прес-конференцій, брифінгів, політичних діалогів, телевізійних дебатів, круглих столів, прес-клубів, інтерв'ю з керівниками органів державної влади; підготовка і проведення теле- і радіопередач; забезпечення публікацій (виступів) у ЗМІ керівників або інших відповідальних працівників органів публічної влади; створення архівів інформації про діяльність органів публічного управління; розміщення WEB-сторінок в мережі Інтернет про орган влади та його діяльність [12].

Формування ефективних комунікацій у публічному управлінні обов'язково має передбачати спроможність чіткого та доступного для сприйняття формулювання інформації, знаходження необхідних каналів та форм її передавання, вміння розуміти не лише себе, а й інших зацікавлених партнерів-співрозмовників і в процесі переговорів з урахуванням поставлених цілей домагатися оптимального та взаємовигідного для всіх сторін результату [13, с. 4].

Є кілька проблем, пов'язаних із інтеграцією маркетингових принципів у професійну діяльність ОТГ. Однією із них є швидкість реагування на потреби споживачів (у нашому разі – ОТГ), адже історично склалося так, що неприбуткові об'єднання не особливо чутливі до часових критеріїв прийняття рішень і мають значні обмеження під час їх формування, що загалом властиво бюрократичним системам. Іншим важливим аспектом є бажання лідерів ОТГ відсіювати непотрібні їм політичні маркетингові повідомлення. Це не тільки знижує цінність інформаційних повідомлень для цільової аудиторії, але й зменшує її мотивацію.

Окрім цього, громадськість є містким і сильно сегментованим цільовим ринком. Розроблення маркетингових і аутрич-підходів для окремих цільових сегментів є складним процесом, що потребує набору різних навичок. Виправдання витрат на маркетингову діяльність ОТГ є складним завданням. Важливо зробити так, щоб можна було відстежувати результати за допомогою будь-яких заходів, які найбільш значущі для ключових осіб, що приймають рішення.

Сучасні соціальні процеси пронизані складною мережею інформаційних систем, що забезпечують плавність функціонування адміністративного механізму, а також розроблення публічної політики. Ці системи багато в чому визначають процес її практичної реалізації. Вони спрямовані на задоволення потреб членів громад і можуть бути ефективним знаряддям маркетингу ОТГ. Зокрема, до практики реалізації інформаційних систем у процесі задоволення першочергових

потреб ОТГ слід віднести створення «розумного міста» на базі Інтернет, а також хмарні технології, що застосовуються, наприклад, для уточнення урядом прийнятої державної програми соціально-економічного розвитку території. Отримання даних за допомогою таких інформаційних систем може допомогти чиновникам проводити системний соціально-економічний аналіз розвитку території та виділяти необхідні ресурси в режимі реального часу, що сприятиме громадській мобільності та прийняттю обґрунтованих інвестиційних рішень на підставі повної інформації, поліпшенню якості та продуктивності послуг, наданню клієнтоорієнтованих публічних послуг, забезпеченню раціонального використання енергії та водних ресурсів, комплексній переробці муніципальних відходів тощо.

Нині більш пріоритетною складовою частиною комунікаційного комплексу ОТГ, значення якої зростає із посиленням ролі інформаційних технологій у житті суспільства, є онлайн-комунікації. Це підтверджують і дані щорічного звіту Global Digital Report 2019 [14], згідно з яким кількість користувачів Інтернету в усьому світі у 2019 році становила 4,388 млрд., що на 9,1% більше, ніж у попередньому. Кількість користувачів соціальних мереж у всьому світі в 2019 році становила 3,448 млрд. доларів, що на 9% більше, ніж у 2018-му. Кількість користувачів мобільних телефонів у 2019 році становила 5,112 млрд., що на 2% більше, ніж у попередньому. Щорічне зростання триває, особливо серед активних користувачів мобільних мереж – рівень проникнення 42% порівняно з 2018 роком.

Висновки. Впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій із використанням інформаційних технологій у діяльність ОТГ дасть змогу забезпечити: розширення взаємодії з її членами; підвищення рівнів підтримки та участі у важливих державних ініціативах; посилення партнерських відносин, які сприятимуть економічному розвитку території; демонстрацію ефективності використання податків їх платникам і ресурсів ОТГ; безпеку членів ОТГ. Врахування нематеріальної складової частин для розвитку ОТГ дасть змогу раціоналізувати витрати наявних матеріальних і трудових ресурсів та активізувати інноваційні й інвестиційні процеси.

Список літератури:

1. Савицька Н.Л., Кот О.В., Кот М.С. Канали маркетингових комунікацій як засіб підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 15. 2017. С. 306-310. Available at: http://global-national.in.ua/archive/15-2017/62.pdf (дата звернення: 27.08.2019).

2. Божкова В.В. Механізм стратегічного планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 6. С. 48-53.

3. Дейнега І.О. Маркетингові комунікації закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг: монографія. Рівне : вид. О.Зень. 2018. 278 с.

4. Ромат Є.В. Державне управління рекламою та саморегулювання у рекламній сфері : монографія. К. : Студцентр. 2003. 111 с.

5. Окландер М.А. Макромаркетинг: маркетинг в секторі загального державного управління. *Маркетинг в Україні*. 2003. № 6. С. 31-37.

6. Levitt T. Marketing myopia. Harvard Business Review, July-August, 1960. pp. 45-56.

7. Wang Y.J., Wu C., Yuan J. The role of integrated marketing communications (IMC) on heritage destination visitations. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. vol. 10. no. 3. 2009. pp. 218-231.

8. Гаркавенко С. Маркетинг : підручник. Київ: Лібра, 2002. 712 с.

9. Kerr G., Schultz D., Patti C., Kim I. An inside-out approach to integrated marketing communication. An international analysis. *International Journal of Advertising*. vol. 27. no. 4. 2008. pp. 511-548.

10. Kliatchko J. Towards a new defi nition of integrated marketing communications (IMC). *International Journal of Advertising.* vol. 24. no. 1. 2005. pp. 7-34.

11. Marketing terytorialny. Nowe obszary i narzędziac / S. Branka et al. / redakcja naukowa A. Szromnik. Krakyw–Legionowo : edu-Libri, 2015. 196 p.

12. Малиновський В.Я. Державне управління: навчальний посібник. Луцьк : Волинський державний університет імені Лесі Українки. 2000. 558 с.

13. Комунікації в публічному управлінні: аспекти організаційної культури та ділового спілкування: навчальний посібник / уклад.: Гошовська В.А. та ін. Київ : К.І.С. 2016. 130 с.

14. The Global State of Digital in 2019 Report. Available at : https://hootsuite.com/pages/digital-in-2019 (accessed: 27.08.2019).

References:

1. Savitska N.L., Kot O.V., Kot M.S. (2017) Kanaly marketynhovykh komunikatsiy yak zasib pidvyshchennya komunikatyvnoyi aktyvnosti pidpryyemstv torhivli [Marketing communication channels as a means of increasing the communication activity of trade enterprises]. *Global and national problems of economy*. Vol. 15. pp. 306-310. Available at: http://global-national.in.ua/archive/15-2017/62.pdf (accessed: 27.08.2019).

2. Bozhkova V.V. (2011) Mekhanizm stratehichnoho planuvannya marketynhovykh komunikatsiy innovatsiynoyi produktsiyi promyslovykh pidpryyemstv [Mechanism of strategic planning of marketing communications of innovative products of industrial enterprises]. *Current problems of the economy*. no 6. pp. 48-53.

3. Deyneha I.O. (2019) *Marketynhovi komunikatsiyi zakladiv vyshchoyi osvity na rynku osvitnikh posluh* [Marketing communications of higher education institutions in the market of educational services]. Rivne : published by O. Zen. (in Ukrainian)

4. Romat Ye.V. (2003) *Derzhavne upravlinnya reklamoyu ta samorehulyuvannya u reklamniy sferi* [Public administration and self-regulation in the advertising sphere]. Kiev: Student Center. (in Ukrainian)

5. Oklander M.A. (2003) Makromarketynh: marketynh v sektori zahal′noho derzhavnoho upravlinnya [Macromarketing: marketing in the general government sector]. *Marketing in Ukraine*. no 6. pp. 31-37.

6. Levitt T. (1960) Marketing myopia. *Harvard Business Review.* July-August. pp. 45-56.

7. Wang Y.J., Wu C., Yuan J. (2009) The role of integrated marketing communications (IMC) on heritage destination visitations. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. vol. 10. no. 3. pp. 218-231.

8. Garkavenko S. (2002) *Marketing* [Marketing]. Kiev: Libra. (in Ukrainian)

9. Kerr G., Schultz D., Patti C., Kim I. (2008) An inside-out approach to integrated marketing communication. An international analysis. *International Journal of Advertising*. vol. 27. no. 4. pp. 511-548.

10. Kliatchko J. (2005) Towards a new defi nition of integrated marketing communications (IMC). *International Journal of Advertising*. vol. 24. no. 1. pp. 7-34.

11. Branka S., Figiel A., Griszel W., Manczak I., Szromnik A., Zadecka E. (2015) *Marketing terytorialny. Nowe obszary i narzędziac* [Territorial Marketing. New areas and tools]. Krakyw–Legionowo : edu-Libri. (in Polish).

12. Malynovs′kyy V.Ya. (2000) *Derzhavne upravlinnya* [Public administration]. Lutsk: Lesya Ukrainka Volyn State University. (in Ukrainian)

13. Hoshovs′ka V.A., Pashko L.A., Larina N.B. (2016) *Komunikatsiyi v publichnomu upravlinni: aspekty orhanizatsiynoyi kul'tury ta dilovoho spilkuvannya* [Communications in public management: aspects of organizational culture and business communication]. Kyiv: K.I.S. (in Ukrainian).

14. The Global State of Digital in 2019 Report. Available at: https://hootsuite.com/pages/digital-in-2019 (accessed: 27.08.2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-15
УДК 338.24

Разумова Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»

Razumova Hanna
SHEI «Prydniprovska State Academy
of Civil Engineering and Architecture»

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

REGULATORY POLICY: ESSENCE AND CLASSIFICATION

Узагальнення результатів дослідження дало змогу систематизувати наявні визначення регуляторної політики, а також встановити цінність їх застосування в теоретико-методологічному плані. Удосконалено класифікацію регуляторної політики, яка, на відміну від наявних, розширена класифікаційними ознаками: за об'єктом впливу, за цільовою спрямованістю, за масштабом охоплення, за прогресивністю, характером та змістовністю, що дозволяє забезпечити більш повне розкриття вибраного напряму дослідження, чітко визначити відповідні їм методи та інструменти регуляторної політики. До наявних класифікацій регуляторної політики додано класифікації за такими ознаками, як: прогресивність (відстала, посередня, зразкова), характер (інертна, прогресивна) та змістовність (корегуюча, захисна, трансформаційна).

Ключові слова: *регуляторна політика, класифікація, систематизація, ознаки, національна економіка.*

Обобщение результатов исследования позволило систематизировать существующие определения регуляторной политики, а также установить ценность их применения в теоретико-методологическом плане. Усовершенствована существующая классификация регуляторной политики, которая, в отличие от существующих, расширена классификационными признаками: по объекту воздействия, по целевой направленности, по масштабу охвата, по прогрессивности, характеру и содержательности, что позволяет обеспечить более полное раскрытие выбранного направления исследования, четко определить соответствующие им методы и инструменты регуляторной политики. К существующим классификациям регуляторной политики добавлено классификации по таким признакам, как: прогрессивность (отсталая, посредственная, образцовая), характер (инертная, прогрессивная) и содержательность (корректирующая, защитная, трансформационная).

Ключевые слова: *регуляторная политика, классификация, систематизация, признаки, национальная экономика.*

The purpose of the article is to systematize definitions of regulatory policy and broaden its classification. The research has shown that most of them have different key points, and they are considered and interpreted by scientists from different points of view – from administrative (regulatory and legal), economic or mixed. The research is based on the analysis of concept definition of "state regulatory policy" from different aspects, scientists' views, as well as legislative and regulatory interpretation. The analysis of the basic definitions of the state regulatory policy proposed by scientists leads to the following conclusion: the existing interpretations of this term do not fully reveal the essence and main features of the regulatory policy regarding its development as an object of influence. It should be noticed the fact that the subject of our review is specifically the regulatory development policy of national economy. Summarizing the results of the research made it possible to systematize the existing definitions of regulatory policy and to establish their value in theoretical and methodological use. The existing classification of regulatory policy has been improved. The classifications of "regulatory policy" have been expanded by adding such classification features as the object of influence, targeting, scope, progressiveness (backward, medium, exponential), character (inert, progressive) and content (corrective, protective, transformational). The last three features reveal the direction of the study, which allows making the classification process of regulatory policy in more methodological approach from the viewpoint of reasonable extension of the classification features. Systematizing the definitions of regulatory policy

© Разумова Г.В., 2019

and broadening its classification makes it possible to clearly establish the substantive meaning, to cover the chosen research direction in full, to identify appropriate methods and instruments of regulation, and, depending on the goals of the study, to formulate an appropriate type of regulatory policy for the development of the national economy.

Key words: *regulatory policy, classification, systematization, features, national economy.*

Постановка проблеми. Розроблення ефективної регуляторної політики є важливим кроком держави, що підвищує її здатність реагувати на зміни та результативність управління економікою. Досліджуючи регуляторну політику та її вплив на розвиток національної економіки, необхідно проаналізувати її визначення з різних аспектів, поглядів науковців та сутність відповідно до законодавчих та нормативно-правових актів України.

Вперше нормативне визначення було наведено в Указі Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва»: «єдиною державною регуляторною політикою у сфері підприємництва визнається діяльність, спрямована на досягнення оптимального регулювання державою підприємницької діяльності, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність» [1].

Згідно із Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р., державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – це напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поряд із законодавчим визначенням регуляторної політики є різні погляд науковців. Так, проведене дослідження продемонструвало, що більшість з них має різні ключові акценти, а саме розглядається та трактується вченими з різних позицій – з адміністративної (нормативно-правової), економічної або змішаної. Зосередженість на адміністративному трактуванні спостерігається в працях таких науковців, як О. Юлдашев, Л. Вдовіченко, Б. Бордюг, К. Малюгіна, О. Татаревський, М. Погрібняк, В. Занфіров, О. Колесников, Л. Попова, І. Ясіновська, Г. Колісник, Ш. Монтен. Серед прихильників чисто економічного аспекту розгляду регуляторної політики слід відзначити таких науковців як А. Мещеряков, С. Сопотян, Д. Душейко, С. Кулік. Змішаний аспект досліджуваного поняття розкрито в працях І. Колупаєвої, О. Шевердіної, В. Ляшенко та інших. Дослідивши основні визначення державної регуляторної політики, що запропоновані вищезазначеними вченими, ми дійшли висновку, що наявні трактування цього терміна є такими, що не в повному обсязі розкривають сутність та головні ознаки регуляторної політики щодо розвитку її як об'єкта впливу, враховуючи той факт, що предметом нашого розгляду є саме регуляторна політика розвитку національної економіки.

Метою статті є систематизація визначень регуляторної політики та розширення її класифікації.

Виклад основного матеріалу. Адміністративна (нормативно-правова) позиція щодо визначення поняття «регуляторна політика» передусім базується на чинному законодавстві та передбачає адміністративно-правову регламентацію його формування, а економічна – має на меті дослідити економічні характеристики цього визначення та їхнє значення в економічних процесах. Змішана позиція поєднує в одному визначенні елементи нормативно-правового та економічного визначення, з певною варіацією поглядів у бік чи правового чи економічного трактування.

Дещо модифікує законодавче визначення М. Погрібняк, трактуючи регуляторну політику як напрям політики держави, спрямований на поліпшення якості державного

управління та місцевого самоврядування у сфері господарської діяльності шляхом законодавчого визначення процедури підготовки, прийняття, відстеження ефективності дії та перегляду регуляторних актів щодо регулювання сфери господарської діяльності [3].

В. Занфіров визначає сутність поняття «державна регуляторна політика», досліджуючи її у регіональному розрізі «як певний набір різних пар методичних впливів: заборони й дозволу, примусу і заохочення, покарання й винагороди, спонукання і стримування, зацікавлення й пригнічення» [4].

З адміністративної (нормативно-правової) позиції розглядає регуляторну політику О. Колесніков. Так, на думку вченого, сутність регуляторної політики у сфері господарської діяльності повинна бути закріплена у Господарського кодексі України як базовий елемент забезпечення правового господарського порядку та як один з основних напрямів економічної політики, що спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності [5].

За визначенням Г. Колісник, регулятивна політика являє собою процес встановлення за допомогою нормативних актів, що у компетенції уповноваженого органу нагляду, правових норм, правил та умов здійснення та впорядкування діяльності у підприємницькій сфері [6].

І. Ясіновська досліджує державну регуляторну політику у контексті малого підприємництва та дотримується чітко законодавчого визначення регуляторної політики [7].

Як процес систематичного розроблення та застосування загальнодержавних засобів та інститутів з метою формування методів використання державою своїх регуляторних повноважень визначає регуляторну політику Ш. Монтен [8].

Досліджуючи державну регуляторну політику сприяння розвитку малого підприємництва, С. Кулик розглядає її суто в економічному аспекті і трактує як заплановану програму реалізації стратегічних та поточних цілей, цінностей і дій органів влади щодо координації та регулювання розвитку малого підприємництва [9].

А. Мещеряков та С. Сопотян розглядають регуляторну політику як процес регулювання економіки загалом чи окремих її сфер [10]. Д. Душейко ототожнює регуляторну політику з інституційною та визначає її як процес практичної реалізації ідей інституціоналізму щодо встановлення найкращих правил гри для національної економіки [11].

Колектив авторів Б. Бордюг, К. Малюгіна, О. Татаревський, розкриваючи як економічний, так і адміністративний аспект, трактують регуляторну політику як механізм, що включає комплекс принципів, процедур і шаблонів, що використовуються в процесі підготовки і прийняття державних рішень для покращення їхньої якості та ефективності [12].

Поєднання адміністративної та економічної позиції спостерігається у трактовці державної регуляторної політики І. Колупаєвої. Так, вчена характеризує державну регуляторну політику як напрям державної політики, що передбачає синтез правового та економічного регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, а також адміністративних та економічних відносин між регуляторними органами та іншими органами влади й суб'єктами підприємництва [13].

Досліджуючи регуляторну політику в сфері малого підприємництва, В. Ляшенко трактує її як напрям державної політики, що передбачає удосконалення правового регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, а також адміністративних відносин між регуляторними органами та іншими органами влади й суб'єктами малого підприємництва, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення бар'єрів для розвитку легальної господарської діяльності [14].

Справедливим, на нашу думку, є зауваження О. Шевердіної щодо втручання органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в діяльність суб'єктів господарювання. Так, дослідниця зазначає, що необхідно не зменшувати, а оптимізувати таке втручання.

Нею також пропонується власне визначення державної регуляторної політики як напряму державної економічної політики з метою забезпечення економічного впливу держави на економічні та соціальні процеси й оптимізації адміністративно-правового регулювання економічних відносин, що спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин між органами державної влади та іншими суб'єктами регуляторного впливу й суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів, оптимізацію меж втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання [15].

Узагальнюючи результати систематизації наявних визначень регуляторної політики, необхідно, на нашу думку, також встановити цінність їх застосування у теоретико-методологічному плані (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення поняття державної регуляторної політики та його цінності в теоретико-методологічному плані

Точка зору (акцент)	Автор, джерело	Визначення	Цінність для розробки теоретико-методологічного базису дослідження
1	2	3	4
Нормативно-правова	В. Занфіров [4]	Регуляторна політика на регіональному рівні – це певний набір різних пар методичних впливів: заборони й дозволу, примусу і заохочення, покарання й винагороди, спонукання і стримування, зацікавлення й пригнічення	У розрізі обґрунтування інструментарію впливу на розвиток на регіональному рівні
	М. Погрібняк [3]	Регуляторна політика у сфері господарської діяльності – це напрям політики держави, спрямований на поліпшення якості державного управління та місцевого самоврядування у сфері господарської діяльності, шляхом законодавчого визначення процедури підготовки, прийняття, відстеження ефективності дії та перегляду регуляторних актів щодо регулювання сфери господарської діяльності	У розрізі процедурності регулювання розвитку
	Г. Колісник [6]	Регулятивна політика – це встановлення з допомогою нормативних актів, що у компетенції уповноваженого органу нагляду, правових норм, правил та умов здійснення та впорядкування діяльності у підприємницькій сфері. З допомогою правил, рішень, положень, рекомендацій, що ним видаються, здійснюється регулюючий вплив на правовідносини у підприємництві.	
	О. Колесніков [5]	Регуляторна політики в сфері господарської діяльності – це базовий елемент забезпечення правового господарського порядку та як один з основних напрямків економічної політики, що спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності.	У розрізі ступеню впливу на розвиток та усунення перешкод у результаті його регулювання
	Закон України «Про державну регуляторну політику», І. Ясіновська [7], О. Юлдашев [16]	Регуляторна політика – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України	У розрізі впорядкування взаємодії між регуляторними органами в процесі регулювання розвитку

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
Економічна	А. Мещеряков, С. Сопотян [10]	Регуляторна політика – регулювання економіки в цілому чи окремих її сфер	У розрізі об'єктної орієнтації регулювання розвитку х
	Д. Душейко [11]	Регуляторна політика – інституціональна політика у сфері економічних відносин; практична реалізація ідей інституціоналізму щодо встановлення найкращих правил гри для національної економіки	Сприйняття інститутів як активних учасників процесу регулювання розвитку
	С. Кулик [9]	Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва – це запланована програма реалізації стратегічних та поточних цілей, цінностей і дій органів влади щодо координації й регулювання розвитку малого підприємництва	Обґрунтування цілеспрямованості регулювання розвитку, розуміння важливості координування дій органів влади
Змішана	О. Шевердіна [15]	Державна регуляторна політика у сфері господарювання – це напрям державної економічної політики, з метою забезпечення економічного впливу держави на економічні та соціальні процеси й оптимізації адміністративно-правового регулювання економічних відносин, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин між органами державної влади та іншими суб'єктами регуляторного впливу й суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів, оптимізацію меж втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання	У розрізі результатів втручання та доцільності поєднання адміністративно-правових та економічних важелів впливу на розвиток
	В. Ляшенко [14]	Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва – це напрямок державної політики, що передбачає удосконалення правового регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, а також адміністративних відносин між регуляторними органами та іншими органами влади й суб'єктами малого підприємництва, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення бар'єрів для розвитку легальної господарської діяльності.	У розрізі обґрунтування результативності управлінських дій
	І. Колупаєва [13]	Державна регуляторна політика – це напрям державної політики, що передбачає синтез правового та економічного регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, а також адміністративних та економічних відносин між регуляторними органами та іншими органами влади й суб'єктами підприємництва	Розуміння доцільності поєднання адміністративно-правових та економічних важелів впливу, обґрунтування потреби впорядкування економічних відносин між регуляторними органами та суб'єктами господарювання
	Б. Бордюг, К. Малюгіна, О.Татаревський [12]	Регуляторна політика – пов'язаний у єдиний механізм комплекс принципів, процедур і шаблонів, що використовуються в процесі підготовки й прийняття державних рішень для покращення їхньої якості та ефективності	У розрізі інституційного механізму підготовки й прийняття ефективних рішень
	Ш. Монтен [8]	Регуляторна політика – систематичне розроблення і застосування загальнодержавних засобів та інститутів з метою формування методів використання державою своїх регуляторних повноважень	Сполучення інститутів регулювання та методів використання регуляторних повноважень

Джерело: систематизовано автором

Для того, щоб більш повно розкрити сутність та головні ознаки регуляторної політики, в тому числі щодо такого специфічного об'єкта регулювання, як розвиток, доцільно розглянути наявну класифікацію регуляторної політики.

Слід зазначити, що у вітчизняних джерелах є обмежена кількість ознак класифікації регуляторної політики.

Чітко сформовану класифікацію регуляторної політики за видами, суб'єктами, формою правових актів та етапами забезпечення державної регуляторної політики наводить тільки О. Юлдашев у своїй монографії [17].

Проаналізувавши зазначену працю, слід дещо уточнити. Так, державну регуляторну політику класифікують за суб'єктами її здійснення (за рівнем регулювання). Так дійсно, згідно зі ст. 1 Закону України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» регуляторну діяльність здійснюють Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення, інший державний орган, центральний орган виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцевий орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, а також посадова особа будь-якого із зазначених органів, якщо відповідно до законодавства ця особа має повноваження одноособово приймати регуляторні акти. До регуляторних органів також належать територіальні органи центральних органів виконавчої влади, державні спеціалізовані установи та організації, некомерційні самоврядні організації, які здійснюють керівництво та управління окремими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, якщо ці органи, установи та організації відповідно до своїх повноважень приймають регуляторні акти. Отже, на нашу думку, ця ознака є більш доречною для класифікації регуляторної діяльності під час дослідження розроблення та реалізації регуляторної політики в межах правового поля.

Щодо ознак «за етапами забезпечення державної регуляторної політики» та «формою правових актів», які пропонує О. Юлдашев, слід зазначити, що вони є більш придатними для класифікації регуляторних актів у межах регуляторної політики з юридичного погляду.

За видом О. Юлдашев виділяє регуляторну політику [17]:

– у сфері цін на нафтопродукти;

– у сфері регулювання продукції виробничо-технічного призначення, товарів народного споживання, робіт і послуг монопольних утворень;

– у сфері регулювання видобутку, виробництва та використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння;

– у сфері регулювання сільськогосподарською продукцією та ін.

Оскільки ознака класифікації «за видом» є досить неоднозначною з огляду на те, що підвиди регуляторної політики включають поняття «сфера», що може розглядатися під різними кутами зору, а отже, значною мірою може відрізнятися залежно від сенсового навантаження, яке вкладає дослідник у поняття «сфера», позицію щодо включення до переліку класифікаційних ознак регуляторної політики ознаки «за видами» вважаємо суперечливою. Замість неї слід використовувати ознаку «за об'єктом впливу».

Отже, розроблена нами класифікація регуляторної політики дає змогу зосередитися на сутності регуляторної політики за такими ознаками:

– за об'єктом впливу;

– за цільовою направленістю;

– за масштабом охоплення (рівень розробки та реалізації);

– за прогресивністю;

– за характером;

– за змістовністю.

Останні три ознаки розкривають напрям нашого дослідження, що дозволяє більш методологічно підійти до процесу класифікації регуляторної політики з точки зору обґрунтованого розширення класифікаційних ознак.

Класифікація регуляторної політики наведена на рисунку 1.

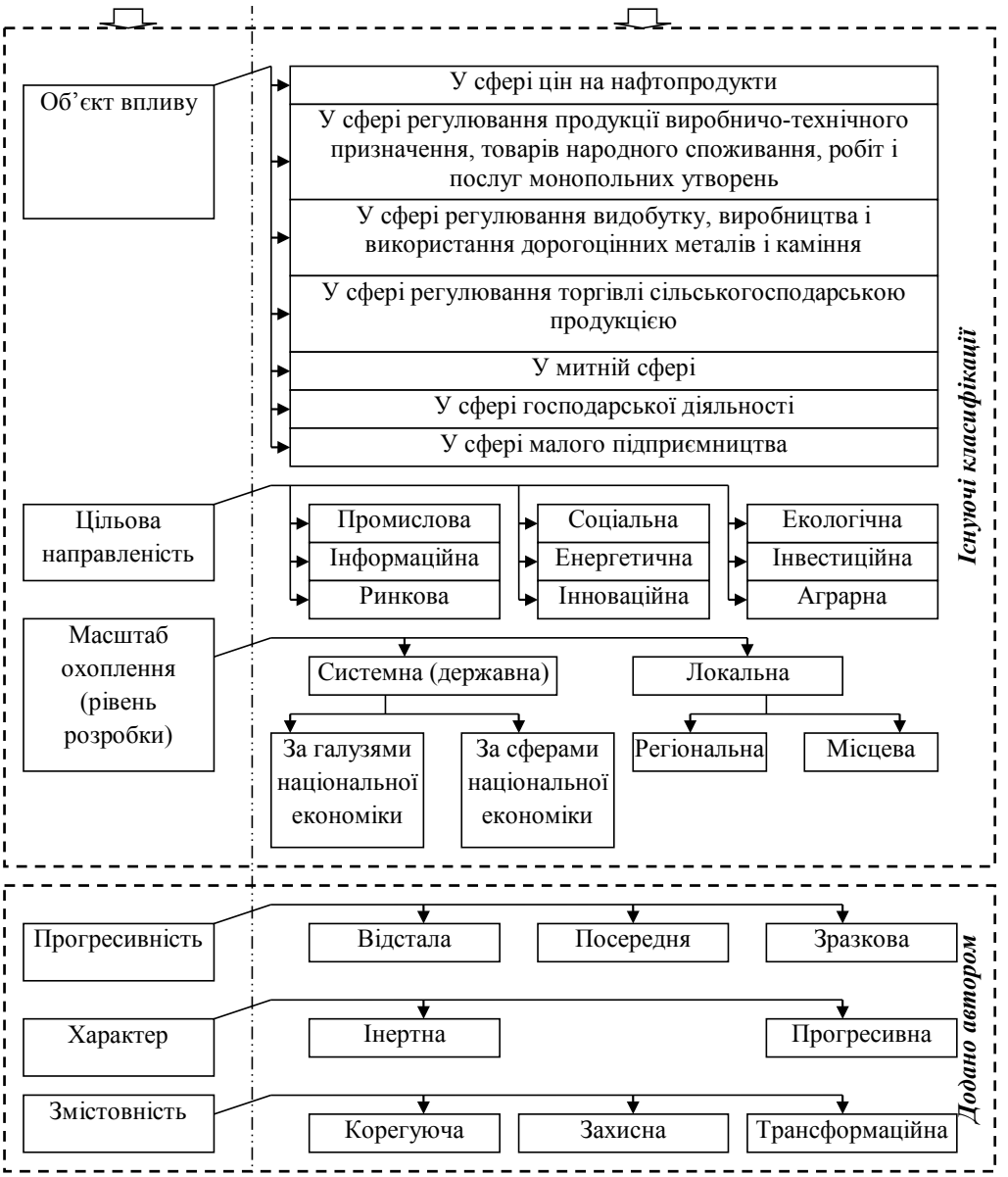


Рис. 1. Класифікація регуляторної політики

Джерело: розроблено автором

За ознакою «прогресивність» нами пропонується розрізняти таку регуляторну політику:

– відстала (використання застарілих шаблонів або неефективних методів регулювання);

– посередня (невиразність, часткова переорієнтація на передові методи регулювання);

– зразкова (характеризується інноваційними методами регулювання на основі передового досвіду, підтвердженого результатами застосування).

Регуляторна політика за ознакою «характер» передбачає вплив на розвиток на основі застосування відповідних методів:

– інертна (пасивні методи);

– прогресивна (активні методи).

За ознакою «змістовність» пропонується розрізняти такі види регуляторної політики:

– корегуюча (орієнтована на коригуючі дії щодо регулювання розвитку);

– захисна (спрямована на підтримку та зміцнення досягнутих позицій у розвитку);

– трансформаційна (передбачає кардинальні зміни у регулюванні розвитку).

Висновки. Проведене дослідження продемонструвало, що регуляторна політика розглядається та трактується вченими з різних позицій – з адміністративної (нормативно-правової), економічної або змішаної.

У результаті дослідження удосконалено класифікацію регуляторної політики, яка, на відміну від наявних, розширена класифікаційними ознаками: за об'єктом впливу, за цільовою спрямованістю, за масштабом охоплення, за прогресивністю, характером та змістовністю. Систематизація визначень регуляторної політики та розширення класифікації регуляторної політики дає змогу чітко встановити її змістовне навантаження, визначити відповідні методи та інструменти регулювання та, залежно від цілей дослідження, сформувати відповідний вид регуляторної політики розвитку національної економіки.

Список літератури:

1. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва. Указ Президента України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/89/2000 (дата звернення 05.09.2019)

2. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України. Відомості Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15 (дата звернення 05.09.2019)

3. Погрібняк М.А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Запоріжжя, 2008. 20 с.

4. Занфіров В.А. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Київ, 2006. 20 с.

5. Колесніков О.А. Модернізація правового забезпечення регуляторної політики держави в сфері господарювання: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.04. Харків, 2016. 200 с.

6. Колісник Г.М. Сутність державного регулювання в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 88-92. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/13.pdf (дата звернення 08.09.2019).

7. Ясіновська І.Ф. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва та її вплив на діяльність суб'єктів господарювання. *Інноваційна економіка.* 2012. № 5 (31). С. 312-315.

8. Монтэн Ш.-А. Умное регулирование: глобальный вызов для лиц, принимающих решения. 2012. URL: http://www.montin.com/documents/SR1200%20_RUS.pdf (дата звернення 08.09.2019).

9. Кулик С.М. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Запоріжжя, 2007. 20 с.

10. Мещеряков А.А., Сопотян С.В. Регуляторна політика як складова забезпечення економічної безпеки в Україні. *Вісник Академії митної служби України. Серія: економіка.* 2011. № 1. С. 34-39.

11. Душейко Д.М. Еволюція, предмет та роль регуляторної політики у розвитку малого та середнього бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 108-111.

12. Бордюг Б., Малюгіна К., Татаревський О. Посібник для слухача до курсу «Аналіз регуляторного впливу», 2007. URL: http://kam-pod.gov.ua/files/Ekonomika/regulyatorka/informaciyni-materialy/Posibnyk-ARV20073.pdf. (дата звернення 07.09.2019).

13. Колупаєва І.В. Державна регуляторна політика: сутність та принципи формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 99-107.

14. Ляшенко В.І. Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва: автореф. дис. … докт. екон. наук: 08.00.03. Донецьк, 2008. 32 с.

15. Шевердіна О.В. Державне регулювання у сфері господарської діяльності: правовий аналіз і тенденції. *Юридичний науковий електронний журнал.* 2016. №. 6. С. 99-102. URL: http://www.lsej.org.ua/6_2016/29.pdf.

16. Юлдашев О.Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні: монографія. Київ: МАУП, 2005. 336. С. 2.

References:

1. President of Ukraine (2000) Pro zaprovadzhennia yedynoi derzhavnoi rehuliatornoi polityky u sferi pidpryiemnytstva [Decree of the President of Ukraine "On the introduction of a unified state regulatory policy in the field of entrepreneurship"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/89/2000 (Accessed 05 September 2019).

2. Verkhovna Rada of Ukraine (2004) Pro zasady derzhavnoji reghuljatornoji polityky u sferi ghospodarsjkoji dijaljnosti [The Law of Ukraine "On the principles of regulatory policy in economic activity"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15 (Accessed 05 September 2019).

3. Poghribnjak, M.A. (2008). *Mekhanizm derzhavnoji reghuljatornoji polityky u sferi ghospodarsjkoji dijaljnosti* [Mechanism of state regulatory policy in the sphere of economic activity], (PhD Thesis Abstract), Zaporizhzhia: Classic Private University.

4. Zanfirov, V.A. (2006). *Derzhavne reghuljuvannja socialjno-ekonomichnogho rozvytku reghionu* [State regulation of socio-economic development of the region], (PhD Thesis Abstract), Kiev: National academy for public administration under the President of Ukraine.

5. Kolesnikov, O.A. (2016). *Modernizacija pravovogho zabezpechennja reghuljatornoji polityky derzhavy v sferi ghospodarjuvannja* [Modernization of legal groundwork for state regulatory policy in the sphere of commercial activity], (PhD Thesis), Kharkiv: Yaroslav Mudryi national law university.

6. Kolisnyk, Gh. M. (2016). Sutnistj derzhavnogho reghuljuvannja v polityci spryjannja upravlinnju vytratamy pidpryjemnyctva [The essence of state regulation policy promoting enterprise cost management]. *Economy and society,* vol. 4, pp. 88-92. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/13.pdf (Accessed 08 September 2019).

7. Jasinovsjka, I.F. (2012). Derzhavna reghuljatorna polityka v sferi pidpryjemnyctva ta jiji vplyv na dijaljnistj sub'jektiv ghospodarjuvannja [State regulatory policy in the field of entrepreneurship and its impact on the activities of business entities]. *Innovative economy,* vol. 5 (31), pp. 312-315.

8. Monten, Sh.-A. (2012). *Umnoe regulirovanie: globalnyiy vyizov dlya lits, prinimayuschih resheniya* [Smart regulation: a global challenge for decision makers]. Available at: http://www.montin.com/documents/SR1200%20_RUS.pdf (Accessed 08 September 2019).

9. Kylik, S.M. (2007). Derzhavna reghuljatorna polityka spryjannja rozvytku malogho pidpryjemnyctva [State regulator policy of assistance to development of small enterprise], (PhD Thesis Abstract), Zaporizhzhya: University of humanities "Zaporizhzhya Institute of State and Municipal Administration".

10. Meshherjakov, A.A., Sopotjan, S.V. (2011). Reghuljatorna polityka jak skladova zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky v Ukrajini [Regulatory policy as constituent of providing economic security in Ukraine]. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine. Series: Economics,* vol. 1, pp. 34-39.

11. Dusheyko, D.M. (2015). Evoljucija, predmet ta rolj reghuljatornoji polityky u rozvytku malogho ta serednjogho biznesu [Evolution, the subject and the role of regulatory policy in the development of small and medium business]. *Scientific Journal of Kherson State University. Series "Economic Sciences"*, vol. 13, no. 4, pp. 108-111.

12. Bordjugh, B., Maljughina, K., Tatarevsjkyj, O. (2007). Posibnyk dlja slukhacha do kursu "Analiz reghuljatornogho vplyvu" [Listener's guide to the course "Regulatory Impact Analysis"]. Available at: http://kam-pod.gov.ua/files/Ekonomika/regulyatorka/informaciyni-materialy/Posibnyk-ARV20073.pdf (Accessed 07 September 2019).

13. Kolupayeva, I.V. (2013). Derzhavna rehuliatorna polityka: sutnist ta pryntsypy formuvannia [State regulatory policy: essence and principles of formation]. *The problems of economy*, vol. 4, pp. 99-107.

14. Liashenko, V.I. (2008). Rehuliatorna polityka v Ukraini: metodolohiia formuvannia ta rezhymy realizatsii v sferi maloho pidpryiemnytstva [Regulatory policy in Ukraine: methodology development and modes of implementation in small businesses], (Doctor of Sciences Thesis Abstract), Donetsk: Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine.

15. Sheverdina, O.V. (2016). Derzhavne rehuliuvannia u sferi hospodarskoi diialnosti: pravovyi analiz i tendentsii [State regulation of economic activity: legal analysis and trends]. *Legal scientific electronic journal*. Available at: http://www.lsej.org.ua/6_2016/29.pdf (Accessed 07 September 2019).

16. Yuldashev O.Kh. (2005) Problemy vdoskonalennia derzhavnoi rehuliatornoi polityky v Ukraini: monohrafiia [Problems of improvement of the state regulatory policy in Ukraine]. Kyiv: MAUP. 336. pp. 2.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-16
УДК 658: 001.895

Гросул В.А.
доктор економічних наук, професор,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі
Чатченко О.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

Hrosul Viktoriia, Chatchenko Olha
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: СУЧАСНИЙ НАУКОВИЙ ПОГЛЯД НА ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛЮЧОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

THE BUSINESS MODEL OF RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISE: A MODERN SCIENTIFIC PERSPECTIVE ON THE DEFINITION AND KEY CHARACTERISTICS

У статті досліджено основні підходи до трактування сутності поняття «бізнес-модель підприємства» в сучасному науковому полі. Проаналізовано основні етапи розвитку концепції бізнес-моделі. Обґрунтовано трансформаційний зв'язок бізнес-моделі, бізнес-процесів та стратегії підприємства. Виділені ключові характеристики, які визначають зміст терміна «бізнес-модель підприємства». Систематизовано позиції, з яких визначається сутність терміна «бізнес-модель підприємства» в сучасній науковій літературі. Сформульовано авторське бачення змісту «бізнес-моделі підприємства ресторанного господарства» як комбінації критичних елементів «логіки» створення, присвоєння та утримання цінності, залучення та передачі вартості відповідно до ключових процесів (виробництво, реалізація та організація споживання), а також способів їх організації в мережі зацікавлених сторін, які спрямовані на генерування нових конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: *бізнес-модель підприємства, ресторанне господарство, концепція, ключові ресурси, ключові процеси, ключові компетенції, модель отримання доходів, вартість, цінність, пропозиція, інтегрований підхід.*

В статье исследованы основные подходы к трактовке сущности понятия «бизнес-модель предприятия» в современном научном поле. Проанализированы основные этапы развития концепции бизнес-модели. Обоснована трансформационная связь бизнес-модели, бизнес-процессов и стратегии предприятия. Выделены ключевые характеристики, которые определяют содержание термина «бизнес-модель предприятия». Систематизированы позиции ученых, с которых определяется сущность термина «бизнес-модель предприятия» в современной научной литературе. Сформулировано авторское видение сущности понятия «бизнес-модель предприятия ресторанного хозяйства» как комбинации критических элементов «логики» создания, присвоения и содержание ценности, привлечения и передачи стоимости согласно ключевым процессам (производство, реализация и организация потребления), а также

© Гросул В.А., Чатченко О.Є., 2019

способам их организации в сети заинтересованных сторон, направленным на генерирование новых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: *бизнес-модель предприятия, ресторанное хозяйство, концепция, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые компетенции, модель получения доходов, стоимость, ценность, предложение, интегрированный подход.*

The article explores the basic approaches to the interpretation of the essence of the concept of "business model of the enterprise" in the modern scientific field: the advantages, disadvantages, main differences, and accents in the views of scientists are determined. The basic stages of development of the business model concept are analysed and the main aspects of the activity, on which the scientists' attention is mainly focused, are determined. The transformational connection of the business model, business processes, and strategy of the enterprise is substantiated, which creates an informational basis for substantiating management decisions for the realization of strategic goals, the fulfilment of tasks and functions. Given the complex nature of the business model of the enterprise, which is manifested in the need to ensure the connection between strategy, business processes, and information systems, the key characteristics that determine the meaning of the term "business model of the enterprise" in the modern scientific field of economic research are highlighted: key resources, key processes, core competencies, revenue model, value proposition, value acquisition and transfer, value creation, supply and delivery, stakeholders. Based on the content analysis of modern literary sources on the substantiation of theoretical foundations of forming the business model of the enterprise, the positions are systematized, due to which the essence of the term "business model of the enterprise" is defined and approaches are distinguished: economic, strategic, value, system, structural, organizational, process, productive, component, and competency-based. Generalizing the existing views and drawing on the sectoral features of enterprises of the restaurant industry, the author's vision of the content of the "business model of restaurant enterprise" is formulated as a combination of critical elements of the "logic" of value creation, acquisition, and maintenance, value acquisition and transfer, according to key processes (production, sale and organization of consumption), as well as how they are organized in a network of stakeholders aimed at generating new competitive advantages in the long run.

Key words: *enterprise business model, concept, key resources, key processes, core competencies, revenue model, value, value, supply, integrated approach.*

Постановка проблеми. Сучасний період структурно-інноваційного розвитку економіки України характеризується високим динамізмом, невизначеністю зовнішнього середовища та загостренням конкурентної боротьби. За таких умов конкурентоспроможність та довгостроковий розвиток підприємств ресторанного господарства визначаються можливістю створювати та утримувати споживчу цінність, що дає змогу генерувати конкурентні переваги. Усвідомлення цих обставин привело до активізації наукового інтересу дослідників до проблематики формування конкретної за змістом і послідовністю реалізації бізнес-моделі підприємства ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування бізнес-моделей приділяється значна увага в зарубіжній літературі. До провідних фахівців у цій галузі дослідження можна віднести таких учених, як: Л. Аппельгейт [10], Р. Аміт та К. Зотт [9], А. Остельвальдер [1], О. Петровик та К. Киттл [21], М. Сантос [24], А. Сливотски [6], С. Шафер [25] та ін. У науковій зарубіжній літературі наводяться результати досліджень, присвячених формуванню бізнес-моделей підприємств різних галузей економіки, наведені різні погляди щодо трактування сутності терміна «бізнес-модель», наводяться різні підходи до їх класифікації та основних структурних компонентів. Заслуговують на увагу наукові дослідження, які присвячені питанням формування бізнес-моделей, вітчизняних науковців, таких як: З. Мокринська, Н. Ревуцька, Л. Фролова та О. Кравченко, Н. Тарнавська, Р. Сивак [5], А. Чухрай [6]. Попри розмаїття публікацій теоретичної та прикладної спрямованості, відсутня понятійна чіткість стосовно ключових дефініцій та відповідних теоретичних розробок стратегічного управління на основі концепції бізнес-моделі, сам термін «бізнес-модель підприємства» є одним із найменш

однозначних та структурованих термінів у сучасній науковій літературі. Актуальність вищевикладених аспектів, їх недостатній теоретичний розгляд на підприємствах ресторанного господарства зумовили вибір напряму дослідження, його мету і завдання.

Формулювання цілей статті. Метою наукового дослідження є уточнення та поглиблення сутності поняття «бізнес-модель підприємства» та визначення змістовних характеристик, необхідних для її формування. Для реалізації поставленої мети у межах цієї статті вирішено такі наукові завдання: визначено етапи становлення концепції бізнес-моделі у вітчизняній науці; досліджено наявні підходи до визначення сутності терміна «бізнес-модель підприємства»; ідентифіковано набір ключових характеристик, які визначають зміст терміна «бізнес-модель підприємства в сучасному науковому полі економічних досліджень; виокремлено основні наукові підходи до визначення сутності терміна «бізнес-модель підприємства»; запропоновано авторське визначення терміна «бізнес-модель підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснений науковий пошук дозволив встановити, що термін «бізнес-модель» вперше згадується у 1957 році в науковій статті, присвяченій розробленню ділових ігор для тренувальних цілей [11, с. 470-471]. Термін згадується лише один раз у такій інтерпретації: «…і ще багато проблем виникає під час побудови цих бізнес-моделей» [11, с. 474]. У 1960 році була опублікована наукова стаття Г. Джонса, у назві якої було використано термін «бізнес-модель» [17, с. 620]. У статті розглядаються питання про впровадження технологій навчання учнів під час дослідження бізнес-середовища. Слід зазначити, що у самому тексті автор статті не згадує термін «бізнес-модель», що свідчить про довільне його використання в заголовку. Протягом наступних десятиліть термін «бізнес-модель» не мав широкого використання. Кількість наукових публікацій, присвячених дослідженню бізнес-моделей, залишалася низькою до 1990-х років. З розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та появою Інтернет-компаній цей термін швидко набув популярності серед практиків. Активний науковий інтерес дослідників до проблематики формування бізнес-моделей проявляється в середині 90-х рр. XX ст. Термін «бізнес-модель» активно використовується науковцями та практиками для аналізу підприємств, які працюють у галузі електронної торгівлі. Починаючи з 2000 року термінологія бізнес-моделі поширюється. Розвиток концепції бізнес-моделі зумовив можливість застосування цього терміна в стратегічному управлінні підприємствами, що здійснюють діяльність у різних галузях. Термін «бізнес-модель» все активніше використовується науковцями та практиками для пояснення відмінностей формування конкурентних переваг та результатах діяльності підприємств що працюють як в одній галузі, так і у різних.

Дослідження економічної літератури дає змогу зробити висновок про те, що вихідною ідеєю, що відображає сутність концепції бізнес-моделі, є ідея необхідності поєднання виявлених можливостей у зовнішньому середовищі і ключових компетенцій, сконфігурованих всередині підприємства. В Цьому аспекті бізнес-модель підприємства виступає свого роду «сполучною ланкою» між компетенціями та динамічними здібностями підприємства.

Слід зазначити, що на етапі виникнення та обґрунтування концепції бізнес-моделі підприємства сам термін «бізнес-модель» розглядався вченими на елементарному рівні. Основна увага науковців була сфокусована на економічному аспекті діяльності підприємства, оскільки описувала логіку отримання прибутку. Так, М. Раппа, професор Університету Північної Кароліни, у своїй роботі «Бізнес-моделі в Інтернет» відмічає, що «бізнес-модель – це спосіб реалізації бізнесу, який забезпечує підприємству доход та прибуток. Бізнес-модель формально відображає процес забезпечення стійкого прибутку упродовж тривалого періоду» [22, с. 35]. Зарубіжні вчені О. Петровик та К. Киттл характеризують «бізнес-модель» як «сукупність визначальних бізнес-рішень, а також вчинків

і компромісів, задіяних компанією для отримання прибутку» [21]. Такий погляд дозволяє характеризувати «бізнес-модель» підприємства з позицій економічного підходу. Разом з тим, фокусування уваги на способі отримання доходу не дає змоги пояснювати відмінності в генеруванні підприємством ренти в більшості галузей, в яких розмаїття цих способів досить обмежене. У зв'язку з цим в сучасній економічній літературі [2; 3; 5; 13] більшість трактувань сутності «бізнес-моделі» підприємства базується на понятті «цінність». Різні способи отримання доходу відображають певний процес присвоєння цінності. Зважаючи на це, концепція бізнес-моделі дозволяє розглядати підприємство як цілісну динамічну систему зі створення цінностей у взаємодії з іншими системами різних рівнів. З огляду на те, що «цінність – це економічні та соціальні блага відносно витрачених на них ресурсів» [5, с. 10], «…привласнення цінності не може відбуватися без її створення» [13, с. 356].

Р. Аміт та К. Зотт у своєму дослідженні «Бізнес-модель: останні розробки та майбутні дослідження» [9, с. 1020] також підкреслюють важливість поняття «цінність» під час визначення сутності терміна «бізнес-модель» підприємства. З метою пояснення процесу створення та привласнення цінності низка зарубіжних учених (Н. Мізік [19], М. Сантос [24]) зазначають, що «створення цінності від діяльності відбувається, коли після вирахування всіх альтернативних витрат та використовуваних ресурсів корисність для конкретного члена суспільства збільшується, а привласнення цінності від діяльності відбувається, коли конкретний суб'єкт, який здійснює діяльність, здатний привласнити частину створюваної цінності після обліку всіх витрат, пов'язаних із використаними ресурсами» [19, с. 64; 24, с. 338]. Відповідно до цього, створення цінності вимірюється на рівні суспільства, системи, а її привласнення – на рівні конкретного підприємства [24, с. 339].

Своєю чергою, С. Шафер зазначає, що «у центрі уваги бізнес-моделі знаходяться процеси і структури, які «зв'язують» між собою результати створення цінності та технології, що були використані для цього. Бізнес-модель допомагає менеджерам зрозуміти, які технології потрібно застосувати для отримання намічених результатів і які технології дають найкращі результати з погляду створення цінності» [25, с. 207]. Такий підхід акцентує увагу здебільшого на технологіях, які були використані для створення та фіксації цінності. Проте, зважаючи на галузеву специфіку діяльності підприємств окремих галузей (наприклад, ресторанного господарства), створення цінності нерозривно пов'язано з персоналом та його компетенціями.

Заслуговує на увагу підхід А. Соолятє, відповідно до якого «бізнес-модель логічно описує, у який спосіб організація створює і поставляє клієнтам цінність, а сама набуває вартість – економічну, соціальну та інші форми вартості [3, с. 710]. Таке трактування сутності терміна «бізнес-модель» зорієнтоване насамперед, на процес формування цінності для споживача та набуття вартості для підприємства. Проте, на наш погляд, це трактування є досить широким, оскільки для кожного окремого підприємства характерний різний набір матеріальних та нематеріальних ресурсів, необхідних для створення та реалізації цінності.

Ціннісний акцент у трактуванні сутності терміна «бізнес-модель» простежується також у погляді А. Сливоцкі, відповідно до якого «модель бізнесу – це те, як підприємство вибирає споживача, формулює і розмежовує свої пропозиції, здійснює розподіл ресурсів, встановлює перелік завдань, які воно зможе виконати власними силами і для яких доведеться залучати зовнішніх фахівців, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує від цього прибуток. Підприємства можуть пропонувати продукти, послуги або технології, але ця пропозиція ґрунтується на комплексній системі дій і взаємин, яка представляє собою бізнес-модель компанії» [2, с. 410]. Безумовно, процес створення цінності для споживача є індивідуальним і унікальним для кожного суб'єкта господарювання, що, своєю чергою, зале-

жить від рівня знань про елементи бізнесу, їх взаємозв'язки, функції, процеси всередині бізнес-системи. В контексті цього слід погодитися із поглядом Н. Стрекалової, яка стверджує, що «окремі бізнес-елементи та підпроцеси самі по собі не можуть забезпечити досягнення цілей. З системної позиції бізнес-модель – це не просто сума окремих її частин. Кожний її елемент вносить вклад у систему» [4]. Підкреслюючи системність, Л. Аппельгейт характеризує сутність бізнес-моделі підприємства як «структуру ключових взаємозалежних систем бізнесу, які дозволяють створювати та підтримувати конкурентоспроможний бізнес» [10, с. 120].

О.І. Шаталов, розглядаючи сутність бізнес-моделі підприємства, визначає, що «бізнес-модель являє собою сукупність взаємопов'язаних стратегічних рішень, що формулюють спосіб ведення бізнесу фірмою, який визначає, як відбувається створення і присвоєння фірмою цінності в рамках мережі створення цінності» [7, с. 25]. Науковець зазначає, що «стратегічні рішення відображають вибрані характеристики кожної компоненти бізнес-моделі. Всі вони є взаємопов'язаними. Спосіб ведення бізнесу відображає, які продукти або послуги пропонує підприємство, на яку цільову аудиторію орієнтовані продукти або послуги, з ким підприємство взаємодіє для їх створення і з якими фінансовими наслідками це відбувається. Таким чином, спосіб ведення бізнесу розкриває процеси створення і присвоєння цінності – дві основні функції діяльності підприємства» [7, с. 31]. Аналогічної думки дотримується група зарубіжних учених [15], які характеризують бізнес-модель підприємства як «сукупність основних бізнес-рішень та компромісів для отримання цільового прибутку». Ці рішення та компроміси, відповідно погляду вчених, можна розділити на чотири групи: джерела доходів, вартість драйверів, розмір інвестицій, критичні фактори. В означеному аспекті слід підтримати погляд А. Остельвальдера, який зазначає, що «бізнес-модель – це концептуальний інструмент, який включає в себе набір елементів і їх взаємозв'язків та дозволяє відобразити логіку того, яким чином підприємство заробляє гроші. Бізнес-модель описує цінність, яку організація пропонує різним клієнтам, відображає здатності організації, перелік партнерів, необхідних для створення, просування і постачання цієї цінності клієнтам, відносини капіталу, необхідні для отримання стійких потоків доходу» [1, с. 273]. На відміну від інших представників ціннісного підходу, науковцем акцентується увага на переліку партнерів підприємства та критичних домінантах, які дозволяють підприємству отримувати стійкі доходи.

Слід зазначити, що в науковій літературі «бізнес-модель» підприємства розглядається як певний шаблон для налаштування різних елементів всередині підприємства [26, с. 741]. Такими організаційними елементами можуть бути: ціннісна пропозиція, вхідні та вихідні потоки ресурсів, масштаб діяльності (вертикальний і горизонтальний), географічне охоплення ринків, споживачі, способи організації діяльності тощо [27, с. 23]. Згідно з цим підходом бізнес-модель підприємства являє собою інструмент організаційного дизайну. При цьому головна ідея бізнес-моделі полягає у висвітленні того, як підприємство організує діяльність навколо певної технології і яким чином досягає цільових орієнтирів діяльності.

Фокусування уваги на організаційному аспекті створення цінності відмічається у визначенні сутності терміна «бізнес-модель підприємства» вченими О. Петровік і К. Кіттл. Відповідно до погляду вчених, «бізнес-модель надає сенс різним бізнес-процесам підприємства, які, своєю чергою, визначають необхідні інформаційні та комунікаційні системи, при цьому всі три рівня пов'язані один з одним. Це означає, що зміни на більш високому рівні завжди призводять до змін на нижчому рівні і що бізнес-модель сама по собі може бути успішною лише при збігу нижніх рівнів [21]. Розгляд сутності бізнес-моделі через призмі бізнес-процесів підприємства допомагає зрозуміти логіку побудови функціонування бізнесу,

його архітектуру, що відображає стратегічні рішення. Проте такий підхід до розуміння сутності бізнес-моделі призводить до ототожнення термінів «бізнес-модель підприємства» та «модель бізнес-процесу» вченими, які пропонують описувати бізнес-модель за допомогою діаграм діяльності, складених на універсальній мові моделювання (UML), або мереж Петрі [54]. Характеризуючи сутність поняття «бізнес-модель підприємства», вчені Я. Горжийн та Г. Аккерманс зазначають, що «бізнес-модель говорить нам не про процеси, а про обмін «цінністю» між учасниками бізнес-процесів» [14]. На наш погляд, характеристика «бізнес-моделі підприємства» лише з позицій обміну «цінності» між учасниками бізнес-процесів залишає поза увагою систему дій та взаємовідносин між постачальниками, партнерами клієнтами та іншими стейкхолдерами і характеризує сутність бізнес-моделі підприємства. Розуміння сутності бізнес-моделі як комплексної бізнес-системи дає можливість вивчити її структуру, взаємозв'язки між структурними елементами, а також те, яким чином ця система буде взаємодіяти з реальним світом.

Зупиняючись на різних точках зору відносно визначення сутності терміна «бізнес-модель» підприємства, слід відмітити погляд вітчизняного вченого А. Чухрай, відповідно до якого: «бізнес-модель підприємства – це управлінська концепція щодо створення цінності для клієнтів та суспільства, а також примноження вартості підприємства на основі існуючих ключових компетенцій та вибраного стратегічного набору задля досягнення поставлених цілей» [6, с. 97]. Ми повністю підтримуємо погляд науковця щодо акцентування уваги на ключових компетенціях, які дозволяють підприємству сформувати власний механізм «захисту» від конкурентів.

Заслуговує на увагу погляд колективу зарубіжний вчених Дж. Рисс та Р. Робінсона, які надають таке визначення сутності терміна «бізнес-модель» підприємства: бізнес-модель – це управлінська концепція щодо системної взаємодій сукупності стратегій з метою здобуття підприємством конкурентних переваг і досягнення поставлених цілей [23, с. 7]. Проте такий підхід до визначення сутності терміна «бізнес-модель» підприємства зводить його до стратегії, що, на наш погляд, є помилковим. Оскільки, як пояснює Дж. Магретта «бізнес-модель описує те, як частини бізнесу відповідають один одному і складаються в єдину систему. На відміну від стратегії бізнес-модель не включає в себе інформацію про результативність і конкуренцію» [18, с. 87]. Стратегія більшою мірою концентрується на позиціонуванні підприємства та його продукції як відмінної від конкурентів, а бізнес-модель описує логіку формування цінності та ефективну координацію бізнес-ресурсів [1, с. 14]. На відміну від цього, бізнес-процеси детально описують процеси створення цінності [14]. У цьому аспекті бізнес-модель виступає як «посередник» між стратегією та бізнес-процесами [20, с. 8] та включає інформацію, корисну для реалізації стратегічних цілей, виконання завдань і функцій (рис. 1). [8, с. 362].

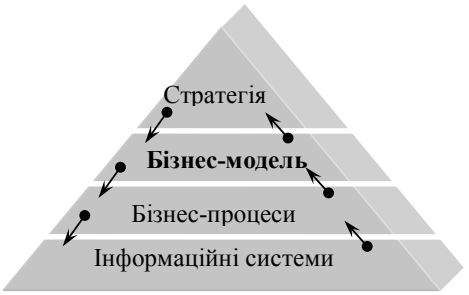


Рис. 1. Трансформаційний зв'язок бізнес-моделі, бізнес-процесів та стратегії підприємства

Джерело: складено авторами на основі [1; 8; 14; 18; 20]

Зворотний вплив бізнес-процесів на бізнес-модель підприємства розглядається в роботі [12, с. 8]. При цьому, як зазначають Т. Гесс, П. Лоос та П. Буксман, особливості взаємодії між бізнес-процесами та бізнес-моделлю ставлять у фокус уваги відповідні вимоги до інформаційних систем [16, с. 369]. При цьому формування бізнес-моделі підприємства здійснюється на основі співвідношення та

співставлення всіх факторів, які пов'язані із діяльністю бізнес-процесів. Отже, бізнес-модель підприємства передає значення основних бізнес-процесів, пояснюючи при цьому особливості та порядок їх виконання.

Відповідно до такого підходу бізнес-модель підприємства має вирішальне значення у забезпеченні гармонізації стратегії, бізнес-процесів та інформаційних систем. Ураховуючи, що у сьогоднішній цифровій економіці бізнес-моделі підприємств значно піддаються зовнішньому тиску, з метою забезпечення відповідності комплексу невизначеності та швидкості змін зовнішнього середовища вони повинні постійно переглядатися.

Проведений аналіз інваріантних трактувань сутності терміна «бізнес-модель підприємства» дозволив визначити, що на різних етапах в поняття «бізнес-модель» включали такі різні економічні фактори, як: способи створення вартості, фактори регуляції галузі, нові форми і моделі доходу, а також складні міжфірмові відносини. Зважаючи на це, набір характеристик, які становлять зміст терміна «бізнес-модель підприємства», може бути доволі широким (рис. 2).

Наявні визначення сутності терміна «бізнес-модель підприємства» зводяться до різних аспектів процесу створення та присвоєння цінності. Так, у роботі [7, с. 34] науковець більшою мірою концентрується на процесі створення цінності, визначаючи бізнес-модель як «опис, який пояснює, як підприємство працює», і фокусує увагу на розумінні сутності цього процесу. Відповідно до погляду іншої групи вчених [1; 3], бізнес-модель більшою мірою пов'язана з питаннями присвоєння цінностей, а тому увага акцентується на способах отримання доходу та отримання прибутку. Заслуговує на увагу погляд вчених, відповідно якого бізнес-модель включає як процес створення, так і процес присвоєння цінностей [1]. При цьому, як підкреслює О. Шаталов, «головним завданням підприємства є збереження цінності, оскільки по мірі її зниження (залежно від етапу життєвого циклу бізнес-моделі) відбувається міграція цінності, відповідно до якої цінність починає мігрувати від застарілих моделей бізнесу до нових, які можуть найкращим чином задовольняти найбільш актуальні потреби клієнтів» [7, с. 31]. У цьому аспекті підкреслюється необхідність підтримки інноваційної активності діючих бізнес-моделей підприємств та інноваційного оновлення цінностей. Таким чином, цінність, яка знаходиться у центрі уваги бізнес-моделі підприємства нерозривно пов'язана з процесом її створення, доставки до клієнта й формування прибутку підприємства.

Рис. 2. Набір ключових характеристик, які визначають зміст терміна «бізнес-модель підприємства»

Ґрунтуючись на результатах проведеного критичного аналізу трактувань терміна «бізнес-модель» підприємства, правомірним є виділення основних підходів, які простежуються у визначеннях дослідників (рис. 3). Існування альтернативних підходів до визначення сутності поняття «бізнес-модель підприємства» свідчить про відсутність в економічній літературі загальноприйнятого визначення терміна «бізнес-модель підприємства». Ідентифіковані в межах кожного з виділений підходів (економічного, стратегічного, ціннісного, системного, структурного, організаційного, процесного, результативного, компонентного та компетентнісного) ключові характеристики акцентують увагу на комплексності досліджуваного терміна. Під час визначення сутності терміна «бізнес-модель підприємства» науковцями акцентується увага на декількох характеристиках (наприклад, цінності та компетенція, цінності та прибутку, інші конфігурації характеристик).

Узагальнюючи результати проведеного теоретичного дослідження, слід зазначити, що сутність терміна «бізнес-модель підприємства» слід розкривати з позицій інтегрованого підходу, відповідно до якого в авторському розумінні «бізнес-модель підприємства – це комбінація критичних елементів «логіки» створення, присвоєння та утримання цінності, залучення та передачі вартості відповідно до ключових процесів (виробництво, реалізація та організація споживання), а також способів їх організації в мережі зацікавлених сторін, які спрямовані на генерування нових конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

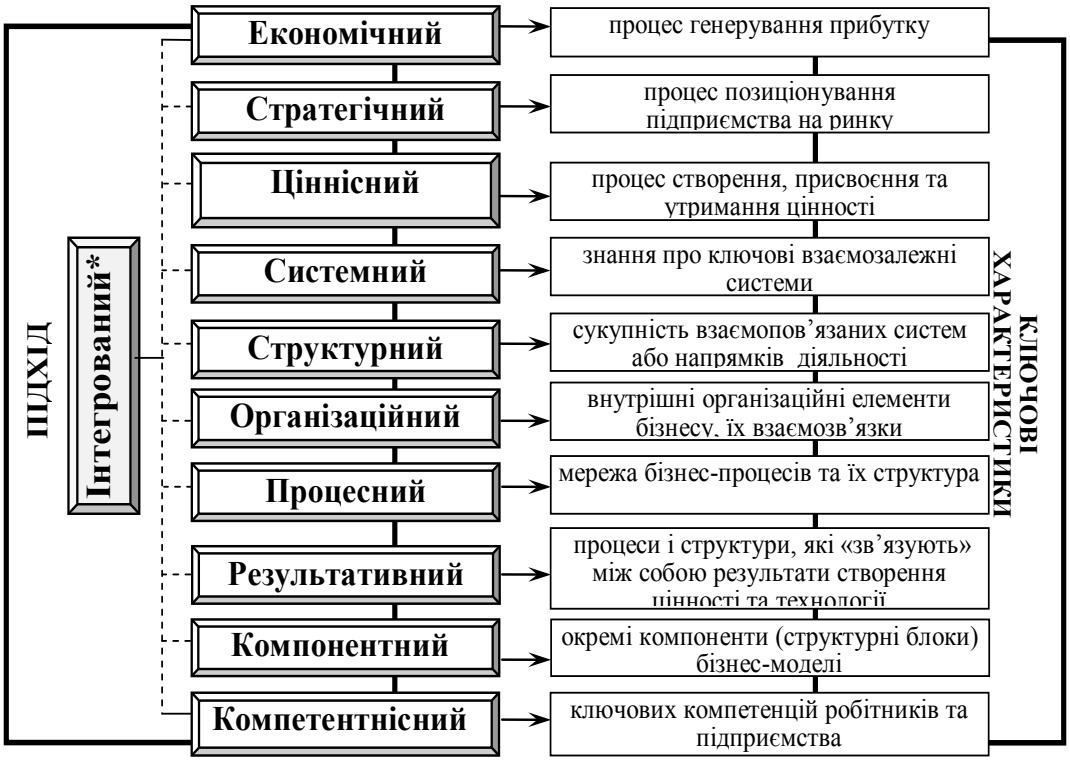


Рис. 3. Основні наукові підходи до визначення сутності терміна «бізнес-модель підприємства»

Джерело: запропоновано авторами

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити висновок, що наявні підходи до трактування сутності терміна «бізнес-модель підприємства» здебільшого ґрунтуються на загальних аспектах та не враховують специфічних галузевих особливостей. Безумовно, бізнес-моделі підприємств мають певні подібні характеристики, подібну структуру, проте для бізнес-моделей підприємств окремих галузей економіки характерні певні особливості.. Як зазначає А. Остервальдер, «кожній бізнес-моделі притаманний свій стиль» [51, с. 120]. Основою виділення стилю бізнес-моделі є концепція, яка, відповідно до погляду Г. Чесбро, «необхідна для того, щоб поєднати ідеї і технології з їх економічними результатами» [67, с. 24]. Зважаючи на це, постає необхідність вирішення питання визначення особливостей формування бізнес-моделей на підприємствах ресторанного господарства. У подальших наукових дослідженнях планується вивчити ключові аспекти різних форматів бізнес-моделей підприємств ресторанного господарства.

Список літератури:

1. Остельвальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. Москва: Альпина Паблишер, 2011. 288 с.
2. Сливоцки А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 452 с.
3. Сооляттэ А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика: учебник для вузов по специальности «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям. Москва: Синергия, 2012. 816 с.
4. Стрекалова Н.Д. Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления. *Проблемы современной экономики*, 2009, №2 (30). URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2627 (дата звернення: 11.08.19).
5. Тарнавська Н.П., Сивак Р.Б. Ціннісноорієнтований підхід до управління ланцюговими процесами в нових конкурентних умовах. *Актуальні проблеми економіки*, 2007. № 4. С. 3-12.
6. Чухрай А.І. Онтологія поняття «бізнес-модель». *Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка»*, 2012. № 749. С. 94-103.
7. Шаталов А.И. Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания). *Вестник СПбГУ*, 2010. Вып. 2. Сер. 8. С. 24-50.
8. Al-Debei M., & Avison D. Developing a unified framework of the business model concept. *European Journal of Information Systems*, 2010. № 19, P. 359-376.
9. Amit R., Zott C. The business model: recent developments and future research. *Journal of Management*. 2011. Vol. 37, Issue 4. P. 1019-1042.
10. Applegate L.M. E-business Models: Making sense of the Internet business landscape. *Information Technology and the Future Enterprise: New Models for Managers*. G. Dickson, W. Gary and G. DeSanctis. Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall, 2000. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=15535.
11. Bellman, R., Clark, C.E., Malcolm, et al. On the construction of a multi-stage, multi-person business game. *Operations Research*, 1957, №5 (4), P. 469-503.
12. Bonakdar A, Weiblen T, Di Valentin C, et al. Transformative Influence of Business Processes on the Business Model: Classifying the State of the Practice in the Software Industry. *HICSS*, 2013. P. 1-10.
13. Chesbrough H. Business model innovation: opportunities and barriers . *Long Range Planning*, 2010. Vol. 43. P. 354-363.
14. Gorgijn J., Akkermans H. Business Modelling is not Process Modelling. *International Conference on Conceptual Modeling, Salt Lake City, USA*, 2000. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.43.4762&rep=rep1&type=pdf (дата звернення: 15.07.2019).
15. Hamermesh, R.G., Marshall, P.W., & Pirmohamed, T. Note on business model analysis for the entrepreneur. *Harvard Business School Background, Note 802-048*, 2002. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=28775.

16. Hess T, Loos P, Buxmann P, et al. ICT Providers: A Relevant Topic for Business and Information Systems Engineering? *Business & Information Systems Engineering,* 2012. №4. P. 367-373. doi: 10.1007/s12599-012-0235-3.

17. Jones G.M. Educators, electrons, and business models: a problem in synthesis. *Accounting Review*, 1960. № 35(4). P. 619-626.

18. Magretta J. Why business models matter. *Harvard Business Review*, 2002. № 80 (5). P. 86-92. URL: https://hbr.org/2002/05/why-business-models-matter (дата звернення 20.07.2019).

19. Mizik N., Jacobson R. Trading off between value creation and value appropriation: the financial implications shifts in strategic emphasis. *Journal of Marketing*, 2003. №67 (January). P. 63-76.

20. Pateli A., Giaglis G. A framework for understanding and analysing e-business models. *In Proceedings 16th Bled eCommerce Conference*, 2003. P. 1-22.

21. Petrovic, O., Kittl, C. and Teskten, R.D. Developing Business Models for E-Business. *International Conference on Electronic Commerce, Vienna, 31 October-4 November 2001*. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.24.9466&rep=rep1&type=pdf (дата звернення: 10.08.2019).

22. Rappa M. The Utility Business Model and the Future of Computing Service. *IBM Journal*, 2004. № 43. P. 32-42

23. Rearce J., Robison R. *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control.* Ninth Edition. Macgraw-Hill, Irwin, 2005. 14 p.

14. Santos F. M. A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 2012. Vol. 111. P. 335-51.

25. Shafer S., Smith H., Linder J. The power of business models. *Business Horizons*, 2005. № 48 (3). P. 199-207.

26. Winter S.G. Szulanski G. Replication as Strategy. *Organization Science.* 2001. Vol. 12. № 6. P. 730-743.

27. Yip G.S. Using strategy to change your business model. *Business Strategy Review*, 2004. Vol. 15. № 2. P. 17-24.

References:

1. Ostel'val'der A. (2011). Postroenie biznes-modeley: nastol'naya kniga stratega i novatora [Building Business Models: A Strategist and Innovator Handbook]. Moskva: Al'pina Pablisher, 288 p. (in Russian).

2. Slivotski A. (2006). Migratsiya tsennosti. Chto budet s vashim biznesom poslezavtra? [Migration of value. What will happen to your business the day after tomorrow?]. Moskva: Mann, Ivanov i Ferber, 452 p. (in Russian).

3. Soolyatte A.Yu. (2012). Upravlenie proektami v kompanii: metodologiya, tekhnologii, praktika [Project management in the company: methodology, technology, practice]. Moskva: Sinergiya, 816 p. (in Russian).

4. Strekalova N.D. (2009). Biznes-model' kak poleznaya kontseptsiya strategicheskogo upravleniya [Business model as a useful concept of strategic management]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2(30). Available at: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2627 (accessed: 11.08.19).

5. Tarnavs`ka N.P., Sy`vak R.B. (2007). Cinnisnooriyentovany`j pidxid do upravlinnya lancyugovy`my` procesamy` v novy`x konkurentny`x umovax [Publications before managing the lance processes in new competitive minds]. *Aktual`ni problemy` ekonomiky`*. [Publications before managing the lance processes in new competitive minds], no. 4. pp. 3-12.

6. Chuxraj A.I. (2012). Ontologiya ponyattya «biznes-model`» [The ontology of the concept of «business model»]. *Visn. Nacz. un-tu «L`viv. politexnika»*, no. 749. pp. 94-103.

7. Shatalov A.I. (2010). Vzaimosvyaz' biznes-modeli i rezul'tatov deyatel'nosti firmy (na materialakh rossiyskikh kompaniy otrasli obshchestvennogo pitaniya) [The relationship of the business model and the results of the company (based on materials from Russian companies in the catering industry)]. *Vestnik SPbGU*, Vol. 2 (8), pp. 24-50.

8. Al-Debei M. & Avison D. (2010). Developing a unified framework of the business model concept. *European Journal of Information Systems*, no. 19, pp. 359-376.

9. Amit R., Zott C. (2011). The business model: recent developments and future research. *Journal of Management*, Vol. 37, Issue 4, pp. 1019-1042.

10. Applegate L.M. (2000). E-business Models: Making sense of the Internet business landscape. *Information Technology and the Future Enterprise: New Models for Managers*. Available at: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=15535 (accessed 11.07.2019).

11. Bellman, R., Clark, C.E., Malcolm, et al. (1957). On the construction of a multi-stage, multi-person business game. *Operations Research*, no. 5 (4), pp. 469-503.

12. Bonakdar A, Weiblen T, Di Valentin C, et al. (2013). Transformative Influence of Business Processes on the Business Model: Classifying the State of the Practice in the Software Industry. *HICSS*, pp. 1-10.

13. Chesbrough H. (2010). Business model innovation: opportunities and barriers. *Long Range Planning,* 2010, Vol. 43, pp. 354-363.

14. Gorgijn J., Akkermans H. (2000). Business Modelling is not Process Modelling. *International Conference on Conceptual Modeling, Salt Lake City, USA*, Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.43.4762&rep=rep1&type=pdf (accessed 15.07.2019).

15. Hamermesh R.G., Marshall P.W. & Pirmohamed T. (2002). Note on business model analysis for the entrepreneur. *Harvard Business School Background, Note 802-048*. Available at: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=28775 (accessed 25.07.2019).

16. Hess T., Loos P., Buxmann P., et al. (2012). ICT Providers: A Relevant Topic for Business and Information Systems Engineering? *Business & Information Systems Engineering*, no. 4, pp. 367-373. doi: 10.1007/s12599–012-0235-3.

17. Jones G.M. (1960). Educators, electrons, and business models: a problem in synthesis. *Accounting Review*, no. 35(4), pp. 619-626.

18. Magretta J. (2002). Why business models matter. *Harvard Business Review*, no. 80(5), pp. 86-92. Available at: https://hbr.org/2002/05/why-business-models-matter (accessed 20.07.2019).

19. Mizik N., Jacobson R. (2003). Trading off between value creation and value appropriation: the financial implications shifts in strategic emphasis. *Journal of Marketing*, no. 67 (January), pp. 63-76.

20. Pateli A., Giaglis G. (2003). A framework for understanding and analysing e-business models. *In Proceedings 16th Bled eCommerce Conference*, pp. 1-22.

21. Petrovic O., Kittl C. & Teskten R. (2001). Developing Business Models for E-Business. *International Conference on Electronic Commerce, Vienna, 31 October-4*. Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.24.9466&rep=rep1&type=pdf (accessed 10.08.2019).

22. Rappa M. (2004). The Utility Business Model and the Future of Computing Service. *IBM Journal*, no. 43, pp. 32-42

23. Rearce J., Robison R. (2005). *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. Ninth Edition. Macgraw-Hill, Irwin, 14 p.

24. Santos F.M. (2012). A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, Vol. 111, pp. 335-351.

25. Shafer S., Smith H. & Linder J. (2005). The power of business models. *Business Horizons,* no. 48 (3), pp. 199-207.

26. Winter S.G.,Szulanski G. (2001). Replication as Strategy. *Organization Science*, Vol. 12. no. 6, pp. 730-743.

27. Yip G.S. (2004). Using strategy to change your business model. *Business Strategy Review*, Vol. 15. no. 2, pp. 17-24.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-17
УДК 338.484

Кацемір Я.В.
кандидат економічних наук, старший викладач,
ДВНЗ «Херсонський державний
аграрний університет»

Katsemir Yana
Kherson State Agricultural University

ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРИСНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ ОЦІНКИ ЗАДОВОЛЕНОСТІ СПОЖИВАЧА

FORMING AND PROVIDING THE USEFULNESS OF THE TOURIST PRODUCT THROUGH THE USE OF THE CONSUMER SATISFACTION ASSESSMENT

Індустрія туризму зазнає істотних змін, що пов'язані з необхідністю конкурувати з самостійними індивідуальними туристами в частині формування туристичних пакетів. Чим вищий ступінь індивідуалізації, тим складніше конкретний продукт піддається стандартизації. У зв'язку з цим потрібна диференціація турпродукту на конкретні компоненти й управління якістю на основі диференційованого підходу. Сфера послуг передбачає, що кожен продукт оцінюється туристом індивідуально, тому управління якістю суттєво ускладнено. Проте в умовах досить широкої інформованості учасників туристичного ринку про наявні пропозиції з'являється можливість статистичної обробки різних даних і формування універсальних інструментів кількісної та якісної оцінки турпродукту на предмет його відповідності очікуванням споживача.

Ключові слова: *туристичний продукт, сфера послуг, споживча привабливість, корисність, задоволеність споживача.*

Индустрия туризма претерпевает существенные изменения, связные с необходимостью конкурировать с самостоятельными индивидуальными туристами в части формирования турпакетов. Чем выше степень индивидуализации, тем сложнее конкретный продукт поддается стандартизации. В связи с этим требуется дифференциация турпродукта на конкретные компоненты и управление качеством на основе дифференцированного подхода. Сфера услуг предполагает, что каждый продукт оценивается туристом индивидуально, поэтому управление качеством существенно затруднено. Тем не менее в условиях достаточно широкой информированности участников туристического рынка об имеющихся предложениях появляется возможность статистической обработки различных данных и формирования универсальных инструментов количественной и качественной оценки турпродукта на предмет его соответствия ожиданиям потребителя.

Ключевые слова: *туристический продукт, сфера услуг, потребительская привлекательность, полезность, удовлетворенность потребителя.*

Nowadays, the tourism sector is characterized by significant changes in the values of the manufacturing companies tourism products in the direction of bringing them closer to consumer values. The problem of forming and ensuring the quality and usefulness of a tourism product is currently relevant for the following main reasons. Firstly, the tourism industry is undergoing significant changes related to the need to compete with independent individual tourists regarding the formation of tourist packages. The higher the degree of individualization, the more difficult a particular product can be standardized. In this regard, the differentiation of tourism products into specific components and quality management based on a differentiated approach is required. Secondly, the service sector assumes that each product is individually assessed by a tourist, therefore quality management is significantly difficult. Nevertheless, in conditions of a fairly wide awareness of the tourist market participants about the available offers, it becomes possible to statistically process various data and create universal tools for quantitative and qualitative assessment of the tourist product with a view to its compliance with consumer

 © Кацемір Я.В., 2019

expectations. Thirdly, the personalization of systems imposes additional requirements on tools for assessing the quality of tourism products, since in addition to the regular procedures for managing the quality of tourism products, the tourist market entity is forced to adapt the quality management system to the needs of a particular client. This task is facilitated by the fact that there is no serial production of products, and the service itself, by its nature, is individual. However, in modern conditions of increasing consumer demand for a tourism product, the subjects of the tourism market are forced to extrapolate the knowledge gained to future services. This requires an expert assessment of experience. Thus, based on the foregoing, it can be concluded that the problem of forming and ensuring the usefulness of a tourism product through the use of an assessment of customer satisfaction is relevant, theoretical and practical.

Key words: *tourist product, service sector, consumer attractiveness, usefulness, customer satisfaction.*

Постановка проблеми. Більш ніж сторіччя тому з'явилася базова економічна концепція, яка полягала у такому твердженні: «якщо товар або послуга задовольняє бажання, то він (товар або послуга) володіє корисністю. Сама ж корисність виражає ступінь задоволення суб'єкта (особи) від споживання товару або виконання будь-якої дії» [1, с. 76-83]. У процесі досліджень було встановлено, що корисності притаманні не лише об'єктивні, а й суб'єктивні риси, вона є справою індивідуального смаку та сприйняття. [2, с. 143]. Один і той самий товар має різну корисність для різних споживачів. Це довго заважало науковцям змінити думку про те що, корисність неможливо кількісно вимірювати. Вважалося, що суб'єктивна природа корисності чутлива лише до ординалістичного (порядкового) ранжування. Розставляючи ординалістичні преференції, людина повинна лише ранжувати ступінь – від вищого до нижчого, від кращого до гіршого, від максимально задовільного до мінімально задовільного. Завдання формування та забезпечення корисності туристичного продукту є складним та багатофакторним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема корисності залишається предметом розбіжностей в економічній науці, починаючи з XVIII ст., коли виникла об'єктивна теорія корисності (Е. Кондільяк, Ф. Галіані). Суб'єктивна теорія корисності зробила спробу вирішити це завдання на основі корисності залежно від того, як змінюється психологічна оцінка товарів і послуг. Вона існує у двох варіантах – кардиналістській (У. Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер, Є. Бем-Баверк, Ф. Візер та ін.). і ординалістській (В. Парето, Є.Є. Слуцький, Дж. Хікс, Ф. Еджуорт та ін.). Питання корисності туристичного продукту частково розглянуто і в роботах українських дослідників І.В. Журило, Т.І. Ткаченко, Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовської. Однак сутність споживчої корисності туристичного продукту досліджують переважно лише в наукових статтях або окремих розділах монографій

Мета статті. Метою статті є дослідження сутності корисності туристичного продукту, встановлення факторів, які визначають цінність туристичного продукту, та визначення профілей корисності туристичного продукту.

Виклад основного матеріалу. В умовах високонкурентного динамічного ринку привабливим можна назвати того суб'єкта, який пропонує споживачам більшу корисність для задоволення потреб за мінімально можливої ціни володіння та споживання блага. У XX ст. розвинуто маркетинговий підхід щодо досягнення ринкових цілей організації, який «закликає» розпізнавати споживчі потреби та забезпечувати цільових клієнтів більшою цінністю, ніж конкуренти.

Під час купівлі товару або послуги індивід «оцінює» споживчі вигоди, «досліджує» їхню якість, порівнює споживчу цінність різних товарів і послуг, очікувані вигоди та необхідні витрати для їх одержання. Процес сприйняття користностей пов'язаний не лише з пізнавальними, але й з емоційними процесами [3, с. 36].

До відчутних споживчих характеристик туристичного продукту належать показники:

1. Якості (гарантії надання різних видів туристичних послуг під час подорожі, комфортність умов перебування, якість процесу обслуговування, організації та просування туру).

2. Призначення (комплексність туру, інформаційна підтримка пошукової системи турів, анімаційне супроводження туру, маркетингові характеристики туристичного продукту).

3. Безпеки (наявність програм страхування, комплексна безпека туру, стандартизація туристичних послуг, соціальна адаптація споживача).

4. Ціни (цінові пропозиції турпродуктів, система знижок на турпродукти, сезонна диференціація цін на турпродукти).

До невідчутних споживчих характеристик туристичного продукту можна зарахувати показники:

1. Професійної компетенції персоналу (рівень кваліфікації та професіоналізму менеджерів, професійна етика, культура, самостійність, старанність).

2. Нематеріальних активів (бренд туристичного підприємства, комунікаційна політика, наявність клієнтської бази, системи моніторингу лояльності споживачів).

3. Екологічності (екологічна унікальність туру, екологічна стійкість турів у контексті забезпечення збалансованого розвитку природно-екологічної системи).

Для формування привабливого туристичного продукту використовується принцип цілеспрямованості, що передбачає проведення досліджень туристичних потоків України про уподобання туристів щодо мети подорожі.

Оскільки туристичний продукт являє собою набір окремих прямих та опосередкованих послуг, то можна стверджувати, що загальна корисність туристичного продукту може бути представлена через уявлення споживачів про кожну із послуг. При цьому споживач сприймає усі послуги, пов'язані із туристичним продуктом, як цілісну систему елементів. Споживач переносить оцінку однієї послуги частково на іншу. Тобто якщо споживач незадоволений однією із послуг, то й іншу послугу він уже буде сприймати із заниженою оцінкою. І навпаки. У цьому проявляється принцип цілісності оцінки задоволеності споживачем туристичним продуктом.

Цей принцип покладено в основу візуального представлення оцінок корисності прямих та опосередкованих послуг у межах туристичного продукту, який автором запропоновано називати профілем корисності туристичного продукту, який до того ж відображає структуру складників корисності туристичного продукту для різних туристичних підприємств.

Профілі корисності туристичного продукту розглянуто через середні бальні оцінки споживачів щодо здатності задовольнити потреби за прямими та опосередкованими послугами для туристичних підприємств міста Херсона (рис. 1):

– ТА «Карта світу»,
– ТА «Квитки по Європі».

Зазначені підприємства працюють в одному ціновому діапазоні, пропонують туристам приблизно однаковий спектр послуг, мають приблизно однакову кількість працівників та обсяги реалізації послуг.

Оскільки всі підприємства, які надають прямі та опосередковані послуги у межах одного туристичного продукту, сприймаються споживачами як елементи однієї системи, то оцінки корисності різних послуг у профілі корисності наведено як пов'язані між собою. При цьому оцінки корисності прямих та опосередкованих послуг, хоча і визначаються цілісно, зазначаються окремо з тим, щоб мати можливість ідентифікувати напрями активізації господарської діяльності за кожним підприємством.

Одні і ті самі підприємства залежно від приналежності до тієї групи підприємств, які цілісно формують туристичний продукт, мають різне сприйняття та різні оцінки складників корисності. Однак спостерігається загальна для всіх підприємств тенденція: на підприємствах опосередкованих туристичних послуг корисність є помітно меншою, оскільки її значення більшою мірою знаходяться ліворуч, тобто там, де оцінки корисності є від'ємними або дуже низькими.

Пов'язаність корисностей прямих та опосередкованих послуг доводить необхідність підвищення корисності послуг опосередкованого характеру, оскільки більша задоволеність опосередкованими послугами приведе і до більшої задоволеності прямими послугами.

Складники корисності туристичного продукту	Туристичні продукти на базі туристичних агентств	
	«Карта світу»	«Квитки по Європі»
Прямі туристичні послуги		
Централізований груповий трансфер автобусом до місця призначення		
Індивідуальний трансфер до місця призначення		
Проживання в готелі		
Харчування передбачено		
Харчування не передбачено		
Екскурсійне обслуговування		
Опосередковані туристичні послуги		
Обмін валюти		
Заклади громадського харчування на території		
Масажний салон		
Салон-перукарня		
Станція технічного обслуговування		
Хімчистка		
Сувенірний магазин		
Ігрові автомати		
Прокат шезлонгів та пляжного спорядження		

Рис. 1. Профілі корисності туристичного продукту*

Джерело: власна розробка автора

Згідно з динамічним характером споживчої привабливості обґрунтовано доцільність визначення фактичної та бажаної споживчої корисності, а їх порівняння слід розглядати як динамічну можливість підвищення рівня споживчої привабливості.

Визначення споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Карта світу» наведено в табл. 1-2.

Аналізувати рівні споживчих привабливостей доцільно на основі шкали, яка дасть змогу порівняти ситуацію на різних підприємствах. Запропоновано такі рівні споживчих привабливостей:

– від 0,00 до 0,33 – низький рівень;
– від 0,34 до 0, 66 – середній рівень;
– від 0,67 до 100,00 – високий рівень.

Підприємство АТ «Карта світу» виявилося єдиним з усіх досліджених туристичних агентств, в якому пряма фактична туристична послуга виявилася від'ємною, а саме – послуга «централізований груповий трансфер автобусом до місця призначення» ($К_ф$ = –0,1). Тобто транспортне підприємство, з яким співпрацює ТА «Карта світу», не задовольняє потреб туристів під час споживання цієї послуги.

Така ситуація є дуже небезпечною з погляду можливих змін у споживчій привабливості, якщо взяти до уваги, що саме споживачі туристичного продукту цього підприємства зазначили, що вагомість послуги «екскурсійне обслуговування» є для них найбільш

Таблиця 1

Визначення споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Карта світу» (прямі туристичні послуги)

Складники туристичного продукту	ТА «Карта світу»			
	$К_ф$	$К_б$	В	$((К_б-К_ф)/ К_б)•В$
Прямі туристичні послуги				
Централізований груповий трансфер автобусом до місця призначення	-0,1	0,2	0,10	0,15
Індивідуальний трансфер до місця призначення	0,2	0,5	0,10	0,06
Проживання в готелі	1,9	1,9	0,20	0,00
Харчування передбачено	1,1	1,1	0,20	0,00
Харчування не передбачено	0,8	1,0	0,10	0,02
Екскурсійне обслуговування	1,4	1,5	0,30	0,02
Сума				0,25
РР				0,75

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 2

Визначення споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Карта світу» (опосередковані туристичні послуги)

Складники туристичного продукту	ТА «Карта світу»			
	$К_ф$	$К_б$	В	$((К_б-К_ф)/ К_б)•В$
Опосередковані туристичні послуги				
Обмін валюти	-0,1	0,8	0,15	0,17
Заклади громадського харчування на території	0,1	1,0	0,20	0,18
Масажний салон	0,3	0,3	0,10	0,00
Салон-перукарня	0,2	0,3	0,05	0,02
Станція технічного обслуговування	0,2	0,3	0,05	0,02
Хімчистка	0,3	1,2	0,15	0,11
Сувенірний магазин	1,3	1,3	0,10	0,00
Ігрові автомати	0,8	0,8	0,15	0,00
Прокат шезлонгів та пляжного спорядження	0,1	0,8	0,05	0,03
Сума				0,54
РО				0,46

Джерело: власні розрахунки автора

вагомою (B=0,30) та найбільш корисною ($К_ф$=1,4). Як правило, трансфер під час екскурсійного обслуговування виконують ті самі перевізники, які здійснюють трансфер до місця проживання, а тому невдоволеність транспортним обслуговуванням може знизити і вагомість та корисність послуги «екскурсійне обслуговування», що в кінцевому рахунку приведе до зниження споживчої привабливості як окремої послуги «екскурсійне обслуговування», так і туристичного продукту підприємства ТА «Карта світу».

Те, що для ТА «Карта світу» є від'ємним значення коефіцієнта корисності для послуги «обмін валюти», свідчить про відсутність на близькій відстані від місця проживання туристів пункту обміну валюти або його велике перевантаження. У цьому разі ТА «Карта світу» повинно рекомендувати готелю організувати для своїх клієнтів власний пункт обміну валюти, тим більше що бажана корисність у цій послузі значно перевищує фактичну (08 проти –0,1).

Розрахунки споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Квитки по Європі» свідчать про таке (табл. 3-4). На цьому підприємстві відсутні прямі туристичні послуги, за якими

збігалися би фактичні та бажані корисності. Тобто кожна із послуг потребує удосконалення та підвищення корисності, хоча загалом розрив між цими коефіцієнтами за всіма прямими послугами є невеликий і не перевищує 0,2.

Водночас чотири із дев'яти опосередкованих послуг мають відє'мне значення корисності: «заклади громадського харчування на території», «масажний салон», «станція технічного обслуговування», «сувенірний магазин». Це свідчить про неналежне обслуговування на зазначених підприємствах сфери послуг або про їх розташування на значній відстані від місця проживання туристів. У цьому разі підприємство ТА «Квитки по Європі» повинне виступити ініціатором встановлення партнерських відносин з найближчими до готелю, на базі якого пропонується туристичний продукт, підприємствами, що надають необхідні опосередковані послуги, з тим щоб залучити їх у число підприємств, що надають послуги в межах туристичного продукту.

Резерви підвищення споживчої привабливості туристичного продукту на базі ТА «Квитки по Європі» також слід шукати у площині тих опосередкованих послуг, за якими спостерігається одночасно велика різниця фактичної та бажаної корисності та висока вагомість послуг.

Такими послугами є насамперед «заклади громадського харчування на території» ($(К_б–К_ф)$=1,9; B=0,15), але також можна підвищувати споживчу привабливість туристичного продукту за рахунок послуг «ігрові автомати» ($(К_б–К_ф)$=0,2; B=0,15) та «прокат шезлонгів та пляжного спорядження» ($(К_б–К_ф)$=0,1; B=0,20).

Висновки. Визначення споживчої привабливості туристичних продуктів, які пропонуються аналізованими туристичними агентствами, дало змогу визначити такі тенденції:

– всі прямі туристичні послуги в межах туристичних продуктів аналізованих туристичних агентств мають високий рівень споживчої привабливості (від 75% до 98%);

– всі опосередковані туристичні послуги в межах туристичних продуктів аналізованих туристичних агентств мають низький та середній рівні споживчої привабливості (від 18% до 59%).

Аналіз рівня корисності та споживчої привабливості прямих та опосередкованих послуг у межах туристичних продуктів дає змогу визначати системно та комплексно слабкі та сильні сторони у діяльності як туристичних підприємств, так і підприємств, які надають опосередковані туристичні послуги, що дає змогу розробляти та реалізовувати практичні рекомендації з управління підприємствами сфери послуг у контексті підвищення споживчої привабливості туристичного продукту.

Таблиця 3

Визначення споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Квитки по Європі» (прямі туристичні послуги)

Складники туристичного продукту	ТА «Квитки по Європі»			
	$К_ф$	$К_б$	В	$((К_б-К_ф)/ К_б)• В$
Прямі туристичні послуги				
Централізований груповий трансфер автобусом до місця призначення	0,9	1,0	0,10	0,01
Індивідуальний трансфер до місця призначення	1,3	1,4	0,30	0,02
Проживання в готелі	0,7	0,9	0,10	0,02
Харчування передбачено	0,1	0,3	0,10	0,07
Харчування не передбачено	1,6	1,7	0,20	0,01
Екскурсійне обслуговування	1,7	1,9	0,20	0,02
Сума				0,15
РР				0,85

Джерело: власні розрахунки автора

Таблиця 4

Визначення споживчої привабливості туристичного продукту на базі туристичного агентства «Квитки по Європі» (опосередковані туристичні послуги)

Складники туристичного продукту	ТА «Квитки по Європі»			
	$К_ф$	$К_б$	В	$((К_б-К_ф)/ К_б)•В$
Опосередковані туристичні послуги				
Обмін валюти	0,6	0,7	0,10	0,01
Заклади громадського харчування на території	-0,1	1,8	0,15	0,16
Масажний салон	-0,6	0,5	0,05	0,11
Салон-перукарня	0,2	0,9	0,05	0,04
Станція технічного обслуговування	-0,5	0,4	0,05	0,11
Хімчистка	1,1	1,1	0,15	0,00
Сувенірний магазин	-0,3	1,5	0,10	0,12
Ігрові автомати	0,2	0,4	0,15	0,08
Прокат шезлонгів та пляжного спорядження	0,2	0,3	0,20	0,08
Сума				0,71
РО				0,29

Джерело: власні розрахунки автора

Список літератури:

1. Журило І.В. Категорія корисності: теоретичний аспект: *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2005. № 2(74). С. 76-83.

2. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. Москва, 2001. 224 с.

3. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. Київ, 2003. 343 с.

References:

1. Zhurilo I.V. (2005) Kategoriya korisnosti: teoretichniy aspect [Utility Category: Theoretical Aspect] *Visnik Sumskogo derzhavnogo unIversitetu. Seriya «Ekonomika»*, No. 2(74), pp. 76-83.

2. Lifits I.M. (2001) *Teoriya i praktika otsenki konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [The theory and practice of assessing the competitiveness of goods and services]. Moscow (in Russian).

3. Mocherniy S.V. (2003) *Ekonomichna teoriya: navch. posib.* [Economic theory] Kyiv. (in Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-18
УДК 331-027.22

Ліпич Л.Г.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки,
безпеки та інноваційної діяльності,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
Кушнір М.А.
кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри прикладної економіки та бізнесу,
Український католицький університет
Хілуха О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
безпеки та інноваційної діяльності,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Lipych Lubov, Khilukha Oksana
Lesia Ukrainka Eastern Europen National University

Kushnir Myroslava
Ukrainian Catholic University

ІНТЕРФЕЙС ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНЦІЯ» ТА «КВАЛІФІКАЦІЯ»

THE INTERFACE OF CONCEPTS COMPETENCY AND COMPETENCE

У статті обґрунтовано, що хоча кваліфікація (competences) та компетентності (competencies) як поняття іноді використовуються взаємозаміно, вони не є синонімами. Ми вважаємо, що компетентності (competencies) – це вміння, знання, особистісні риси та поведінка, необхідні для ефективного відігравання ролі чи виконання роботи з метою досягнення підприємством стратегічних цілей. Кваліфікація (competences) – це потенційна здатність функціонувати в певній ситуації або конкретних умовах, пов'язана з формалізацією наявних знань, умінь, досвіду чи певних психологічних особливостей. Це означає, що працівник, перш ніж досягне очікуваного рівня компетентності, спочатку повинен продемонструвати визначений рівень кваліфікації. Тому між ними є своєрідний інтерфейс, тобто грамотна аплікація вмінь може спонукати до грамотної діяльності і навпаки.

Ключові слова: *кваліфікації (competences), компетентності (competencies), стандарти ефективної діяльності, знання, навики, вміння, поведінка, особистісні риси.*

В статье обосновано, что хотя понятия «квалификация» (competences) и «компетентности» (competencies) иногда используются как взаимозаменяемые, они не являются синонимами. Мы считаем, что компетентности (competencies) – это умения, знания, личностные черты и поведение, необходимые для эффективного отыгрывания роли или выполнения работы с целью достижения предприятием стратегических целей. Квалификация (competences) – это потенциальная способность функционировать в данной ситуации или конкретных условиях, связанная с формализацией имеющихся знаний, умений, опыта или определенных психологических особенностей. Это означает, что прежде чем работник достигнет ожидаемого уровня компетентности, он сначала должен

© Ліпич Л.Г., Кушнір М.А., Хілуха О.А., 2019

продемонстрировать определенный уровень квалификации. Поэтому между ними существует своеобразный интерфейс, то есть грамотная аппликация умений может побудить к грамотной деятельности и наоборот.

Ключевые слова: *квалификации (competences), компетентность (competencies), стандарты эффективной деятельности, знания, навыки, умения, поведение, личностные черты.*

Continuous adaptation of a person to the changing professional requirements depends on being able to learn and constantly improve his or her competences or/and competencies. In this regard, the attention is focused on the development and implementation of effective staff recruitment and development systems, on the enhancement of their competences or competencies. In this paper it is proved that although concepts competences and competencies are sometimes used interchangeably, they are not synonyms. However, in the scientific literature, it is difficult to find one common definition of these concepts, but instead we find a lot of different approaches that the authors are trying to explain. We believe that competencies are the skills, knowledge, personal traits, and behavior that are required to effectively play the role or do the job to achieve strategic goals. They influence the actual activity and the results obtained in a particular situation. In order to make a clear distinction between competencies and competences, we accept that competences are the potential abilities to function in a given situation or specific context, that is related to the formalization of available knowledge, skills, experience or certain psychological peculiarities. Competences make the employee able to perform his or her duties in the workplace, and competencies determine that the work in that position has been performed as expected. In other words, competencies are determined by comparing an employee's current results or achievements with those defined in performance standards that are designed to meet the qualification requirements of the profession. This means that, before the employee reaches the expected level of competency, he must first demonstrate a certain level of competence. Therefore, there is a kind of interface between them, that is, a competent application of abilities can lead to competent activity and vice versa. Thus, these concepts have two different meanings. Competences cover a set of abilities that enable you to perform the tasks well, and competencies include acceptable behavior for rational actions.

Key words: *competences, competencies, standards of effective activity, knowledge, skills, abilities, behavior, personal.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з нагальних проблем вітчизняних підприємств є професійна невідповідність персоналу, що визначається як невідповідність умінь, здібностей, навичок та компетентностей працівників тим робочим місцям і посадам, які вони займають. У результаті підприємство має як економічні, так і соціальні втрати, що виражаються у зменшенні продуктивності праці, а для працівників, що мають вищу кваліфікацію та компетентність, – у нездійснених очікуваннях від інвестицій у навчання, тобто у низькій заробітній платні та незадоволеності від роботи. Професійна невідповідність властива людині на будь-якій стадії її діяльності, тому є явищем динамічним. Вона може простежуватися протягом усієї робочої кар'єри працівника, особливо коли він не в змозі модернізувати свої навички та професійні здібності. Безперервна адаптація людини до мінливих професійних вимог залежить від можливості навчатися та постійно підвищувати свою кваліфікацію чи/та компетентності.

За цих умов перед менеджментом постають такі першорядні завдання, як: найкраще використати кваліфікацій та компетентності працівників для реалізації цілей бізнес-діяльності; досягнути найповнішої корисної віддачі та водночас найвищого рівня мотивації персоналу до праці. Відповідною реакцією підприємств на зазначені тенденції розвитку людських ресурсів є посилена увага до розроблення та впровадження дієвих систем підбору та розвитку персоналу, підвищення його кваліфікації чи/та компетентностей. Саме цим зумовлена актуальність пошуку спільних та відмінних рис дефініцій компетентності та кваліфікація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою будь-якого підприємства та його головним багатством є персонал. Питанню розвитку персоналу присвячені

наукові дослідження М Амстронг, О.О. Гетьман, А.В. Плясуна, В.Я. Брича, О.Я. Гугули, Т.П. Збрицької, Г.О. Савченко, М.С. Татаревської, В.В. Красношапка, А.О. Коваленка, І.О. Мартиненка, І.В. Партика, Ю.А. Плугіна, О.А. Сливки, Т.В. Стебеняєвої, Н.М. Юрятиної, А.М. Ткаченка, К.А. Марченка та інших учених. У їхніх працях наводяться детальна класифікація та опис усіх можливих методів та інструментів розвитку персоналу, але в жодній не відтворена специфіка понять кваліфікації та компетентності. У зв'язку з цим актуальними є дослідження особливостей, спільних та відмінних рис цих дефініцій.

Метою статті є розгляд основних підходів до визначення спільних та відмінних рис між такими поняттями, як кваліфікації та компетентності персоналу на сучасних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. У літературі немає жодного загальновизнаного визначення або чітко визначеної різниці між поняттями «компетентність» та «кваліфікація». Більше того, трапляється, що одні автори використовують ці терміни взаємозаміно, а інші показують значні відмінності між ними. Одна з причин такої ситуації, як це трактують Гонсальвес та Кальверт (C.J. Gonsalvez і F.L. Calvert), полягає в тому, що кваліфікації та компетеності перебувають у полі зору різних наукових дисциплін [1]. Ще одна причина, яку зауважує Паге (Page), це оцінка кваліфікацій та компетентностей з погляду різних секторів: приватного та державного [2]. Кваліфікації та компетентності можуть висвітлюватися з національної, галузевої чи з позиції підприємства [3].

Різні групи зацікавлених контрагентів, які виявляли інтерес до порушених питань, також розглядали ці дефініції з різних ракурсів, зокрема [4]:

– психологи – орієнтовані на вимірювання конкретних здібностей людини та визначення того, чи є результати спостереження її дій вираженням її реальних характеристик та вроджених здібностей;

– теоретики управління – використовували функціональний аналіз, щоб визначити, як поліпшити індивідуальні показники та ефективність праці для досягнення найкращих результатів щодо забезпечення цілей підприємства;

– менеджери з персоналу – інтерпретують компетентності як технічний інструмент реалізації стратегії шляхом відповідного підбору, адаптації, навчання, оцінки, підвищення кваліфікації, оплати праці та тактики планування персоналу;

– педагоги – роблять спробу поєднати професійну підготовку та атестацію працівників із загальною освітою;

– політики – включаючи тих, хто бере участь у різних політичних організаціях, таких як профспілки, об'єднання роботодавців, політичні партії та політики, що формують інститути Європейського Союзу, використовують концепцію компетентностей для підвищення ефективності ринку праці.

Крім того, протягом багатьох років також стали очевидними деякі відмінності в напрямах досліджень між американською та британською школами [5]. У США домінує підхід з орієнтацією на людину, який спрямований на виявлення тих її особливостей, які дозволяють розмежувати працівників за компетентностями: середні, вище середніх, високі тощо. Зазвичай до компетентностей належать вміння, навички, особистісні характеристики та поведінка [6]. В американській англійській тут використовується термін компетентності, який, як правило, відповідає українському «компетентність».

У Великобританії найпопулярнішим є використання методів функціонального аналізу, орієнтованих на визначення необхідних ролей, завдань та обов'язків, пов'язаних із виконанням роботи, а не навичок тих, хто досягнув успіху. Цей підхід вимагає виявлення ключових цілей або функцій професії, які потім розбиваються на менші цілі та функції, які необхідні для виконання поставлених завдань [6]. У британському англійському тут з'являється поняття competences, або qualifcations, що відповідає українському терміну «кваліфікація».

У будь-якому разі аналіз літератури останніх років свідчить про велику різноманітність

визначень, пов'язаних з компетентностями. Ось кілька з них:

Компетентність – це мотив (стимул), риса характеру, аспект власного образу чи соціальної ролі, але також сукупність знань [7].

Компетентності можуть бути мотивами, рисами характеру, уявленнями про себе, ставленням, цінностями, незалежними знаннями або когнітивними та поведінковими навичками – будь-яка індивідуальна характеристика, яку можна достовірно виміряти або обчислити і яка дозволяє розмежувати працівників з високими та середніми здібностями, або людей успішних і неуспішних. Таким чином, до компетентностей належать навички, особистісні характеристики та поведінка [8].

Компетентності – це сукупність поведінкових моделей, якими повинна володіти людина, займаючи конкретну посаду для виконання покладених завдань та функцій відповідно до кваліфікації [9].

Компетентності – це знання, вміння та навички або пов'язані з ними характеристики, що дозволяють досягнути високих результатів у роботі [10].

Компетентність означає письмовий опис навичок, необхідних для досягнення поставлених цілей [11].

Hay Group визначає компетентності як вимірювану властивість особистості, яка забезпечує ефективну діяльність в конкретних умовах роботи, організації чи культури [12].

Компетентність включає затверджений інструмент прийняття рішень, співвіднесений із конкретною діяльністю, яка описує ключові знання, навички та вміння, необхідні для її виконання [13].

Компетентності – це вміння, знання, навички та інші характеристики, які потрібні людині для ефективного виконання роботи [14].

Компетентність – це суміш знань, умінь, навичок, мотивів причин, переконань, цінностей та інтересів. [15].

Компетентності – це комбінація між явними і прихованими знаннями, поведінкою та навичками, які становлять чийсь потенціал з метою ефективної реалізації завдань [16].

Компетентність також розглядається як частина компетентностей організації, які втілені в окремих працівниках чи в колективах працівників, але це теж особливість, яка щось розвиває і вдосконалює (наприклад, навички чи ресурси), а іноді провадить до вершин візіонерства (наприклад, отримання постійних доходів). З цієї позиції компетентність – це загальне поняття, яке концептуально визначає розвиток, який здійснює компанія, окремі працівники або їх групи [17].

Компетентність означає здатність виконувати роботу відповідно до стандартів праці: це поєднання практичних та розумових навичок, досвіду, знань, особистої поведінки та розуміння [18].

Компетентність описує знання чи вміння, якими повинна володіти особа, щоб мати змогу виконати доручене завдання [19].

Все вищевикладене дає змогу зробити висновок, що визначення компетентностей та кваліфікації залежить від наукової спрямованості дослідника. З подібною ситуацією ми стикаємося і в господарській діяльності, де детермінація цих понять залежить від прийнятих практичних припущень та імплементованих цілей. Тобто не тільки в суто науковій сфері, але і практичній діяльності важко знайти консенсус між цими поняттями.

Наприклад, Т. Теодореску, практик із багаторічним досвідом у бізнес-консалтинговій діяльності в галузі управління компетентностями, зазначає, що компетентність (competency) та кваліфікація (competence) – це відмінні поняття, хоча підприємства не приділяють належної уваги вагомості різниці між ними, яка є, як підкреслюється цитованою авторкою, що неправомірно. Зазначені нею відмінності наведені в табл. 1. Порівняльний аналіз включає такі елементи, як визначення цих понять, сфери інтересів у моделях компетентності та кваліфікації, досягнуті результати та їх застосування.

Огляд літератури свідчить також і про таке. С. Рове (C. Rowe) вважає, що доречним є прийняття кваліфікації для позначення навичок згідно зі стандартами ефективної діяльності, а поняття компетентності – стосовно

Таблиця 1

Порівняльний аналіз понять «кваліфікація» (competences) та «компетенція» (competency)

Елементи визначень	Кваліфікація (competences)	Компетентність (competency)
1	2	3
Визначення	Кваліфікація – це діяльність, що має вартісне вираження та супроводжується найбільш ефективною реалізацією цілей підприємства	Компетентність включає такі характеристики, як знання, вміння, спосіб мислення, аналоги мислення тощо, які використовуються в практичній діяльності, індивідуально або в різних комбінаціях для успішного виконання поставлених завдань
Сфери інтересів у моделях компетентностей та кваліфікації	У кваліфікаційних моделях сферою зацікавленості є показники, що піддаються обчисленню (вимірюванню), пов'язані з предметом, праці, і визначають, що і в якій послідовності працівники повинні робити, щоб досягти або навіть перевищити встановлені цілі в межах їх посади, підрозділу, підприємства. Невідповідне консультування та недосконалий зворотній зв'язок є однією з найсерйозніших причин некомпетентності у світі праці. Метою класифікаційних моделей є усунення цих недоліків через формулювання чітких та зрозумілих порад, які забезпечують досягнення успіху та визначених значень показників. Іншими словами, вони є своєрідною дорожньою картою, що веде до успіху. Тому основне питання, яке ідентифікує потребу в навчанні: «Що працівник повинен робити?» Тобто спочатку необхідно чітко поставити завдання, а вже потім вимагати вмінь, навичок, знання, тоді ключові завдання та поведінка для підтримки та підвищення кваліфікації стануть зрозумілими	У моделях компетентностей основною сферою інтересів є визначення вмінь, знань, рис характеру та поведінки, які мають успішні працівники. Вважається, що якщо працівники знають які навички, знання, риси характеру або поведінка характеризують тих, хто успішний, це стане мотивацією до набуття таких характеристик і як результат сприятиме отриманню успіху в майбутньому. Практикуючі фахівці, які створюють компетентнісні моделі, співпрацюють із тренерами, фахівцями з управління персоналом, експертами в цій галузі, а і з менеджерами, щоб визначити необхідні вміння, знання, риси характеру та поведінки, які демонструють успішні люди. Бажаний результат – дублювання компетентностей успішних людей і передача цих компетенцій працівникам, які не такі успішні. Це стосуються, наприклад, підбору персоналу, їхнього навчання, оцінювання чи розвитку та впровадження відповідних програм розвитку працівників
Результати	У кваліфікаційних моделях результатом є структурний концепт, що включає: ▪ процес, що використовується для отримання бажаних результатів; ▪ критичний аналіз досягнень, пов'язаних із поставленими завданнями, та передового досвіду, що використовуються для досягнення намічених цілей бізнесу; ▪ навички та знання, необхідні для досягнення поставлених завдань; ▪ корпоративна підтримка, необхідна для створення, та підтримки бажаного рівня продуктивності разом з відповідним рівнем кваліфікації та усуненням поточних проблемам, що перешкоджають досягненню запланованих результатів	Результатами моделей компетентності є: ▪ перелік вимог до конкретних професій; ▪ діаграми ▪ електронні таблиці ▪ інтерактивні програми, які містять переліки вимог: – навички – знання – атрибути – бажані форми поведінки, які необхідні для успіху у конкретних професійних ролях

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Застосування	Кваліфікаційні моделі можуть використовуватися для надання вказівок, як досягти успіху, та оцінки прогалин, спонукання працівників до раціонального вибору інструментів, ресурсів, які безпосередньо пов'язані з результатами роботи на певній посаді, та цілями організації. Тобто моделі кваліфікації застосовується для: ▪ встановлення чітких, вимірюваних та конкретних результатів, яких потребує організація; ▪ спрощення управління та підвищення продуктивності за допомогою повторюваності успішних процесів, зниження витрат та ризиків у впровадженні нового, збільшення контролю; ▪ вимірювання, відстеження, коучингу та підвищення продуктивності; ▪ забезпечення відповідності навчання індивідуальним потребам працівників з погляду їхньої ролі та ефективності, а також цілей та потреб організації; ▪ детермінація та встановлення стандартів ефективності для підбору персоналу.	Моделі компетентностей використовуються організаціями для різних цілей: побудови програм підбору персоналу, їх навчання, оцінювання або розвитку. Процес, застосовування цих моделей включає такі етапи: ▪ компетенції класифікуються за важливістю та бажаним рівнем досягнення; ▪ кожен працівник отримує модель, що відповідає його ролі та інформацією про те, що його успіх залежить від демонстрації компетентностей у цій моделі; ▪ здійснюється самооцінка або зовнішня оцінка (або обидві) на основі моделі компетентність – йдеться про визначення, чи працівник набув усіх необхідних компетенцій. Після оцінки працівник отримує інформацію про його сильні та слабкі сторони порівняно з вимогами та перелік тих, рівень яких потрібно підвищити; ▪ окремі працівники отримують перелік знань, навиків, інформації чи ресурсів, що допоможуть їм заповнити прогалину в компетентностях та отримати їх бажаний рівень.

Джерело: [20]

поведінки, завдяки якій ці стандарти виконуються. Іншими словами, перше поняття описує, що працівники повинні робити, тоді як друге зосереджене на тому, як вони цього мають досягти. Тому між ними є своєрідний інтерфейс, тобто грамотна аплікація вмінь може спонукати до грамотної діяльності і навпаки (рис. 1). Тобто це поняття, що мають два різних значення. Кваліфікації (competences) охоплюють набір умінь, що дають можливість добре виконувати поставленні завдання, а компетенції (competencies) – прийняту поведінку для компетентних дій. На думку С. Рове (C. Rowe), найважливішим у цій дискусії є несприйняття принципової різниці між цими поняттями. Автор додає, що саме брак знань у цій галузі сприяв появі численних проблем у практичній діяльності підприємств, а часто і невдач в управлінні компетентністю [21].

Деякі вчені орієнтуються на вхідні витрати та вихідні результати, отримані від використання компетентностей, та розглядають їх у контексті індивідуальних та корпоративних. Підходи Т. Гоффманна (T. Hoffmanna) наведено в табл. 2, де вхід і вихід репрезентовано стосовно двох видів компетенцій: індивідуальних та корпоративних.

Кваліфікація	Компетентності
В основі лежать вміння	В основі лежить поведінка
Встановлені стандарти	Характер поведінки
Що працівник повинен робити	Як виконується поставлене завдання

Рис. 1. Різниця між поняттями «кваліфікація» (competences) та «компетентності» (competencies)

Джерело: [21]

Таблиця 2

Типологія сутності та цілей компетентностей

	Індивідуальні	Корпоративні	Ціль
Вхід	Знання, вміння, навички	Сильні позиції	Предметне навчання
Вихід	Виконання поставлених завдань згідно зі стандартами	Еталонний тест	Виконання поставлених завдань згідно з цілями організації

Джерело: [4]

Ф. Белкаді (F. Belkadi) вважає, що більшість дефініцій, крім певних розбіжностей, підкреслюють ключові особливості компетентностей, які мають фундаментальне значення під час їх розгляду з погляду працедавця. Це означає, що [22]:

– компетентність є комбінацією різних елементів, її вартість є вищою від вартості арифметичної суми цих складників;

– компетентність належить певному суб'єкту, яким може бути підприємство, проектна група чи конкретний працівник;

– компетентність підтримується когнітивною структурою, яка організовує виконання роботи і яка є відносно постійною протягом певного періоду часу;

– компетентність – це конструкція, яка за необхідності активується, вдосконалюється, збагачується та сформована згідно з призначенням, проте може пристосовуватися до мінливих ситуаційних умов. Компетентність не є стереотипом, і хоча вона чутлива стосовно ситуаційних змін, ця чутливість має певні межі, і коли відхилення від норми їх перевищує, можуть розвиватися нові компетентності.

Деякі науковці використовують ситуаційний підхід під час визначення дефініції «компетентність». У контексті ситуаційного підходу Капальдо та інші (Capaldo) під компетентністю розуміють індивідуальну здатність або властивість, яка активується за посередництвом працівника шляхом використання індивідуальних, корпоративних чи екологічних ресурсів з метою виконання поставленого завдання в конкретній ситуації. Окремі складники (елементи) трактуються ними так [23]:

– індивідуальні здібності та властивості – це особистісні ознаки, такі як навички, знання (ноу-хау) та риси характеру;

– ресурси – це засоби праці, такі як інструменти, прилади, відносини з іншими людьми, архіви та репозитарії знань, які доступні окремим працівниками, організаціям або зовнішнім споживачам;

– робочі ситуації сприймаються окремими особами як прототипи діяльності, що характеризуються певним поєднанням очікуваної поведінки та результатів.

Капальдо (Capaldo) виокремлює два способи прояву компетентностей [23]:

– коли діяльність (робота) відповідає очікуванням внутрішнього або зовнішнього замовника (очікувана компетентність);

– коли виконана робота перевищує очікування (надзвичайна компетенція). Підприємство не знає, що володіє такою компетентністю, проте його працівники розвинули її в результаті індивідуального навчання для вирішення нестандартних завдань.

Подальший аналіз засвідчує, що дефініцію «компетентність» розмежовують на [16]: групову та індивідуальну; загальну та конкретну; твердження, що характеризують базовий концепт цієї компетентності; продемонстровану поведінку (поведінкові показники, які повинні або яких можна досягти, якщо у вас є певна компетентність).

Нині компетентності також розглядаються в контексті управлінського капіталу як джерело конкурентної переваги, в контексті управлінських функцій і менеджерської праці, вимог міжнародних корпорацій та економіки, заснованої на знаннях, і все це впливає на детермінацію та пояснення цього поняття.

Більше того, різні контексти, в яких аналізуються компетентності, можуть мати відмінний спосіб їх розуміння. Наприклад, коли ключові компетентності управлінського персоналу розглядаються в економіці, заснованій на знаннях, вони визначаються як ті психологічні особливості, знання та вміння, які є важливими або дуже важливими [24]. Деякі

автори приділяють увагу емоційному компоненту в моделях компетентностей [25], а інші більше зацікавлені в технічних аспектах поведінки працівників.

Наведені підходи та погляди не є вичерпними, повний перелік можливих контекстів та визначень компетентностей та кваліфікації нереально трудомісткий. Слід також зауважити, що наведені приклади свідчать, що коли ведуться дискусії щодо сутності чи ролі компетентностей на підприємстві, то спочатку слід чітко визначити, ціль дослідження та особливості цього виду праці.

Висновки. Узагальнюючи це дослідження з погляду проведеного огляду літератури, можна дійти висновку, що хоча кваліфікація (competences) та компетентності (competencies) як поняття іноді використовуються взаємозаміно, вони аж ніяк не є синонімами. У науковій літературі, однак, важко знайти якесь одне загальне визначення цих понять, натомість ми знаходимо величезне багатство різноманітних підходів, автори яких намагаються пояснити, що є що. Ми припускаємо, що компетентності (competencies) – це вміння, знання, особистісні риси та поведінка, необхідні для ефективного відігравання ролі чи виконання роботи на підприємстві з метою досягнення ним стратегічних цілей. Вони впливають на фактичну діяльність та отримані результати в конкретній ситуації. Для того щоб зробити чітке розмежування між компетентностями та кваліфікацією, ми приймаємо, що кваліфікація (competences) – це потенційна здатність функціонувати в певній ситуації або конкретних умовах, пов'язана з формалізацією наявних знань, вмінь, досвіду чи певних психологічних особливостей. Кваліфікація робить працівника здатним виконувати свої обов'язки на певному робочому місці, а компетентності визначають, що робота на цій посаді виконана як очікувалося. Іншими словами, компетентності визначаються на порівнянні поточних результатів або досягнень працівника з результатами чи досягненнями, визначеними у стандартах ефективності, що розроблені відповідно до кваліфікаційних вимог певної професії. Це означає, що перш ніж працівник досягне очікуваного рівня компетентності, спочатку він повинен продемонструвати визначений рівень кваліфікації.

References:

1. Gonsalvez C.J., Calvert F.L. (2014).Competency – based Models of Supervision: Principles and Applications, Promises and Challenges. Australian Psychologist, 49 (4), p. 200-208.
2. Page, E.C., Hood, C., & Lodge, M. 2005. Conclusion: is competency management a passing fad? Public Administration, 83(4): 853-860.
3. Chapman, Lovell.(2006). The competency model of hospitality service: why it doesn't deliver. International Journal of Contemporary Hospitality Management 18(1), 78-88.
4. Hoffmann, T. (1999). The meanings of competency. Journal of European Industrial Training, Vol. 23 No. 6, pp. 275-286. https://doi.org/10.1108.
5. Moore, D.R.,Cheng, M.,& Dainty A.R.J.(2002). Competence, competency and competencies: Performance assessment in organisations. Work Study, 51(6).
6. Cheng, M., Dainty, A.R.J., Moore, D.R. (2003). The differing faces of competency in Britain and America, Journal of Management Development, 22(6), p. 527-537.
7. Boyatzis, R.E. (1982) The Competent Manager. The Model for Effective Performance. John Wiley and Sons, Inc., New York.
8. Spencer, L.M. and Spencer, S.M. (1993). Competence at Work Models for Superior Performance. John Wiley & Sons, New York.
9. Woodruffe, C. (1993). What is meant by a competency? Leadership & Organization Development Journal, 14(1), 29-36.
10. Mirabile, R.J. (1997). Everything you wanted to know about competency modeling. Training and Development, 73-77.
11. Green, P. (1999). Building Robust Competencies. Jossey-Bass.San Francisko.
12. The Manager Competency Model (2001) Hay Acguisition Company 1, Ins.,Boston.

13. Buford, J.A., Jr., & Lindner, J.R. (2002). Human resource management in local government: Concepts and applications for students and practitioners. OH: Southwestern Cincinnati.

14. Jackson, S.E. Schuler, R.S. (2003): Managing human resources through strategic partnerships, 8th ed. Cincinnati, OH: South-Western.

15. Gangani McLean, Braden A. Competency-Based Human Resource Development Strategy. Performance Improvement Quarterly 2006; 19 (1): 127-140.

16. Draganidis, Mentzas. (2006) Competency Based Management; a review of Systems and approaches. Information Management & Computer Security. 14(1):51-64.

17. Ljungquist, U. (2007). Core Competency beyond identification: Presentation of a model. Management Decision, 393-402.

18. Guidelines for Competency Management Systems for Downstream and Petroleum Sites. 2011. Petroleum Industry Association Ltd. Published by Cogent.

19. Cogent, National Skills Academy Process Industries; UK PIA: Guidelines for Competency Management Systems for Downstream and Petroleum Sites (June 2011).

20. Teodorescu, T., (2006), Competence versus competency. What is the diǫerence? (in:) Performance Improvement, Vol. 45, No. 10, Nov/Dec, p. 27-29.

21. Rowe, C. (1995), Clarifying the use of competence and competency models in recruitment, assessment and staǫ development, (in:) «Industrial and Commercial Training:, Vol. 27, Iss. 11, p. 13.

22. F. Belkadi, E. Bonjour, M. Dulmet Competency characterisation by means of work situation modelling. Computers in Industry, Elsevier, 2007, 58 (2), pp. 164-178.

23. Guido Capaldo, Luca Iandoli,Giuseppe Zollo (2006) A situationalist perspective to competency management.Human Resource Management. Vol. 45. No. 3.434.

24. Kupczyk T. (2014) Competencies of Management Staff in the Knowledge-Based Economy. Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu, Wrocław.

25. Kunnanatt, J.T., (2008), Emotional intelligence: theory and description. A competency model for interpersonal effectiveness, (in:) «Career Development International», Vol. 13. Iss. 7.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-19
УДК 330.342.3

Палант О.Ю.
доктор економічних наук, доцент кафедри,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова
Стаматін В.В.
генеральний директор
КП «Харківський метрополітен»

Palant Oleksii
O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv
Stamatin Vyacheslav
Municipal Enterprise Kharkiv Metro

СИСТЕМНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ МЕТРОПОЛІТЕНУ (НА ПРИКЛАДІ КП «ХАРКІВСЬКИЙ МЕТРОПОЛІТЕН»)

SYSTEMIC PERFORMANCE OF METRO ENTERPRISES (ON THE EXAMPLE OF MUNICIPAL ENTERPRISE KHARKIV METRO)

Розвиток і функціонування міських пасажирських транспортних систем передбачає вирішення завдання зі створення ефективної, безпечної та екологічної системи, орієнтованої насамперед на інтереси пасажирів. У статті охарактеризовані особливості функціонування метрополітенів, сформульовані пріоритетні напрями удосконалення результативності їхнього функціонування. Метою статті став аналіз кількісних показників роботи КП «Харківський метрополітен» на основі системного підходу та теоретико-методологічних засад. Обґрунтовано висвітлені найбільш поширені спільні проблеми транспортних підприємств на шляху пошуків забезпечення їхньої беззбиткової роботи. Виявлені ключові проблеми, надано їх характеристику, виявлено передумови, що їх викликають. Накопичений та викладений фактичний матеріал – це підґрунтя для прийняття виважених управлінських рішень щодо напрямів розвитку підприємства та відправна точка для подальших наукових економічних досліджень.

Ключові слова: *транспортні системи, системна результативність, кількісні характеристики, міський пасажирський транспорт, метрополітен.*

Развитие и функционирование городских пассажирских транспортных систем предусматривает решение задач по созданию эффективной, безопасной и экологичной системы, ориентированной прежде всего на интересы пассажиров. В статье охарактеризованы особенности функционирования метрополитенов, сформулированы приоритетные направления усовершенствования результативности их функционирования. Целью статьи стал анализ количественных показателей работы КП «Харьковский метрополитен» на основе системного подхода и теоретико-методологических принципов. Освещены наиболее часто встречающиеся общие проблемы транспортных предприятий, поиск путей обеспечения их безубыточной работы. Выявлены ключевые проблемы, представлена их характеристика, выявлены вызывающие их предпосылки. Накопленный и изложенный в статье фактической материал – основа для принятия взвешенных управленческих решений относительно направлений развития предприятия и отправная точка для дальнейших научных экономических исследований.

Ключевые слова: *транспортные системы, системная результативность, количественные характеристики, городской пассажирский транспорт, метрополитен.*

The process of development and functioning of urban passenger transport systems involves solving problems of creating an effective, safe and environmentally friendly system, focused primarily on the interests of passengers.

 © Палант О.Ю., Стаматін В.В., 2019

The interests of the urban economy and transport enterprises with this formulation of the question will also be taken into account. It is known that the transport complex of cities is obliged to meet the current difficult market conditions. Also, one should not forget that urban public transport performs a social function. The social component in its work plays an important role. The development and changes in the environment have a significant impact on the effectiveness of its work. The article describes the features of the functioning of the metro, formulates priority areas for improving its performance. The aim of the article is to analyze the quantitative indicators of the Municipal Enterprise Kharkiv Metro based on a systematic approach and theoretical and methodological principles. The article provides a big factual material on the quantitative indicators of the work of the Municipal Enterprise Kharkiv Metro. The indicators are grouped in three major areas: transport work (passenger transportation), rolling stock and a brief description of the enterprise's internal infrastructure, analysis of financial performance indicators. The most frequent common problems of transport enterprises are substantiated, the direction of the search for ways to ensure their break-even operation is shown. The key problems are identified, their characteristics are presented, the preconditions causing them are described. The factual material accumulated by the authors and presented in the article is the basis for making informed management decisions regarding the development directions of the enterprise and the starting point for further scientific economic research. The relevance of the article in the scientific and practical aspects lies in the fact that in the scientific literature almost no attention is paid to the performance of urban electric transport and the development of a systematic and methodological approach to this important issue.

Key words: *transport systems, systemic performance, quantitative characteristics, urban passenger transport, metro.*

Постановка проблеми. Розвиток і функціонування міських пасажирських транспортних систем, складником яких є міський електричний пасажирський транспорт та його, мабуть, найвагоміші підприємства – метрополітени, передбачає вирішення одного з найважливіших завдань, спільних для всіх підприємств галузі, – створення ефективної, безпечної та екологічно чистої системи міського пасажирського транспорту, що орієнтована насамперед на інтереси пасажирів, на інтереси міського господарства і транспортних підприємств та відповідає сучасним складним умовам ринку. Не треба забувати, що міський електричний транспорт також виконує функції соціального виду транспорту, і соціальний складник в його роботі відіграє неабияку роль, а розвиток та зміни зовнішнього середовища часто дуже впливають на результативність його роботи.

Кількісна оцінка показників функціонування транспортних підприємств дасть змогу здійснювати обґрунтований, доказовий з наукового погляду вибір найбільш перспективних напрямів їхнього подальшого розвитку. На практиці реалізація правильного вибору управлінських рішень забезпечить підприємствам позитивну економічну результативність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку та вдосконалення транспортної системи України та її складнику – міському електричному транспорту – приділяли увагу як науковці, так і фахівці-практики. Насамперед слід звернути увагу на публікації, що досліджують проблеми трансформаційних перетворень транспортної галузі, Є.Н. Водовозова та ін. [1] та О.І. Никифорук [2], та на публікації В.К. Долі та К.Є. Вакуленко [3-4] в області управління пасажирськими перевезеннями. Проблемами та перспективами розвитку міського електричного транспорту опікувались К.В. Гнедіна [5] та В.С. Постніков [6]. Техніко-економічні показники галузі досліджували проф. О.В. Димченко та її підлеглі [7-9]; а вирішенню завдань щодо сталої роботи метрополітенів присвятили роботи О.В. Познякова [10], М.С. Анастасов [11], І.Г. Міренський [12] та інші.

Однак у наукових розробках практично зовсім не приділено уваги результативності роботи міського електричного транспорту та системного методологічного підходу до цього важливого питання. Саме це свідчить про актуальність вибраної теми та зумовило вибір напряму дослідження як у науковому, так і в практичному аспектах.

Постановка завдання. Прийняття управлінських рішень щодо подальшого напряму розвитку міських пасажирських перевезень вимагає науково-методологічного обґрунтування методів та засобів оптимізації

діяльності підприємств громадського транспорту (зокрема її організаційного складника) силами самих підприємств, де за довгі роки накопичені великі обсяги практичних навичок. Це повною мірою стосується і підприємств метрополітену. Отже, **метою статті** є дослідження та аналіз роботи метрополітенів (на прикладі КП «Харківський метрополітен») на основі теоретико-методологічних засад та обґрунтоване висвітлення в одному матеріалі усіх найбільш поширених спільних проблеми цих підприємств. Наведено великий фактичний матеріал щодо кількісних показників роботи КП «Харківський метрополітен» за основними напрямами функціонування підприємства: пасажироперевезення, рухомий склад, фінансовий стан.

Наукова новизна викладеного в статті матеріалу полягає в тому, що завдяки проведеному системному аналізу отримали подальший розвиток теорія та практика обслуговування пасажиропотоку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті на прикладі основних показників результативності роботи Харківського метрополітену за 2009-2018 роки проводиться системний аналіз стану міського пасажирського електричного транспорту країни, де більшість проблем є спільними.

До основних укрупнених технічних та економічних показників роботи підприємства, що будуть розглянуті в цій статті, належать: обсяги транспортної роботи по критерію пасажироперевезень, інвентарний парк вагонів та аналіз фінансової діяльності підприємства.

1. Пассажироперевезення.

Послугами Харківського метрополітену упродовж 2018 року скористалися 223,03 млн. пасажирів, з них майже 16% – громадяни пільгових категорій, які користуються правом безоплатного проїзду. Обсяги загальних та пільгових пасажироперевезень Харківським метрополітеном за 2009-2018 роки зображено на рис. 1.

У період 2012-2016 років пасажироперевезення скорочувалися (рис. 1), найбільше скорочення припадає на 2016 рік. Причому питома вага метрополітену в пасажирських перевезеннях міста (рис. 2) теж скорочувалася у цей же період, набувши мінімального значення у 2015 році, а в 2017-2018 роках почала підвищуватися.

Зростання обсягів наданих транспортних послуг відбулося насамперед за рахунок відкриття нових станцій Олексіївська (2010 р.) та Перемога (2016 р.) та за рахунок удосконалення логістичної інфраструктури підприємства, а також введення в експлуатацію нових та модернізованих одиниць рухомого складу.

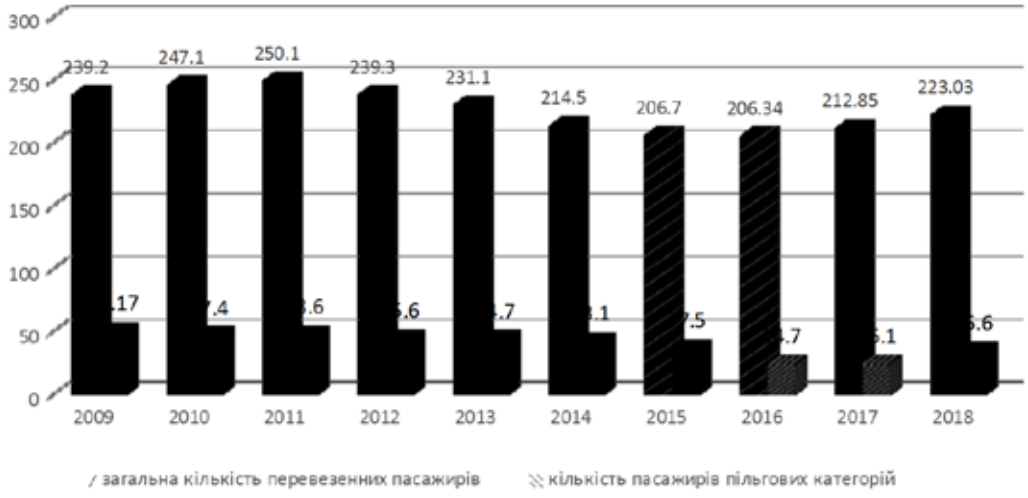


Рис. 1. Обсяги загальних та пільгових пасажироперевезень КП «Харківський метрополітен», млн. пас.

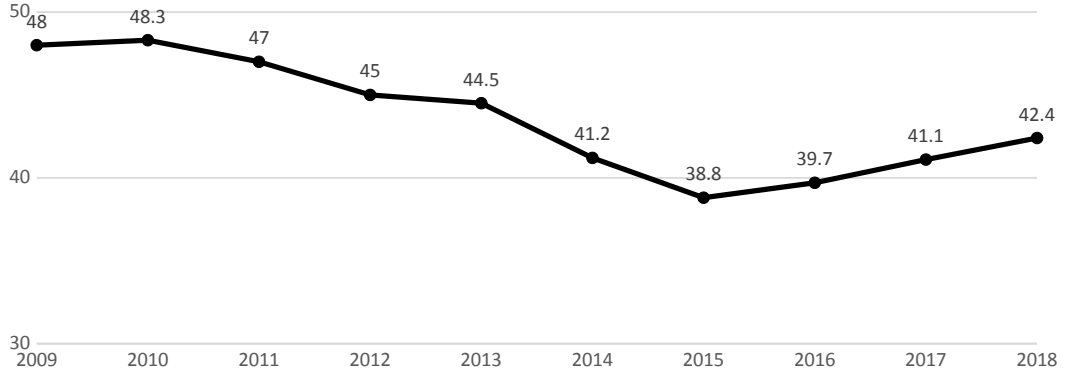


Рис. 2. Питома вага метрополітену в пасажирських перевезеннях м. Харкова, %

Зменшення кількості перевезених безоплатних пасажирів було досягнуто за рахунок більш ретельного підходу керівництва до методів їх обчислювання та припинення випадків неправомірного користування транспортною послугою безоплатно.

2. Рухомий склад.

Всі поїзди, що експлуатуються на Харківському метрополітені, мають 5 вагонів. Станом на 31 грудня 2018 року парк вагонів становив 326 одиниць з загальною усередненою динамікою зносу понад 90%. Динаміка фізичного зносу парку рухомого складу КП «Харківський метрополітен» наведена на діаграмі (рис. 3).

Коефіцієнт використання рухомого складу на підприємстві досить високий – 98%. Інвентарний парк вагонів поповнювався останній раз у 2015 році. В умовах обмежених фінансових можливостей місцевих бюджетів за ініціативою керівників підприємства та з метою забезпечення належного транспортного обслуговування населення в 2017 році здійснено поповнення парку рухомого складу шляхом введення в експлуатацію модернізованих вагонів випуску 1972-1973 років. Під час

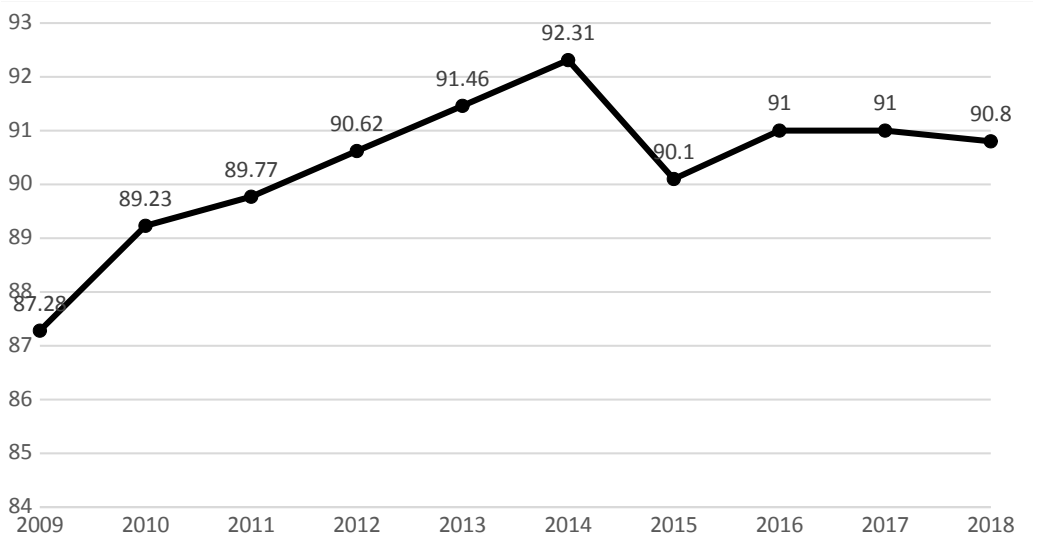


Рис. 3. Динаміка фізичного зносу парку рухомого складу КП «Харківський метрополітен», %

капітального ремонту встановлені нові деталі та агрегати, двигуни, оновлено зовнішній вигляд та інтер'єр. Вагони експлуатуються на Холодногірсько-Заводській лінії.

Кількість електродепо в експлуатації – 2-Московське і Салтівське, ведеться будівництво ще одного – Олексіївського, що за планами повинно бути введено в експлуатацію в 2021 році.

В експлуатації 30 станцій, що розташовані на трьох лініях (табл. 1).

В планах Харківського метрополітену відкриття в недалекій перспективі двох станцій на ділянці Метробудівників – Державинська – Одеська, на ній же планується будівництва ще трьох – Каштанова, Мотель Дружба, Аеропорт. В більш віддаленій перспективі планується подовження Холодногірсько-Заводської лінії на 6 станцій (Пісочин, Нова Баварія, Залютино, Східна, Роганська, Південна), Салтівської на 4 станції (Дружби Народів, Площа Бугримової, Москалівська, Новоселівка) та кільцевої Салтівсько-Заводської (з подовженням до станцій Караван, Героїв праці-2, Східна Салтівка, Проспект Тракторобудівників, 602 мікрорайон, Індустріальна-2). Планується відкрити й четверту лінію, що зв'яже північну і східну частини віддалених житлових масивів з індустріальною частиною міста.

Упродовж досліджуваного періоду загальний обсяг транспортної роботи в 2009-2012 рр. підвищувався, потім наступив спад, і обсяги скоротилися порівняно з піковим показником на 7% (рис. 4). Приблизно таку саму динаміку мають показники середньодобового пробігу вагонів (рис. 5).

Зменшення показників пасажироперевезень і транспортної роботи метрополітеном насамперед відбулося через старіння парку рухомого складу, погіршення його технічного стану та відсутність у підприємства мотивації щодо нарощування обсягів транспортної роботи. Перший фактор є наслідком неподолання негативних тенденцій останніх років щодо фізичного зносу вагонів і недостатніх обсягів їх оновлення. Другий фактор зумовлюється неви-

Таблиця 1

Характеристика ліній Харківського метрополітену (2018 рік)

№	Назва лінії	Кінцеві зупинки	Кількість станцій	Експлуатаційна довжина, км
1.	Холодногірсько-Заводська	Холодна гора – Індустріальна	13	17,5
2.	Салтівська	Історичний музей – Героїв праці	8	10,23
3.	Олексіївська	Метробудівників – Перемога	9	10,97
	Всього		30	38,7

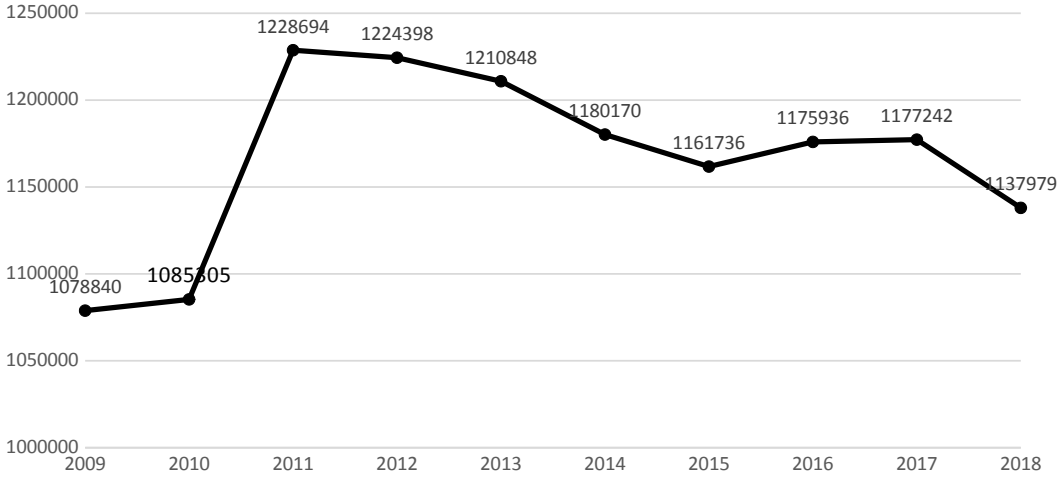


Рис. 4. Обсяг транспортної роботи КП «Харківський метрополітен», тис. тн. км брутто

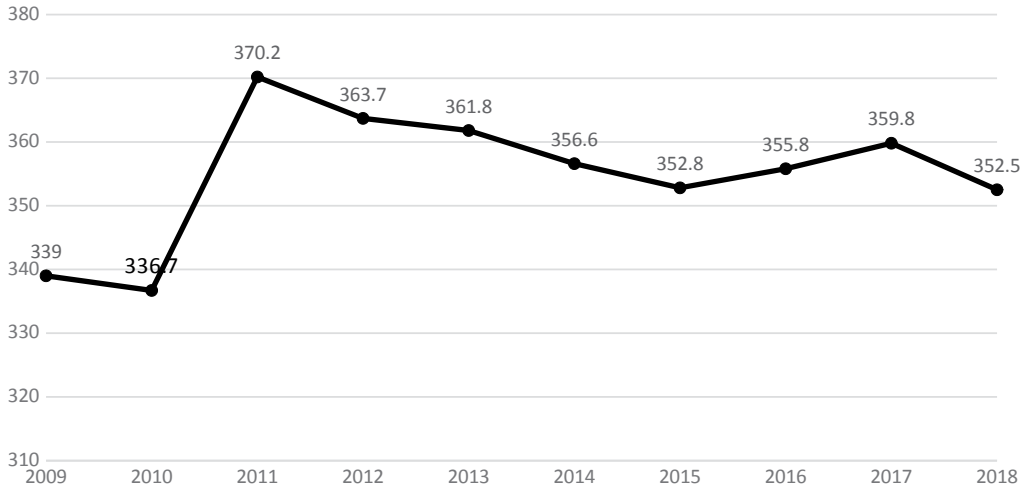


Рис. 5. Середньодобовий пробіг вагонів КП «Харківський метрополітен», км

конанням органами місцевого самоврядування, до яких вони були підпорядковані (в м. Харкові – 2009 рік), вимог Закону України «Про міський електротранспорт» в частині встановлення ними договірних відносин із підприємствами стосовно надання транспортних послуг підприємствами-перевізниками. Такі договори повинні передбачати розрахунки між замовником (виконавчим органом місцевого самоврядування) та перевізником (транспортним підприємством міського пасажирського транспорту) за фактично виконані обсяги транспортної роботи, що відповідає Правилам надання населенню послуг із перевезень міським електротранспортом, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 23.12.2004 № 1735.

3. Фінансовий стан.

Доходи підприємства від перевезення пасажирів мають позитивну тенденцію (рис. 6) переважно за рахунок підвищення

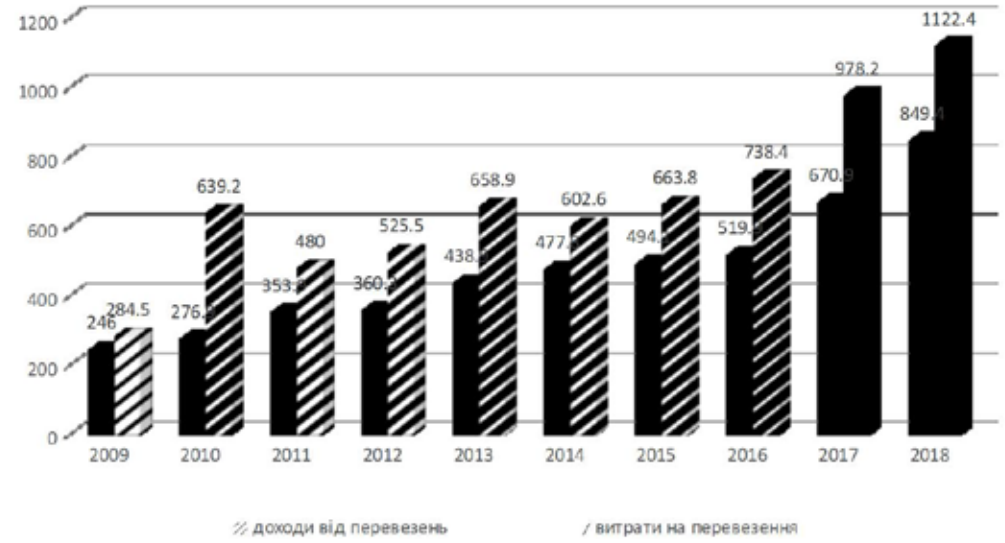
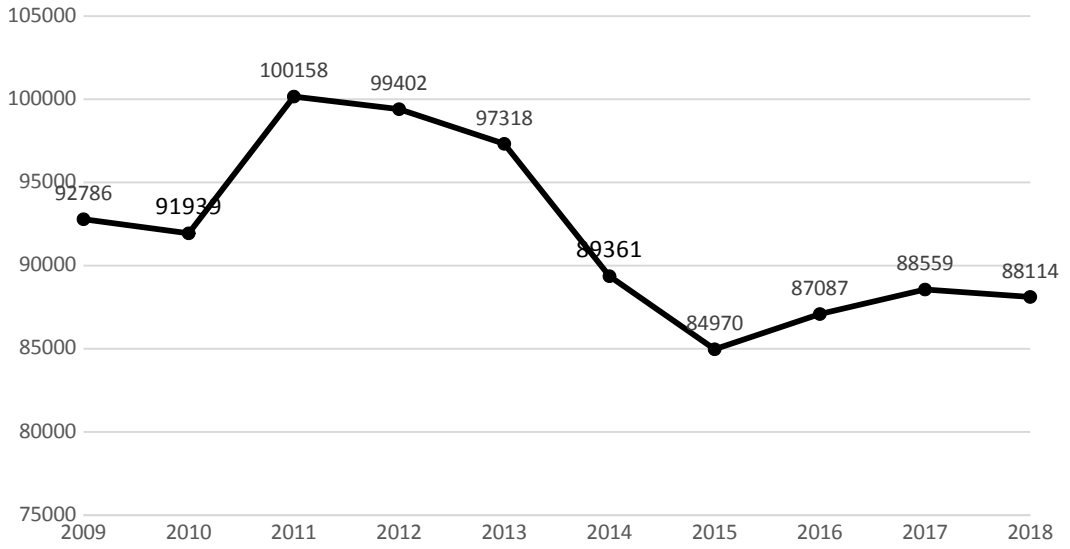
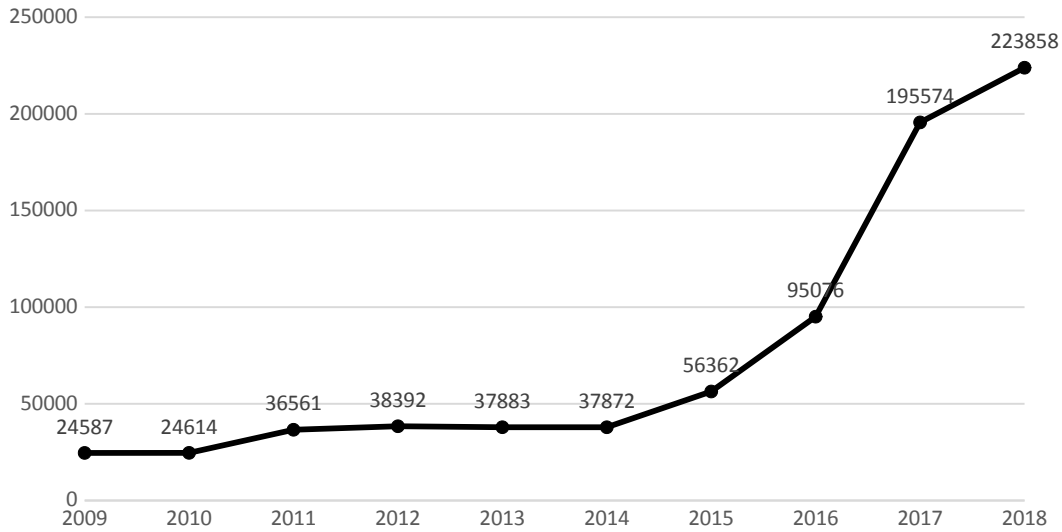


Рис. 6. Динаміка змін витрат і доходів від пасажироперевезень КП «Харківський метрополітен», млн. грн.

ціни за проїзд. Однак і видатки зростають, причому випереджувальними темпами за рахунок підвищення цін на матеріали, обладнання та устаткування, збільшення обсягів ремонтів рухомого складу, рейкового та тунельного господарств тощо та особливо за рахунок підвищення цін на електроенергію (рис. 7). Парадоксально, що споживання електроенергії зменшується (за рахунок жорсткого проведення заходів з енергозбереження), а оплата за її споживання за аналізований період зросла майже в 10 разів. Основна витрата електроенергії припадає на тягу поїздів, питомі її витрати становлять трохи більше 50% від загального споживання електроенергії підприємством.



а)



б)

Рис. 7. Загальне споживання електроенергії (тис.кВт/год) – а) та показники оплати (тис. грн.) – б) в КП «Харківський метрополітен»

За рахунок підвищення тарифів на проїзд та суттєвого подовження ліній в експлуатації доходи підприємства від реалізації проїзних квитків зросли більш ніж втричі, однак і рівень витрат на пасажироперевезення за цей самий період зріс майже вчетверо. Питома вага покриття доходами від пасажироперевезень витрат на ці ж самі нужди зменшилася на 11%. Цей факт говорить про те, що тарифи за проїзд в метрополітені досі мають соціальну спрямованість і стоять на сторожі інтересів пасажирів, а не підприємства. Незважаючи на збільшення у кожному році порівняно з попереднім доходів підприємства від збору виручки за проїзд, частка покриття ними витрат на здійснення пасажироперевезень залишилася низькою і становила 86% у 2009 році і 75% у 2018 році, що можна простежити на діаграмі (рис. 8).

Упродовж останніх десяти років собівартість одиниці транспортної роботи зросла в 3,5 разу, а перевезення одного пасажира – більш ніж у 4 рази. Динаміку зростання питомої собівартості транспортної роботи та пасажироперевезень наведено на рис. 9.

За сім років (з 2009 по 2015) субвенція з державного бюджету за пільгові перевезення громадян окремих категорій зросла вдвічі. Фінансування підприємства з місцевого бюджету за 8 років (з 2011 до 2018) зросло більш ніж у 54 рази (з 2,4 млн. грн. до 135 млн. грн.). Це пов'язано з політикою держави щодо приналежності підприємств метрополітенів. Але ніякі дотаційні виплати не покривають усі нужди підприємств. Наприклад, дефіцит коштів на покриття витрат на пасажироперевезення на кінець 2018 року в КП «Харківський метрополітен» становив 138 млн. грн. Це основна причина тривалого кризового стану підприємств громадського транспорту країни та погіршання їхніх фінансово-економічних показників, що тягнуть за собою часткову заборгованість із виплати заробітної плати, заборгованості перед Пенсійним фондом, а також заборгованості за банківськими кредитами та масу інших заборгованостей. Розмір субвенції, компенсаційних та дотаційних виплат КП «Харківський метрополітен» із бюджетів усіх рівнів наведено на рис. 10.

Не сприяють підвищенню рівня збору виручки за проїзд встановлені нижче собівартості перевезень тарифи та доволі повільне впровадження єдиної для всього громадського транспорту міста автоматизованої системи оплати за допомогою безконтактних електронних карток.

Вся статистична інформація щодо технічних та економічних показників роботи КП «Харківський метрополітен» у період

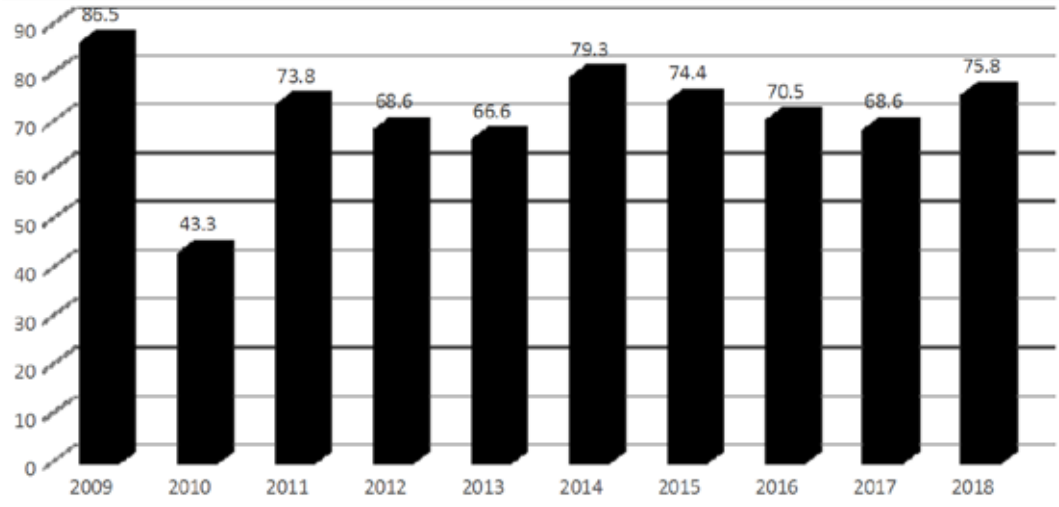


Рис. 8. Частка покриття витрат доходами від пасажироперевезень,%

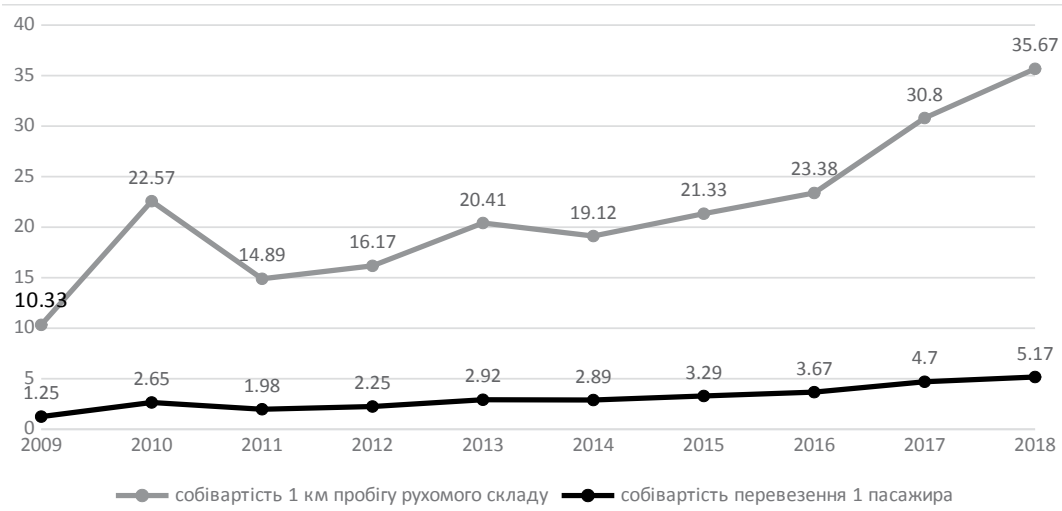


Рис. 9. Динаміка зростання питомої ваги собівартості транспортної роботи (собівартості 1 км пробігу рухомого складу) та пасажироперевезень (собівартість перевезення 1 пасажира), грн.

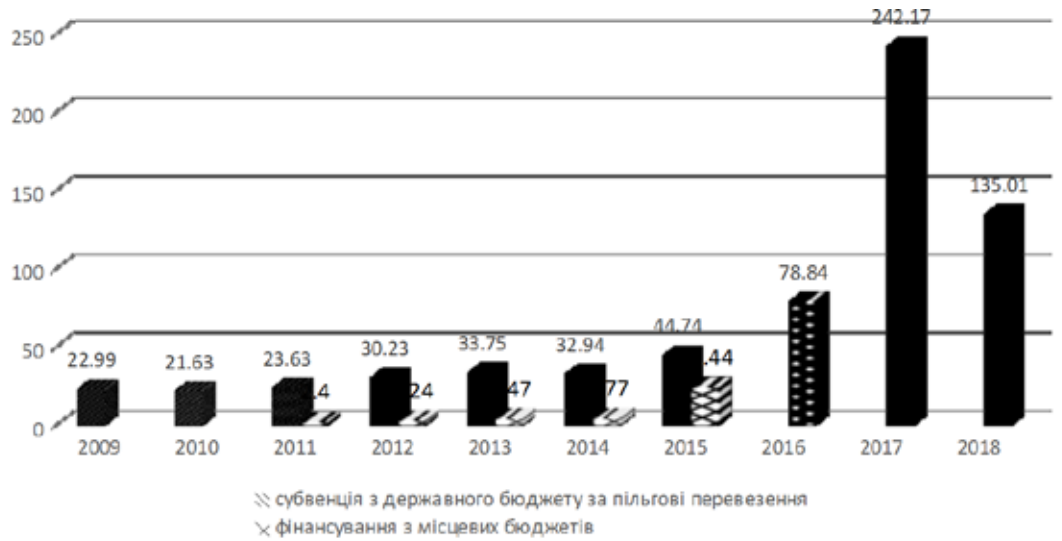


Рис. 10. Субвенція, компенсаційні та дотаційні виплати КП «Харківський метрополітен» із бюджетів усіх рівнів, млн. грн.

з 2009 по 2018 рік, на якій ґрунтується це дослідження, зібрана в таблицю 2.

Висновки. Підсумовуючи проведені аналітичні дослідження, можна дійти висновку, що забезпечення науково-методологічного підходу до визначення результативності функціонування транспортного комплексу міст країни та його елементів (наприклад, підприємств метрополітену) на підставі систематизації накопиченої інформації та узагальнення

Таблиця 2

Економічні і технічні показники роботи КП «Харківський метрополітен» за період 2009–2018 рр.

Показники	Роки									
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
Кількість станцій, шт.	28	29	29	29	29	29	29	30	30	30
Експлуатаційна довжина, км	35,59	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	38,7	38,7	38,7
Кількість рухомого складу, вагонів	321	321	321	321	321	321	326	326	326	326
Середньодобовий пробіг вагонів, км	339,0	336,7	370,2	363,7	361,8	356,6	352,8	355,8	359,8	352,5
Обсяг роботи рухомого складу, тис.тн.км брутто	1078840	1085305	1228694	1224398	1210848	1180170	1161736	1175936	1177242	1137979
Динаміка зносу рухомого складу, %	87,3	89,2	89,8	90,6	91,5	92,3	90,1	91	91	90,8
Коефіцієнт використання рухомого складу, %	98,2	97,9	98,1	97,5	97,9	97,8	98,1	97,7	97,1	98
Загальна кількість перевезених пасажирів, млн. пас.	239,2	247,1	250,1	239,3	231,1	214,5	206,7	206,3	212,8	223,03
Кількість перевезених пільговиків, млн. пас.	51,17	47,4	48,6	45,6	44,7	43,1	37,5	24,7	25,1	35,6
Середньодобові перевезення, тис. пас.	655	677	685	653	633	588	566	564	583	611
Середня населеність вагонів, пас.	62,3	64,3	56,8	54,3	52,9	50,1	49,0	48,1	49,2	51,9
Чисельність робітників, чол.	3434	2299	2180	2256	2241	2216	2163	2134	2105	2111
Чисельність персоналу на 1 км шляху, чол.	84,2	54,4	52,6	56,2	55,9	55,3	54,0	51,7	51,1	50,7
Питома норма метрополітену в пасажирських перевезення міста, %	48,0	48,3	47,0	45,0	44,5	41,2	38,8	39,7	41,1	42,1
Доходи від перевезень, млн. грн.	246,0	276,9	353,9	360,3	438,9	477,8	494,1	519,9	670,9	849,4
Витрати на перевезення, млн. грн.	284,5	639,2	480,0	525,5	658,9	602,6	663,8	738,4	978,2	1122,4
Покриття витрат за рахунок субвенцій, млн. грн.	22,9	21,63	23,63	30,23	33,75	32,94	44,74	-	-	-
Покриття витрат за рахунок місцевого бюджету, млн. грн.	-	-	2,4	3,24	4,47	4,77	24,44	78,84	242,17	135,01
Частка покриття витрат доходами від пасажиро-перевезень, %	86,5	43,3	73,8	68,6	66,6	79,3	74,4	70,5	68,6	75,8
Собівартість одиниці транспортної роботи, грн.	10,33	22,57	14,89	16,17	20,41	19,12	21,33	23,38	30,80	35,67
Вартість перевезення 1 пасажира, грн.	1,25	2,65	1,98	2,25	2,92	2,89	3,29	3,67	4,7	5,17
Загальна витрата електроенергії, тис.кВт/год.	92786	91939	100158	99402	97318	89361	84970	87087	88559	88114
Оплата за електроенергію, що використана, тис. грн.	24587	24614	36561	38392	37883	37872	56362	95076	195574	223858
Питомі витрати електроенергії на тягу поїздів, %	53,9	53,6	54,1	53,3	52,9	52,4	51,6	50,8	50,6	52,5

тенденцій – підґрунтя для прийняття виважених управлінських рішень щодо напрямів розвитку підприємств та відправна точка для подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Проблеми реструктуризації підприємств наземного електричного транспорту / Водовозов Є.Н. та ін. Харків : Золоті сторінки, 2018. 208 с.

2. Никифорук О.І. Модернізація наземних транспортних систем України : монографія. Київ : НАН України, 2014. 440 с.

3. Доля В.К. Пасажирські перевезення. Харків : Форт, 2011. 504 с.

4. Вакуленко К.Є., Доля В.К. Особливості управління міськими пасажирськими транспортними системами : монографія. Харків : НТМТ, 2013. 171 с.

5. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2017. № 74. С. 11-19.

6. Постніков В.С. Сучасні проблеми та перспективи розвитку систем міського транспорту. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 2. С. 64-70.

7. Димченко О.В., Палант О.Ю., Свиридова І.О. Пріоритетні напрямки удосконалення результативності функціонування транспортних комплексів. *Комунальне господарство міст*. 2014. № 117. С. 131-145.

8. Палант О.Ю. Системна результативність роботи міського електротранспорту. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6(55). С. 87-93.

9. Палант О.Ю. Дослідження техніко-економічних показників та стану галузі міського електричного транспорту України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 200-212.

10. Познякова О.В., Гуляєв М.С. Оновлення логістичної інфраструктури метрополітену Києва. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 104-111.

11. Анастасов М.С., Кочерыгин А.С. Развитие инновационной структуры метрополитена мегаполиса: управленческий аспект. *Транспортное дело России*. *Сер. Экономика*. 2013. С. 39-44.

12. Міренський І.Г., Сосіпатров А.М. Удосконалення організації пасажирських перевезень на метрополітені. *Вестник ХНАДУ*. 2013. Вып. 61-62. С. 162-169.

References:

1. Vodovozov Yu.N. and other (2018) *Problemy restrukturyzatsiyi pidpryyemstv nazemnoho elektrychnoho transport* [Problems of restructuring enterprises of land electric transport]. Kharkiv : Golden Pages. (in Ukraine).

2. Nykyforuk O.I. (2014) *Modernizatsiya nazemnykh transportnykh system Ukrayiny* [Modernization of Ukraine`s land transport systems]. Kyiv : IEP NANU. (in Ukraine).

3. Dolia V.K. (2011) *Passazhirski perevezennia* [Passenger transportation]. Kharkiv: Fort. (in Ukraine).

4. Vakulenko K.Ye., Dolia V.K. (2013) *Osoblyvosti upravlinnya mis'kymy pasazhyrs'kymy transportnymy systemamy* [Features of management of urban passenger transport systems]. Kharkiv : NTMT. (in Ukraine).

5. Hnedina K.V. (2017) Problemy ta perspektyvy rozvytku mis′koho elektrychnoho transportu [Problems and prospects of urban electric transport development]. *Bulletin of the Chernihiv State Technological University*, no. 74, pp. 11-19.

6. Postnikov V.S. (2018) Suchasni problemy ta perspektyvy rozvytku system mis′koho transport [Modern problems and prospects of urban transport systems development]. *Economic analysis,* vol. 28, no. 2, pp. 64-70.

7. Dymchenko O.V., Palant O.Y., Svyrydiva O.I. (2014) Priorytetni napryamky udoskonalennya rezul′tatyvnosti funktsionuvannya transportnykh kompleksiv [Priority lines of the performance of transport complexes improvement]. *Municipal utilities*, no. 117, pp. 131-145.

8. Palant O.Y. (2014) Systemna rezul′tatyvnist′ roboty mis′koho elektrotransportu [Systems effectiveness of the operation of urban electric transport]. *Innovative Econony*, no. 6(55), pp. 87-93.

9. Palant O.Y. (2015) Doslidzhennya tekhniko-ekonomichnykh pokaznykiv ta stanu haluzi mis′koho elektrychnoho transportu Ukrayiny [Stady on Technical-Economic Indicators and the Status of City Electric Transport Industry of Ukraine]. *Business Inform*, no. 9, pp. 200-212.

10. Pozniakova O.V., Huliaiv M.S. (2018) Onovlennya lohistychnoyi infrastruktury metropolitenu Kyyeva [Upgrade of logistic infrastructure of the Kyiv]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry*, no. 62, pp. 104-111.

11. Anastasov M.S., Kocherigin A.S. (2013) Razvitiye innovatsionnoy struktury metropolitena megapolisa: upravlencheskiy aspect [The development of innovation infrastructure underground metropolis: administrative aspect]. *Transport Business in Russia*, pp. 39-44.

12. Mirenskiy I.G., Sosipatrov A.M. (2013) Udoskonalennya orhanizatsiyi pasazhyrs′kykh perevezen′ na metropoliteni [Improvement of underground public conveyance service]. *Bulletin of KhNAHU*, vol. 61-62, pp. 162-169.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-20
УДК 338.24.021.8

Шира Т.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Українська академія друкарства

Shyra Taras
Ukrainian Academy of Printing

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION AND FUNCTIONING OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR ENSURING CORPORATE SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Функціонування та розвиток підприємств в Україні потребує забезпечення корпоративної безпеки, що не може бути реалізовано без належного методологічного підґрунтя. На українських підприємствах створено системи безпеки різного рівня складності, але формування безпечних умов розвитку потребує розроблення та впровадження системи корпоративної безпеки. Обґрунтовано, що в складі корпоративної безпеки ключовим складником виступає організаційно-економічний механізм. Здійснене узагальнення дало змогу визначити основні підходи до трактування сутності терміна «організаційно-економічний механізм», які були використані для визначення місця організаційно-економічного механізму в системі корпоративної безпеки підприємства. Визначено основні етапи формування та функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств.

Ключові слова: *механізм, організаційно-економічний механізм, корпоративна безпека, суб'єкти безпеки, система, загроза.*

Функционирование и развитие предприятий в Украине требует обеспечения корпоративной безопасности, которое не может быть реализовано без надлежащей методологической основы. На украинских предприятиях созданы системы безопасности различного уровня сложности, но формирование безопасных условий развития требует разработки и внедрения системы корпоративной безопасности. Обосновано, что в составе корпоративной безопасности ключевой составляющей выступает организационно-экономический механизм. Осуществленное обобщение позволило определить основные подходы

© Шира Т.Б., 2019

к трактовке сущности термина «организационно-экономический механизм», которые были использованы для определения организационно-экономического механизма в системе корпоративной безопасности предприятия. Определены основные этапы формирования и функционирования организационно-экономического механизма обеспечения корпоративной безопасности промышленных предприятий.

Ключевые слова: *механизм, организационно-экономический механизм, корпоративная безопасность, субъекты безопасности, система, угроза.*

The functioning and development of enterprises in Ukraine requires ensuring corporate security; it cannot be implemented without an appropriate methodological basis. Ukrainian enterprises have created security systems of various levels of complexity, but the formation of a safe development environment requires the development and implementation of a corporate security system. It is proved that the key to corporate security is the organizational and economic mechanism. The generalization made it possible to determine the main approaches to the interpretation of the essence of the term «organizational and economic mechanism». The first approach involves the interpretation of this mechanism as a combination of organizational and economic components, the second as a system, the third as a management tool. Identified approaches were used to determine the organizational and economic mechanism in the corporate security system of an enterprise. It is proved that a mechanism is a system that is interconnected with a higher order system, that is, a corporate security system and lower order systems. At the input of such a system is organizational and resource support, and at the output is the result, that is, the effectiveness of the organizational interaction of security entities and the use of resource support in the process of fulfilling tasks to ensure corporate security of an industrial enterprise. The specifics of the process of ensuring corporate security in a specific industrial enterprise should be taken into account when choosing methods, levers and tools that will make the necessary changes in activities. The organizational and economic mechanism is a necessary element of the corporate security system, which promotes coherence between internal security entities and enhances interaction with external security entities, more efficient use of available resource support and the search for new previously unused reserves, both internal and external, for fulfilling assigned tasks. Organizational and economic mechanism may consist of subsystems, that is, organizational and economic, associated with the process of enterprise management, ensure its timely improvement and adaptation to achieve and maintain the necessary level of corporate security. The main stages of the formation and functioning of the organizational and economic mechanism for ensuring the corporate security of industrial enterprises are determined.

Key words: *mechanism, organizational and economic mechanism, corporate security, security subjects, system, threat.*

Постановка проблеми. Забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств є доволі складним процесом, адже крім того, що будь-яке підприємство як відкрита соціально-економічна система активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, що за певних умов може мати не лише позитивні, а й негативні наслідки у формі зовнішніх викликів, ризиків та загроз, кожна корпорація в Україні характеризується на поточному етапі розвитку й суттєвими суперечностями між учасниками, що спричиняє виникнення внутрішніх загроз. Отже, досягнення та підтримка на необхідному для функціонування та розвитку рівні корпоративної безпеки потребує використання методології, яка б повною мірою відповідала фактичним умовам ведення бізнесу в Україні. У цьому контексті доцільно підкреслити, що у сфері забезпечення корпоративної безпеки існує вакуум, окремі наукові публікації, які окреслюють завдання та важливість створення системи корпоративної безпеки, що безпосередньо стосується більшості суб'єктів господарювання, не сприяють комплексному вирішенню проблеми. Окремі ж аспекти, які повинні не лише давати загальне уявлення, а й формувати технологію, що може бути застосована після певної адаптації в умовах конкретного підприємства, не розглядаються. Відповідно, суб'єкти безпеки в подальшому змушені інтуїтивно та спираючись виключно на власний досвід здійснювати здебільшого оперативні заходи для забезпечення корпоративної безпеки. Результативність таких дій є надзвичайно низькою, що не сприяє розвитку корпоративного сектору в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк,

Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. Однак доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо розгляду проблеми забезпечення корпоративної безпеки та формування відповідної системи безпеки.

Мета статті полягає у визначенні методичних засад формування та функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути сутність терміна «організаційно-економічний механізму», вважаємо за доцільне підкреслити відсутність єдності між науковцями щодо різновидів механізму. Так, В. Прохорова обґрунтовує доцільність виділення в складі загального механізму шести локальних: «…механізм адаптації, механізм діагностики, механізм ідентифікації загроз, механізм прогнозування проблем формування економічної безпеки, механізм управління цілями економічної безпеки, механізм прийняття рішень із формування економічної безпеки» [7, с. 381]. У цілому погоджуючись із таким підходом, уважаємо, що на перших етапах формування системи корпоративної безпеки доцільно уникати надмірної деталізації, об'єднавши суміжні механізми в більш загальні, зокрема організаційно-економічний та протидії загрозам.

Здійснено огляд наукової літератури [1-9], в якій сформовано сутність та ключові аспекти створення та функціонування організаційно-економічного механізму незалежно від сфери його застосування. Проведене узагальнення дало змогу зробити висновок, що більшість визначень характеризується певною схожістю, хоча мають місце й відмінності, які все-таки заслуговують на увагу як основа для врахування та розроблення організаційно-економічного механізму забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств.

У розумінні І. Моргачова організаційно-економічний механізм доцільно визначати як «…сукупність цілеспрямованих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему чи на процес з метою підвищення ефективності процесу (системи) або досягнення певного результату» [5, с. 39]. На нашу думку, акцент на «цілеспрямованих впливах» не забезпечує необхідної конкретизації. Є. Ануфрієва суттєво розширює сукупність складників організаційно-економічного механізму, виділяючи у їх складі «…методи, засоби та прийоми … що слугують інструментом реалізації управлінської діяльності в системі підприємств … координують діяльність усіх функціональних підрозділів … допомагають забезпечити прийнятний рівень її ефективності…» [1, с. 18]. Погоджуючись із суттю, можна стверджувати, що такий підхід є доволі загальним і не відображає специфіки саме організаційно-економічного механізму.

Велика група науковців під час трактування організаційно-економічного механізму застосовує системний підхід із визначенням доволі широкого спектру інструментарію. Так, А. Соколова вказує на доцільність застосування «…організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючий дій, способів і процесів…» [8, с. 89]; Т. Безрукова наполягає на необхідності формування «…системи забезпечення, функціональної та цільової систем» [2, с. 45]; Ю. Лисенко та П. Єгорова стосовно макрорівня визначають «…формування цілей і стимулів» [4, с. 87]. Застосування системного підходу можна вважати доцільним, але лише обґрунтування його складників не дає змоги повною мірою з'ясувати його сутність та місце в системі корпоративної безпеки підприємства.

Окремий напрям сформовано Г. Козаченко та її послідовниками, які визначають організаційно-економічний механізм як «… інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів та способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення мети» [3, с. 107-109]. Як інструмент

досягнення мети подає організаційно-економічний механізм і О. Тридід [9, с. 252], при цьому приділяючи увагу впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. У цілому з таким підходом також можна погодитися, зважаючи, що в ньому підкреслюється місце такого механізму в системі управління підприємством.

Узагальнюючи, можна стверджувати, кожен із розглянутих вище підходів заслуговує на увагу, оскільки відображає специфічні властивості організаційно-економічного механізму, які можуть бути використані в процесі забезпечення корпоративної безпеки. Так, механізм – це система, яка взаємопов'язана із системою вищого порядку, тобто системою корпоративної безпеки, та системами нижчого порядку. На вході такої системи знаходиться організаційне та ресурсне забезпечення, а на виході – результат, тобто ефективність організаційної взаємодії суб'єктів безпеки та використання ресурсного забезпечення в процесі виконання завдань щодо забезпечення корпоративної безпеки промислового підприємства. Специфіка процесу забезпечення корпоративної безпеки в умовах певного промислового підприємства повинна бути врахована під час вибору методів, важелів та інструментів, які уможливлять здійснення необхідних змін у діяльності підприємства для формування безпечних умов ведення бізнесу. Організаційно-економічний механізм – необхідний елемент системи корпоративної безпеки, який сприяє узгодженості між внутрішніми суб'єктами безпеки та посиленню взаємодії із зовнішніми суб'єктами безпеки, більш ефективному використанню наявного ресурсного забезпечення та пошуку нових невикористаних раніше резервів, як внутрішніх, так і зовнішніх, для виконання поставлених завдань. Організаційно-економічний механізм може складатися з підсистем, тобто організаційної та економічної, які пов'язані з процесом управління підприємством, забезпечують його своєчасне вдосконалення та адаптацію для досягнення та підтримки необхідного рівня корпоративної безпеки.

Організаційно-економічний механізм, будучи складовою частиною системи корпоративної безпеки, повинен бути створений суб'єктами безпеки для виконання поставлених перед ними завдань (рис. 1).

Нами виділено підготовчий етап, який передбачає не лише оцінювання поточного рівня корпоративної безпеки та фактичного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, а й прогнозування їх зміни як інформаційне підґрунтя для розроблення механізму. Етап формування передбачає не лише підбір найбільш доцільного інструментарію, а і його уточнення з урахуванням фактичного організаційного та ресурсного забезпечення, можливості взаємодії із зовнішніми суб'єктами безпеки, пошуку та використання внутрішніх резервів, перерозподілу ресурсів між окремими підрозділами та використання їхнього потенціалу під час реалізації захисних заходів. Етап функціонування полягає у реалізації захисних заходів, оцінюванні результативності дій суб'єктів безпеки з подальшим внесенням доцільних змін у механізм, що забезпечує його систематичне вдосконалення. Розглянутий процес не враховує специфіки забезпечення корпоративної безпеки певного окремого підприємства, отже, у ньому не концентрується увага на окремих моментах. Його можна використати як основу для моделювання організаційно-економічного механізму, розроблення покрокового алгоритму.

Висновки. Запропонована послідовність формування організаційно-економічного механізму відображає складність системи корпоративної безпеки на українських підприємствах. Створення такого механізму повинне розширити перелік існуючих інструментів для уможливлення досягнення суб'єктами безпеки поставлених перед ними завдань. Сформовані методичні рекомендації спрямовані на поліпшення динамічної адаптивності системи корпоративної безпеки, здатність оперативно реагувати на посилення негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, спрямованість на пошук не використаних раніше внутрішніх резервів та зовнішніх можливостей.

Подальшого дослідження потребує розроблення методичних засад оцінювання корпоративної безпеки в умовах українських підприємств.

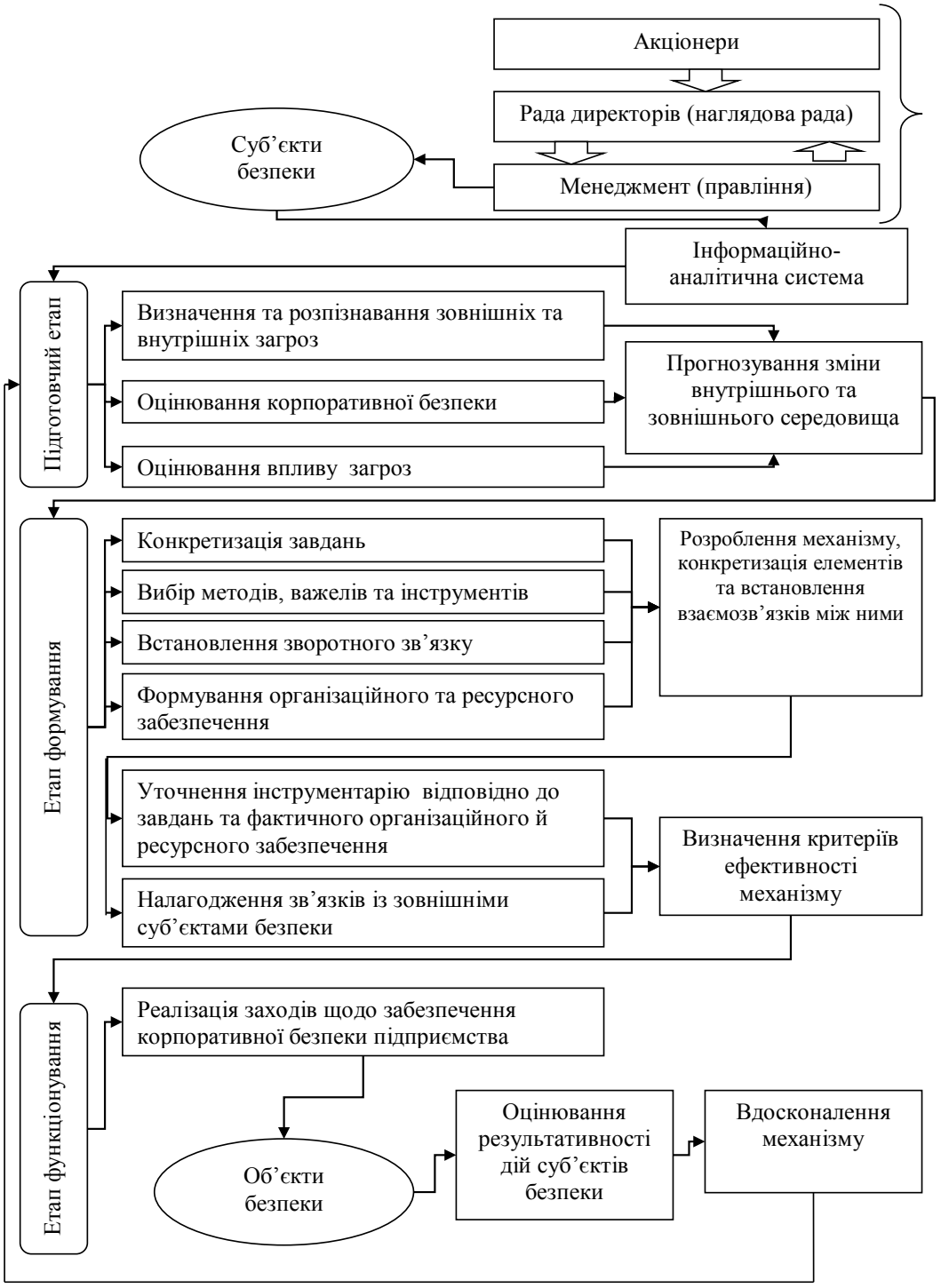


Рис. 1. Процес формування та функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення корпоративної безпеки промислових підприємств

Список літератури:

1. Ануфрієва Є.І., Кучерук Г.Ю. Аналіз методів технологічного оновлення авіатранспортних підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2009. № 8. С. 17-19.
2. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : монография. Москва : Кно-Рус, 2008. С. 146.
3. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2003. № 11. С. 107-111.
4. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. *Економіка України*. 1997. № 1. С. 86-87.
5. Моргачов В. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій. *Схід*. 2006. № 5. С. 38-39.
6. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
7. Прохорова В.В. Економічний розвиток підприємств: теоретико-методологічний підхід : монографія. Харків : УкрДАЗТ, 2010. 523 с.
8. Соколова А.О. Організаційно-економічний механізм функціонування кооперативів в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2006. № 2. С. 88-92.
9. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія. Харків. : ХДЕУ, 2002. 364 с.

References:

1. Anufriieva Ye.I., Kucheruk H.Yu. (2009), Analiz metodiv tekhnolohichnoho onovlennia aviatransportnykh pidpryiemstv [*Analysis of methods of technological updating of air transport enterprises*]. Ekonomika. Finansy. Pravo. 2009, Vol. 8: 17-19 [in Ukrainian].
2. Bezrukova T.L. (2008), Upravlenie konkurentosposobnost'ju predprinimatel'skoj organizacii [*Enterprise Competitiveness Management*]. Moskva: Izd-vo «Kno-Rus». Rossijskaja Federacija [in Russian].
3. Kozachenko H.V. (2003), Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpryiemstvom [*Organizational and economic mechanism as an instrument of enterprise management*]. Ekonomika Menedzhment Pidpryiemnytstvo. 2003, Vol. 11: 107-111 [in Ukrainian].
4. Lysenko Yu., Yehorov P. (1997), Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvom [*Organizational and economic mechanism of enterprise management*]. Ekonomika Ukrainy. 1997, Vol. 1. : 86-87. [in Ukrainian].
5. Morhachov V. (2006), Orhanizatsiino-ekonoimchnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnoiu dialnistiu proektnykh orhanizatsii [*Organizational and economic mechanism for managing the effective activity of project organizations*]. Skhid. 2006, Vol 5. : 38-39. [in Ukrainian].
6. Shtanhret, A.M. (2017), Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [*Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise*]. L'viv : Ukr. akad. drukarstva. [in Ukrainian].
7. Prokhorova V.V. (2010), Ekonomichnyi rozvytok pidpryiemstv: teoretyko-metodolohichnyi pidkhid [Economic development of enterprises: a theoretical and methodological approach]. Kharkiv : UkrDAZT. [in Ukrainian].
8. Sokolova A.O. (2006), Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm funktsionuvannia kooperatyviv v Ukraini [*Organizational and economic mechanism of cooperatives functioning in Ukraine*]. Visnyk KNTEU. 2006, Vol. 2. : 88-92. [in Ukrainian].
9. Trydid O.M. (2002), Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpryiemstva [*Organizational and economic mechanism of strategic development of the enterprise*]. Kharkiv. : Vyd-vo KhDEU. [in Ukrainian].

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-21
УДК 338.58:65.014

Яроміч С.А.
кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій,
Одеський регіональний інститут
державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України
Бекетова О.А.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій,
Одеський національний політехнічний університет
Антоненкова Н.А.
магістрант,
Одеський регіональний інститут
державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України

Yaromich Svitlana, Antonenkova Nataliya
Odessa Regional Institute for Public Administration
of the National Academy for Public Administration
office of the President of Ukraine

Beketova Olena
Odessa National Polytechnic University

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

FEATURES OF MARKETING TO PERSONNEL OF TRANSPORT AND FORWARDING FACILITIES OF UKRAINE

У статті досліджено сутність маркетингу персоналу, а також визначено основні проблеми та напрями його використання під час управління персоналом підприємств України, що надають транспортно-експедиторські послуги. Надано визначення маркетингу персоналу як виду управлінської діяльності, спрямованого на довготривале забезпечення організації людськими ресурсами. Визначено семантику поняття «маркетинг персоналу». Розроблено комплексну систему формування внутрішнього ринку праці на засадах сучасного маркетингу, яка забезпечує його збалансованість, гармонізацію економічних інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин. Визначено, які принципи управління персоналом можуть бути застосовано й для маркетингу персоналу. Проаналізовано склад і зміст вимог до персоналу, які висуваються працедавцями.

Ключові слова: *маркетинг персоналу, персонал-маркетинг, управлінська діяльність, потреба в персоналі, людські ресурси, принципи управління персоналом, транспортно-експедиторські підприємства.*

В статье исследована сущность маркетинга персонала, а также определены направления его использования при управлении персоналом предприятий Украины, предоставляющих транспортно-экспедиторские

© Яроміч С.А., Бекетова О.А., Антоненкова Н.А., 2019

услуги. Дано определение маркетинга персонала как вида управленческой деятельности, направленного на длительное обеспечение организации человеческими ресурсами. Определена семантика понятия «маркетинг персонала». Разработана комплексная система формирования внутреннего рынка труда на принципах маркетинга, которая обеспечивает его сбалансированность, гармонизацию экономических интересов субъектов социально-трудовых отношений. Определено, какие принципы управления персоналом могут быть применимы и для маркетинга персонала. Проанализированы состав и содержание требований к персоналу, предъявляемых работодателями.

Ключевые слова: *маркетинг персонала, персонал-маркетинг, управленческая деятельность, потребность в персонале, человеческие ресурсы, принципы управления персоналом, транспортно-экспедиторские предприятия.*

This article explores the essence of Human Research Marketing as a philosophy and a strategy for managing human resources, as a marketing of labor services, defines the main directions of its use in the personnel management of forwarding enterprises in Ukraine. It is established that in the labor market the objects of marketing are: labor (labor services) and jobs. A comprehensive system for the formation of the internal labor market on the principles of marketing has been developed, which ensures the balance and harmonization of the economic interests of the subjects of social and labor relations. It has been proven that marketing staff intersects with ego-marketing and self-marketing staff. The main directions of staff marketing were formulated: determination of requirements for employees (workplace); the study of modern needs in the labor market in staff; calculation of costs for the acquisition, use and development of personnel; search for effective sources to cover staffing needs. The main stages of development of the staff marketing management system are determined. It substantiates which principles of personnel management in an enterprise can be applied to HR marketing. The composition and content of the requirements for personnel submitted by employers, in particular freight forwarding enterprises, were also analyzed. The list of necessary skills for working in a freight forwarding company is defined. First of all, employers emphasize the need for knowledge of the English language, as a rule, at a level not lower than «B2» according to international gradation. The next requirement is knowledge of international Incoterms rules. Incoterms scope covers the rights and obligations of sellers and buyers under a sales contract regarding the supply of goods. Also important are the requirements for employee communication skills, PC knowledge, attentiveness, friendliness and teamwork. Much attention is paid to how a person can effectively learn and use the «soft skill» as a certain universal set of traits and skills. The article proposes a cost structure for the personnel of the analyzed enterprises.

Keywords: personnel *marketing, managerial activities, personnel requirements, human resources, personnel management principles, freight forwarding enterprises.*

Постановка проблеми. За останні десятиліття методи маркетингу знайшли своє застосування в усіх сферах життєдіяльності, у тому числі й у сфері управління персоналом. Європейські компанії вже із 70-х років XX ст. досить успішно застосовують методи класичного маркетингу у сфері управління персоналом. В Україні використання таких методів тільки починає знаходити своє широке застосування на практиці. Політика визначення витрат на робочу силу (тобто вкладення в персонал) визначає підходи до розвитку власного персоналу і залучення потрібної робочої сили, підготовки і перепідготовки кадрів до формування і реалізації соціальних програм.

Маркетинг персоналу (персонал-маркетинг) розглядається як вид управлінської діяльності, спрямований на визначення потреби в персоналі та покриття її. Рольф Вундерер дотримується думки, що маркетинг персоналу являє собою філософію і стратегію управління людськими ресурсами [2, с. 26]. При цьому персонал розглядається як зовнішні і внутрішні клієнти підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання персонал-маркетингу розглядалися у роботах вітчизняних і закордонних учених, зокрема М. Бєлявцева [1], Т. Глушман [3], В. Колпакова [4], О. Криворучка [5], М. Матвіїва [6] та ін.

Так, М. Бєлявцев визначає маркетинг персоналу як вид управлінської діяльності, спрямований на довгострокове забезпечення організації людськими ресурсами [1, с. 605]. Т. Глушман визначає маркетинг персоналу як вид управлінського впливу, спрямованого на задоволення якісної і кількісної потреби в персоналі організації [3, с. 325]. Дані

визначення носять оперативний характер, спрямовані на виявлення і покриття поточної потреби в персоналі. Це формулювання, на нашу думку, точніше відображає мету і значущість маркетингу персоналу для формування стратегії і тактики виживання підприємства в ринкових умовах.

Аналізуючи різні підходи до цього питання, можна відзначити, що необхідно надати більш конкретне визначення поняття маркетингу персоналу, сформулювати принципи та чинники, що впливають на його діяльність.

Мета статті полягає в уточненні сутності маркетингу персоналу на підприємствах на основі сучасних тенденцій його розвитку та формулюванні сучасних вимог до персоналу транспортно-експедиторських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг персоналу – це, перш за все, маркетинг трудових послуг. Для того щоб переконати покупця зробити покупку, продавці формалізують найбільш значущі для покупця формати послуги і представляють її наочно. Це можуть бути дипломи, сертифікати, свідоцтва, атестати, рекомендації тощо. Отже, на ринку праці об'єктами маркетингу виступають персонал і робочі місця, тому маркетинг персоналу починається з визначення та забезпечення потреби у кваліфікованому й професійному персоналі на підставі досліджень ринку праці. У цьому контексті маркетингові засоби використовуються у двох видах:

– маркетинг, орієнтований на продукт, яким є послуги праці;

– маркетинг, орієнтований на задоволення потреб роботодавців.

Співбесіда – це також продаж: кандидат продає себе пошукачеві. Маркетинг персоналу дослідниками пропонується розглядати в двох сенсах. У вузькому сенсі є він виступає частиною постачальницького, тому що його основне завдання полягає у забезпеченні підприємства кадрами. У широкому сенсі маркетинг виступає як активна форма соціального обміну між підприємством і ринком праці.

Слід зауважити, що маркетинг персоналу перетинається із самомаркетингом, сучасна концепція якого може розглядатися як системний підхід до самореалізації працівника, коли він в умовах конкуренції повинен визначити свій статус у суспільстві за рахунок природних здібностей, знань, умінь, навичок і активної життєвої позиції. Соціально орієнтований ринок праці створює певні умови для життя, діяльності і розвитку всіх членів суспільства, що відбувається завдяки зусиллям найбільш активних і самодостатніх осіб, які турбуються не тільки про особисте благополуччя, а й благополуччя всього суспільства. Тому аналіз сучасних концепцій маркетингу персоналу показує, що маркетинг персоналу – вид діяльності, спрямований на забезпечення підприємств людськими ресурсами. Головними напрямами маркетингу персоналу як відокремленої функції служби управління персоналом виступають:

– побудова вимог до працівників (робочого місця);

– визначення сучасної потреби на ринку у персоналі;

– розрахунок витрат на придбання, використання та розвиток персоналу;

– пошук існуючих джерел покриття потреби в персоналі.

Розглянемо детальніше семантику поняття «маркетинг персоналу» з погляду дослідників (табл. 1).

Деякі принципи управління персоналом можуть бути застосовані й для маркетингу персоналу. До них можна віднести принципи:

– науковості – розроблення заходів маркетингу персоналу повинно ґрунтуватися на досягненнях науки в галузі менеджменту, соціології та психології;

– перспективності – під час формування стратегії маркетингу персоналу слід ураховувати перспективи розвитку підприємства;

– комплексності – під час формування заходів маркетингу персоналу необхідно враховувати зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на їх розроблення;

– гуманізму – маркетинг персоналу ґрунтується на індивідуальному підході, який виражається у сприйнятті персоналу як головного потенціалу, а кожного працівника – як особистості;

Таблиця 1

Семантика поняття «маркетинг персоналу»

Автор	Семантика поняття з погляду дослідників
А. Желєзнов	Вид управлінської діяльності, спрямованої на задоволення потреб у персоналі організації, одна з основних функцій якої, а також діагностика професійної придатності й ротація передбачають процедуру оцінки трудової діяльності, ділових і особистих якостей співробітників
А. Брас	Певна філософія ставлення до власного персоналу (як існуючого, так і майбутнього) з боку підприємства. Це практична діяльність (функція) служб управління персоналом підприємства з оперативного забезпечення потреб у персоналі на основі дійсної інформації про стан персоналу підприємства й ринку праці
А. Кібанов	Вид управлінської діяльності, спрямованої на довготривале забезпечення підприємства людськими ресурсами
Р. Вундерер	Філософія управління людськими ресурсами, які, орієнтуючись на життєві та трудові запити працівників, відповідають інтересам підприємства
Т. Комісарова	Вид управлінської діяльності, спрямованої на довгострокове забезпечення організації трудовими ресурсами, які утворюють стратегічний потенціал, за допомогою якого можливо вирішення конкретних цільових завдань
Т. Савченко	Вид управлінської діяльності, спрямованої на визначення та покриття потреби в персоналі в мінливому зовнішньому середовищі; планування усіх видів діяльності персоналу; вивчення чинників зовнішнього і внутрішнього ринків, які впливають на вакансію, ймовірність та швидкість її заповнення, умов схвалення кандидатури

– оптимальності – опрацювання всіх пропозицій і вибір раціональних варіантів щодо формування і реалізації плану маркетингу персоналу;

– оперативності – своєчасне прийняття рішень щодо усунення недоліків плану маркетингу персоналу та приведення його у відповідність до мінливих умов;

– узгодженості – передбачає взаємопов'язаність плану маркетингу персоналу з основними цілями підприємства;

– індивідуалізації роботи з персоналом – передбачає врахування особистих і трудових потреб кожного співробітника, що працює на підприємстві.

Розглянемо проблеми маркетингу персоналу на прикладі підприємств, які пропонують транспортно-експедиторські послуги. В умовах постійних змін ринкових відносин важливо пристосувати систему управління персоналом для будь-яких умов та зробити її якомога гнучкішою. Це визначає рівень якості послуг та допомагає підприємству завоювати більшу частину ринку.

За останні 20 років ринок транспортно-експедиторських послуг України істотно розширився і перетворився на самостійну повноцінну індустрію, що забезпечує стабільний дохід своїм засновникам і країні у цілому, тому що більшість товарів у світі перевозяться в контейнерах. Порти «Великої Одеси» (Одеса, Південний, Чорноморськ та контейнерні термінали, розташовані в них (компанія «ТрансІнвестСервіс» (ТІС), ТОВ «Бруклін-Київ Порт» (БКП) і рибний порт) є «морськими воротами» України для всіх контейнерних вантажів. Тож не дивно, що більшість транспортно-експедиторських компаній, що займаються перевезеннями, зосереджено саме в Одесі. Сьогодні їх приблизно 460. Таким чином, транспортно-експедиторські підприємства забезпечують робочими місцями щонайменше 3 тис осіб, і ще стільки ж людей зайняті в суміжних сферах.

З огляду на те, що в Україні на даний момент не існує інституту експедиції контейнерних вантажів, цей ринок і структура підприємств почали формуватися хаотично понад 20 років тому, виробляючи свої власні правила, норми і порядок взаємин із контрагентами та працівниками підприємств. Навіть закон про транспортно-експедиторську діяльність України був прийнятий у 2004 р.

Центральним елементом взаємодії між клієнтом та продавцем чи виробником є товар або послуга транспортно-експедиторської діяльності. Товар має свою споживчу вартість, що визначає його здатність до вирішення та задоволення потреб. Таку ж вартість мають і транспортно-експедиторські послуги, яка має низку споживчих особливостей, що відображаються за допомогою інтегрального показника якості надання такого роду послуг.

Цей показник прямо впливає на конкурентоспроможність підприємства шляхом співставлення інтегрального показника із ціною споживання товару. Звертаючись до експертної оцінки чинників впливу на ефективність управління транспортно-експедиторською діяльністю, важливу роль відіграють чинники надійності вибраного транспорту, дотримання певних графіків доставки та вартість перевезення товару. Розроблення нових методологічних аспектів управління та впровадження сучасних підходів до транспортно-експедиторської діяльності зумовлено розширенням експорту транспортних послуг у зовнішньоекономічній діяльності та в транспортуванні у цілому. Таким чином, експедитори виступають як посередники між перевізником та власником товару, а також мають право приймати участь у підготовці до перевезень та несуть відповідальність за збереженість вантажу, забезпечують повний цикл транспортування від відправника до замовника або від пункту призначення до місця прибуття.

Вказані проблеми, які характерні для процесів функціонування експедиторів на сучасному ринку транспортних послуг, дають змогу визначити напрями перспективних досліджень щодо підвищення ефективності транспортного обслуговування, зокрема:

– формування нових і адаптація існуючих моделей управління процесом обслуговування вантажовласників;

– обґрунтування сукупності технологічних операцій для процесів обслуговування клієнтури експедиторських підприємств;

– розроблення інформаційних інструментів підтримки прийняття рішень під час управління процесом техніко-економічного обґрунтування (ТЕО).

У розробленні системи управління маркетингом персоналу можна виділити декілька етапів:

– планування – формування цілей управління, способів їх досягнення, а також прогнозування об’єкта управління;

– організація – процес підбору кадрів за профорієнтацією, залучення професійного персоналу, розстановка по робочих місцях, кваліфікаційна підготовка, вдосконалення системи організації праці, поліпшення умов праці та інші операції, пов’язані з організацією робочих місць;

– регулювання – кваліфікаційний рух робочої сили по підприємству, зміна чисельності персоналу, рівня заробітної плати, регулювання доплат та ін.;

– контроль – контроль чисельності персоналу, раціональності використання робочих годин, виконання кадрових наказів та ін.;

– облік – аналіз інформації про зміну складу кадрів, ведення державної і внутрішньої звітності з плинності кадрів та ін.

Витрати на персонал таких підприємств мають таку структуру:

– заробітна плата, нарахована працівникам за тарифними ставками і окладами за відпрацьований час;

– премії та винагороди, що носять регулярний чи періодичний характер;

– доплата за роботу у шкідливих умовах;

– оплата роботи у вихідні та святкові дні;

– оплата щорічних відпусток;

– оплата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються в освітніх установах;

– компенсація жінкам, які перебувають у частково оплачуваній відпустці по догляду за дітьми;

– оплата лікарняних листів.

Так само до витрат на персонал можна віднести такі витрати:

– на набір персоналу: оплата реклами вакансій у друкованих виданнях та Інтернет-сайтах;

– вартість уніформи працівників;

– харчування окремим категоріям працівників, які працюють у шкідливих умовах;

– податки на використання найманої праці;

– охорона праці.

Спостерігаючи сьогодні за вакансіями на різних сайтах пошуку роботи, можна побачити чітку закономірність необхідних навичок для роботи в транспортно-експедиторській компанії. Є перелік загальних умов для будь-якої посади, а також вузькоспеціалізованих знань.

Розглянемо склад і зміст вимог до персоналу, які висуваються працедавцем (табл. 2).

У першу чергу стоїть вимога знання англійської мови, загалом від рівня не меншого за «А2» за міжнародною градацією. Для деяких посад – не нижче «В2», оскільки ця діяльність передбачає міжнародну взаємодію.

Наступним фактором є знання правил «Інкотермс». Мабуть, це найголовніші знання у цій галузі. Третє місце займають усі інші вимоги: комунікабельність, знання ПК на рівні користувача, уважність (на нашу думку, дуже важливе вміння), доброзичливість та вміння працювати в команді.

Дуже багато уваги приділяється тому, як людина може навчатися та як досконало вміє використовувати soft skills. Soft skills включають у себе хороші усні і письмові комунікаційні навички, здатність співчувати та співпереживати іншим; здатність співпрацювати і вести переговори; готовність вирішувати проблеми й навички врегулювання конфліктів. Можна говорити, що soft skills – це про здоровий глузд і емоційний інтелект. Також soft skills часто називають навичками роботи з людьми або міжособистісними навичками, тому що вміння працювати й виконувати свою роботу можна, набувши певні вузькоспеціальні знання.

Також є більша вірогідність того, що людина з такими навичками зможе прийняти та зрозуміти основні поняття компанії, такі як візія, цінності та місія компанії. А це, своєю чергою, дуже впливає на спроможність колективу йти до спільної мети та розбирати конфліктні ситуації з більш зрозумілою ясністю.

Варто також зазначити, що деякі посади в галузі підлягають обов'язковому ліцензуванню, наприклад керівник залізничних чи автоперевезень, юристи. Слід підкреслити, що найкращий здобувач – це кандидат, який розуміє і відображає історію компанії, відповідає корпоративній культурі і любить свою роботу.

Для більш чіткого бачення менеджменту персоналу транспортно-експедиторської галузі треба звернути увагу на типи організаційних структур цих підприємств, адже саме від цього починається з'ясування та налагодження клімату на підприємстві та створення власного HR-бренду. Це сукупність зусиль компанії щодо взаємодії з існуючими та потенціальними співробітниками, яка робить її привабливим місцем роботи, а також активне управління іміджем компанії в очах партнерів, потенційних співробітників та інших

Таблиця 2

Склад і зміст вимог до персоналу, які висуваються працедавцем

Група вимог	Зміст показників, які утворюють групу вимог
Результативність праці	Якість. Раціональність виконання. Надійність представлених результатів. Виконання завдань у строк
Особисті здібності працівника	Освіта. Досвід роботи в певній сфері діяльності. Навички виконання загальних функцій управління Здатність швидко сприймати суть справи. Здібності аналізувати проблеми і робити висновки. Здатність до рішень і готовність відстоювати свої наміри
Властивості особи працівника	Особові якості, необхідні для визначеного виду діяльності. Здатність до концентрації зусиль, пам'яті, уваги, Вміння якісно виконувати роботу в умовах дефіциту часу. Здатність до навчання. Комунікабельність. Охайний зовнішній вигляд
Мотиваційні установки до праці	Сфера професійних інтересів. Прагнення до саморозвитку через професійне і посадове зростання службової кар'єри. Зацікавленість у роботі по певній посаді або характеру роботи. Визначеність власних професійних перспектив
Професійна поведінка працівника	Готовність до праці. Особиста ініціатива. Навички ділового стилю спілкування. Навички командної роботи з колегами по роботі. Здатність до риторики або письмової роботи

ключових стейкхолдерів. Управління брендом роботодавця (employer brand management) розширює сферу застосування HR-бренду в комунікації шляхом його включення в усі аспекти HR-менеджменту, які формують уявлення існуючих і потенційних співробітників.

Інакше кажучи, управління брендом роботодавця звертається до реального трудового досвіду, а не просто його поданням, тим самим підтримуючи як зовнішній рекрутмент потрібних компанії фахівців, які прагнуть до досягнення цілей організації, так і ефективне залучення співробітників у трудовий процес та їх утримання. Інструментом управління брендом роботодавця є брендбук роботодавця. Він включає у себе опис місії і цілей компанії, ключових характеристик бренду роботодавця, айдентики бренду, а також зовнішню і внутрішню комунікаційні стратегії.

Внутрішній маркетинг персоналу зосереджений на передачі повідомлення споживачам бренду, а також повідомленні співробітникам компанії певних звичок і поведінки для донесення цього повідомлення до споживачів. Незважаючи на очевидну вигоду для організації в розумінні її співробітниками своєї ролі в доставці цього повідомлення споживачам, часто ефективність внутрішнього маркетингу виявляється короткостроковою. Це відбувається в тому разі, якщо цінності, на яких базується бренд компанії для споживачів, не випробовуються самими співробітниками компанії в процесі роботи. Це розрив, який можна подолати за допомогою розвитку бренду роботодавця шляхом пошуку більш взаємовигідного трудового контракту [6, с. 54].

Як говорилося раніше, висококваліфікований персонал – це основа процвітаючої транспортно-експедиторської компанії, тому на таких великих підприємствах найчастіше проводиться постійна робота з підвищення професійних якостей співробітників. Так, на базі підприємства можуть бути організовані курси іноземних мов, тренінги з розвитку технік продажів, курси підвищення кваліфікації для фахівців.

Рівень нематеріальної мотивації персоналу в подібних підприємствах досить високий, і керівництву слід постійно приділяти увагу розвитку персоналу. Ринок праці формується, зростає, постійно змінюється разом із ним і пропозиція на біржі праці. Вимоги до кандидатів можуть відрізняться від функцій, які він виконував на попередньому місці роботи. Тому гнучкість, здатність швидко навчатися й адаптуватися високо цінується. На прикладі цієї галузі, особливо на території Одеси, де ринок дуже динамічний, яскраво виражені вимоги до претендента, характерні для XXI ст. Здатність швидко вчитися, перекваліфікуватися високо цінується у сегменті логістики.

Ще один важливий момент у маркетингу персоналу: яким би диверсифікованим не було підприємство, воно може створити корпоративну вартість, забезпечуючи випереджаюче управління вихованням своїх лідерів і формуванням «людського капіталу». У глобальній економіці, що базується на знаннях, нематеріальні активи, такі як людський капітал, становлять приблизно 80% вартості організації. Перетворення нематеріальних активів на матеріальні результати представляє для більшості організацій новий спосіб мислення. Ті, кому вдається освоїти цей процес (що багато в чому залежить від організації роботи з персоналом), можуть забезпечити собі значну конкурентну перевагу [5, с. 12].

Широко розповсюдженим засобом впливу на працівника, на трудові відносини, що складаються, є мотивація праці, що передбачає:

– систему винагороди, матеріального і морального заохочення;

– збагачення змісту праці, підвищення інтересу до роботи;

– розвиток персоналу, надання можливості професійно-кваліфікаційного просування, планування кар'єри;

– поліпшення соціально-психологічного клімату на підприємстві завдяки зміні стилю управління, умов наймання і роботи, заохоченню індивідуальної й групової ініціативи, творчості і саморозвитку;

– активне залучення працівників до управління трудовими процесами, участь у прибутках підприємства тощо.

Висновки. Підводячи підсумки, можна побачити закономірність та взаємопов'язаність багатьох чинників, які впливають на розвиток транспортно-експедиторської галузі. Одним з основних таких чинників є маркетинг персоналу, який завдяки стратегічному підходу може налагодити роботу всього підприємства. Саме завдяки правильному підходу до підбору кадрів можна ґрунтовно підійти до питання взаємовідносин в організації, а це, своєю чергою, стає значним фундаментом для довгострокового зростання компанії на ринку України, а згодом і на світовому ринку.

Використовуючи сучасні методи підбору персоналу, його мотивації та стратегічного підходу до колективу, можна створити дійсно сильну компанію, в якій буде сприятливий емоційний клімат.

Список літератури:

1. Белявцев М.І., Калиниченко М.П. Маркетинг персоналу промислового підприємства. *Формування ринкової економіки.* 2013. Вип. 30. С. 601-620.

2. Вундерер Р. Маркетинг персонала – искусство создания благоприятных условий труда. *Проблемы теории и практики управления*. 1992. № 5. С. 111-115.

3. Глушман Т.М. Маркетинг персоналу як інструмент реалізації кадрової політики підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. Вип. 14. С. 322-326.

4. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу : навчальний посібник. Київ : МАУП. 2006. 408 с.

5. Криворучко О.М., Гладка О.І. Встановлення сутності поняття «маркетинг персоналу». *Економіка транспортного комплексу.* 2012. Вип. 19. С. 5-16.

6. Матвіїв М. Персонал у комплексі маркетингу на ринку праці. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 3(28). С. 50-56.

7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навчальний посібник. Київ : КНЕУ. 2002. 351 с.

8. Сардак О.В. Види персонал-маркетингу підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 2. С. 171-175.

References:

1. Bєljavcev M.I., Kalinichenko M.P. (2013) Marketing personalu promislovogo pidpriemstva. [Marketing of personnel of industrial enterprise]. *Formuvannja rinkovoyi ekonomiki* : zb. nauk. pr. DVNZ «Kyiv. nac. ekon. un-t im. Vadima Get'mana». – Kyiv : KNEU. Vip. 30. pp. 601-620. (in Ukrainian).

2. Vunderer R. (1992) Marketing personala – iskusstvo sozdanija blagoprijatnyh uslovij truda. [Personnel marketing is the art of creating favorable working conditions]. *Problemy teorii i praktiki upravlenija*. № 5. pp. 111-115. (in Russian).

3. Glushman T.M. (2016) Marketing personalu jak instrument realizaciyi kadrovoyi politiki pidpriemstva. [Personnel marketing as a tool for implementing the personnel policy of the enterprise]. *Global'ni ta nacional'ni problemi ekonomiki*. Vip. 14. pp. 322-326. (in Ukrainian).

4. Kolpakov V.M. (2006) *Marketing personalu: navch. posib. dlja stud. sered. i vishh. navch. zakl. [Staff Marketing: Teach tool. for students. among. and higher. teach.]*. Kyiv : MAUP. 408 p. (in Ukrainian).

5. Krivoruchko O.M., Gladka O.I. (2012) Vstanovlennja sutnosti ponjattja «marketing personalu». [Establishing the essence of the concept of «personnel marketing»]. *Ekonomika transportnogo kompleksu*, Vip. 19. pp. 5-16. (in Ukrainian).

6. Matviyiv M. (2010) Personal v kompleksi marketingu na rinku praci. [Staff in the labor market marketing complex]. *Galic'kij ekonomichnij visnik*. №3(28). pp. 50-56. (in Ukrainian).

7. Savchenko V.A. (2002) *Upravlinnja rozvitkom personalu : navch. posibn. [Human Resource Management: Educ. Manual]*. Kyiv : KNEU. 351 p. (in Ukrainian).

8. Sardak O.V. (2012) Vidi personal-marketingu pidpriemstv. [Types of personnel marketing enterprises]. *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen'*, Vip. 2. Pp. 171-175. (in Ukrainian).

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-22
УДК [331.101.262+332.33+330.15]-049.7(477.44)

Томашук І.В.
асистент кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

Tomashuk Inna
Vinnytsia National Agrarian University

ОСНОВНІ СКЛАДНИКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

MAIN CONSTITUENTS OF THE RESOURCES POTENTIAL OF THE VINNITSK REGION AND AREAS OF IMPROVEMENT OF ITS USE

Найважливішим завданням поліпшення економічного розвитку Вінницького регіону є ефективне використання його ресурсного потенціалу. Зростання економічного потенціалу регіону можливе за рахунок підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, шляхом більш повного застосування внутрішніх резервів та системного розроблення програм державної підтримки. Підвищення ефективності і водночас економне використання наявних ресурсів, збереження при цьому довкілля в належному стані для наступних поколінь потребує надійних практичних підходів, які є складниками Програми економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2019 рік. Ефективним базовим підходом до поліпшення використання ресурсів Вінницького регіону, його потенціалу є розвиток територіального управління, що пов'язано з реальним зміцненням місцевого самоврядування і підвищенням результативності регіональної політики.

Ключові слова: *ресурсний потенціал, трансформаційні процеси, регіональна політика, регіональний розвиток.*

Важнейшей задачей улучшения экономического развития Винницкого региона является эффективное использование его ресурсного потенциала. Рост экономического потенциала региона возможен за счет повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования путем более полного использования внутренних резервов и системной разработки программ государственной поддержки. Повышение эффективности и одновременно экономное использование имеющихся ресурсов, сохранение при этом окружающей среды в надлежащем состоянии для следующих поколений требует надежных практических подходов, которые являются составляющими Программы экономического и социального развития Винницкой области на 2019 год. Эффективным базовым подходом к улучшению использования ресурсов Винницкого региона, его потенциала является развитие территориального управления, что связано с реальным укреплением местного самоуправления и повышением результативности региональной политики.

Ключевые слова: *ресурсный потенциал, трансформационные процессы, региональная политика, региональное развитие.*

The most important task of improving the economic development of the Vinnytsia region is the effective use of its resource potential. Increasing the economic potential of the region is possible by increasing the efficiency of business entities, through fuller use of internal reserves and the systematic development of state support

© Томашук І.В., 2019

programs. Improving efficiency and at the same time economical use of available resources, while preserving the environment in a proper state for the next generations, requires reliable practical approaches, which are the components of the Vinnytsia Economic and Social Development Program for 2019. Effective basic approach to improving the use of resources of Vinnytsya region, its potential is the development of territorial administration, which is associated with the real strengthening of local self-government and improving the effectiveness of regional policy. It is determined that the role of the human factor is increasing on the efficiency of the use of the resource potential. Economically active population with its quantitative and qualitative characteristics is the carrier of the labor potential of Vinnytsia region. The result of realizing the labor potential of the region is a specific set of consumer values that meets the needs of the population at this stage of its development. The economic potential of the Vinnytsya region is connected to the ability of economic resources available within the region, to ensure the production of maximum possible volume of goods and services that meet the needs of society at the given stage of its development. Currently, the economic potential of Vinnytsia region variable and depends on the quantity and quality of economic resources available in the region at the moment. At the same time, the quantitative characteristics of economic resources is obshirnym factor to increase the economic potential of the region, and quality – intensive. In General, the economic potential was characterized as a total resource potential of production and economic activity – the total productivity of natural, human and physical production resources.

Key words: *resource potential, transformation processes, regional policy, regional development.*

Постановка проблеми. Вінницький регіон є цілісною, відносно незалежною територіально-економічною системою і концентрує на своїй території певний комплекс ресурсів як економічну базу перетворень, від характеру, структури та ступеня використання яких залежить його подальший соціально-економічний розвиток. Вирішення важливих соціально-економічних проблем розвитку Вінницького регіону багато в чому залежить від масштабів та характеру трансформаційних процесів, ефективність та активізація яких тісно взаємопов'язані з найбільш повним використанням усіх компонентів наявного ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань регіонального розвитку та оцінки використання ресурсного потенціалу регіону присвячено багато розробок вітчизняних учених: І.В. Гончарук, Л.М. Бондаренко, М.К. Орлатого, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова, В.Ф. Семенова, О.І. Руденко та інших.

Незважаючи на глибокі наукові дослідження окремих напрямів розвитку та використання ресурсного потенціалу регіонів, подальшого комплексного вивчення потребують основні складники ресурсного потенціалу Вінницького регіону та напрями удосконалення його використання. Вимагають розв'язання проблеми основних складників та оцінки ефективності розпорядження ресурсним потенціалом регіону, завдання регулювання та управління цим процесом, збалансованості розвитку регіональної господарської системи з регіональним потенціалом. Усе це зумовлює доцільність комплексного дослідження основних складових частин ресурсного потенціалу Вінницького регіону та напрямів удосконалення його використання, а також розроблення практичних рекомендацій із формування і використання ресурсного потенціалу регіону в нових умовах становлення економіки ринкового типу.

Мета статті полягає у вивченні основних складників ресурсного потенціалу Вінницького регіону та розробленні практичних рекомендацій з удосконалення його використання.

Виклад основного матеріалу. Ефективність розвитку Вінницького регіону визначається типом та якістю відтворювальних процесів, які зумовлюються інтенсивністю використання їхнього ресурсного потенціалу, зокрема природно-ресурсного, виробничого, трудового, фінансового, інфраструктурного, інвестиційного, інтелектуального та інших. Однак на сучасному етапі регіонального розвитку, особливостей трансформаційних процесів, упровадження ринкових відносин поступово зміцнюються пріоритети розвитку і розміщення продуктивних сил регіону, втрачається значення одних видів ресурсів і посилюється, зростає роль інших, які набувають вирішального значення в розвитку економіки регіону [6; 7]. Це актуалізує визначення складу, структури ресурсного

потенціалу регіону, реструктуризації, пошуку шляхів його раціонального використання в нових умовах господарювання, обґрунтування механізмів удосконалення регіонального управління в напрямі повноти застосування ресурсної бази регіону, розроблення адекватних форм і методів регулювання цього процесу, що забезпечить ефективне розпорядження ресурсами як основу ефективного розвитку регіональної господарської системи.

Процвітання Вінниччини залежить від шляхів мобілізації ресурсного потенціалу. Зарубіжний досвід показує, що навіть за дефіциту природних ресурсів можна досягти значних економічних та соціальних результатів шляхом ефективного використання наявного трудового та адміністративного потенціалу.

Метою розвитку сучасного Вінницького регіону є ефективне використання природних і людських ресурсів та досягнення рівня розвитку, який би забезпечував високі стандарти якості життя і достатні умови для національної безпеки. Ефективним базовим підходом до поліпшення використання ресурсів Вінницького регіону, його потенціалу є розвиток територіального управління, що пов'язано з реальним зміцненням місцевого самоврядування і підвищенням результативності регіональної політики [2; 6]. Нові державно-управлінські реформи у Вінницькому регіоні мають спрямовуватися на ефективне використання ресурсного потенціалу всіх його територій.

Загальне поліпшення реалізації потенціалу регіону може відбутися навіть у разі більш ефективного використання будь-яких із наявних ресурсів, однак цього не може статися без якісного поліпшення управління на всіх рівнях – держави, регіону, області, району, міста, селища, села, а головне – підприємств, які безпосередньо забезпечують додану вартість для регіону (табл. 1).

У сьогоднішньому контексті зростає роль людського фактора. Носієм трудового потенціалу Вінницького регіону є економічно активне населення зі своїми кількісними та якісними характеристиками. Результатом реалізації трудового потенціалу регіону є специфічний набір споживчих цінностей, який відповідає потребам населення на сучасному етапі його розвитку (табл. 2) [3; 7].

Кількісно трудовий потенціал характеризується чисельністю трудових ресурсів, їхньою статтю та віковою структурою, регульованою тривалістю робочого часу, середньою

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт Вінницької області

	2012	2013	2014	2015	2016	2016+/-2015
У фактичних цінах, млн.грн						
Валова додана вартість в основних цінах, млн.грн	28995	32740	39289	51605	63598	11993
Валова додана вартість в основних цінах у розрахунку на одну особу, грн	17782	20176	24337	32125	39841	7716
Податки за виключенням субсидій на продукти	4029	3451	4701	8266	10813	2547
Валовий регіональний продукт	33024	36191	43990	59871	74411	14540
Частка регіону в загальному обсязі валового регіонального продукту України, відсотків	2,3	2,4	2,8	3,0	3,1	0,1
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн	20253	22303	27249	37270	46615	9345
Відсотків до попереднього року						
Валовий регіональний продукт	103,7	104,8	104,6	97,1	106,5	9,4
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу	104,1	105,3	105,1	97,6	107,2	9,6
Валова додана вартість в основних цінах	103,9	107,0	103,8	96,8	106,4	9,6
Валова додана вартість в основних цінах у розрахунку на одну особу	104,3	107,5	110,1	97,3	107,0	9,7

Джерело: сформовано на основі [5]

Таблиця 2

Показники компонентів трудового потенціалу людини

Компоненти трудового потенціалу людини	Показники
Здоров'я	Працездатність. Час відсутності на роботі через хворобу
Моральність	Відносини з людьми
Творчий потенціал	Творчі здібності
Активність	Прагнення до реалізації здібностей. Заповзятливість
Організованість	Акуратність, раціональність, дисциплінованість, дбайливість, порядність
Освіта	Знання. Кількість років навчання у школі та іншому навчальному закладі
Професіоналізм	Уміння. Рівень кваліфікації. Загальна культура
Ресурси робочого часу	Час зайнятості протягом року

Джерело: сформовано за результатами дослідження

фізичною здатністю людини брати участь у роботі на певному рівні її інтенсивності тощо [3].

У цьому контексті доходи населення Вінницького регіону мають істотний вплив на ефективність використання трудового потенціалу в регіоні (табл. 3).

Аналіз структури доходів населення Вінницького регіону показує, що найбільша питома вага належить заробітній платі, яка у 2017 році становила 38,9%, у порівнянні з 2016 роком цей показник збільшився на 3,2% (рис. 1).

Одним із показників, що характеризує якість життя населення Вінницької області, є витрати та заощадження. Згідно з таблицею 4 у 2017 році витрати та заощадження населення порівняно з 2016 роком збільшилися на 19243 млн. грн.

Згідно з даними офіційного сайту Вінницької ОДА обсяги експорту товарів Вінницького регіону у січні – листопаді 2018 р. становили 1268,4 млн. дол. США, а імпорту – 519,9 млн. дол. Порівняно із січнем – листопадом 2017 р. експорт та імпорт збільшилися відповідно на 13,8% (або 154,1 млн. дол.) та на 40,5% (або 149,8 млн. дол.). Баланс зовнішньої торгівлі стабільно продовжує залишатись позитивним і становить 748,5 млн. дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 2,44 (у січні – листопаді 2017 р. – 3,01). Зовнішньоторговельні операції з товарами суб'єкти господарювання області здійснювали з партнерами із 137 країн світу [4].

За даними моніторингу протягом 2018 року в області започаткували діяльність 11759 новостворених суб'єктів господарювання, що на 2,8% менше, ніж у 2017 році, із яких 1334 – юридичних осіб (на 1,9% більше) та 10425 – фізичних осіб-підприємців (на 3,3% менше). Одночасно припинили господарську діяльність 11167 суб'єктів господарювання (339 – юридичних осіб та 10828 – фізичних осіб-підприємців), що на 44,3% менше, ніж у 2017 році.

Найбільше новостворених суб'єктів господарювання юридичних осіб у м. Вінниці – 713, або 53,4% від загальної кількості новостворених юридичних осіб. Найбільше

Таблиця 3

Доходи населення (млн. грн)

Назва показника	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2017+/-2016
Доходи – усього	12193	33602	49418	60923	71888	91131	19243
Заробітна плата	4215	10977	16045	19989	25692	35439	9747
Прибуток та змішаний дохід	2715	7194	12443	16277	19043	21804	2761
Доходи від власності (одержані)	354	1958	2279	2492	2447	2840	393
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	4909	13473	18651	22165	24706	31048	6342
з них: соціальні допомоги	2985	7724	10925	12062	12522	14488	1966

Джерело: сформовано на основі [5]

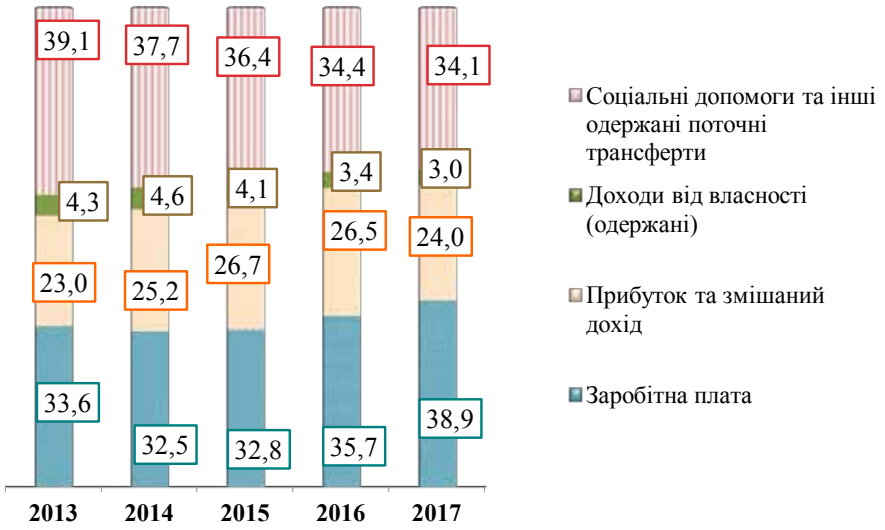


Рис. 1. Структура доходів населення Вінницької області,%

Джерело: сформовано на основі [4]

Таблиця 4

Витрати та заощадження населення Вінницької області, 2005-2017 рр. (млн. грн.)

Назва показника	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2017+/-2016
Витрати та заощадження – усього	12193	33602	49418	60923	71888	91131	19243
у тому числі							
придбання товарів та послуг	8699	24743	44229	54875	66184	84137	17953
доходи від власності, сплачені	64	500	303	331	295	87	-208
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	543	1768	4323	4272	5086	6830	1744
нагромадження нефінансових активів	177	838	–681	–664	–910	–1283	373
приріст фінансових активів	2710	5753	1244	2109	1233	1360	127

Джерело: сформовано на основі [5]

новостворених фізичних осіб-підприємців серед районів у Вінницькому (6,3% від загальної кількості новостворених фізичних осіб-підприємців), Немирівському – 3,2%, Шаргородському – 3,1%, Калинівському – 2,9%, Тульчинському – 2,8% та Крижопільському – 2,4% районах. Серед міст обласного значення: у м. Вінниці – 37,4% від загальної кількості новостворених фізичних осіб-підприємців, у м. Могилів-Подільському – 3,3%.

Сума надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2018 році становить 4077,7 млн. грн., або 29,3% від загальних обсягів надходжень, що на 24,8% більше, ніж у 2017 році. Сума надходжень до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2018 році порівняно з 2017 роком зросла на 23,4%, або на 434,6 млн. грн., і становить 2288,8 млн. грн., а їхня частка в загальній сумі надходжень до місцевих бюджетів становить 29,5%.

Ефективне функціонування суб'єктів господарювання Вінницького регіону потребує створення сприятливого регуляторного середовища та підтримки у використанні можливостей для розвитку, у тому числі ресурсних. Формування ефективних механізмів вирішення цих проблем потребує всебічного, систематичного вивчення удосконалення використання ресурсного потенціалу регіону,

його складників та відповідного вітчизняного та зарубіжного досвіду управління.

Поліпшення використання ресурсного потенціалу регіону залежатиме від трансформації економічних реформ у Вінницькому регіоні, що сприятиме інтегрованому використанню його ресурсного потенціалу, який є одним із основних важелів посилення позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку регіону, а також пріоритетною метою регіональної політики [2; 6]. У цьому контексті ефективна реалізація соціально-економічної трансформації значною мірою залежить від використання ресурсного потенціалу регіону, оскільки гармонійний і збалансований розвиток його компонентів є вирішальною умовою його розвитку. Ефективне функціонування ринкової економіки в регіоні вимагає складних завдань, включаючи найбільш повне використання потенційних можливостей, формування здатності швидко адаптуватися до мінливої ринкової ситуації.

Ефективність регіонального розвитку також залежить від діяльності територіальних громад, що значною мірою визначається тим, наскільки результативно вони використовують ресурси, які є в їх розпорядженні, та становлять їхній ресурсний потенціал [7; 9]. Ресурсний потенціал відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки розвитку регіону. Його можна оцінити за допомогою всебічного аналізу набору ресурсів – внутрішніх компонентів потенціалу.

Економічний потенціал Вінницького регіону – це поєднана здатність економічних ресурсів, наявних у межах регіону, забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ та послуг, що відповідають потребам суспільства на сучасному етапі його розвитку [6].

Рівень економічної та соціальної ефективності використання ресурсного потенціалу Вінницького регіону залежить від багатьох факторів, які класифікуються за певними характеристиками (табл. 5).

Таблиця 5

Основні чинники зростання ефективності виробничо-економічного потенціалу Вінницького регіону

	Ознаки	Характеристика ознак
I→	За видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення).	Групування факторів на цій основі чітко визначає джерела підвищення ефективності: підвищення продуктивності праці та зниження зарплатомісткості виробництва (економія витрат на живу працю), зниження капіталомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія трудових витрат), а також раціональне використання природних ресурсів (споживання природних ресурсів).
II→	За напрямами розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності).	Визначальними напрямами є: - прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (вдосконалення техніко-технологічного рівня виробництва; вдосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивація); - підвищення якості та конкурентоспроможності продукції (послуг); - всебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.
III→	За місцем реалізації в системі управління виробництвом.	Особливо важливим є відокремлення внутрішніх (внутрішньогосподарських) та зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також відокремлення ряду внутрішніх факторів на так звані «тверді і м'які». Класифікація внутрішніх факторів на «тверді» та «м'які» досить умовна, але широко використовується у зарубіжній практиці управління. Конкретна назва цих груп факторів запозичена з комп'ютерної термінології, згідно з якою сам комп'ютер називають «важкими товарами», а програмне забезпечення – «м'яким товаром». За аналогією «жорсткі» фактори – це ті, які мають фізичні характеристики, вимірюються, а «м'які» – ті, які фізично не можуть відчувати, але вони мають важливе значення для управління економікою трудових колективів.

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Нині економічний потенціал Вінницької області мінливий і залежить від кількості та якості економічних ресурсів, наявних у регіоні натепер. Водночас кількісні характеристики економічних ресурсів є обширним фактором для збільшення економічного потенціалу регіону, а якісні – інтенсивним. Але перш ніж ця категорія була визначена, вона розвивалася і змінювалася в різні періоди економічного розвитку. Протягом різних історичних етапів концепція економічного потенціалу включала різні компоненти, серед яких останнім часом були враховані: потенціал природних ресурсів, потенціал людських ресурсів та потенціал виробничих потужностей галузей суспільного виробництва. Загалом економічний потенціал характеризувався як сукупний ресурсний потенціал виробничо-господарської діяльності – сукупна продуктивність природних, людських та матеріально-виробничих ресурсів. Класичний розрахунок економічного потенціалу базувався на простій сумі складників [6]:

$$ЕП = Ппр+Плр+Пмвр,$$

де *ЕП* – економічний потенціал;

Ппр – потенціал природних ресурсів – продуктивність природних ресурсів;

Плр – потенціал людських ресурсів – сукупна здатність до праці людей – учасників виробництва;

Пмвр – потенціал галузей матеріального виробництва (промисловості та сільського господарства) й інфраструктури – їхня здатність до виробництва товарів і послуг.

Цей розрахунок економічного потенціалу притаманний індустріальному суспільству. Сьогодні економічна наука використовує розширене поняття економічного потенціалу з урахуванням додаткових аспектів: функціонування потенціалу наукової (інформаційно-технологічної) сфери, соціальної інфраструктури, ринкової інфраструктури, еколого-економічних, соціально-географічних та соціально-політичних факторів розвитку суспільства. Тобто економічний потенціал – це ресурси регіону, які за повного використання дають можливість виробляти максимальний валовий національний продукт (ВНП), що безпосередньо відбивається на економіці країни загалом.

Сьогодні Вінницька область характеризується тим, що реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) у 2018 р. порівняно з 2017 р. збільшився на 3,3%. Номінальний ВВП становив 3558,7 млрд. грн, а ВВП у розрахунку на одну особу – 84 190 грн. (рис. 2) [4].

Особливість Вінницького регіону (як суб'єкта господарювання), на відміну від інших економічних структур економічної системи, полягає в тому, що крім врахування природних, трудових, фінансових потенціалів окремих виробничих одиниць на регіональному рівні враховується такий фактор, як територія – за допомогою нової якості кооперації на територіальному рівні.

Таким чином, економічний потенціал регіону – це сукупна продуктивність всієї ресурсної бази господарського комплексу – потужність усіх продуктивних сил регіону:

$$ЕП = Кс(\sum Ппр+\sum Плр+\sum Пгкр)<=Ек\text{-}енП,$$

де *Кс* – загальний коефіцієнт синергії сукупного ресурсного потенціалу, що враховує

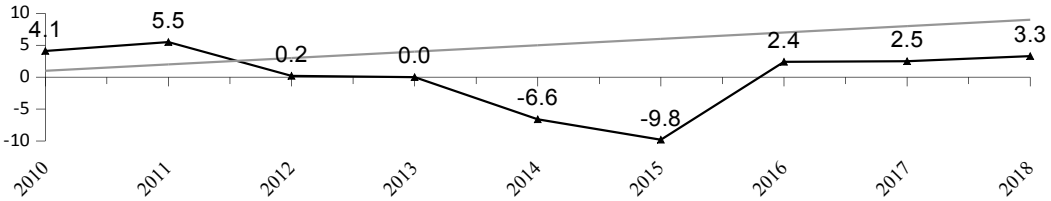


Рис. 2. Валовий внутрішній продукт у I-IV кварталах 2018 року й у 2018 році (зміна реального ВВП у% до попереднього року)

Джерело: сформовано на основі [4]

явище, за якого сукупна продуктивність елементів системи є вищою за просту суму окремих її елементів. *Кс* залежить від рівня комплексності використання елементів сукупного ресурсного потенціалу економічної діяльності.

$\sum Прп$ – природно-ресурсний потенціал, сукупна максимальна продуктивність усіх компонентів природних ресурсів і природних умов конкретного регіону;

$\sum Плр$ – потенціал людських ресурсів, сумарний людський капітал, сукупна максимальна продуктивність робочої сили в усіх сферах господарської діяльності;

$\sum Пгкр$ – потенціал господарського комплексу регіону – сукупні максимальні потужності з виробництва товарів і послуг усіх об'єктів господарювання регіону, сукупна продуктивність галузей матеріального виробництва, виробничої інфраструктури та соціальної сфери;

Ек-енП – еколого-економічний потенціал регіону – максимально можлива сукупна продуктивність усього комплексу продуктивних сил за умов збереження здатності природного середовища до функціонування та самовідтворення [6].

Нині з метою покращення соціально-економічних умов проживання громадян Вінничини Вінницький регіон потребує визначення можливих напрямів реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності наявних підприємств та організацій, які неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямів дії та використання головних внутрішніх й зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання Вінницького регіону (табл. 6).

Таблиця 6

Основні чинники підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу Вінницького регіону

Складники	Характеристика
1	2
Технологічні нововведення	Особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій мають найважливіший вплив на рівень та динаміку ефективності використання виробничого потенціалу (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони викликають значні (часто радикальні) зміни технічного рівня та продуктивності технологічного обладнання, методів і форм організації трудових процесів, навчання та кваліфікації персоналу тощо.
Устаткування	Належить провідне місце в програмі підвищення ефективності використання виробничого потенціалу, а також різної діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних, строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.
Матеріали та енергія	Вони позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо вирішуються проблеми збереження ресурсів, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів та джерел постачання в регіоні.
Самі продукти праці (вироби)	Їх якість та зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими факторами ефективності діяльності суб'єктів господарювання в регіоні. Рівень останніх повинен співвідноситися з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий платити за товар відповідної якості. Однак для досягнення високої економічної ефективності просто корисності товару недостатньо. Продукція, що пропонується регіоном для продажу, повинна з'являтися на ринку в потрібному місці, в потрібний час і за цілком обгрунтованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт господарювання повинен забезпечити відсутність організаційних та економічних бар'єрів між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими етапами маркетингових досліджень.
Працівники	Основним джерелом і визначальним фактором зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, спеціалісти. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їх праці багато в чому обумовлені дієвим мотиваційним механізмом в регіоні (в організації), підтримкою сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

Закінчення таблиці 6

1	2
Організація	Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні стандарти управління характеризують хорошу організацію діяльності в регіоні, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію процесів управління, а отже, і більш високий рівень ефективності будь-якого складного виробництва та економічної системи. Для підтримки високої економічної ефективності, останні повинні бути динамічними та гнучкими, періодично реформуватися відповідно до нових викликів, що стоять перед мінливою кон'юнктурою на ринку.
Методи роботи	За наявності трудомістких процесів більш складні методи роботи стають досить перспективними для забезпечення підвищення ефективності в регіоні. Постійне вдосконалення методів роботи передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їх атестації, модернізацію персоналу, узагальнення та використання позитивного досвіду, накопиченого в інших регіонах.
Стиль управління	Він поєднує в собі професійну компетентність, ефективність та високу етику стосунків між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності в регіоні. Від нього залежить, в якій мірі враховуються зовнішні фактори та підвищення ефективності діяльності в регіоні. Тому правильний стиль управління як складової частини сучасного менеджменту є ефективним фактором підвищення ефективності будь-якого регіону.
Державна економічна й соціальна політика	Суттєво впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність силових структур; б) різні види законодавства (законодавча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні норми та правила (регулювання доходів і винагород, контроль цін, ліцензування певної діяльності); д) ринкова, виробнича та соціальна інфраструктура; ж) макроекономічні структурні зміни; з) програми приватизації державних підприємств (організацій); к) комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.
Інституціональні механізми	Для постійного підвищення ефективності всіх суб'єктів господарювання держава повинна створити відповідні організаційні передумови, які забезпечать постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституційних механізмів – організацій (науково-дослідні та навчальні центри, інститути, асоціації), їхня діяльність повинна зосередитись на: 1) вирішенні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-економічних систем та економіки країни в цілому; 2) практичне втілення стратегії та тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях влади.
Інфраструктура	Важливою передумовою підвищення ефективності діяльності в регіоні при достатньому рівні розвитку мережі різних ринкових інститутів та виробничої та комерційної інфраструктури. Зараз усі бізнес-структури користуються послугами інноваційних фондів та комерційних банків, фондових бірж (товарні, фондові, робочі) та інших інституцій ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності в регіоні справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікації, спеціалізовані інформаційні системи, транспорт, торгівля тощо). Важливою для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки є наявність широкої мережі закладів соціальної інфраструктури.
Структурні зміни в суспільстві	Вони також впливають на результати діяльності на різних рівнях управління. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Основні з них: а) технології, дослідження та розробки, що супроводжуються революційними проривами у багатьох галузях знань (частка імпортних та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно через деконцентрацію через створення малих та середніх підприємств та організацій); г) схеми зайнятості в різних виробничих та невиробничих галузях; д) склад персоналу за статтю, освітою, кваліфікацією тощо.

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання соціально-економічного розвитку Вінницького регіону [9].

Під час обгрунтування та аналізу усіх показників соціально-економічного розвитку Вінницького регіону слід враховувати низку факторів, які впливають на ефективність регіональної політики (рис. 3).

Також слід відзначити, що фактори, які впливають на соціально-економічний ріст Вінницького регіону, можуть бути класифіковані за трьома основними ознаками (рис. 4).

Рис. 3. Основні фактори підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу

Джерело: сформовано на основі [8]

Рис. 4. Класифікація ознак підвищення ефективності ресурсного потенціалу

Джерело: сформовано на основі [8]

Звичайно, ефективність регіональної політики базується на раціональному використанні виробничого потенціалу, максимальному скороченні різного роду втрат, режиму економії затрат і ресурсів (табл. 7).

Недостатнє використання основних компонентів наявних ресурсів спричиняє деформацію виробничої структури, стримує та знижує ефективність виробничої діяльності, що вимагає розроблення та впровадження розумних заходів щодо створення механізму забезпечення збереження, розширення та раціоналізації використання ресурсного потенціал у Вінницького регіону [1; 2]. Жорстка конкуренція в економічному просторі вимагає від Вінницького регіону підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання, що діють в межах області.

Висновки. Значне поліпшення ефективності регіональної політики можливе у разі застосування сучасних методів управління. Також створення умов для динамічного збалансованого розвитку Вінницького регіону, усунення основних нерівностей допоможе максимально наблизити послуги до населення, збільшить спроможність територіальних

Таблиця 7

Основні складники впливу регіональної політики на соціально-економічний розвиток Вінницького регіону

Головна мета регіональної політики Вінниччини – підвищення конкурентоспроможності регіону
МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ:
інституційні:
– агенції підтримки інновацій
– агенції регіонального розвитку
– державні і регіональні координаційно-дорадчі структури
– спеціальні центральні органи влади
– центри трансферу технологій
концептуально-правові:
– проекти, програми міжрегіональної, міжмуніципальної, транскордонної взаємодії
– стратегії, програми і проекти щодо розвитку регіонів
– угоди між органами влади, бізнесом і соціальними суб`єктами
фінансові:
– бюджети всіх рівнів
– гранти, дотації, позики, податки
ОСНОВНІ ПІДХОДИ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ:
– використання точок зростання
– вирівнювання розвитку територій
– забезпечення комплексного розвитку
– забезпечення сталого розвитку
– мережевий підхід
– підтримка і стимулювання розвитку
– поліцентричний розвиток
– реалізація ендогенного, інноваційного та конкурентного потенціалу регіону
ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ:
– збереження довкілля
– консолідація суб`єктів регіональної політики
– надання якісних публічних послуг населенню
– підтримка розвитку підприємництва
– реалізація соціального і людського потенціалу

Джерело: сформовано за результатами дослідження

громад та їх представницьких органів самостійно вирішувати місцеві питання.

Як показує досвід провідних країн світу, за допомогою ефективного менеджменту можна суттєво покращити якість життя в регіоні, за рахунок державних важелів знизити витрати виробництва і підвищити ефективність функціонування підприємств у регіоні. Також важливим поштовхом до цього є використання мотиваційного механізму залучення людського потенціалу до участі в управлінні на різних регіональних рівнях, посилення стимулів до створення і впровадження раціоналізаторських пропозицій.

Список літератури:

1. Бондаренко Л.М. Ресурсний потенціал регіону та напрями удосконалення його використання. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. *URL: https://www. google.com/url? (дата звернення: 30.07.2019).*

2. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *Економіка. фінанси. менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4(32). С. 19-30.

3. Орлатий М.К. Ресурсний потенціал регіону : навч. посіб. / авт.-упоряд. : М.К. Орлатий, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова та ін. ; за заг. ред. М. К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.

4. Офіційний сайт Вінницької ОДА. *URL: http://www.vin.gov.ua/ invest/analityka/16760-analitychna-dovidka-za-2018-rik-shchodo-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku-vinnytskoyi-oblasti (дата звернення: 14.06.2019).*

5. Офіційний сайт державної служби статистики України. *URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 18.07.2019).*

6. Семенов В.Ф. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: Монографія: / За ред. Семенова В.Ф., Руденко О.І., Одеса: *Одеський національний економічний університет*, 2012. 150 с.

7. Tomashuk I.V. (2017) Problemy ta perspektyvy upravlinnia rozvytkom silskykh terytorii. [Problems and prospects of management development of rural territories]. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3 (2017), no. 5 December, pp. 214-220

8. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. *URL: http://confcontact.com/ 2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm (дата звернення: 23.08.2019).*

9. Чинники підвищення ефективності виробництва. *URL: https://pidruchniki.com/82252/ ekonomika/chinniki_pidvischennya_efektivnosti_virobnitstva (дата звернення: 04.08.2019).*

References:

1. Bondarenko L.M. Resursnyi potentsial rehionu ta napriamy udoskonalennia yoho vykorystannia [Resource potential of the region and directions for improving its use] Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk. *URL: https://www.google.com/ url?* (accessed 30 July 2019).

2. Honcharuk I.V., Tomashuk I.V. Derzhavne rehuliuvannia rozvytku resursnoho potentsialu silskykh terytorii: zahalni aspekty [State regulation of rural potential resource development: general aspects] *Ekonomika. finansy. menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky.* 2018. № 4(32). pp. 19-30. (in Ukrainian).

3. Orlatyi M.K. Resursnyi potentsial rehionu [Resource potential of the region]: navch. posib. / avt.-uporiad. : M.K. Orlatyi, S.A. Romaniuk, I.O. Dehtiarova ta in. ; za zah. red. M.K. Orlatoho. K. : NADU, 2014. 724 p. (in Ukrainian)

4. Ofitsiinyi sait Vinnytskoi ODA [The official site of the Vinnitsa Regional State Administration] *URL: http://www.vin.gov.ua/invest/analityka/16760-analitychna-dovidka-za-2018-rik-shchodo-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku-vinnytskoyi-oblasti* (accessed 14 June 2019).

5. Ofitsiinyi sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] *URL: http://www.ukrstat.gov.ua* (accessed 18 July 2019).

6. Semenov V.F. Doslidzhennia rivnia vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu: Monohrafia: [Research of the level of utilization of the economic potential of the region: Monograph] / Za red. Semenova V.F., Rudenko O.I. Odesa: *Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet,* 2012. – 150 p. (in Ukrainian).

7. Tomashuk I.V. (2017) Problemy ta perspektyvy upravlinnia rozvytkom silskykh terytorii [Problems and prospects of management development of rural territories] *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3 (2017), no. 5 December, pp. 214-220 (in Latvia).

8. Faktory pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva [Factors of increase of efficiency of activity of the enterprise] URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm (accessed 23 August 2019).

9. Chynnyky pidvyshchennia efektyvnosti vyrobnytstva [Factors of increase of production efficiency] URL: https://pidruchniki.com/ 82252/ekonomika/chinniki_pidvischennya_efektivnosti_virobnitstva (accessed 04 August 2019).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-23
УДК 631.15:331.101.6

Збарський В.К.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
Грибова Д.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Zbarsky Vasyl, Gribova Diana
National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine

МАЛІ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ НА СЕЛІ

SMALL BUSINESS FORMS AS A MEDIUM OF FORMATION OF THE MIDDLE CLASS IN THE COUNTRYSIDE

У статті проаналізовані сучасні особливості функціонування малих форм господарювання на селі. Визначено характер проблем соціально-економічного розвитку сільських громад. Доведено необхідність формування повноцінного життєвого середовища в системі сільських територій. Сформульовано основні соціально-економічні передумови формування середнього класу на селі. Досліджено сутність дефініції «середній клас» у системі сільських територій. Визначено роль представників середнього класу на селі. Доведено вплив сільського середнього класу на соціально-економічні, суспільно-гуманітарні та організаційно-адміністративні процеси в системі сільських територій. Висвітлено потенційні складники середнього класу на селі з числа суб'єктів малого аграрного підприємництва. Доведено роль фермерських господарств та особистих селянських господарств у процесі формування середнього класу на селі. Проаналізовано європейський та світовий досвід формування прошарку середнього класу в сільській місцевості.

Ключові слова: *середній клас, сільські території, фермерські господарства, особисті селянські господарства, малий аграрний бізнес, сільські громади.*

В статье проанализированы современные особенности функционирования малых формы хозяйствования на селе. Обоснован характер проблем социально-экономического развития сельских общин. Доказана необходимость формирования полноценной жизненной среды в системе сельских территорий. Сформулированы основные социально-экономические предпосылки формирования среднего класса на селе. Исследована сущность дефиниции «средний класс» в системе сельских территорий. Определена роль представителей среднего класса на селе. Доказано влияние сельского среднего класса на социально-экономические, общественно-гуманитарные и организационно-административные процессы в системе сельских территорий. Освещены потенциальные составляющие среднего класса на селе из числа субъектов малого аграрного предпринимательства. Доказана роль фермерских хозяйств и личных

© Збарський В.К., Грибова Д.В., 2019

крестьянских хозяйств в процессе формирования среднего класса на селе. Проанализированы европейский и мировой опыт формирования прослойки среднего класса в сельской местности.

Ключевые слова: *средний класс, сельские территории, фермерские хозяйства, личные крестьянские хозяйства, малый аграрный бизнес, сельские общины.*

The article examines the essence of the category «middle class» in economic and social aspects. The lack of a unified scientific approach to interpreting the relevant population is proved. In the article the modern features of functioning of small forms of management in rural areas are analyzed. The nature of problems of socio-economic development of rural communities is substantiated. The necessity of forming a complete living environment in the system of rural territories has been proved. The main socio-economic preconditions for the formation of the middle class in the countryside are formulated. The essence of the definition of «middle class» in the system of rural territories is investigated. The role of middle class representatives in the countryside has been identified. The influence of the rural middle class on the socio-economic, social, humanitarian and organizational-administrative processes in the system of rural territories has been proved. The potential components of the middle class in the village from among the subjects of small agrarian entrepreneurship are highlighted. Dynamics of indicators reflecting the nature of socio-economic activity of agricultural producers are analyzed. The regional peculiarities of the development of subjects of small agrarian entrepreneurship as a basis of the middle class are investigated. The role of farms and private farms in the process of formation of the middle class in the countryside is proved. The European and world experience of forming the middle class layer in rural areas is analyzed. The complex of factors that caused the process of property differentiation in the system of the Ukrainian village is formulated. The main problems to be solved in the process of formation of the middle class in the system of rural territories are identified. The authors propose a set of indicators that can be used to analyze the development of the rural middle class. The necessity to include both purely economic and social indicators in the list is justified. The importance of personal peasant farms in the process of becoming middle class in the system of rural territories is proved. Their role in solving economic and social issues of Ukrainian village development is analyzed.

Key words: *middle class, rural territories, farms, personal peasant farms, small agricultural business, rural communities.*

Постановка проблеми. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі досі немає єдиного погляду стосовно поняття середнього класу, яке, на наш погляд, є інтегральним показником соціального та економічного статусу людей. Особливо відсутнє таке визначення щодо мешканців сільських громад.

Середній клас – це та частина суспільства, яка займає середні статусні позиції між соціальними верхами та низами. Визначення середнього класу на селі пов'язане з тим, щоб як якомога скоріше ліквідувати бідність та злиденність. Адже за межею бідності нині опинилося близько 60% сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий і практичний інтерес до проблеми становлення і розвитку середнього класу в Україні різко зріс із 2001 р. Серед українських учених проблеми середнього класу досліджувалися такими вченими, як В. Геєць, Е. Лібанова, Д. Богиня, Н. Борецька, А. Базилюк, З. Варналій, В. Збарський, М. Ким, Г. Рекун, А. Щетинін, Г. Ярошенко та інші.

Проте й понині не опрацьовано єдиного підходу до визначення середнього класу. Визначення середнього класу залежить від тієї концепції стратифікації, в межах якої розглядається це поняття, національних особливостей і часових рамок дослідження.

Мета статті – розкрити місце і роль малих форм господарювання у формуванні середнього класу в сільській місцевості.

Результати досліджень. До малих форм господарювання на селі (МФГ) належать насамперед малі сільськогосподарські підприємства, фермерські й особисті селянські господарства. Саме ці форми господарювання і є основою формування середнього класу на селі (табл. 1).

З даних табл. 1 можна зробити такі висновки: нині основу середнього класу на селі можуть становити 166 тис. керівників малих форм господарювання (89,8 тис. голів осо-

Таблиця 1

Динаміка розвитку малих форм господарювання на селі в Україні

Показник	Рік				2017 у % до 2010
	2010	2012	2014	2017	
Фермерські господарства (ФГ)					
Кількість ФГ, одиниць	41524	34035	33084	33682	81,1
Площа с.-г. угідь, тис. га	4540,4	4389,4	4578,3	4437,9	97,7
Вартість валової продукції у цінах 2010 року, млн. грн	11726	13906	19189	22104	188,5
Маса прибутку, млн. грн	2626,2	3914,4	5569,4	6652,1	253,3
Рентабельності всієї діяльності, %	32,4	27,8	29,6	35,4	+3,0
Малі сільськогосподарські підприємства					
Кількість господарств, одиниць	45972	43123	41885	42477	92,4
Зайнято працівників, тис. осіб	137,6	209,5	208,2	217,2	157,8
Обсяг валової продукції, млн. грн.	18121	40448	96534	161821	у 8,9 р.
Обсяг продаж, млн. грн	21868	48443	64378	144018	у 6,5 р.
Маса прибутку, млн. грн	2268,1	7874,8	6932,2	35839,5	у 15,8р.
Рентабельність операційної діяльності, %	17,9	22,7	18,5	37,2	19,3
Особисті селянські господарства					
Кількість господарств, тис. одиниць	4540,4	4301,8	4136,8	4075,4	89,8
в т.ч. з площею понад 5,0 га	99,2	91,7	87,2	89,8	90,5
Площа с.-г. угідь - всього, тис. га	6655,4	6501,0	6296,5	6268,0	94,2
Вартість валової продукції у цінах 2010 року, млн. грн	96734	106518	112369	109522	113,2

**Джерело: дані Держстату України*

бистих селянських господарств із площею земельних угідь понад 5,0 га; 33,7 тис. фермерів; 42,5 тис. керівників малих сільськогосподарських підприємств).

У зв'язку з цим постає завдання створити повноцінне життєве середовище у сільській місцевості, що дасть змогу частково реалізувати зобов'язання держави щодо створення повноцінного життєвого середовища у сільській місцевості, а це передбачатиме:

– оздоровлення демографічної ситуації у сільських поселеннях;

– забезпечення соціальної облаштованості агроформувань, сільських громад, їхніх територій на рівні, привабливому для проживання та праці насамперед для молоді;

– створення нових, у тому числі високопрестижних, робочих місць і зменшення на цій основі безробіття та міграційних процесів між селом і містом та за межі країни;

– формування середнього класу на селі;

– підвищення ефективності праці селян у всіх сферах їхньої трудової діяльності, насамперед у сільському господарстві;

– підвищення оплати праці й реальних сукупних доходів зайнятих у сільському господарстві;

– поліпшення соціально-психологічного клімату в сільській місцевості та в аграрному секторі економіки;

Зупинимося на особливостях діяльності фермерських господарств та особистих господарств населення як середовища для формування середнього класу.

Фермерські господарства. Перевага фермерського господарства над особистим селянським полягає в його більших розмірах, можливості застосування засобів механізації і на цій основі ведення ефективнішого виробництва і підвищення конкурентоспроможності. Розміри земельних ділянок, як і форма власності, мають великий вплив на ефективність виробництва і формування середнього класу. Необхідно, щоб фермерські господарства були раціональними з організаційно-економічного погляду.

Невеликі фермерські господарства важко комплексно механізувати, а обробити землю

вручну силами однієї сім'ї неможливо. Нині в Україні налічується понад 33 тисячі фермерських господарств, які розвиваються й нарощують виробництво. На початок 2018 р. їхня кількість дещо скоротилася порівняно з 2010 р.

Фермерські господарства мають забезпечувати оптимальні обсяги виробництва продукції для досягнення високої ефективності окремих галузей, раціонального використання трудових ресурсів, основних засобів виробництва. Раціональні розміри фермерських господарств залежать передусім від їхньої виробничої спеціалізації і меншою мірою – від зональних природно-кліматичних умов. Досвід країн Західної Європи свідчить, що ефективність виробництва значно вища там, де розміри землекористування перевищують 100 га, у США – 400 га (в Україні середні розміри фермерського господарства у 2017 р. становили 137,1 га сільськогосподарських угідь).

В Україні вченими-аграрниками Інституту аграрної економіки УААН розроблені рекомендації щодо розмірів фермерських господарств залежно від напрямів спеціалізації. Площа ріллі на одне фермерське господарство зросла з 23,9 га в 1977 р. і 85 га в 2006 р. до 103,7 га у 2017 р.. У 12 областях України на одне фермерське господарство припадає понад 100 га ріллі, а в чотирьох областях (Дніпропетровська, Кіровоградська, Луганська, Харківська) – понад 300 га ріллі.

Політика щодо подолання бідності нерозривно пов'язана з політикою становлення середнього класу. Вважається, що частка з ознаками середнього класу має зростати насамперед за рахунок переходу в нову якість бідного населення. Для з'ясування питання створення середнього класу в Україні взагалі й у сільських територіях зокрема необхідно визначити основні ознаки, що окреслюють середній клас як специфічне явище, соціальний інститут і результат функціонування сучасної ринкової економіки.

Вчені дотримуються різних думок щодо критеріїв виділення середнього класу. Найчастіше як основні об'єктивні критерії виділяють рівень освіти і доходів, стандарти споживання, володіння матеріальною або інтелектуальною власністю, а також спроможність до висококваліфікованої праці.

Крім перерахованих об'єктивних критеріїв, значну роль відіграє суб'єктивне сприйняття людиною свого положення, тобто її самоідентифікація як представника соціальної середини.

Ми дотримуємося думки тих учених, які під середнім класом (середнім прошарком) розуміють сукупність суспільних груп населення, склад яких характеризується гідним рівнем доходів, володінням нерухомістю, яка забезпечує відносну свободу і незалежність, наявністю власної справи, високою професійною освітою і кваліфікацією; задоволеністю своїм статусом, помірним класичним консерватизмом, зацікавленістю у підтримці соціальної стабільності і, нарешті, суб'єктивною ідентифікацією себе із середнім класом.

Зазначимо, що соціальна стратифікація по-американськи впливає на більшість держав планети, населення яких часто бажає емігрувати до США, а уряди – створити необхідні політико-економічні передумови аналогічної структуризації населення власної країни. Прихильники застосування терміна «середній клас», визнаючи об'єктивну неоднорідність його складу, підкреслюють особливу соціальну й економічну роль представників «соціальної середини».

Оскільки середній клас виконує специфічну функцію стабілізації суспільних відносин, то чим він численніший, тим нижча вірогідність того, що суспільство зазнаватиме революційних потрясінь, міжнаціональних конфліктів, соціальних катаклізмів. Цей клас складається як із тих, хто проявив підприємливість, так і з тих, хто, відповідно, зацікавлений у збереженні того соціально-політичного ладу, який забезпечив подібні можливості. Середній клас розділяє два протилежні полюси соціального середовища, багатих і бідних, не дає їм зіткнутися у варіанті фізичного знищення антагоністичного супротивника.

Визначаючи окремого індивіда як представника середнього класу, у західному суспільстві використовують такий комплекс показників:

– рівень добробуту, який визначає якість життя;

– можливість використовувати високотехнологічні предмети побуту та послуг;

– рівень освіти та культури, який дозволяє виконувати висококваліфіковану роботу або керувати організацією чи підприємством;

– економічний тип поведінки, орієнтований на ринкову форму господарювання у поєднанні із самостійністю і незалежністю, нарощуванням капіталу з інвестиційною активністю;

– соціально-психологічні установки на сімейний добробут, індивідуальний розвиток;

– політична орієнтація на демократичні принципи організації влади на загальнодержавному та місцевому рівнях;

– законослухняність у поєднанні з вимогою до держави захищати закони, права і свободи громадянина;

– престиж трудової діяльності, престиж образу життя, престиж кола спілкування.

Виходячи із системи наведених критеріїв, можна говорити лише про початок процесу формування середнього класу України у західному розумінні його кількісно-якісних показників. На думку вчених-економістів нині в Україні майже 12% загальної кількості осіб, віднесених до середнього класу не мають помітного впливу в суспільстві, оскільки потенційна соціальна база (лікарі, вчителі, науковці, кваліфіковані робітники) не затребувані суспільством на тому рівні, який міг би забезпечити їм відповідний матеріальний достаток. А сфера малого бізнесу й підприємництва охоплює лише близько 19% чисельності усіх зайнятих у галузях економіки.

За даними різних соціологічних обстежень питома вага осіб в Україні, які ідентифікують себе із середнім класом, у загальній сукупності коливається від 32% до 45% населення країни. На Заході до вищого класу відносять 5-10%; до середнього майже 70% і до нижчого класу не більше 15-20%.

В Україні до соціальних груп, які можна віднести до середнього класу за критерієм доходів, належать: підприємці, банківські та фінансові службовці, професійні менеджери, законодавці, державні службовці високого рангу. Однак слід зробити уточнення: не за показниками «доходів», а за показниками «витрат», оскільки більшість із цих категорій повністю своїх доходів поки що не декларують. Соціологічна й економічна наука практично не веде широких наукових досліджень з проблем формування середнього класу на селі. За 25 років перетворень в аграрній сфері України селянський клас поділився за матеріальною ознакою на багатих і бідних. Цьому сприяв ряд таких факторів:

1. Форма власності трансформувалася з державної переважно у приватну. Селяни набули економічної незалежності, можливість самостійно розпоряджатися своїм капіталом. Приватизація землі й усвідомлення значною частиною селян себе власниками обумовили те, що в сільській місцевості частка осіб, що ідентифікується із середнім класом, на 14% вища, ніж в містах.

2. Агропромисловий комплекс втратив науково-професійну основу. Внаслідок незадовільних соціально-побутових умов в село відмовляються їхати кваліфіковані спеціалісти – агрономи, інженери, зоотехніки, лікарі, вчителі. Сьогодні майже повністю призупинена підготовка фахівців масових професій – трактористів-машиністів, операторів машинного доїння, меліораторів, слюсарів, токарів. електро-газозварювальників, мулярів, теслярів, а також інших молодших спеціалістів.

3. Масові порушення порядку приватизації землі та майна при визначенні чинників, критеріїв і закономірностей стратифікації сільських територій дають змогу визначити прошарки і групи, які різняться як за соціальним статусом, так і місцем в соціально-трансформаційному процесі. Руйнування тваринницьких ферм, тракторних станів і бригад, скорочення поголів'я тварин та техніки, позбавили робочих місць десятки тисяч кваліфікованих робочих сільськогосподарських кадрів, перетворивши їх на безробітних. Це суттєво позначилося на статусі середнього класу.

4. Порушення економічних складових організації сільськогосподарського виробництва у процесі реформування призвело до небажаних наслідків: порушена спеціалізація

і концентрація виробництва; горизонтальна й вертикальна інтеграція; знищені прогресивні, інтенсивні й індустріальні технології у рослинництві та тваринництві; згортають діяльність переробні підприємства – цукрові заводи, консервні, м'ясні та молочні заводи, виноробні підприємства.

5. Концентрація ресурсів в руках нечисленної групи сільського населення призвела до збільшення їх доходів. Зазначені процеси посилюють розшарування сільської громади, а отже, протидіють розв'язанню проблеми бідності та становленню середнього класу. Результатом високого рівня майнового розшарування є формування соціально поляризованого суспільства, а не суспільства з потужним середнім класом.

Аналіз процесів формування класу власників, зокрема за рахунок роздержавлення колективної й державної власності та приватизації, політики доходів сільського населення, оплати праці, податкової політики, системи управління, розвитку сфери освіти, кредитної політики, дасть змогу з'ясувати, які помилки допущені в процесі трансформації і виправити їх для досягнення поставленої мети.

Основними перешкодами на шляху створення повноцінного середнього класу в аграрному секторі України нами визначено такі: низькі доходи переважної більшості сільського населення і високий ступінь економічної нерівності; відсутність дієвих механізмів інвестицій в освіту, житло, іншу соціальну інфраструктуру сільських територій; належного захисту приватної власності; відсутність будь-яких механізмів стимулювання споживання товарів національного виробництва.

Формування середнього класу в Україні, як і подолання бідності, є гострою соціальною проблемою, яка повинна визначити стратегію економічного розвитку й соціалізації ринку праці та етапи її вирішення. Для цього необхідна обґрунтована система соціально-економічних показників, які б характеризували процес зростання середнього класу. Основним інтегральним показником, який характеризує наявність середнього класу, є рівень середньодушового доходу, прийнятий для виділення соціальної групи у середній клас.

В аграрному секторі основним середовищем формування середнього класу є фермери та особисті господарства населення. У процесі аграрної реформи забезпечено розвиток різних форм господарювання, здійснено перерозподіл землі між сільськогосподарськими підприємствами, фермерами й особистими селянськими господарствами. Аналіз даних за 2010-2017 рр. показав, що фермери і особисті селянські господарства мали вищу ефективність, ніж новостворені сільськогосподарські підприємства.

Більшість фахівців, визначаючи набір характеристик, за якими окремі групи населення можна віднести до середнього класу, насамперед виділяють певний рівень доходів і володіння нерухомістю, а в останню чергу – суб'єктивну ідентифікацію себе із середнім класом.

В Україні на етапі переходу до ринкових відносин формування середнього класу регіональних агросистем (РАС) залежить від земельних власників – фермерів і селянських господарств. На основі статистичних даних автори спробували визначити набір характеристик для фермерів і особистих господарств населення.

До характеристики середнього класу на селі можна залучити такі показники:

– рівень доходності господарства (прибуток);

– рівень рентабельності;

– наявність земельних угідь, у тому числі ріллі;

– наявність переробних підприємств;

– кількість сільськогосподарської техніки;

– чисельність працюючих у господарстві – всього, з них найманих;

– ведення тваринництва;

– рівень освіти фермера.

Для пенсіонерів (49%), працівників сільського господарства, фермерів (35%), керівників підприємств і підприємців (39%) мати у власності нерухомість є досить вагомою ознакою їх приналежності до середнього класу. Незважаючи на вік і стать, наявність вищої

освіти є також однією з важливих характеристик їхньої належності до середнього класу. Щодо фермерів, то майже 85% їх складу мають вищу освіту і право належати до цього класу. Можна стверджувати, що середній прошарок концентрує в собі найбільш кваліфіковану, дієздатну й активну частину основної (базової) частини суспільства. Кількість працюючих у господарстві теж характеризує середній клас.

Для фермерських господарств важлива наявність засобів виробництва: техніки, тваринництва, переробних підприємств. Для ведення свого господарства фермеру необхідні інвестиції, використання яких теж характеризує рівень класності фермерства. Високою класністю, або середньою, як ми визначаємо, є число осіб, що працюють за трудовою угодою, а також залучених на сезонні роботи.

Особисті господарства. населення Нині базою реформування середнього прошарку можуть бути спеціалісти й менеджери, малий та середній бізнес. Особисті господарства населення посідають провідну роль у формуванні малого бізнесу. Поступово відбувається розшарування учасників малого бізнесу з поступовим зміцненням прошарку середнього класу. Мале підприємництво на базі особистих господарств населення об'єднує ті групи нашого суспільства, які володіють найбільш соціально-діяльним потенціалом і зацікавлені в лібералізації суспільних відносин. Чисельність представників малого бізнесу з числа власників особистих селянських господарств становить близько 19% всієї сукупності. Як свідчать дані табл. 1, із 4075,4 тис. особистих селянських господарств 89,8 тис. мають у власності понад 5,0 га сільськогосподарських угідь і є потенційними сімейними фермами.

Особисті господарства населення як одна із форм господарювання в аграрному виробництві ґрунтується на індивідуальній або сімейній праці, приватній власності на засоби виробництва, майно і продукцію, а земля знаходиться у спільному користуванні членів господарства. Для ведення особистого селянського господарства згідно із Земельним кодексом України громадянам передаються безоплатно у власність земельні ділянки площею не більше 2,0 га, розмір яких може бути збільшений у разі одержання в натурі (на місцевості, в рахунок земельної частки) земельної ділянки.

У процесі реформування аграрної сфери площі сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні селянських господарств зросли від 2669 тис. га у 1990 р. до 13706,4 тис. га у 2017 р. або у 5,1 разу. Частка господарств населення у загальній площі сільськогосподарських угідь становить 43,4,0%, у тому числі ріллі – 32,6%.Внаслідок значного скорочення обсягів виробництва сільськогосподарських підприємствах особисті господарства населення значною мірою вирішували питання продовольчої безпеки країни без великих капітальних вкладень. У 2016 р. їхня частка у загальному виробництві валової продукції сільського господарства в Україні становила 43,0%, у тому числі продукції рослинництва – 38,7%, тваринництва – 54,4%. Нині господарства населення стали основними виробниками картоплі, овочів, плодів і ягід, основних видів тваринницької продукції.

Істотно підвищилася їхня роль у розв'язанні соціальних питань. Особисті селянські господарства залучили значну частину робочої сили, вивільненої із сільськогосподарських підприємств, що протидіяло зростанню безробіття на селі. У цих господарствах працює більшість населення, зайнятого у сільському господарстві (в Україні – 3934 тис. чол., або 58,7% всіх зайнятих у сільськогосподарському виробництві). Важливим завданням є поліпшення умов праці в особистих селянських господарствах, а рівень технічної оснащеності стає одним із вирішальних чинників ефективного господарювання.

Висновки та пропозиції. З вищевикладеного випливає, що середній клас із числа фермерів і господарств населення формується досить повільно. Він стане інтенсивнішим, коли приватний сектор буде основним осередком економічного розвитку. Держава має підтримувати низький рівень інфляції

та стабільність цін, значно скоротити апарат управління, адаптувати вітчизняне до законодавства країн ЄС, задіяти економічні важелі для легалізації доходів, подолати корупцію, повернути вивезені за кордон капітали, збільшити експорт продукції наукоємних технологій тощо.

Переважна частина домогосподарств на селі володіє певними ресурсами, такими як гроші, здібності до праці, професія, кваліфікація, соціальні зв'язки, житло, невеликі земельні ділянки, накопичене майно тощо. Середній клас з усіма переліченими ознаками в належному макроекономічному середовищі формується в результаті успішної стратегії домогосподарств протягом тривалого періоду. Багатоукладний характер української економіки дає змогу особистим селянським господарствам розміщувати свої ресурси в різних її секторах.

Серед них саме ринковий сектор, на якому члени особистих селянських господарств є суб'єктами, в тому числі тіньового ринку, кардинально відрізняється за рівнем одержуваних грошових доходів. Цей рівень настільки великий, що оплата праці в ринковому секторі (наприклад, прибиральниці в комерційному банку), як правило, перевищує оплату праці висококваліфікованого спеціаліста в бюджетній сфері.

Ресурси особистих селянських господарств, які інвестуються в ринкову сферу економіки, забезпечують поточний дохід, який дає можливість реалізувати стратегію споживання, типову для середнього класу високорозвинених індустріальних країн. Таким чином, важливою умовою становлення і формування середнього класу є ефективна економічна стратегія домашніх господарств як суб'єктів економічної діяльності, що здатна забезпечити прибутковість останньої. У методичному плані не опрацьовано одне з основних питань – визначення рівнів доходів, які забезпечують стандарти споживання середнього класу.

Список літератури:

1. Бородіна О. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку. К.: ІАЕ УААН, 2003, 274 с.

2. Геєць В. Фактори і умови формування середнього класу як стабілізуючого ядра суспільного розвитку в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 6-10.

3. Гнибіденко І., Зайцев Ю. Середній клас в Україні: проблеми ідентифікації та становлення. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 11-14.

4. Гошовська В. Стабілізуюча роль середнього класу в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 15-19.

5. Кір'ян Т., Шаповал М. Середній клас − основа стабільності держави. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 20-23.

6. Лібанова Е. Середній клас в Україні: сучасні масштаби і проблеми розвитку. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 27-32.

7. Мандибура В. Вплив політики доходів на формування "середнього класу" в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 33-35.

8. Нелеп В.М., Фурсенко М.І. Планування розвитку сільських територій і бюджети сільських рад. *Економіка АПК*. 2005. № 4. С. 107-112.

9. Паламарчук В. Соціально-політичні перетворення та становлення середнього класу в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2002. № 8. С. 46.

References:

1. Borodina O. (2003). *Lyuds'kyy kapital na seli: naukovi osnovy, stan, problemy rozvytku* [Human capital in the countryside: scientific bases, state, problems of development]. Kiev: UAE UAAN. (In Ukrainian).

2. Geyets V. (2002) Faktory i umovy formuvannya seredn′oho klasu yak stabilizuyuchoho yadra suspil′noho rozvytku v Ukrayini [Factors and conditions for the formation of the middle class as a stabilizing nucleus of social development in Ukraine]. *Ukraine: aspects of work*, no.8, pp. 6-10.

3. Gnibidenko I., Zaitsev Yu. (2002) Seredniy klas v Ukrayini: problemy identyfikatsiyi ta stanovlennya [Seredniy klas v Ukrayini: problemy identyfikatsiyi ta stanovlennya]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 11-14.

4. Goshovska V. (2002) Stabilizuyucha rol′ seredn′oho klasu v Ukrayini [The stabilizing role of the middle class in Ukraine]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 15-19.

5. Kiryan T., Shapoval M. (2002) Seredniy klas − osnova stabil′nosti derzhavy [The middle class is the basis for the stability of the state]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 20-23.

6. Libanova E. (2002) Seredniy klas v Ukrayini: suchasni masshtaby i problemy rozvytku [The Middle Class in Ukraine: Current Scales and Development Issues]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 27−32.

7. Mandibura V. (2002) Vplyv polityky dokhodiv na formuvannya "seredn′oho klasu" v Ukrayini [Impact of income policy on the formation of the "middle class" in Ukraine]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 33-35.

8. Nelep V.M., Fursenko M.I. (2005) Planuvannya rozvytku sil′s′kykh terytoriy i byudzhety sil′s′kykh rad [Rural development planning and village council budgets]. *APK economy*, no. 4, pp. 107-112.

9. Palamarchuk V. (2002) Sotsial′no-politychni peretvorennya ta stanovlennya seredn′oho klasu v Ukrayini [Socio-political Transformations and Becoming the Middle Class in Ukraine]. *Ukraine: aspects of work*, no. 8, pp. 46.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-24
УДК 331.1

Рудик О.А.
здобувач,
Хмельницький національний університет

Rudyk Oleh
Khmelnytsky National University

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF SOCIO-LABOR RELATIONS AS AN ECONOMIC CATEGORY

Сучасна економічна думка ще не сформувала узгодженої позиції щодо сутності соціально-трудових відносин, що значно ускладнює формування механізмів їх державного регулювання. Тому ця стаття присвячена висвітленню сутнісних характеристик соціально-трудових відносин як економічної категорії у зв'язку з необхідністю формування теоретичного підґрунтя їх ефективного регулювання та розвитку в Україні. У процесі дослідження охарактеризовано сутнісні аспекти соціально-трудових відносин як економічної категорії. Визначено роль і значення СТВ у системі соціально-економічного розвитку держави. Встановлено складники соціально-трудової сфери, які прийнято виокремлювати у сучасній науковій думці, та розширено їх перелік на основі авторського бачення та наявних об'єктивних потреб забезпечення сталого суспільного розвитку. На основі проведеного дослідження запропоновано авторське трактування соціально-трудових відносин.

Ключові слова: *соціально-трудові відносини, сутність, характеристики, економічна категорія, особливості.*

 © Рудик О.А., 2019

Современная экономическая мысль еще не сформировала согласованной позиции относительно сущности социально-трудовых отношений, что значительно осложняет формирование механизмов их государственного регулирования. Поэтому статья посвящена осветлению сущностных характеристик социально-трудовых отношений как экономической категории в связи с необходимостью формирования теоретического основания их эффективного регулирования и развития в Украине. В процессе исследования охарактеризованы сущностные аспекты социально-трудовых отношений как экономической категории. Определены роль и значение СТО в системе социально-экономического развития государства. Установлены составляющие социально-трудовой сферы, которые принято выделять в современной научной мысли, и расширен их перечень на основании авторского видения и существующих объективных потребностей обеспечения стойкого общественного развития. На основании проведенного исследования предложена авторская трактовка социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: *социально-трудовые отношения, сущность, характеристики, экономическая категория, особенности.*

Scientific views on the nature, role and basic principles of labor relations effective formation have undergone a long evolutionary path of improvement, however the term «social-labor relations» has been used recently. Modern economic thought has not formed a consensus position on the issue of determining the social-labor relations essence, as a result occurs both in the scientific literature: the identification of labor and social-labor relations and their delineation. In this regard, there is an urgent need to clearly define the essential characteristics of social-labor relations as an economic category and to formulate a definition of this concept. The purpose of the study is to detail the essential characteristics of social-labor relations as an economic category. The theoretical and methodological basis of the research was the scientific provisions and conclusions on social-labor relations, their formation and development, presented in the works of domestic and foreign scientists. In the course of research characterized the essential aspects of social-labor relations as an economic category, determined the role and importance of social-labor relations in the system of the state socio-economic development. Established the components of the social-labor sphere, which are distinguished in modern scientific thought and expanded their list based on the author's vision and existing objective needs for sustainable social development. Social-labor relations as an economic category are characterized by a number of characteristic features, including: objective nature, subjectivity of the parties' needs and interests, the need for state regulation and particular importance for economic development, improving the quality of life and achieving socio-economic progress, both within individual territories, countries, regions, and in general for the world economic space. On the basis of the conducted research proposed the author's interpretation of social-labor relations. The proposed interpretation takes into account their specific features and determines their role and importance in the system of socio-economic development of the state, individual regions and territories.

Key words: *social-labor relations, nature, characteristics, economic category, features.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток соціально-трудових відносин розпочався з виникненням найманої праці як явища і продовжує тривати в сучасних умовах, зумовлюючись розвитком виробничих систем, правових засад державного регулювання сфери праці, потреб індивідів та шляхів і способів їх задоволення. Таким чином, наукові погляди на сутність, роль і основні засади ефективного формування трудових відносин пройшли тривалий еволюційний шлях вдосконалення, хоча термін «соціально-трудові відносини» отримав практичне застосування порівняно недавно. Його включення до системи понять і категорій економіки праці пов'язане насамперед з еволюцією наукових і прикладних уявлень про роль людей у розвитку економіки. Так, сучасна економічна думка перейшла до розгляду індивідів як повноправних суб'єктів соціально-трудових відносин (СТВ), які вимагають не лише уваги до своїх потреб, а й їх повноцінного задоволення, оскільки від цього залежить не лише якість їхнього життя, а й рівень соціального розвитку суспільства загалом. З огляду на це особливого значення набуває встановлення чітких сутнісних характеристик соціально-трудових відносин як економічної категорії з метою розроблення теоретичного базису їх формування, регулювання та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, в яких розглядають цю проблему і підходи до її розв'язання. Сучасна економічна думка не сформувала узгодженої позиції щодо питання визначення сутності СТВ, у результаті чого відбувається як ототожнення трудових і соціально-трудових відносин у науковій літературі (Т.І. Заславська [1], А.І. Кирнос [2], В.М. Прасол [3], С.В. Прівалова [4], Д.А. Шастун [5]), так і їх розмежування (Л.В. Беззубко [6], В. Жернаков [7], Є.Д. Катульський, О.І. Меньшикова [8], Р.П. Колосова, Г.Г. Мелик'ян [9]. У зв'язку з цим є нагальна потреба у чіткому визначенні сутнісних характеристик соціально-трудових відносин як економічної категорії та формулюванні визначення цього поняття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є деталізація сутнісних характеристик соціально-трудових відносин як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Найбільш поширеним у вітчизняних наукових колах є трактування сутності соціально-трудових відносин як комплексу відносин між найманими працівниками і роботодавцями (суб'єктами й органами, що їх представляють) за участі держави (органів виконавчої і законодавчої влади), які пов'язані з наймом працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворенням робочої сили і спрямовані на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників, високої ефективності роботи підприємств [10].

На нашу думку, вказане визначення містить деякі спірні положення, зокрема в тій частині, де вказано, що соціально-трудові відносини відбуваються за участі держави. Так, вони відбуваються за участі держави, якщо вона виступає роботодавцем, у інших же ситуаціях держава є не учасником соціально-трудових відносин, а їх регулятором.

Окрім того, наведене вище визначення стверджує, що СТВ спрямовуються на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників, забезпечення високоефективної діяльності суб'єктів господарювання, хоча було б доречніше говорити про те, що вони повинні спрямовуватися, адже на практиці, особливо у вітчизняних реаліях, таке спрямування соціально-трудових відносин є не надто поширеним.

Науковці у своїх трактуваннях найчастіше пропонують розуміти соціально-трудові відносини як взаємовідносини, взаємозалежність чи взаємодію. Наскільки доречним є застосування вказаних термінів, можна зрозуміти, провівши порівняння їх змістовного наповнення. Зокрема, академічний тлумачний словник української мови [11] наводить такі трактування:

− взаємовідносини – взаємні стосунки, зв'язки між ким-, чим-небудь;

− взаємозалежність – залежність одного від одного, взаємна залежність між явищами, людьми, предметами тощо;

− взаємодія – взаємний зв'язок між предметами у дії, а також погоджена дія між ким-, чим-небудь; така сумісна дія кількох об'єктів чи суб'єктів, за якої результат дії одного з них впливає на інших.

На основі наведених тверджень можемо відзначити, що сутність соціально-трудових відносин як економічної категорії недоцільно трактувати як сукупність взаємозалежностей між їх суб'єктами, оскільки таке твердження є більш доречним під час визначення сутності СТВ як системи. Натомість розгляд соціально-трудових відносин як економічної категорії дає змогу застосовувати такі терміни, як взаємовідносини та взаємодія. Однак, на нашу думку, цього не досить для формулювання визначення СТВ, а тому вважаємо за необхідне дослідити сутнісні характеристики вказаної економічної категорії.

Перша й основна характеристика соціально-трудових відносин – це їх об'єктивний характер. На об'єктивності існування СТВ наголошують і дослідники вказаної тематики. Це пов'язано з тим, що окремі сторони соціально-трудових відносин не мають можливості забезпечити реалізацію своїх інтересів без взаємодії з іншими сторонами.

У результаті існування соціально-трудових відносин зумовлюється об'єктивною необхідністю, а вони самі формуються і розвиваються незалежно від бажання окремих суб'єктів, незалежно від того, здійснюється їхнє державне регулювання чи ні. Водночас розвитку соціально-трудових відносин можна задавати певного напряму, і саме в цьому полягає головна роль держави у сфері СТВ.

Наступна сутнісна ознака соціально-трудових відносин – суб'єктивність потреб і інтересів сторін. Кожна зі сторін соціально-трудових відносин, якими в узагальненому вигляді постають наймані працівники, роботодавці та держава, має свої цілі та переслідує свої власні інтереси в процесі СТВ. При цьому такі цілі можуть бути діаметрально протилежними. Зокрема, роботодавці мають за мету досягнення високої ефективності та прибутковості діяльності, а отже, націлені на оптимізацію витрат, у тому числі і за рахунок персоналу. З іншого боку, наймані працівники серед основних власних цілей у соціально-трудових відносинах найчастіше мають достойний рівень оплати праці, гідні умови праці та її безпеку, гарантії соціального захисту. Держава як сторона у соціально-трудових відносинах також має низку цілей, таких як зростання рівня зайнятості, зростання обсягів витрат на оплату праці (передусім у недержавному секторі), оскільки це приведе до зростання обсягів податкових надходжень, соціально-економічний розвиток територій за рахунок коштів роботодавців, отриманих як податкові надходження, як благодійні внески та в межах реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності.

Отже, сторони соціально-трудових відносин завжди тяжіють до реалізації своїх інтересів і задоволення власних потреб. Саме тому третя характерна особливість СТВ – необхідність державного регулювання для встановлення чітких норм функціонування соціально-трудової сфери і контролю за їх дотриманням з метою закріплення вектора розвитку соціально-трудових відносин.

Наступна сутнісна характеристика соціально-трудових відносин як економічної категорії полягає у їхньому особливому значенні для економічного розвитку, підвищення якості життя населення та досягнення соціально-економічного прогресу як у межах окремих територій, країн, регіонів, так і загалом для світового економічного простору.

Підсумовуючи вищенаведене, можемо говорити про те, що соціально-трудові відносини завжди об'єктивно наявні між трьома сторонами – роботодавцями, найманими працівниками та державою, які при цьому переслідують власні суб'єктивні цілі. Оптимальне балансування цих цілей є основним завданням державного регулювання СТВ для спрямування їх у напрямі підвищення якості життя населення та показників соціально-економічного розвитку. Звідси можемо сформулювати таке визначення: соціально-трудові відносини як економічна категорія – це відносини роботодавців і найманих працівників та їх об'єднань, які об'єктивно виникають, взаємно впливають та розвиваються на основі сформованих зв'язків і взаємодії та регулюються і контролюються державою (в особі відповідних органів, структур, організацій, установ) із метою узгодження інтересів сторін, забезпечення соціально-економічного розвитку територій, підвищення рівня та якості життя індивідів та досягнення соціального прогресу.

Отже, до соціально-трудових відносин належать усі ті, що зумовлюються процесами відносин роботодавців і найманих працівників. Частина науковців стверджує, що до їх числа мають належати лише відносини, пов'язані з трудовою діяльністю, зокрема:

− все соціальне життя в трудовому колективі (місце людини в трудовому середовищі, її ставлення до праці, мотиви і задоволеність працею, престиж професії, динаміка взаємовідносин між робітниками та їх групами з приводу володіння власністю, умови і засоби праці, динаміка трудової поведінки тощо) [12, с. 267];

− відносини між людьми в процесі роботи з приводу її організації, умов, оплати, соціального захисту [2, с. 7];

− взаємовідносини в процесі і з приводу праці та в сфері управління працею [4];

– відносини, що є сполучною ланкою між робітником і майстром, керівником і групою підлеглих, певними групами працівників і окремими їх членами [13, с. 55];

– економічні, психологічні та правові аспекти взаємозв'язків індивідуумів і соціальних груп у процесах, зумовлених трудовою діяльністю [10, с. 224].

Однак ми переконані в тому, що до соціально-трудових відносин варто відносити й ті, що пов'язані з:

– безпосередньою підготовкою працівників до трудової діяльності, формуванням у них належного рівня кваліфікації та практичних умінь;

– забезпеченням соціально-побутових умов життя, праці та відпочинку на рівні, достатньому для відтворення потенціалу найманих працівників та підтримання їхнього здоров'я на належному рівні;

– провадженням безпечної для довкілля, персоналу та населення господарської діяльності;

– забезпеченням зайнятості населення;

– втіленням програм корпоративної соціальної відповідальності господарюючих суб'єктів.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших досліджень. Наведене вище дає змогу дійти висновку що соціально-трудові відносини виникають, існують і розвиваються в суспільстві на різних рівнях, формуючи цілісну систему СТВ, тобто сукупність взаємопов'язаних складових елементів, які створюють цілеспрямований вплив на навколишнє середовище.

Соціально-трудовим відносинам як економічній категорії властива низка характерних особливостей, таких як: об'єктивний характер, суб'єктивність потреб і інтересів сторін, необхідність державного регулювання та особливе значення для економічного розвитку, підвищення якості життя населення та досягнення соціально-економічного прогресу як у межах окремих територій, країн, регіонів, так і загалом для світового економічного простору.

Запропоноване трактування сутності соціально-трудових відносин як економічної категорії враховує їхні характерні особливості та визначає їхню роль і значення в системі соціально-економічного розвитку держави, окремих регіонів і територій. Подальші дослідження означеної тематики мають відбуватися в напрямі висвітлення сутнісних особливостей і характеристик соціально-трудових відносин як системи.

Список літератури:

1. Заславская Т.И. Социальная трансформация российского общества : деятельностно-структурные концепции. 2-е изд., испр. Москва : Дело, 2013. 568 с.

2. Кирнос А.И. Теоретико-методологические аспекты механизмов государственного регулирования заработной платы как одного из главных факторов социально-трудовых отношений. Донецк : ВИК, 2007. 379 с.

3. Прасол В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчальний посібник. Харків : ХНАМГ, 2007. 264 с.

4. Привалова С.В. Методы правового регулирования отношений : автореф. дис…канд. юрид. наук. Москва, 2001. 21 с.

5. Шастун А.Д. Забезпечення розвитку трудової сфери на засадах соціальної відповідальності : дис… канд. екон. наук за спец. 08.00.07. Київ, 2016. 257 с.

6. Беззубко Л.В., Кирнос А.И. Основы управления социально-трудовыми отношениями в строительстве. Макеевка : ДонГАСА, 2003. 244 с.

7. Жернаков В. Соціально-трудові відносини: поняття, суб'єкти, правове регулювання. *Право України*. 1999. № 10. С. 41-45.

8. Катульский Е.Д., Меньшикова О.И. Коллективно-договорное регулирование социально-трудовых отношений в России: эволюция, критерии, оценки. Экономика и право. 2008. № 8 : URL: www.zpu-journal.ru › Katulskiy&Menshikova

9. Колосова Р.П., Меликьян Г.Г. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения. Москва : ТЕИС, 2008. 458 с.

10. Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О. О. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. Київ : КНЕУ, 2009. 711 с.

11. Словник української мови : в 11 т. / редкол. І.К. Білодід, А.А. Бурячок. Київ : Наук. думка, 1973–1980. Т. 7. (Р-С). 712 с.

12. Лукашевич М.П., Туленков М.В. Соціальні та галузеві соціологічні теорії. Київ : Каравела, 2004. 456 с.

13. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навчально-наочний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за наук. ред. д.е.н. А. Г. Бабенка. Дніпропетровськ : Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. 268 с.

References:

1. Zaslavskaya, T.I. (2013) Sotsialnaya transformatsiya rossiyskogo obschestva : deyatelnosno-strukturnyie kontseptsii [Social Transformation of Russian Society: Activity-Structural Concepts], Delo, Moscow, Russia.

2. Kirnos, A.I. (2007) Teoretiko-metodologicheskie aspektyi mehanizmov gosudarstvennogo regulirovaniya zarabotnoy platyi kak odnogo iz glavnyih faktorov sotsialno-trudovyih otnosheniy [Theoretical and methodological aspects of the wages state regulation mechanisms as one of the main factors of social-labor relations], VIK, Donetsk, Ukraine.

3. Prasol, V.M. (2007) Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : navchalnyi posibnyk [Labor economics and social-labor relations: a textbook], KhNAMH, Kharkiv, Ukraine.

4. Privalova S.V. (2001) Metodyi pravovogo regulirovaniya otnosheniy [Methods of legal regulation of relations] : avtoref. dis…kand. yurid. nauk. Moscow. Russia.

5. Shastun, A.D. (2016) Zabezpechennia rozvytku trudovoi sfery na zasadakh sotsialnoi vidpovidalnosti [Providing support for the labor sphere development in ambushes of social security]. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv, Ukraine.

6. Bezzubko, L.V. and Kirnos, A.I. (2003) Osnovyi upravleniya sotsialno-trudovyimi otnosheniyami v stroitelstve [Fundamentals of social-labor relations management in construction]. Extended abstract of candidate's thesis. DonGASA, Makeevka, Ukraine.

7. Zhernakov, V., (1999) Social-labor relations: concepts, subjects, legal regulation. *Pravo Ukrainy*. 10. 41-45.

8. Katulskiy, E.D. and Menshikova, O.I. (2008) Collectively-contractual regulation of social-labor relations in Russia: evolution, criteria, estimates. *Ekonomika i pravo*. 8. URL: www.zpu-journal.ru › Katulskiy&Menshikova

9. Kolosova, R.P. and Melikyan, G.G. (2008) Zanyatost, ryinok truda i sotsialno-trudovyie otnosheniya [Employment, the labor market and social and labor relations], TEIS, Moscow, Russia.

10. Kolot, A.M., Hrishnova, O.A. and Herasymenko, O.O. (2009) Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk [Labor economics and social-labor relations: a textbook], KNEU, Kyiv, Ukraine.

11. Bilodid, I.K. and Buriachok, A.A. (Ed.) (1973–1980). Slovnyk ukrainskoi movy [Ukrainian language dictionary]. Vol. 7. Nauk. Dumka, Kyiv, Ukraine.

12. Lukashevych, M.P. and Tulenkov, M.V. (2004) Sotsialni ta haluzevi sotsiolohichni teorii [Social and industry sociological theories], Karavela, Kyiv, Ukraine.

13. Babenko, A.H. (Ed.) (2011) Ekonomika pratsi i sotsialno-trudovi vidnosyny : navchalno-naochnyi posibnyk dlia studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv [Labor economics and social-labor relations: a study guide for students of higher education]. Dnipropetrovska derzhavna finansova akademiia, Dnipropetrovsk, Ukraine.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-25
УДК 336.151

Бодрецький М.В.
кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Bodretskiy Michael
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ – РЕОРГАНІЗАЦІЯ, ПРИПИНЕННЯ, ЛІКВІДАЦІЯ

CHALLENGES AND THREATS TO THE ACTIVITIES OF BANK INSTITUTIONS OF UKRAINE – REORGANIZATION, TERMINATION, LIQUIDATION

У статті наведено результати дослідження викликів та загроз, з якими стикаються банківські установи України у своїй діяльності, зокрема проаналізовано питання реорганізації, припинення діяльності та ліквідації банківських установ. У процесі дослідження встановлено, що банківські установи України наражаються на значний ризик переведення їх регулятором банківського ринку (Національним банком України) до категорії неплатоспроможних, що в подальшому призведе до реорганізації, припинення діяльності або ліквідації банківської установи. Аналіз баз даних Національного банку України, що містять відомості про реорганізації банківських установ, виявив їх вибірковість. За результатами дослідження розроблено низку рекомендацій, спрямованих на допомогу менеджменту українських банків у прийнятті якісних управлінських рішень. Крім того, результати дослідження можуть слугувати базисом для вдосконалення роботи Національного банку України з базами даних.

Ключові слова: *загрози та виклики, діяльність банків, реорганізація, припинення, ліквідація, антикризовий менеджмент.*

В статье приведены результаты исследования вызовов и угроз, с которыми сталкиваются банковские учреждения Украины в своей деятельности, в частности проанализированы вопросы реорганизации, прекращения деятельности и ликвидации банковских учреждений. В ходе исследования установлено, что банковские учреждения Украины подвергаются значительному риску перевода их регулятором банковского рынка (Национальным банком Украины) в категорию неплатежеспособных, что в дальнейшем приведет к реорганизации, прекращению деятельности или ликвидации банковского учреждения. Анализ баз данных Национального банка Украины, содержащих сведения о реорганизации банковских учреждений, выявил их избирательность. По результатам исследования разработаны рекомендации, направленные на помощь менеджменту украинских банков в принятии качественных управленческих решений. Кроме того, результаты исследования могут служить базисом для совершенствования работы Национального банка Украины с базами данных.

Ключевые слова: *угрозы и вызовы, деятельность банков, реорганизация, прекращение, ликвидация, антикризисный менеджмент.*

The article presents the results of a study of the problems and threats faced by banking institutions of Ukraine in their activities; in particular, the issues of reorganization, termination and liquidation of banking institutions are analyzed. Most Ukrainian banks were founded in the period 1990–2000. And almost 2/3 of them stopped their work. All banks left the banking market through the procedures of reorganization, termination or

© Бодрецький М.В., 2019

liquidation of a banking institution, under the control of the National Bank of Ukraine. The study found that the banking institutions of Ukraine are at significant risk of their transfer by the banking market regulator (national bank of Ukraine) to the category of insolvent, which will subsequently lead to the reorganization, termination or liquidation of the banking institution. The article contains a list of banks that were reorganized (54 banking institutions), a list of banks being liquidated (74 banking institutions), a list of banks whose liquidation has already been completed (32 banking institutions), a list of banks that were sold to investors (1 banking institution), a list banks that were sold to the state of Ukraine (1 banking institution), a list of banks that are (completely) liquidated (22 banking institutions). A comparison is made of the number of banks that continue to operate in the banking market of Ukraine and banks that have encountered problems and have been subjected to the process of reorganization, termination or liquidation of a banking institution. It was revealed that the database "Reorganization and liquidation", which is maintained by the National Bank of Ukraine, does not contain all the information about the reorganization of banking institutions. The author gives specific examples of reorganizations that are not included in the database by the National Bank of Ukraine. Based on the results of the study, recommendations were developed aimed at assisting the leadership of Ukrainian banks in making quality management decisions. Also, the results of the study can serve as the basis for improving the quality of the database "Reorganization and liquidation" of the National Bank of Ukraine.

Key words: *threats and challenges, bank activity, reorganization, termination, liquidation, crisis management.*

Постановка проблеми. Банківські установи України перебувають під тиском значних ризиків, що призводить до підвищеного ризику припинення їхньої діяльності внаслідок втрати ліквідності, виникнення кризового стану банківської установи, невиконання нормативних та законодавчих вимог тощо. Актуалізація інформації про те, яка кількість банків попадає в процедури реорганізації, припинення діяльності або ліквідації, є нагальною науковою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління банківськими установами, зокрема дослідженням ризику припинення діяльності банківських установ внаслідок втрати ліквідності, виникнення кризового стану банківської установи, невиконання нормативних та законодавчих вимог займалися такі науковці, як О. Другов та О. Прийма [1], О.І. Заславська [2], Д.В. Криленко та А.О. Нижник [3], І.С. Музика [4], А.А. Олешко [5] та інші.

Мета статті – визначити якість інформації про реорганізацію, призупинення діяльності та ліквідацію банківських установ, актуалізувати дані про кількість банків, що перебувають у процедурі реорганізації, припинення (діяльності) або ліквідації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Широкий спектр викликів та загроз, з якими стикаються у своїй діяльності банківські установи України, призводить до підвищеного ризику опинитись у процедурі реорганізації, припинення діяльності або ліквідації. Всі зазначені процедури разом у практиці називаються процесом (або процедурою) виведення банку з ринку. Щодо виведених із ринку українських банків найбільш актуальну інформацію можливо отримати з офіційних сайтів Національного банку України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [6; 7].

На сторінці сайту НБУ «Реорганізація та ліквідація» міститься інформація про 98 банківських установ, що були реорганізовані та/або ліквідовані з 2014 року. У 2014 році реорганізовано (ліквідовано) 33 банки, у 2015 році – 33 банки, у 2016 році – 21 банк, у 2017 році – 9 банків, у 2018 році – 1 банк [8].

Національний банк України надає перелік реорганізованих банків із 54 установ. Однак база даних містить лише банки, реорганізація яких здійснювалась у формі приєднання до інших банківських установ. Перший з таких банків, АБ «Дисконт», було реорганізовано 27 листопада 1992 року, і він був приєднаний до АБ «INKO». Останній банк, що був реорганізований у формі приєднання, – це ПАТ КБ «Центр», що був приєднаний до ПАТ «МТБ БАНК» 30 жовтня 2018 року [9].

Хотілося б зауважити, що наведена на сайті Національного банку України інформація є дещо вибірковою. Так, якщо аналізувати інформацію про проведені реорганізації

банків, що міститься у статутах банків, то виявляються деякі невідповідності даних НБУ і даних згаданих статутів.

Наприклад, Статут АБ «Укргазбанк» містить відомості про те, що «банк є правонаступником відкритого акціонерного товариства акціонерного банку «Укргазбанк», правонаступника акціонерного банку «Укргазбанк», створеного у вигляді відкритого акціонерного товариства, правонаступника акціонерного банку «Укргазбанк», створеного у вигляді закритого акціонерного товариства, який є правонаступником акціонерного банку «Інтергазбанк», створеного у вигляді закритого акціонерного товариства, який, у свою чергу, є правонаступником акціонерного банку «Хаджибейбанк», зареєстрованого Національним банком України 21 липня 1993 року за № 183, створеного згідно з рішенням установчих зборів (протокол № 1 від 3 червня 1993 року) на умовах установчого договору, укладеного 25 травня 1993 року. Банк є правонаступником АКБ «Сервіс», відкритого акціонерного товариства, зареєстрованого НБУ 23 липня 1993 року за № 186, у відповідності з угодою від 01 грудня 1998 року про умови проведення реорганізації АКБ «Сервіс» шляхом приєднання до АБ «Укргазбанк» на умовах філії. Банк є правонаступником Українського комерційного банку розвитку нафтогазового комплексу «Укрнафтогазбанк», відкритого акціонерного товариства, зареєстрованого НБУ 30 жовтня 1991 року за № 26, у відповідності з угодою від 01 жовтня 1999 року про умови проведення реорганізації АКБ «Укрнафтогазбанк» шляхом приєднання до АБ «Укргазбанк» на умовах філії. Банк є правонаступником АКБ «Народний банк», відкритого акціонерного товариства, зареєстрованого НБУ 7 жовтня 1991 року за № 15, у відповідності з угодою від 15 січня 2002 року про умови проведення реорганізації АКБ «Народний банк» шляхом приєднання до ВАТ АБ «Укргазбанк» на умовах філії» [10].

Однак у базі даних щодо здійснених реорганізацій банків Національного банку України відсутня інформація про реструктуризацію такого банку, як АБ «Хаджибейбанк», а АКБ «Укрнафтогазбанк» названо Українським акціонерним комерційним банком розвитку нафтогазового комплексу (вірогідно, йдеться про один і той самий банк).

Інший приклад – АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК». Згідно зі статутом, що розміщений на сайті банку, він є правонаступником АБ «Оазис», АБ «Євроцентр», акціонерного банку «Вікторія», відкритого акціонерного товариства «Банк Універсальний». Однак ця інформація в базі даних Національного банку України, що містить перелік реорганізованих банків України, відсутня (є лише частка інформації про реорганізації банків «Оазис», «Євроцентр» та «Вікторія») [11].

У базі повністю відсутні відомості про реорганізацію банків із відкритих акціонерних товариств у публічні акціонерні товариства, а потім (у значній кількості) у приватні акціонерні товариства. Хоча це формально також є реорганізацією структури власності банківських установ, і про це є сенс зберігати інформацію.

Банки з тимчасовою адміністрацією наведені на сторінках сайту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Зазначимо, що в Україні ліквідацією банків займається саме Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Банки, якими опікується (чи опікувався) зазначений фонд, розподілені на підгрупи залежно від стадії ліквідації та частково від результатів роботи фонду. Першу підгрупу становлять банки, що ліквідуються. Перелік таких банків наведено у таблиці 1:

Ця група банків складається з сімдесяти чотирьох банківських установ, в яких процедура ліквідації відбувається на момент проведення аналізу.

Наступна група банків, яка визначена на сайті Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, – це банки, ліквідація яких завершена. Перелік таких банків наведено у таблиці 2.

Ця група банків складається з тридцяти двох банків, в яких процедура ліквідації вже закінчилася на момент проведення аналізу.

Далі Фонд гарантування вкладів фізичних осіб виділяє банки, що продані інвесторам, та банки, що продані державі. Інвесторам

Таблиця 1

Група банків, що ліквідуються

№ з/п	Назва	№ з/п	Назва
1	АБ «ПОРТО-ФРАНКО»	38	ПАТ «ВіЕйБі Банк»
2	АБ «УКООПСПІЛКА»	39	ПАТ «ГРІН БАНК»
3	АКБ «НОВИЙ»	40	ПАТ «ДІАМАНТБАНК»
4	АТ «АРТЕМ-БАНК»	41	ПАТ «ЕНЕРГОБАНК»
5	АТ «Банк «Національні інвестиції»	42	ПАТ «ЗЛАТОБАНК»
6	АТ «Банк «Фінанси та Кредит»	43	ПАТ «Інтеграл-банк»
7	АТ «БАНК БОГУСЛАВ»	44	ПАТ «КБ «АКСІОМА»
8	АТ «БАНК ВЕЛЕС»	45	ПАТ «КБ «АКТИВ-БАНК»
9	АТ «БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА»	46	ПАТ «КБ «Інвестбанк»
10	АТ «БРОКБІЗНЕСБАНК»	47	ПАТ «КБ «НАДРА»
11	АТ «ВТБ БАНК»	48	ПАТ «КБ «ПІВДЕНКОМБАНК»
12	АТ «Дельта Банк»	49	ПАТ «КБ «ПРЕМІУМ»
13	АТ «ЄВРОГАЗБАНК»	50	ПАТ «КБ «ПРОМЕКОНОМБАНК»
14	АТ «ІМЕКСБАНК»	51	ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА»
15	АТ «КБ «ЕКСПОБАНК»	52	ПАТ «КБ «ХРЕЩАТИК»
16	АТ «КБ «СОЮЗ»	53	ПАТ «КРЕДИТПРОМБАНК»
17	АТ «НК БАНК»	54	ПАТ «КСГ БАНК»
18	АТ «РОДОВІД БАНК»	55	ПАТ «ЛЕГБАНК»
19	АТ «СП БАНК»	56	ПАТ «МІСЬКИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК»
20	АТ «Фортуна-банк»	57	ПАТ «ОМЕГА БАНК»
21	АТ КБ «ТК КРЕДИТ»	58	ПАТ «ПЛАТИНУМ БАНК»
22	Банк «Демарк»	59	ПАТ «ПРОФІН БАНК»
23	ПАТ «АВАНТ-БАНК»	60	ПАТ «РАДИКАЛ БАНК»
24	ПАТ «АКБ «КАПІТАЛ»	61	ПАТ «Старокиївський банк»
25	ПАТ «АКБ «КИЇВ»	62	ПАТ «УКРБІЗНЕСБАНК»
26	ПАТ «АКБ Банк»	63	ПАТ «УКРГАЗПРОМБАНК»
27	ПАТ «АКТАБАНК»	64	ПАТ «УКРІНБАНК»
28	ПАТ «Банк «Київська Русь»	65	ПАТ «УКРКОМУНБАНК»
29	ПАТ «БАНК «СОФІЙСЬКИЙ»	66	ПАТ «УНІКОМБАНК»
30	ПАТ «БАНК «ЮНІСОН»	67	ПАТ «УПБ»
31	ПАТ «Банк Камбіо»	68	ПАТ «ЧБРР»
32	ПАТ «БАНК МИХАЙЛІВСЬКИЙ»	69	ПАТ «ЮСБ БАНК»
33	ПАТ «БАНК НАЦІОНАЛЬНИЙ КРЕДИТ»	70	ПАТ БАНК «КОНТРАКТ»
34	ПАТ «БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА»	71	ПАТ Банк «Морський»
35	ПАТ «БГ БАНК»	72	ПАТ БАНК «ТРАСТ»
36	ПАТ «ВБР»	73	ПАТ КБ «ЄВРОБАНК»
37	ПАТ «ВЕКТОР БАНК»	74	ПУАТ «ФІДОБАНК»

Джерело: розроблене за даними НБУ [12]

продано лише одну банківську установу, а саме ПАТ «АСТРА БАНК». Державі також продано одну банківську установу, а саме ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [14; 15].

Після зазначених підгруп Фонд гарантування вкладів фізичних осіб надає перелік банківських установ, що ліквідовані фондом. До цієї підгрупи входять такі банківські установи (табл. 3).

Ця група банків складається з двадцяти двох банків, в яких процедура ліквідації вже закінчилася на момент проведення аналізу.

Таблиця 2

Група банків, ліквідація яких завершена

№ з/п	Назва	№ з/п	Назва
1	АБ «АЛЛОНЖ»	17	ВАТ АКБ «Гарант»
2	АБ «Банк регіонального розвитку»	18	ВАТ АКБ «Одеса-Банк»
3	АК АПБ «Україна»	19	ВАТ КБ «Іпобанк»
4	АКБ «Інтерконтинентбанк»	20	КАБ «Слов'янський»
5	АКБ «Європейський»	21	КБ «Українська фінансова група»
6	АКБ «ОЛБанк»	22	ПАТ «АКБ «БАЗИС»
7	АКБ «Прем'єрбанк»	23	ПАТ «Банк «Столиця»
8	АКБ «Росток Банк»	24	ПАТ «ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК»
9	АКБ «Східно-Європейський банк»	25	ПАТ «Інноваційно-промисловий банк»
10	АКБ «Трансбанк»	26	ПАТ «КБ «Володимирський»
11	АТ «Наш Банк»	27	ПАТ «КБ «СОЦКОМ БАНК»
12	АТ Банк «БІГ Енергія»	28	ПАТ АБ «Синтез»
13	ВАТ «АКБ «Національний стандарт»	29	ТОВ «Діалогбанк»
14	ВАТ «Європейський банк розвитку та заощаджень»	30	ТОВ «Київський універсальний банк»
15	ВАТ «КБ Причорномор'я»	31	ТОВ «Український промисловий банк»
16	ВАТ «Селянський комерційний банк «Дністер»	32	ТОВ КБ «АРМА»

Джерело: розроблене за даними НБУ [13]

Таблиця 3

Група банків, що ліквідовані

№ з/п	Назва	№ з/п	Назва
1	АТ «БАНК «ТАВРИКА»	12	ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ГЕФЕСТ»
2	АТ «ЕРДЕ БАНК»	13	ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ДАНІЄЛЬ»
3	АТ «ФІНРОСТБАНК»	14	ПАТ «МЕЛІОР БАНК»
4	АТ БАНК «МЕРКУРІЙ»	15	ПАТ «ПРАЙМ-БАНК»
5	ПАТ «АКБ Банк».	16	ПАТ «РЕАЛ БАНК»
6	ПАТ «БАНК ФОРУМ»	17	ПАТ «ТЕРРА БАНК»
7	ПАТ «ДЕРЖЗЕМБАНК»	18	ПАТ «ФІНБАНК»
8	ПАТ «Західінкомбанк»	19	ПАТ АБ «СТОЛИЧНИЙ»
9	ПАТ «ІНТЕРКРЕДИТБАНК»	20	ПАТ КБ «ІНТЕРБАНК»
10	ПАТ «КБ «УФС»	21	ПАТ КБ «СТАНДАРТ»
11	ПАТ «КЛАСИКБАНК»	22	ПУАТ «СМАРТБАНК»

Джерело: розроблене за даними НБУ [16]

Наведені дані можливо представити у вигляді таблиці, що демонструє ситуацію з банківськими установами в Україні натепер (табл. 4).

Дані з табл. 4 демонструють, що 130 банківських установ пройшли або проходять ліквідаційну процедуру, що ведеться Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Нагадаємо, що в Україні на момент аналізу функціонувало 76 банківських установ. З проведеного аналізу видно, що приблизно два з трьох зареєстрованих банків закінчують свою діяльність через ліквідацію Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки аналізу результатів управління банківськими установами у період із 2008 по 2018 рік, можливо сформулювати такі основні висновки:

− банківські установи демонстрували хронічну збитковість;

− кількість працюючих банківських установ знижувалася;

Таблиця 4

Банківські установи України, що перебувають (перебували під управлінням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

Статус банку	Кількість банків	Процент до діючих в Україні банків
Ліквідується	74	97,4%
Ліквідація завершена	32	42,1%
Продано інвесторам	1	1,3%
Продано державі	1	1,3%
Ліквідовані	22	28,9%

Джерело: розроблено автором

– близько двох із трьох зареєстрованих банків було піддано ліквідації.

Роль менеджменту банків у таких результатах діяльності банківських установ, а також частка саме його провини досить суттєва. Маючи низку стимулів для розвитку якості управління банківськими установами, наявні управлінські кадри не забезпечили сталого розвитку банківських установ, що призвело до скорочення кількості банків, їхньої збитковості та виведення з ринку їх значної частки регулятором ринку.

Список літератури:

1. Другов О., Прийма О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи. *Фінансовий простір*. 2015. № 4 (20). С. 40-48.

2. Заславська О.І. Тенденції розвитку гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2016. Випуск 16. С. 121-129.

3. Криленко Д.В., Нижник А.О. Сучасна політика регламентування діяльності та методів залучення іноземного банківського капіталу. *Причорноморські економічні студії.* 2016. № 11. С. 214-218.

4. Музика І.С. Банківська система України: проблеми міжрегіональної диференціації. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. № 1. С. 111-116.

5. Олешко А.А. Механізм антикризового управління фінансовими корпораціями. *Електронний журнал «Ефективна економіка».* 2018. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6106 (дата звернення: 10.08.2019).

6. Реорганізація припинення та ліквідація. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466 (дата звернення: 10.08.2019).

7. Виведення банків з ринку. URL: http://www.fg.gov.ua/ (дата звернення: 10.08.2019).

8. Реорганізація та ліквідація (банків) URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466 (дата звернення: 10.08.2019).

9. Перелік реорганізованих банків України URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=70716990&cat_id=40270 (дата звернення: 10.08.2019).

10. Статут АБ «Укргазбанк» URL: https://www.ukrgasbank.com/upload/file/statut_2019.pdf (дата звернення: 10.08.2019).

11. Статут Акціонерного товариства «Універсал Банк». URL: https://www.universalbank.com.ua/storage/app/uploads/public/5c3/4c0/5b5/5c34c05b5e939007280027.pdf (дата звернення: 10.08.2019).

12. Сайт ФГВФО. Банки, що ліквідуються. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation (дата звернення: 10.08.2019).

13. Сайт ФГВФО. Завершена ліквідація. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying/completed (дата звернення: 10.08.2019).

14. Сайт ФГВФО. Банки, продані інвесторам. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banky-prodani-investoram (дата звернення: 10.08.2019).

15. Сайт ФГВФО. Банки, продані державі. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banks-sold-to-state (дата звернення: 10.08.2019).

16. Сайт ФГВФО. Банки, ліквідовані фондом. URL: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banky-likvidovani-fondom (дата звернення: 10.08.2019).

References:

1. Druhov O., Pryyma O. (2015). Restrukturyzatsiya bankivs′koyi systemy Ukrayiny: suchasnyy stan ta perspektyvy. [Restructuring of the Ukrainian banking system: current state and prospects]. *Finansovyy prostir,* 4 (20), 40-48.

2. Zaslavs′ka O.I. (2016). Tendentsiyi rozvytku harantuvannya vkladiv fizychnykh osib v Ukrayini [Trends of development of guarantee of deposits of individuals in Ukraine]. *Visnyk Volyns'koho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, 16, 121-129.

3. Krylenko D.V., Nyzhnyk A.O. (2016). Suchasna polityka rehlamentuvannya diyal′nosti ta metodiv zaluchennya inozemnoho bankivs′koho kapitalu [Modern policy of regulation of activity and methods of attracting foreign bank capital]. *Prychornomors'ki ekonomichni studiyi,* 11, 214-218.

4. Muzyka I.S. (2015). Bankivs′ka systema Ukrayiny: problemy mizhrehional′noyi dyferentsiatsiyi [Banking system of Ukraine: problems of inter-regional differentiation]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny*, 1, 111-116.

5. Oleshko A.A. (2018). Mekhanizm antykryzovoho upravlinnya finansovymy korporatsiyamy. [Mechanism of crisis management of financial corporations]/ *Elektronnyy zhurnal «Efektyvna ekonomika»*, 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6106 (accessed 10 August 2019).

6. Reorganization of termination and liquidation. Available at: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466 (accessed 10 August 2019).

7. Withdrawal of banks from the market. Available at: http://www.fg.gov.ua/ (accessed 10 August 2019).

8. Reorganization and liquidation (of banks.) Available at: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466 (accessed 10 August 2019).

9. List of reorganized banks of Ukraine. Available at: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=70716990&cat_id=40270 (accessed 10 August 2019).

10. Statute of JSC Ukrgasbank. Available at: https://www.ukrgasbank.com/upload/file/statut_2019.pdf (accessed 10 August 2019).

11. Statute of Joint-Stock Company "UNIVERSAL BANK". Available at: https://www.universalbank.com.ua/storage/app/uploads/public/5c3/4c0/5b5/5c34c05b5e939007280027.pdf (accessed 10 August 2019).

12. The DGF website. Banks that are liquidated. Available at: http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation (accessed 10 August 2019).

13. The DGF website. Liquidation completed. Available at: http://www.fg.gov.ua/not-paying/completed (accessed 10 August 2019).

14. The DGF website. Banks sold to investors. Available at: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banky-sold-investors (accessed 10 August 2019).

15. The DGF website. Banks sold to the state. Available at: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banks-sold-to-state (accessed 10 August 2019).

16. The DGF website. Banks liquidated by the Fund. Available at: http://www.fg.gov.ua/not-paying/banky-likvidovani-fondom (accessed 10 August 2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-26
УДК 336.58

Зюзін В.О.
аспірант кафедри державних,
місцевих та корпоративних фінансів,
Університет митної справи та фінансів

Ziuzin Vitalii
University of Customs and Finance

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

FOREIGN EXPERIENCE IN FINANCING HEALTH PROGRAMS AND UKRAINIAN REALITIES

У статті досліджено фінансове забезпечення програм охорони здоров'я у різних країнах світу. Суспільство виявляє більший інтерес до змішаної системи фінансування охорони здоров'я, яка передбачає належний рівень медичного обслуговування населення та створює певну зацікавленість населення у посиленні турботи про власне здоров'я. Розглянуто системи фінансування охорони здоров'я та проаналізовано обсяги витрат на цю сферу у зарубіжних країнах. Детально розглянуто реформування системи охорони здоров'я в Естонії та Україні. В Естонії була реалізована одна з найбільш вдалих медичних реформ серед пострадянських країн, коли в короткі терміни було змінено принципи медичного фінансування та надано автономію клінікам. Проаналізовано регіональну програму «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015-2019 р.» Для України найбільш актуальним є системність у проведенні реформ та трансформація фінансового механізму охорони здоров'я.

Ключові слова: *соціальні програми, програми охорони здоров'я, фінансування програм охорони здоров'я, зарубіжний досвід, медична реформа.*

В статье исследовано финансовое обеспечение программ здравоохранения в разных странах мира. Общество проявляет больший интерес к смешанной системе финансирования здравоохранения, которая предусматривает надлежащий уровень медицинского обслуживания населения и создает определенную заинтересованность населения в усилении заботы к собственному здоровью. Рассмотрены системы финансирования здравоохранения и проанализированы объемы расходов на эту сферу в зарубежных странах. Детально рассмотрено реформирование системы здравоохранения в Эстонии и Украине. В Эстонии была реализована одна из самых удачных медицинских реформ среди постсоветских стран, когда в короткие сроки были изменены принципы медицинского финансирования и предоставлена автономия клиникам. Проанализирована региональная программа «Здоровье населения Днепропетровщины на 2015-2019 г.» Для Украины наиболее актуальным является системность в проведении реформ и трансформация финансового механизма здравоохранения.

Ключевые слова: *социальные программы, программы здравоохранения, финансирование программ здравоохранения, зарубежный опыт, медицинская реформа.*

The article examines the financial support of health programs in different countries around the world. The level of financial support for the health care system is an integral part of the level and quality of life population and plays a crucial role in the socio-economic development of the country. Public health issues in the world need constant attention from states. The continued effective functioning and development of the health care system in the context limited financial resources is a key task for all levels of government. The community is more interested in a mixed health financing system that provides the right level of health care for the population and creates a certain interest in the public to increase the concern for health and to ensure the responsibility of health professionals for quality of work. Health financing systems have been reviewed and the amount of these expenditures across countries has been analyzed. Positive and negative sides of each of the systems were identified. In Belgium, healthcare is generally available and relatively cheap for all citizens, but very expensive for

© Зюзін В.О., 2019

employers and taxpayers. Countries grouped and researched depending on health care funding. A mixed-health health care system must comply with the principles of social justice, ensuring that health care is equitable and accessible to all citizens sufficiently high quality. The regional program "Health of the population of Dnipropetrovsk region for 2015 - 2019" is analyzed. The reform of the health care system in Estonia and Ukraine is considered in detail. In Estonia, one of the most successful medical reforms in the post-Soviet countries was implemented, in which the principles of medical funding were changed and autonomy was granted to clinics in a short time. For Ukraine, the most urgent is the systematic implementation of reforms and transformation of the financial mechanism of health care on the basis of increasing the efficiency of spending of budgetary funds, introduction of program-targeted budgeting, proper financial control over the efficiency and effectiveness of budgetary policy in the field of expenditures for the needs of the industry and supplementing existing sources, introduction of health insurance.

Keywords: social *programs, health programs, financing health care programs, foreign experience, medical reform.*

Постановка проблеми. Рівень фінансового забезпечення системи охорони здоров'я є невід'ємною складовою рівня та якості життя населення і виконує найважливішу роль в соціально-економічному розвитку країни. Охорона здоров'я визнається одним із пріоритетних напрямів державної політики та одним із основних факторів національної безпеки в Україні [6]. Подальше ефективне функціонування та розвиток системи охорони здоров'я в умовах обмеженості фінансових ресурсів є найважливішим завданням органів влади всіх рівнів. Тому питання вивчення зарубіжного досвіду фінансування охорони здоров'я та визначення основних напрямків є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансування програм охорони здоров'я досліджується в працях багатьох українських та зарубіжних учених. Вагомий внесок в аналіз стану фінансових ресурсів охорони здоров'я зробили: Я.М. Буздуган, О.В. Виноградов, О.В. Гушта, Л.І. Жаліло, Д.В. Карамишев, І.І. Кичко, Є.С. Ковжарова, В.А. Козирєва, Л.В. Лисяк, В.Ф. Москаленко, Т.В. Педченко, Н.Н. Пилипцевич, М.М. Шутов. В Україні кількість соціальних програм зменшується, і їхня результативність є невисокою. Вивчення вже наявного зарубіжного досвіду має бути поштовхом для пошуку шляхів подальшого удосконалення системи фінансування ефективної вітчизняної системи охорони здоров'я в умовах сучасного реформування.

Метою статті є оцінка фінансування програм охорони здоров'я в зарубіжних країнах та окреслення можливостей імплементації кращого досвіду в Україні в умовах бюджетного реформування.

Виклад основного матеріалу. Одним зі складників соціальної сфери є охорона здоров'я. Дотепер визначаються чотири основні види фінансування охорони здоров'я: державне, муніципальне, через обов'язкове і добровільне медичне страхування та змішана форма [2].

Треба зауважити, що ці види у відокремленому вигляді практично не використовуються ні в одній державі, але в деяких державах вони займають домінуюче положення. Так, наприклад, у Великобританії, Швеції, Шотландії, Італії та Данії домінує державна система фінансування, а в Алжирі – муніципальна. В таких країнах, як Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди та Ізраїль, домінує система медичного страхування, тоді як у США має перевагу змішана форма фінансування медичної допомоги.

Наведені в таблиці 1 форми, насамперед змішана, націлені на досягнення повної рівноваги між джерелами коштів, що витрачаються на охорону здоров'я, і ефективністю діяльності медичних закладів. З фінансової позиції державна модель потребує менших витрат коштів. Змішана система побудована за такою схемою: першу медичну допомогу пацієнтам надають сімейні лікарі, коли сімейний лікар наполягає на госпіталізації, тоді вступає в дію друга ланка – лікарні, консультаційні пункти та діагностичні центри, які фінансуються зі страхових фондів.

Усі форми фінансування мають свої переваги та недоліки, однак суспільство виявляє більший інтерес до змішаної системи. Вона

Таблиця 1

Групи країн в залежності від фінансування систем охорони здоров'я

Країна	Вид фінансування охорони здоров'я
Великобританія, Швеція, Шотландія, Італія, Данія	Державне
Алжир	Муніципальне
Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди та Ізраїль	Медичне страхування
США	Змішане

Джерело: розроблено автором за даними [2]

забезпечує, з одного боку, потрібний рівень медичного обслуговування населення, а з іншого – створює певну зацікавленість у населення в посиленні турботи до здоров'я, а також забезпечує відповідальність медичних працівників за якість роботи. Перехід від однієї системи до іншої – дуже складний і тривалий процес. Розглянемо основні види фінансування охорони здоров'я на прикладі окремих держав.

Шведська система охорони здоров'я виходить із засад доступності медичного обслуговування для всіх верств населення, незалежно від того, працюють вони чи ні. Головне наявність громадянства цієї країни чи дозволу на перебування на її території на час праці. Шведський фонд охорони здоров'я на 80% поповнюється за рахунок внесків роботодавців, громадян та державних дотацій. Решту 20% становлять оплата пацієнтів та продаж послуг. Кожен місцевий роботодавець сплачує 32,8%-й податок із фонду оплати праці. Із них на медичну опіку йде лише 11,81%, решта з 20 із лишком відсотків потрапляють до пенсійного фонду, на страхування від нещасних випадків на виробництві та до інших обов'язкових фондів. Працівники вільних професій та люди, які є самі собі роботодавцями, теж сплачують податок роботодавця, але при цьому користуються системою пільг, згідно з якою він знижується з 32,8% до 26% [5].

У Франції домінує система обов'язкового медичного страхування. Населення цієї країни, саме може вибирати лікарів, а вартість лікування майже повністю покривається за рахунок соціального страхування. Іншу частину оплачують завдяки соціальним гарантіям, передбаченим у колективних трудових угодах. Соціальне страхування здоров'я фінансується із внесків та спеціальних податків. До соцстраху відраховують 13,55% від загальної суми заробітної плати працівника, але це не означає, що гроші повністю вираховують з його зарплати. Робітник платить лише 0,75%, а решту покриває роботодавець. Натомість із заробітної плати працівника вираховують 6,2% на суспільний внесок та 0,5% – на повернення суспільного боргу. Окрім того, до фонду страхування здоров'я знімають фіксовану суму від кожної проданої пляшки міцного алкоголю та віднедавна з пачки цигарок.

Система охорони здоров'я Австрії рухається в напрямі профілактичної медицини. У 2005 р. Міністерство охорони здоров'я впровадило рекомендації превентивної медицини, ключовим пунктом яких стало проведення обстежень груп ризику. Такі щорічні медичні огляди оплачуються державними страховими фондами [8].

Соціальне страхування Австрії передбачає послуги у випадках: захворювання, інвалідності, вагітності і народження дитини, безробіття, похилого віку, смерті годувальника. Фінансування соціального страхування здійснюється через внески, які платять самі застраховані або їхні роботодавці. Розмір внесків залежить від річних доходів. Близько 2/3 населення самостійно оплачують страхування, а решта отримують послуги безкоштовно як члени сімей (наприклад, діти). 98% населення Австрії мають медичну соціальну страховку.

Застрахований має право на лікування в стаціонарних умовах без обмежень перебування в клініці. Австрійські лікарні встановлюють два типи вартості подібного лікування – загальну і спеціальну. За кожен день

у госпіталі пацієнти зобов'язані заплатити 8-15 євро. Максимальна кількість оплачених днів стаціонарного лікування становить 28 на рік. Деякі медичні та медсестринські послуги надаються на дому. До переліку послуг на дому, які покриває страховка, входять ін'єкції, перев'язування післяопераційних ран, догляд за важкохворим. Варто зазначити, що страховка покриває лише психологічні діагностичні процедури. Психотерапія ж оплачується самим пацієнтом.

Вважається, що Бельгія має одну з найкращих систем охорони здоров'я у Європі. Медичне обслуговування тут є загальнодоступним та відносно дешевим для всіх громадян, але дуже дорогим для роботодавців та платників податків. Бельгійську систему охорони здоров'я фінансують з централізованого Національного управління соціального страхування. Воно накопичує кошти головним чином за рахунок внесків роботодавців, робітників та пенсіонерів, а також бюджетних дотацій, частини прибутків від податку на додану вартість, 10% відрахування з приватного страхування автомобілів та внесків фармацевтичних фірм. Та все ж найбільше коштів надходить завдяки медичному страхуванню. З приватних підприємств вираховують 37,94% від суми зарплати працівника, але сам робітник платить лише 13,07%, а решту – 24,87% – сплачує роботодавець. Відрахування із зарплатні держслужбовців значно менші – 7,35% від своєї зарплати платить сам чиновник, а 3,8% за нього доплачує держава [1].

Сполучені Штати не мають гарантованої державою системи загального страхування здоров'я, проте існує система приватного страхування, яка також забезпечує високий рівень медичного обслуговування. Федеральний уряд гарантує медичне страхування лише для літніх та найбідніших людей. Пенсіонери користуються коштами з фонду Medicare («Медична опіка»), а бідні – з фонду Medicaid («Медична допомога»). Усі інші американці повинні покладатися на надзвичайно складну систему приватних страховок, які оплачують або роботодавці, або самі зацікавлені, якщо вони ні від кого не залежать і працюють лише на себе. Мільйони американців мають лише часткове страхування, яке аж ніяк не покриває коштів на перебування у лікарні, ліки та медичні процедури й операції.

У Великобританії використовується система бюджетного фінансування охорони здоров'я, що обумовлює його державний характер та централізацію управління. Фінансовою основою Національної системи охорони здоров'я є надходження від податків, які становлять 90% бюджету охорони здоров'я. Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців. Таким чином, Національна систему охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків та виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби. Загалом пацієнти платять 10% вартості лікування. Всі працюючі підлягають обов'язковому страхуванню здоров'я, за винятком непрацюючих, жінок у шлюбі, які можуть приєднатися до страхування за добровільними програмами. За рахунок цих коштів часто надаються фінансові допомоги по тимчасовій непрацездатності в зв'язку із хворобою. Уряд Великобританії пропонує стимулювати намагання Національної системи охорони здоров'я до підвищення ефективності надання медичних послуг за рахунок збільшення конкуренції між її різновидами. Приватне медичне страхування у Великобританії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним та добровільним медичним страхування охоплено більше 13% населення [2].

В Естонії була реалізована одна з найбільш вдалих медичних реформ серед пострадянських країн. Як бачимо у таблиці 2, у відносно короткі терміни було змінено принципи медичного фінансування та надано автономію клінікам. За десять років в країні було створено нову систему охорони здоров'я, яка за показниками не поступається іншим європейським країнам. Система охорони здоров'я в Естонії фінансується в основному за рахунок податків. З 1992 року головним джерелом фінансування є цільовий податок із

Таблиця 2

Реформування системи охорони здоров'я в Естонії

Етап	Способи реалізації	Результати
Перший етап – радикальний. Дії були направлені на зміну фінансування та впровадження пацієнтоорієнтованого підходу.	– впровадження фінансування медичної допомоги за рахунок цільового податку на медичне страхування, який збирали до фондів соціального страхування; – застосування системи договорів між фондами та медичними установами щодо оплати в залежності від обсягу наданих послуг.	Автономія медичних установ, свобода в розпорядженні фінансами і кадровій політиці. Реформи призвели до повної перебудови системи охорони здоров'я, створеної в радянський період.
Другий етап – підвищення ефективності медичних установ; раціональне використання фінансових і кадрових ресурсів; підвищення відповідальності медичних установ.	– визначення правового статусу медичних установ: делегування їм частини фінансових ризиків і забезпечення якості медичних послуг; – зміна і системність відшкодування витрат на ліки; для більш раціонального витрачання коштів були введені базові ціни.	Реформа була повністю введена в дію протягом 10 років. Результат другого етапу – підвищення якості медичних послуг та їх доступності для населення.

Джерело: розроблено автором за даними [8]

заробітної плати [8]. На його частку припадає понад 60% всіх витрат на охорону здоров'я. З державного бюджету покривається трохи більше 8% загальних витрат на охорону здоров'я, з муніципальних – близько 2%.

Охорона здоров'я Польщі фінансується за рахунок декількох видів надходжень до Національного фонду медичного страхування. У структурі бюджету фонду третину становлять внески громадян і 2/3 – державні кошти. Також залучаються надходження з альтернативних джерел. Близько 98% населення мають обов'язкове медичне страхування, яке гарантує доступ до медичних послуг.

З 1989 р. рівень і структура фінансування системи охорони здоров'я Польщі мали істотні зміни. У період 1995-2009 рр. витрати на охорону здоров'я збільшилися в 5 разів (з 18,5 млрд. злотих до 99 млрд.). Проте у цей період спостерігалося зростання ВВП. Тому частка ВВП, що виділялася на охорону здоров'я, послідовно виросла всього на 1,9 пункти (з 5,5% від ВВП в 1995 р. до 7,4% від ВВП в 2009) [8].

Неформальні платежі на сьогодні залишаються поширеними у країні. Проте їх стає дедалі менше у зв'язку з проведенням серйозних антикорупційних заходів. Порядок оплати праці медичних працівників визначається на основі трудового договору.

У державі Ізраїль немає державної системи медичного обслуговування, 94% населення охоплене всебічним страхуванням здоров'я. В основному медичне страхування здійснюється в межах медичного страхового фонду величезного профспілкового об'єднання Гістадруд (83% випадків), а також на базі інших фондів медичного страхування (17% випадків). Медичні заклади знаходяться у відомстві різних агентств, головними з яких є профспілки та уряд. У відомстві робочої профспілки Ізраїлю, Купат Халім, знаходяться найкращі в країні лікарі. У приватній власності знаходиться невелика кількість лікарень. Найбільша профспілка Ізраїлю є головним поставником медичних послуг через посередництво всезагального робочого фонду допомоги хворим [5].

В Алжирі є спеціальні муніципальні медичні заклади, що надають невідкладну медичну допомогу безкоштовно як громадянам Алжиру, так і іноземцям. Джерелами їх фінансування є муніципальні чи територіальні бюджети. Муніципальні лікарні розраховані на надання медичних послуг бідним верствам населення. Ці заклади мають низку проблем, серед яких: низька якість обслуговування; переповнення госпіталів; слабке забезпечення муніципальних медичних закладів медичним обладнанням та ліками; санітарні умови в таких госпіталях не відповідають прийнятим нормам. Водночас в Алжирі є приватні та відомчі медичні заклади, які надають медичну допомогу на платній основі [2].

Система охорони здоров'я, побудована на засадах змішаного медичного страхування, повинна відповідати принципам соціальної справедливості, забезпечуючи рівність і доступність медичних послуг досить високої якості для всіх громадян.

У 2018 р. в Україні реалізовувалася Загальнодержавна цільова соціальна програма протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2014-2018 р. Метою Програми є зниження рівня захворюваності і смертності від ВІЛ-інфекції/СНІДу, надання якісних і доступних послуг з профілактики та діагностики ВІЛ-інфекції, насамперед представникам груп підвищеного ризику щодо інфікування ВІЛ, послуг із лікування, медичної допомоги, догляду і підтримки людей, які живуть з ВІЛ, у межах реформування системи охорони здоров'я [4]. На реалізацію програми з державного бюджету було фактично залучено 0,92 млрд. грн., з місцевого бюджету 0,69 млрд. грн., з інших джерел – 0,68 млрд. грн. Загальний фактичний обсяг фінансування програми становив 2,29 млрд. грн., що на 1,01 млрд. грн. більше планових показників. Порівняно з 2018 р. в Україні 2013 р. реалізовувалися програми з протидії захворюванню на туберкульоз; профілактики, діагностики та лікування вірусних гепатитів.

Якщо розглядати регіональні цільові програми охорони здоров'я, то в 2018 р. у Дніпропетровській обл. реалізовувалася обласна програма «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015-2019 р.». Метою програми є поліпшення демографічної ситуації, збереження і зміцнення здоров'я населення шляхом підвищення якості та ефективності надання медичної допомоги з пріоритетним напрямом профілактики та лікування хронічних неінфекційних та інфекційних захворювань, найбільш значущих у соціально-економічному та медико-демографічному плані класів і нозологічних форм хвороб [11]. Як бачимо в таблиці 3, найбільше фінансування було

Таблиця 3

Обсяги фінансування за напрямами діяльності програми «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015–2019 р.»

Назва напряму діяльності (пріоритетні завдання)	Орієнтовні обсяги фінансування, тис. грн.
1. Забезпечення умов безпечного материнства, здорового дитинства та збереження репродуктивного здоров'я населення	51215,392
2. Протидія поширенню ВІЛ-інфекції/СНІДу	3859,629
3. Протидія поширенню наркозалежності	2197,290
4. Забезпечення інфекційної безпеки донорської крові та її компонентів	20661,501
5. Забезпечення доступності ендопротезування суглобів для пільгових категорій населення	600,00
6. Підвищення рівня забезпечення хворих серцево-судинного, судинно-мозкового та хірургічного профілю медикаментами та виробами медичного призначення	183763,071
7. Запобігання та лікування вірусних гепатитів	5805,078
8. Діагностика та лікування цукрового діабету, профілактика ускладнень	371030,245
9. Забезпечення якості лікування хворих на гематологічні захворювання	22434,059
10. Забезпечення якості лікування хворих на офтальмологічні захворювання	3059,831
11. Забезпечення якості лікування хворих з трансплантованими органами	22357,525
12. Забезпечення якості лікування хворих з термінальною нирковою недостатністю	494014,453
13. Забезпечення якості лікування хворих з онкологічними захворюваннями	28663,293
14. Отримання управлінським персоналом закладів охорони здоров'я, навчальних закладів, органів управління галузі навичок сучасного менеджменту	624,00
15. Аналіз ефективності роботи та якості надання медичної допомоги населенню закладами галузі охорони здоров'я	22600,00
Усього за програмою:	1232885,367

Джерело: розроблено автором за даними [12]

спрямоване на забезпечення якості лікування хворих з термінальною нирковою недостатністю – 494014,453 тис. грн., найменше на забезпечення доступності ендопротезування суглобів для пільгових категорій населення – 600,00 тис. грн.

В Україні усі заклади, що надають первинну медичну допомогу, у 2019 р. будуть отримувати оплати за надання медичних послуг тільки за договорами з Національною службою здоров'я. Принцип «гроші йдуть за пацієнтом» запрацює в усіх комунальних медзакладах, де працюють сімейні лікарі, терапевти і педіатри. У 2019 р. бюджет на оплату послуг первинної медичної допомоги за програмою медичних гарантій Національною службою здоров'я становить 15,2 млрд. грн. 95% усіх комунальних медичних закладів первинки долучилися до змін і переходять на нову модель фінансування – коли держава оплачує медичні послуги, надані конкретному пацієнту.

Програма «Безкоштовна діагностика» розпочнеться у липні 2019 р. Медичні заклади зможуть приєднуватися до програми у рамках одного бюджету – місто, район, ОТГ. Для реалізації програми у бюджеті передбачено 2 млрд. грн. Програма «Безкоштовна діагностика» – це забезпечення 80% потреб пацієнта з діагностики у сімейного лікаря, терапевта і педіатра. Це найбільш необхідні діагностичні та лікувальні послуги (наприклад, рентген, УЗД, ехокардіографія серця). Ці послуги пацієнти зможуть отримати безоплатно тільки за направленням свого сімейного лікаря, терапевта або педіатра, оплатить їх Національна служба здоров'я.

Програма «Доступні ліки» передбачає отримання ліків від серцево-судинних захворювань, діабету 2 типу та бронхіальної астми безоплатно або з незначною доплатою. На це у Державному бюджеті виділено 1 млрд. грн.: 250 млн. на регіональну субвенцію і 750 млн. – на забезпечення функціонування програми через Національну службу здоров'я.

У 2019 р. у Державному бюджеті України передбачено 689,95 млн. грн. на програму «Лікування громадян України за кордоном». Щороку на лікування у закордонних клініках відправляються пацієнти, захворювання яких поки не лікуються в Україні. Направлення на лікування не залежить від віку пацієнта, статі, соціального походження, майнового стану, місця проживання та інших ознак та відбувається у разі неможливості надання медичної допомоги пацієнтам у закладах охорони здоров'я України [9].

Обмеженість коштів бюджету і підвищення потреб населення у послугах галузі охорони здоров'я призвели до стану, за якого «бюджетна форма відповідальності держави не відповідає тим потребам у суспільних благах, які могли б забезпечити належний рівень відтворення людського потенціалу» [10]. Незважаючи на проголошені Конституцією України принципи, система охорони здоров'я не забезпечує рівного безкоштовного доступу населення до якісних медичних послуг. Це виявляється в низькій якості медичних послуг та нерівному доступі населення до послуг охорони здоров'я [3]. В 2018 р. в Україні діяла лише 1 державна цільова програма – «Загальнодержавна цільова соціальна програма протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2014-2018 р.» та 1 обласна програма у Дніпропетровській обл. – «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015-2019 р.».

Для України найбільш актуальним є системність у проведенні реформ та трансформація фінансового механізму охорони здоров'я на основі підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів, впровадження програмно-цільового бюджетування, належний фінансовий контроль за ефективністю та результативністю бюджетної політики у сфері видатків на потреби галузі та доповнення (а не заміну) існуючих джерел впровадженням медичного страхування, що є перспективою подальших досліджень [7].

Висновки. Різні форми фінансування охорони здоров'я, що реалізуються в зарубіжних країнах, мають свої переваги та недоліки, однак переважно використовується змішана система. Така система забезпечує, з одного боку, потрібний рівень медичного обслуговування населення, а з іншого – створює певну зацікавленість населення в посиленні

турботи до власного здоров'я, а також забезпечує відповідальність медичних працівників за якість роботи.

В Україні склалася ситуація, за якої якість медичних послуг знаходиться на дуже низькому рівні, бюджетні кошти на охорону здоров'я використовуються неефективно, відсутній механізм управління потоками пацієнтів на різних рівнях надання медичних послуг, відповідно дублюється їх надання. За цих умов процес реформувати системи фінансування охорони здоров'я є неефективним, а кількість програм з охорони здоров'я не забезпечує суспільні потреби. Фактично в Україні відбувається фінансування короткочасних програм, залежних від політичної кон'юнктури та відсутнє програмне оформлення тих напрямів у сфері охорони здоров'я, які є гостро необхідними для населення. В майбутніх дослідженнях доцільно буде запропонувати зміни до механізму фінансування програм охорони здоров'я з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей національного соціально-економічного середовища.

Список літератури:

1. Глазко Н.Д. Зарубіжний досвід забезпечення соціальної сфери / Н.Д. Глазко // *Ефективна економіка: наукове фахове видання*. 2014. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3059 (дата звернення: 01.09.2019).

2. Гончаренко І.В. Світовий досвід подолання проблем охорони здоров'я у формуванні людського капіталу сільських територій України / І.В. Гончаренко // *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2013. Вип. 1. С. 26–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2013_1_6 (дата звернення: 01.09.2019).

3. Дубінський С.В. Проблеми забезпечення якості послуг в медичній галузі України / С.В. Дубінський // *Європейський вектор економічного розвитку.* 2016. № 1 (20). С. 51-59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ ever_2016_1_7 (дата звернення: 01.09.2019).

4. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової соціальної програми протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2014–2018 р.» // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2014. №48. Ст. 2055. URL: https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/1708-18#n65 (дата звернення: 01.09.2019).

5. Зеленевич В.О. Зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я / В.О. Зеленевич, А.І. Кузьмин. URL: http://intkonf.org/zelenevich-vo-ktn-kuzmin-ai-zarubizhniy-dosvid-finansuvannya-ohoroni-zdorovya/ (дата звернення: 01.09.2019).

6. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0% B2%D1%80 (дата звернення: 01.09.2019).

7. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у сфері охорони здоров'я як підґрунтя сталого людського розвитку / Л.В. Лисяк, Ю.О. Красільнікова // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2016. № 3. С. 113-119. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddma_2016_3_23 (дата звернення: 01.09.2019).

8. Інформаційна довідка «Міжнародний досвід реформування системи охорони здоров'я (досвід країн Європейського Союзу)» / *Європейський інформаційно-дослідницький центр*. URL: http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/piblications/29195.pdf (дата звернення: 01.09.2019).

9. МОЗ: У Державному бюджеті на 2019 рік на охорону здоров'я передбачено 95,08 млрд. грн. / *Урядовий портал*. – 03.01.2019. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/moz-u-derzhavnomu-byudzheti-na-2019-rik-na-ohoronu-zdorovya-peredbacheno-9508-mlrd-grn (дата звернення: 01.09.2019).

10. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020 років / *Міністерство охорони здоров'я України*. – URL: http://moz.gov.ua/uploads/0/691-strategiya.pdf (дата звернення: 01.09.2019).

11. Перелік регіональних цільових програм, які діють у 2018 році / *Дніпропетровська обласна державна адміністрація.* – 16.03.2018. URL: https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/2018. 03.16.pdf (дата звернення: 01.09.2019).

12. Рішення обласної ради «Про внесення змін до рішення обласної ради від 05 грудня 2014 року № 586-28/VI «Про обласну програму «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015-2019 роки» / *Дніпропетровська обласна рада* – 07.12.2018. − № 421-15/VII. URL: https://oblrada.dp.gov.ua/ category/rishennia/sklikannia-7/xv-sesiia/ (дата звернення: 01.09.2019).

References:

1. Ghlazko N.D. (2014) Zarubizhnyj dosvid zabezpechennja socialjnoji sfery [Foreign experience providing social services]. *Efektyvna ekonomika* [Effective Economics] (electronic journal), no. 5. Available at: http://www.economy.nayka. com.ua/?op= 1&z=3059 (accessed 01 September 2019).

2. Goncharenko I.V. (2013) Svitovyj dosvid podolannja problem okhorony zdorov'ja u formuvanni ljudsjkogho kapitalu siljsjkykh terytorij Ukrajiny [The world experience of health problems management in the formation of human capital of rural areas of Ukraine]. *Visnyk aghrarnoji nauky Prychornomor'ja* [Ukrainian Black Sea region agrarian science] (electronic journal), no. 1, pp. 26-34. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2013_1_6 (accessed 01 September 2019).

3. Dubinsjkyj S.V. (2016) Problemy zabezpechennja jakosti poslugh v medychnij ghaluzi Ukrajiny [Problems of quality assurance of services in the medical sector of Ukraine]. *Jevropejsjkyj vektor ekonomichnogho rozvytku* [European Vector Of Economic Development] (electronic journal), vol. 20, no. 1, pp. 51-59. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2016_1_7 (accessed 01 September 2019).

4. On approval of the National Targeted Social Program for Combating HIV / AIDS for 2014-2018 № 1708-VII. (2014, October 20). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 48, 2055 [in Ukrainian]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/1708-18#n65 (accessed 01 September 2019).

5. Zelenevych V.O., Kuzjmyn A.I. Zarubizhnyj dosvid finansuvannja okhorony zdorov'ja [Foreign experience in healthcare financing]. Available at: http://intkonf.org/zelenevich-vo-ktn-kuzmin-ai-zarubizhniy-dosvid-finansuvannya-ohoroni-zdorovya/ (accessed 01 September 2019).

6. The Constitution of Ukraine. (2019, February 21). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny.* Kyiv: Parlam. vyd-vo [in Ukrainian]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (accessed 01 September 2019).

7. Lysjak L.V., Krasiljnikova Ju.O. (2016) Bjudzhetna polityka u sferi okhorony zdorov'ja jak pidgruntja stalogho ljudsjkogho rozvytku [Budgetary policy in the health protection sphere as basis of steady human development]. *Visnyk Donbasjkoji derzhavnoji mashynobudivnoji akademiji* [Herald of the Donbass State Engineering Academy] (electronic journal), vol. 39, no. 3, pp. 113-119. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddma_2016_3_23 (accessed 01 September 2019).

8. European Information and Research Center (2017) Mizhnarodnyj dosvid reformuvannja systemy okhorony zdorov'ja (dosvid krajin Jevropejsjkogho Sojuzu) [International experience in reforming the health care system (European Union experience)]. Available at: http://radaprogram.org/ sites/default/files/ infocenter/ piblications/29195.pdf (accessed 01 September 2019).

9. Ministry of Health of Ukraine (2019) MOZ: U Derzhavnomu bjudzheti na 2019 rik na okhoronu zdorov'ja peredbacheno 95,08 mlrd. ghrn. [Ministry of Health: The State Budget for 2019 provides for UAH 95.08 billion]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/moz-u-derzhavnomu-byudzheti-na-2019-rik-na-ohoronu-zdorovya-peredbacheno-9508-mlrd-grn (accessed 01 September 2019).

10. Ministry of Health of Ukraine (2014) Nacionaljna strateghija reformuvannja systemy okhorony zdorov'ja v Ukrajini na period 2015-2020 rokiv [The National Strategy for health care reform in Ukraine in 2015-2020 years]. Available at: http://moz.gov.ua/uploads/0/691-strategiya.pdf (accessed 01 September 2019).

11. Dnipropetrovsk Regional State Administration (2018) Perelik reghionaljnykh ciljovykh proghram, jaki dijutj u 2018 roci [The list of regional programs operating in 2018]. Available at: https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/2018.03.16.pdf (accessed 01 September 2019).

12. On Amendments to the decision of Regional Council on December 5, 2014 № 586-28 / VI «About regional program» Health of the population of Dnipropetrovsk on 2015-2019 № 421-15/VII. (2018, December 07). *Dnipropetrovsk Regional Council* [in Ukrainian]. Available at: https://oblrada.dp.gov.ua/category/rishennia/ sklikannia-7/xv-sesiia/ (accessed 01 September 2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-27
УДК 336.2

Мартиненко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
заступник директора
Навчально-наукового інституту
обліку, аналізу та аудиту,
Університет державної фіскальної служби України

Martynenko Valentyna
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

FEATURES OF MODERNIZATION OF THE STATE FISCAL POLICY IN THE FIELD OF DIRECT TAXATION

У статті розглянуто особливості прямого оподаткування в Україні та досліджено тенденції динаміки основних прямих податків, що забезпечують понад п'яту частину усіх надходжень до державного бюджету у 2017 році. Метою дослідження є розроблення шляхів модернізації фіскальної політики України у сфері прямого оподаткування з урахуванням впливу факторів макроекономічного розвитку. Проведено вибірку показників макроекономічного розвитку, які чинять найбільший вплив на надходження від прямих податків до державного бюджету. Проведено економіко-математичне моделювання залежності надходжень від податку на доходи фізичних осіб від доходів населення та ставки податку на доходи фізичних осіб; залежності надходжень від податку на прибуток підприємств від валового прибутку змішаного доходу та ставки податку на прибуток підприємств; залежності плати за користування надрами від валового прибутку змішаного доходу. Одержано степеневі моделі формалізації впливу показників макроекономічного розвитку на надходження від прямих податків до державного бюджету, які використано для розроблення шляхів модернізації фіскальної політики у сфері прямого оподаткування.

Ключові слова: *модернізація; фіскальна політика; прямий податок; макроекономічний розвиток; оподаткування; державний бюджет.*

В статье рассмотрены особенности прямого налогообложения в Украине и исследованы тенденции динамики основных прямых налогов, обеспечивающих пятую часть всех поступлений в государственный бюджет в 2017 году. Целью исследования является разработка путей модернизации фискальной политики Украины в сфере прямого налогообложения с учетом влияния факторов макроэкономического развития. Проведена выборка показателей макроэкономического развития, оказывающих наибольшее влияние на поступления от прямых налогов в государственный бюджет. Реализовано экономико-математическое моделирование зависимости поступлений от налога на доходы физических лиц от доходов населения и ставки налога на доходы физических лиц; зависимости поступлений от налога на прибыль предприятий от валовой прибыли, смешанного дохода и ставки налога на прибыль предприятий; зависимости платы за пользование недрами от валовой прибыли, смешанного дохода. Получены степенные модели формализации влияния показателей макроэкономического развития поступления от прямых налогов в государственный бюджет, которые использованы для разработки путей модернизации фискальной политики в сфере прямого налогообложения.

Ключевые слова: *модернизация; фискальная политика; прямой налог; макроэкономическое развитие; налогообложение; государственный бюджет.*

The fiscal policy of the state in the course of its development inevitably faces the dilemma of modernization. This is influenced by the cyclical nature of the economy, when it is necessary to find effective ways to ensure the sustainability of public finances and the preconditions for macroeconomic growth, taking into account

 © Мартиненко В.В., 2019

globalization and regional challenges, as well as new challenges in the financial, economic and social spheres. Therefore, the study of the features of modernization of Ukraine's fiscal policy in the field of direct taxation is relevant. The aim of the study is to develop ways to modernize the fiscal policy of Ukraine in the field of direct taxation, taking into account the influence of macroeconomic development factors. The article discusses the features of direct taxation in Ukraine and explores the trends in the dynamics of basic direct taxes that provide a fifth of all revenues to the state budget in 2017. A sample of macroeconomic development indicators that have the greatest impact on direct tax revenues to the state budget has been selected. Economic-mathematical modeling of the dependence of income from income tax on individuals from income and income tax rates for individuals has been implemented. The dependence of revenues on corporate income tax on gross profit, mixed income and corporate income tax rate is formalized. The dependence of subsurface use fees on gross profit and mixed income is formalized. The author obtained power-law models for formalizing the impact of macroeconomic development indicators of direct tax revenues to the state budget, which he used to develop ways to modernize fiscal policy in the field of direct taxation. The practical value of the article lies in the universality of the algorithm of formalizing the dependence of tax revenues to the state budget on macroeconomic development factors. This algorithm can be used to investigate both national indirect taxes and local taxes and fees. Prospects for further exploration of the author will be the development of strategic guidelines for the modernization of fiscal policy of Ukraine in the context of financial decentralization.

Key words: *modernization; fiscal policy; direct tax; macroeconomic development; taxation; state budget.*

Постановка проблеми. Фіскальна політика держави у процесі свого розвитку неминуче постає перед дилемою модернізації. Це відбувається, як правило, під впливом циклічності національної економіки, коли необхідно знайти дієві шляхи щодо забезпечення стійкості державних фінансів та передумов макроекономічного зростання з урахуванням глобалізаційних і регіональних викликів, а також нових викликів у фінансовій, економічній та соціальній сфері. Оскільки загальнодержавні прямі податки займають левову частку в податкових надходженнях до державного бюджету в Україні, дослідження особливостей модернізації фіскальної політики України у сфері прямого оподаткування є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базовим теоретико-методологічним засадам та прикладним аспектам фіскальної політики присвячено праці таких іноземних учених-економістів, як П. Рендахі (2016) [1], А. Карантунія (2018) [2], М. Ейхенбаум (2019) [3]; а також вітчизняних, таких як С. Гасанов, В. Кудряшов і Р. Балакін (2014) [4], А. Вдовиченко (2013) [5], Т. Савченко (2015) [6] та інші. Модернізація фіскальної політики залишається маловивченою проблемою, вирішенню якої (розпочатому автором у працях [7-8]) присвячене це дослідження.

Формулювання цілей дослідження. Мета статті полягає у розробленні шляхів модернізації фіскальної політики України у сфері прямого оподаткування з урахуванням впливу факторів макроекономічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи особливості модернізації фіскальної політики України у сфері прямого оподаткування, спочатку проведемо аналіз динаміки та структури надходжень від прямого оподаткування до державного бюджету України (табл. 1).

Сумарні надходження від прямих загальнодержавних податків у 2004 році, як свідчать дані, наведені у табл. 1, становили 20,7% доходів державного бюджету, у тому числі від податку на доходи фізичних осіб – 0,8%, податку на прибуток підприємств – 19,6%, плати за користування надрами – 0,3%. Упродовж 2004-2009 рр. роль прямого оподаткування в доходах державного бюджету щороку знижувалася, сягнувши найменшого значення 13,4% доходів державного бюджету на кінець 2009 року. Упродовж 2010-2017 рр. частка прямих загальнодержавних податків у державному бюджеті зросла на 7,1%, сягнувши максимального значення 21,8% у 2016 році.

Для узгодження сучасних викликів та можливостей модернізації фіскальної політики у сфері прямого оподаткування виникає потреба щодо визначення факторів макроекономічного розвитку, які найбільше впливають на виявлені зміни в динаміці та

Таблиця 1

Динаміка і структура надходжень до державного бюджету від прямого оподаткування в Україні впродовж 2004–2017 рр.

Роки	Податок на доходи фізичних осіб (ПДФ)		Податок на прибуток підприємств (ППП)		Плата за користування надрами (ПКН)	
	млн грн	% у доходах бюджету	млн грн	% у доходах бюджету	млн грн	% у доходах бюджету
2004	634	0,78	16026	19,61	236	0,29
2005	838	0,72	23272	19,88	331	0,28
2006	0	-	25863	17,60	484	0,33
2007	0	-	33964	18,82	521	0,29
2008	0	-	47457	18,37	1000	0,39
2009	0	-	32570	12,92	1140	0,45
2010	0	-	39969	14,56	1302	0,47
2011	6160	1,74	54739	15,43	1239	0,35
2012	7026	1,80	55350	14,17	1521	0,39
2013	7565	1,93	54319	13,89	13020	3,33
2014	12646	3,12	39941	9,86	18199	4,49
2015	45062	7,51	34776	5,80	36989	6,17
2016	59811	8,47	54344	7,69	39699	5,62
2017	75033	8,27	66912	7,37	43876	4,84
Зміни у 2017 р. (+/-), у порівнянні з 2004 р.	+74399	+7,49	+50886	-12,23	+43460	+4,55

Джерело: сформовано за даними Державної казначейської служби України [9]

структурі надходжень до державного бюджету України від прямого оподаткування впродовж 2004-2017 рр. (табл. 1). Результати відбору факторів, що найбільше вплинули на динаміку і структуру бюджетних надходжень від бюджетоутворювальних прямих податків: податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, плати за користування надрами (понад 20% надходжень до державного бюджету у 2017 році), наведено у табл. 2.

Проте, незважаючи на виявлені негативні наслідки криз, загалом за досліджуваний період 2004-2017 рр. зафіксовано такі середньорічні прирости: +17,6% річних доходів населення і +16,8% валового прибутку, змішаного доходу. Також за досліджуваний період ставка податку на доходи фізичних осіб була збільшена на 6,5%, а податку на прибуток підприємств, навпаки, зменшена на 12%. Для факторного аналізу бюджетоутворюючих прямих податків доцільно взято їхні податкові бази (доходи населення та валовий прибуток, змішаний дохід) та податкові ставки за 2004-2017 рр. Крім того, фактором впливу на плату за користування надрами слід вважати доходи підприємців.

Проведемо вибір форми зв'язку між факторними та результуючими ознаками в моделях податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. За вихідними офіційними статистичними даними факторних і результуючих 3 ознак бюджетоутворювальних податків державного бюджету (табл. 1-2) проведемо економіко-математичне моделювання, в результаті якого буде одержано 3 рівняння степеневих функцій, загальний вигляд яких такий:

$$y = \beta_0 \cdot x_1^{\beta_1} \cdot x_2^{\beta_2} \cdot \ldots \cdot x_n^{\beta_n}, \qquad (1)$$

де y – результуюча ознака (у нашому разі річний обсяг податкових надходжень до державного бюджету від одного із 3 податків);

$x_1, x_2, \ldots, x_n$ – факторні ознаки, кількість яких від 1 до n (у нашому разі фактори макроекономічного розвитку податкових джерел формування фінансових ресурсів держави);

$\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ – параметри рівняння, або коефіцієнти регресії, або коефіцієнти

Таблиця 2

Порівняльна динаміка показників макроекономічного розвитку, що впливають на обсяги прямих податків за 2004–2017 рр.*

Роки	Річні доходи населення (РДН), млрд грн	Ставка податку на доходи фізичних осіб (СПДФ), %	Валовий прибуток, змішаний дохід (ВПД), млрд грн	Ставка податку на прибуток підприємств (СППП), %
2004	274,2	13	152,5	30
2005	381,4	13	168,8	25
2006	472,1	13	202,0	25
2007	623,3	15	281,0	25
2008	845,6	15	360,8	25
2009	894,3	15	346,7	25
2010	1101,2	15	410,6	25
2011	1266,8	18	478,8	23
2012	1457,9	18	536,5	21
2013	1548,7	18	569,6	19
2014	1516,8	19,5	647,8	18
2015	1772,0	19,5	895,0	18
2016	2051,3	19,5	1142,2	18
2017	2652,1	19,5	1345,9	18
Зміни у 2017 р., (+/–), у порівнянні з 2004 р.	+2377,9	+6,5	+1193,4	–12
Середній приріст за рік (+/–), %	+17,6	х	+16,8	х

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим (АРК), м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей у 2014–2017 рр.

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України [10]

еластичності, які показують, на скільки% зміниться результуюча ознака за зростання відповідної факторної ознаки на 1%;

β_0 – константа (значення результуючої ознаки за рівності параметрів рівняння 0) [8, с. 149-150].

Отже, використовуючи формулу (1), проведемо економіко-математичне моделювання впливу показників макроекономічного розвитку (табл. 2) на обсяги податкових надходжень до державного бюджету від прямих податків (табл. 1). Для цього необхідно здійснити перетворення статистичних значень показників у натуральні логарифми (табл. 3).

Використовуючи дані, наведені у табл. 3, побудуємо рівняння регресії степеневої функції залежності обсягів надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету (ПДФ) від річних доходів населення (РДН) та ставки податку до доходи фізичних осіб ($С_{ПДФ}$) в Україні засобами MS Excel, використовуючи надбудову Excel «Аналіз даних». Як видно з даних табл. 1, упродовж 2006-2010 рр. надходжень до державного бюджету від податку на доходи фізичних осіб не було, тому моделювання впливу річних доходів і податкової ставки буде проведено за 2011-2017 рр. Результати моделювання відображено на рис. 1.

За даними, отриманими в результаті розрахунків, сформуємо кінцевий вигляд степеневої функції залежності обсягу надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету від річних доходів населення та ставки податку на доходи фізичних осіб:

$$ПДФ = e^{-43,05} РДН^{2,69} С_{ПДФ}^{11,19} = \\ = 2 \cdot 10^{-19} РДН^{2,69} С_{ПДФ}^{11,19}, \quad (2)$$

де e – основа натурального логарифма, число Ейлера.

Таблиця 3

Вихідні дані для моделювання впливу показників макроекономічного розвитку на надходження до державного бюджету України від прямого оподаткування за 2004-2017 рр.

Роки	Натуральні логарифми показників*:						
	ПДФ	ППП	ПКН	РДН	$С_{пдф}$	ВПД	$С_{ппп}$
2004	6,452	9,682	5,464	5,614	2,565	5,027	3,401
2005	6,731	10,055	5,802	5,944	2,565	5,129	3,219
2006	-	10,161	6,182	6,157	2,565	5,308	3,219
2007	-	10,433	6,256	6,435	2,708	5,638	3,219
2008	-	10,768	6,908	6,740	2,708	5,888	3,219
2009	-	10,391	7,039	6,796	2,708	5,848	3,219
2010	-	10,596	7,172	7,004	2,708	6,018	3,219
2011	8,726	10,910	7,122	7,144	2,890	6,171	3,135
2012	8,857	10,921	7,327	7,285	2,890	6,285	3,045
2013	8,931	10,903	9,474	7,345	2,890	6,345	2,944
2014	9,445	10,595	9,809	7,324	2,970	6,474	2,890
2015	10,716	10,457	10,518	7,480	2,970	6,797	2,890
2016	10,999	10,903	10,589	7,626	2,970	7,041	2,890
2017	11,226	11,111	10,689	7,883	2,970	7,205	2,890

Джерело: розрахунки автора за даними, наведеними у табл. 1-2

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,961993983
R-квадрат	0,925432422
Нормированный R-квадрат	0,888148634
Стандартная ошибка	0,366842334
Наблюдения	7

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	2	6,680570698	3,340285349	24,82130848	0,005560324
Остаток	4	0,538293193	0,134573298		
Итого	6	7,218863891			

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	-43,0525768	10,89749734	-3,950684772	0,016808351	-73,30887996	-12,7962736
РДН	2,691669384	0,840192747	3,203633206	0,03278709	0,358920344	5,024418424
$С_{пдф}$	11,19387133	4,8537475	2,306232727	0,082372568	-2,282292156	24,67003482

Рис. 1. Результати моделювання впливу річних доходів населення та податкової ставки на обсяг надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету

Джерело: розрахунки автора

З даних формули (2) видно, що за зростання річних доходів населення на 1% обсяг надходжень від податку на доходи фізичних осіб збільшується на 2,69%, зростання податкової ставки на 1% спричиняє збільшення обсягу надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету на 11,2%. Статистична значущість і достовірність отриманого рівняння значна, оскільки воно описується високими значеннями статистичних коефіцієнтів і критеріїв. Так, коефіцієнт множинної кореляції R = 0,962, що

свідчить про високий ступінь тісноти зв'язку між факторними та результуючою ознакою. Коефіцієнт множинної детермінації R^2 = 0,925 означає, що динаміка надходжень до державного бюджету від податку на доходи фізичних осіб на 92,5% зумовлюється змінами річного доходу населення та податкової ставки, а вплив решти факторів становить 7,5%. Спостережуване значення F-критерію Фішера F = 24,8 у 3,8 разу перевищує критичне, що свідчить про статистично значущий стохастичний зв'язок між показниками, введеними у модель.

Використовуючи дані, наведені у табл. 3, побудуємо рівняння регресії степеневої функції залежності обсягів надходжень від податку на прибуток підприємств до державного бюджету (ППП) від валового прибутку, змішаного доходу (ВПД) та ставки податку на прибуток підприємств ($С_{ППП}$) в Україні засобами MS Excel. Результати моделювання відображено на рис. 2.

За даними, наведеними на рис. 2, сформуємо кінцевий вигляд степеневої функції залежності обсягу надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету від валового прибутку, змішаного доходу та ставки податку на прибуток підприємств:

$$ППП = e^{4,754} ВПД^{0,631} С_{ППП}^{\ 0,635} = $$
$$= 116,05 ВПД^{0,63} С_{ППП}^{\ 0,64}. \quad (3)$$

З даних формули (3) видно, що за зростання валового прибутку, змішаного доходу на 1% обсяг надходжень від податку на прибуток підприємств збільшується на 0,63%, зростання податкової ставки на 1% спричиняє збільшення обсягу надходжень від податку на прибуток підприємств до державного бюджету на 0,64%. Статистична значущість і достовірність отриманого рівняння значна, оскільки воно описується високими значеннями статистичних коефіцієнтів і критеріїв. Так, коефіцієнт множинної кореляції R = 0,824, що свідчить про високий ступінь тісноти зв'язку між факторними та результуючою ознакою. Коефіцієнт множинної детермінації R^2 = 0,68 означає, що динаміка надходжень до державного бюджету від податку на прибуток підприємств на 68% зумовлюється змінами валового прибутку, змішаного доходу та податкової ставки, а вплив решти факторів

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,824323861
R-квадрат	0,679509828
Нормированный R-квадрат	0,621238887
Стандартная ошибка	0,246084713
Наблюдения	14

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	2	1,412352111	0,706176055	11,66121266	0,001914172
Остаток	11	0,666134547	0,060557686		
Итого	13	2,078486658			

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	4,754043514	4,261875957	1,115481436	0,288420461	-4,626282221	14,1343692
ВПД	0,631433359	0,238258141	2,650206852	0,02257805	0,107030725	1,15583599
$С_{ППП}$	0,634723479	0,937092968	0,677332453	0,512188802	-1,427804237	2,69725119

Рис. 2. Результати моделювання впливу валового прибутку, змішаного доходу та податкової ставки на обсяг надходжень від податку на прибуток підприємств до державного бюджету

Джерело: розрахунки автора

становить 32%. Спостережуване значення F-критерію Фішера F = 11,7 у 2,9 разу перевищує критичне, що свідчить про статистично значущий стохастичний зв'язок між показниками, введеними у модель.

Для проведення факторного аналізу плати за користування надрами взяти базу оподаткування (вартість товарної продукції) не можемо, оскільки відсутні дані офіційної статистики, а податкова ставка є диференційованою, залежно від виду використовуваних корисних копалин. Оскільки плату за користування надрами сплачують в основному підприємства, факторною ознакою візьмемо валовий прибуток, змішаний дохід. Тоді, використовуючи дані, наведені у табл. 3, побудуємо рівняння регресії степеневої функції залежності обсягів надходжень від плати за користування надрами до державного бюджету (ПКН) від валового прибутку, змішаного доходу (ВПД) в Україні засобами MS Excel. Результати моделювання відображено на рис. 3.

За даними, наведеними на рис. 3, сформуємо кінцевий вигляд степеневої функції залежності обсягу надходжень від плати за користування надрами до державного бюджету від валового прибутку, змішаного доходу для України:

$$ПКН = e^{-8,298} ВПД^{2,66} = \\ = 0,0003\, ВПД^{2,66}. \quad (4)$$

З даних формули (4) видно, що за зростання валового прибутку, змішаного доходу на 1% обсяг надходжень від плати за користування надрами до державного бюджету збільшується на 2,7%.

Статистична значущість і достовірність отриманого рівняння значна, оскільки воно описується високими значеннями статистичних коефіцієнтів і критеріїв. Так, коефіцієнт множинної кореляції R = 0,939, що свідчить про високу ступінь тісноти зв'язку між обсягами валового прибутку, змішаного доходу та надходження плати за користування надрами до державного бюджету. Коефіцієнт множинної детермінації R^2 = 0,881 означає, що динаміка надходжень до державного бюджету від плати за користування надрами на 88,1% зумовлюється змінами валового прибутку, змішаного доходу, а вплив решти факторів становить 11,9%. Спостережуване значення F-критерію Фішера F = 88,9 у 18,7 разу перевищує критичне, що свідчить про статистично значущий стохастичний зв'язок між показниками, введеними у модель.

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,938668385
R-квадрат	0,881098337
Нормированный R-квадрат	0,871189865
Стандартная ошибка	0,683622959
Наблюдения	14

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	1	41,55764975	41,55764975	88,92373575	6,72704E-07
Остаток	12	5,608084196	0,46734035		
Итого	13	47,16573395			

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	-8,297850233	1,725519661	-4,808899268	0,000427023	-12,05743461	-4,5382659
ВПД	2,659505026	0,28202783	9,429938268	6,72704E-07	2,045019172	3,27399088

Рис. 3. Результати моделювання впливу валового прибутку, змішаного доходу на обсяг надходжень від плати за користування надрами до державного бюджету

Джерело: розрахунки автора

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження за умови забезпечення середньорічного зростання показників макроекономічного розвитку можна запропонувати такі основні напрями модернізації фіскальної політики України у сфері прямого оподаткування. Приріст доходів населення областей на середньорічному рівні +17,6% забезпечить +47,3% (або 35,5 млрд. грн) надходжень до державного бюджету від податку на доходи фізичних осіб. Збільшення обсягу валового прибутку, змішаного доходу на 16,8% створить передумови для щорічного зростання обсягу надходжень до державного бюджету від податку на прибуток підприємств на 10,1% (або 6,8 млрд. грн), а від плати за користування надрами – на 44,7% (або 19,6 млрд. грн). Загальний приріст надходжень до державного бюджету від прямих податків у разі збереження наявних тенденцій динаміки макроекономічного розвитку може становити близько +33%. Перспективами подальших розвідок автора стане розроблення стратегічних орієнтирів модернізації фіскальної політики України в умовах фінансової децентралізації.

Список літератури:

1. Rendahl P. Fiscal policy in an unemployment crisis. *The Review of Economic Studies*. 2016. Volume 83. Issue 3. P. 1189-1224. DOI : https://doi.org/10.1093/restud/rdv058.

2. Karantounias A.G. Optimal fiscal policy with recursive preferences. *The Review of Economic Studies*. 2018. Volume 85. Issue 4. P. 2283-2317. DOI : https://doi.org/10.1093/restud/rdy005.

3. Eichenbaum M.S. Rethinking fiscal policy in an era of low interest rates. 2019. 15 p. URL : http://faculty.wcas.northwestern.edu/~yona/research/MAS.pdf (дата звернення: 20.05.2019).

4. Гасанов С.С., Кудряшов В.П., Балакін Р.Л. Напрями формування фіскальної політики в аспекті асоціації України з ЄС. *Фінанси України*. 2014. № 1. С. 22-38.

5. Вдовиченко А.М. Циклічність фіскальної та монетарної політики в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 2. С. 55-67.

6. Савченко Т.Г. Дилема дискретності та правила у фіскальній і монетарній політиці. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування*. 2015. № 3(73). С. 170-176. DOI : https://doi.org/10.26642/jen-2015-3(73)-170-176.

7. Martynenko V.V. Estimation of the efficiency of the tax component of the fiscal policy in Ukraine. *Strategic Management: Global Trends and National Peculiarities*. Collective monograph. Kielce : Publishing House "Baltija Publishing", 2019. P. 76-93.

8. Мартиненко В.В. Макроекономічні фактори модернізації фіскальної політики України. *Фінансовий простір*. 2019. № 1(33). С. 147-157. DOI : https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177113.

9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : https://www.treasury.gov.ua (дата звернення: 20.05.2019).

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.05.2019).

References:

1. Rendahl, P. (2016). Fiscal policy in an unemployment crisis. *The Review of Economic Studies, 83*(3), 1189-1224. doi: https://doi.org/10.1093/restud/rdv058.

2. Karantounias, A.G. (2018). Optimal fiscal policy with recursive preferences. *The Review of Economic Studies, 85*(4), 2283-2317. doi: https://doi.org/10.1093/restud/rdy005.

3. Eichenbaum, M.S. (2019). Rethinking fiscal policy in an era of low interest rates, 15 p. Retrieved from http://faculty.wcas.northwestern.edu/~yona/research/MAS.pdf.

4. Hasanov, S.S., Kudriashov, V.P. & Balakin, R.L. (2014). Napriamy formuvannia fiskalnoi polityky v aspekti asotsiatsii Ukrainy z YeS [Areas of fiscal policy in terms of Ukraine-EU association]. *Finansy Ukrainy, 1*, 22-38.

5. Vdovychenko, A.M. (2013). Tsyklichnist fiskalnoi ta monetarnoi polityky v Ukraini [Cyclical fiscal and monetary policy in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia, 2*. 55-67.

6. Savchenko, T.H. (2015). Dylema dyskretnosti ta pravyla u fiskalnii i monetarnii polititsi [Discretion versus rules in fiscal and monetary policies]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: ekonomika, upravlinnia ta administruvannia – The Journal of Zhytomyr State Technological University. Series: Economics, Management and Administration, 3*(37), 170-176. doi: https://doi.org/10.26642/jen-2015-3(73)-170-176.

7. Martynenko, V.V. (2019). Estimation of the efficiency of the tax component of the fiscal policy in Ukraine. In: Pawlik, A. (ed.) & Shaposhnykov, K. (ed.) (2019). *Strategic Management: Global Trends and National Peculiarities*. Publishing House "Baltija Publishing", Kielce, Poland, pp. 76-93.

8. Martynenko, V.V. (2019). Makroekonomichni faktory modernizatsii fiskalnoi polityky Ukrainy [Macroeconomic factors of modernization of the fiscal policy of Ukraine]. *Finansovyi prostir, 1*(33), 147-157. doi: https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177113. [in Ukrainian].

9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine] (2019). Retrieved from https://www.treasury.gov.ua [in Ukrainian].

10. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine] (2019). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-28
УДК 336.77:332.2:63

Мельник Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Melnyk Leonid
National University of Water Management
and Environmental Engineering

ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

ASSESSMENT OF THE STATE REGULATION OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRARIAN SECTOR

Виокремлено основні напрями діяльності держави щодо забезпечення комплексного розвитку аграрної галузі. Проведено оцінку стану державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектору. Систематизовано основні державні програми підтримки аграрних підприємств. Проаналізовано динаміку обсягів та структуру фінансування державних програм підтримки сільськогосподарських підприємств на безповоротній та поворотній основі. Проведено оцінку рівня виконання бюджетного фінансування програм розвитку галузі. Виокремлено причини недовикористання бюджетних коштів. Наголошено на наявності значної потреби суб'єктів аграрного підприємництва у бюджетній підтримці галузі шляхом реалізації заходів прямого та непрямого державного регулювання. Обґрунтовано необхідність становлення в Україні повноцінної системи агроінвестування.

Ключові слова: *іпотечне кредитування, фінансова підтримка, регулювання, аграрна сфера, ресурсний потенціал.*

 © Мельник Л.В., 2019

Выделены основные направления деятельности государства по обеспечению комплексного развития аграрной отрасли. Проведена оценка состояния государственной финансовой поддержки развития аграрного сектора. Систематизированы основные государственные программы поддержки аграрных предприятий. Проанализирована динамика объемов и структура финансирования государственных программ поддержки сельскохозяйственных предприятий на безвозвратной и возвратной основах. Проведена оценка уровня бюджетного финансирования программ развития отрасли. Выделены причины недоиспользования бюджетных средств. Сделаны выводы о наличии значительной потребности субъектов аграрного предпринимательства в бюджетной поддержке отрасли путем реализации мер прямого и косвенного государственного регулирования. Обоснована необходимость становления в Украине полноценной системы агроинвестирования.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, финансовая поддержка, регулирование, аграрная сфера, ресурсный потенциал.*

Constructive changes in agriculture require significant financial inflows, which can be achieved through a mortgage lending system. In turn, the effective functioning of the mortgage lending system is not possible without state regulation and support, taking into account the features and capabilities of agricultural production. The purpose of the study is to analyze the state of financial support to the agricultural sector and to identify areas for improvement of state regulation of financial support to the industry through the use of the potential of mortgage lending. The article outlines the main directions of the state's activity in ensuring the complex development of the agricultural sector. The state of financial support for the development of the agrarian sector from the state side was evaluated. The main state programs for support of agricultural enterprises have been systematized. The dynamics of volumes and structure of financing of state programs of support of agricultural enterprises on irreversible and rotary basis are analyzed. The level of implementation of budget financing of the industry development programs has been evaluated. The reasons for under-utilization of budget funds are highlighted. It is concluded that there is a significant need for agrarian entrepreneurs in the budget support of the industry through the implementation of measures of direct and indirect state regulation. The necessity of establishment of a full-fledged agro-investment system in Ukraine by promoting the development of mortgage lending infrastructure of agrarian business entities, using organizational methods of state regulation, has been justified: creation of a system of specialized mortgage credit institutions, including a state mortgage institution; implementation of the system of state registration of rights to real estate and mortgages, state land cadastre; improvement of the system of notarial services, appraisal, insurance, court activity; formation of credit bureaus, etc. The necessity of introduction of the land market for effective functioning of the land-mortgage lending to the agrarian industry is emphasized.

Key words: *mortgage lending, financial support, regulation, agrarian sphere, resource potential.*

Постановка проблеми. Розвиток аграрного виробництва в сучасних умовах виступає важливим чинником успішного розвитку економіки України загалом. Забезпечення сприятливих умов для існування аграрного бізнесу та підтримання його конкурентоспроможності на належному рівні неможливе без участі держави як суб'єкта регулювання та учасника економічних відносин. Конструктивні зміни в сільському господарстві потребують суттєвих фінансових вливань, що може бути досягнуто через систему іпотечного кредитування. А тому дослідження проблем державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування з урахуванням особливостей та можливостей сільськогосподарського виробництва є надзвичайно актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування системи іпотечного кредитування досліджувались у наукових працях таких учених, як О. Гривківська, М. Дем'яненко, О. Дацій, О. Євтух, В. Лагутін, І. Лютий, С. Кручко, П. Макаренко, М. Малік, М. Савлук, П. Саблук та багато інших. Відзначаючи вагомий внесок цих науковців у розвиток теорії і практики земельно-іпотечного кредитування, слід зауважити про об'єктивну необхідність розроблення ефективного механізму державного регулювання та підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері.

Метою дослідження є аналіз стану державної фінансової підтримки аграрної сфери та виокремлення напрямів удосконалення державного регулювання фінансового забезпечення галузі через використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спрямування вектору державної політики в бік розвитку здорових конкурентних умов на ринку іпотечного кредитування сільськогосподарських виробників під заставу нерухомості, в тому числі земельно-іпотечного кредитування, є одним із найважливіших факторів розширення спектру інвестиційної діяльності в аграрній сфері і запорукою стабільного розвитку галузі.

Загалом до основних напрямів діяльності держави у сфері комплексного всебічного розвитку аграрної галузі України належать:

− формування і підтримання в актуальному стані законодавчої бази – фундаменту державного регулювання;

− здійснення політики фінансової підтримки суб'єктів агарного підприємництва (зокрема, одним із найефективніших заходів підтримки та регулювання стану аграрної сфери з боку держави є кредитування);

− застосування інструментів та методів загального та спеціального регулювання (політика гнучкого регулювання залежно від етапу життєвого циклу галузі та економіки загалом, правила використання адміністративних методів державної політики регулювання);

− реалізація методів державного нагляду за діяльністю кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів;

− забезпечення формування й успішного функціонування інфраструктури іпотечного кредитування аграріїв, регламентація діяльності фінансових посередників [1, с. 20-21].

Натепер правові засади функціонування іпотечного кредитування в Україні визначено Законом України «Про іпотеку», Законом України «Про заставу», Земельним кодексом України, Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», Законом України «Про оцінку земель», Господарським кодексом України, Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Цивільним кодексом України, Законом України «Про охорону земель», Законом України «Про цінні папери і фондовий ринок» тощо. Причому, як зазначає Ю.Л. Мохова, Закон України «Про іпотеку» вважається одним із найпрогресивніших у Центральній та Східній Європі, оскільки зорієнтований на захист інтересів кредиторів і системно регулює іпотечні відносини [2, с. 88].

Оцінка стану фінансової підтримки розвитку аграрного сектору з боку держави може бути дана на основі аналізу обсягів фінансування з Державного бюджету України програм підтримки суб'єктів аграрного підприємництва. Ці програми варто розглядати залежно від того, на якій основі вони здійснюються: поворотній чи безповоротній.

Обсяги та структурні співвідношення у державному фінансуванні видатків на певний період ілюструють основні напрями аграрної політики уряду, пріоритетні завдання та стратегічні цілі розвитку держави. Під час здійснення оцінки бюджетування аграрної сфери перше, на що варто звернути увагу, – це різке зростання планових обсягів фінансування на безповоротній основі у 2017 році порівняно з попередніми, що спричинило суттєві структурні зміни у фінансуванні державних програм підтримки аграріїв. Така динаміка була спричинена здебільшого за рахунок впровадження нової програми «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників», на яку в бюджеті 2017 року було закладено 4,8 млрд. грн. із сукупного обсягу підтримки аграріїв на безповоротній основі 5,4 млрд. грн. (табл 1).

Загалом збільшення обсягів бюджетного фінансування програм розвитку АПК у 2017 році можна пояснити тим, що Державний бюджет на цей рік складався з урахуванням скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ сільськогосподарських товаровиробників, враховуючи вимоги МВФ [22, с. 51]. Зміна структури

Таблиця 1

Види державних програм підтримки підприємств АПК у 2017 році [3]

Код програми	Програми підтримки підприємств АПК	млн. грн.	у % до ВСГП
Підтримка на безповоротній основі			
2801030	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	300,0	0,042
2801180	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі	60,0	0,008
2801350	Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і догляд за ними	75,0	0,011
2801540	Державна підтримка тваринництва	170,0	0,024
2801580	Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	4774,3	0,675
Усього		5379,3	0,760
Підтримка на поворотній основі			
2801460	Надання кредитів фермерським господарствам	65,0	0,009
2801490	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу	3,8	0,001
Усього		68,8	0,010
Обсяг валової сільськогосподарської продукції (ВСГП)		707792,0	X

фінансування державних програм підтримки АПК на безповоротній основі у 2013-2017 роках наведена на рис. 1. Важливим показником також є зростання обсягів надання кредитів фермерським господарствам на поворотній основі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств – у 2017 році порівняно з 2013 роком він зріс у 2,3 разу, при цьому загалом за напрямом структура державної підтримки на поворотній основі відчула незначні коливання (рис. 2), які не мали суттєвого впливу на загальну картину

На фоні політичних змін, нестабільності зовнішньоекономічної ситуації та внутрішньодержавного соціально-економічного становища, що характеризують досліджуваний період в Україні, доцільно здійснити аналіз

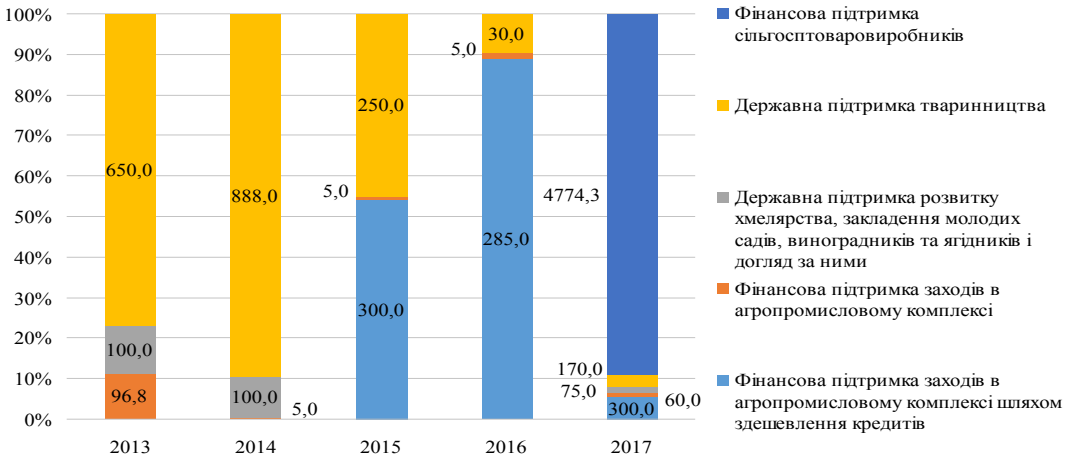


Рис. 1. Динаміка обсягів та структура фінансування державних програм підтримки АПК України на безповоротній основі у 2013-2017 роках, млн. грн

Складено автором за даними Державної казначейської служби України [3]

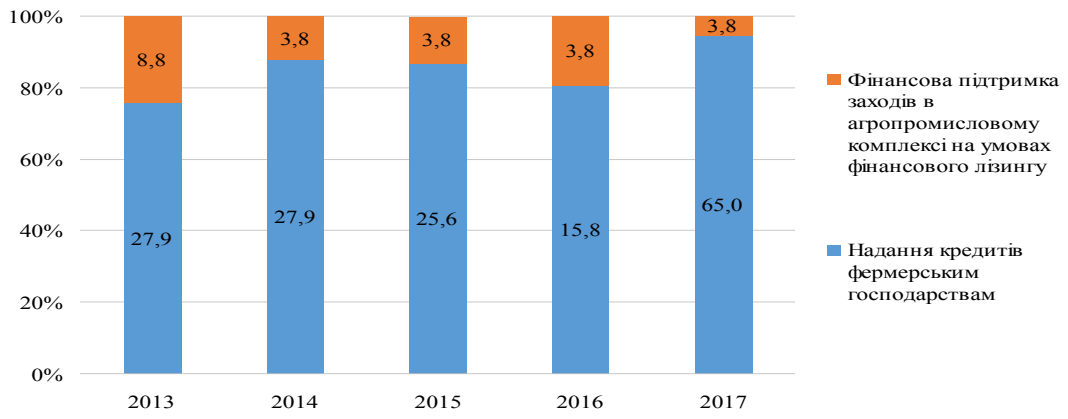


Рис. 2. Динаміка обсягів та структури фінансування державних програм підтримки АПК України на поворотній основі у 2013-2017 роках, млн. грн.

Складено автором за даними Державної казначейської служби України [3]

рівня виконання бюджетного фінансування програм розвитку АПК за 2013-2017 роки.

На рис. 3. графічно наведений рівень освоєння бюджетних коштів, спрямованих на реалізацію державних програм підтримки та розвитку аграрної сфери України у 2013-2017 роках.

Очевидно, що план з освоєння видатків Мінагрополітики до 2015 року не виконувався, і лише у 2015-2017 роках рівень його виконання лежав у межах 95,7-103,6%. Менш оптимістичною є картина щодо фінансування власне державних програм розвитку АПК,

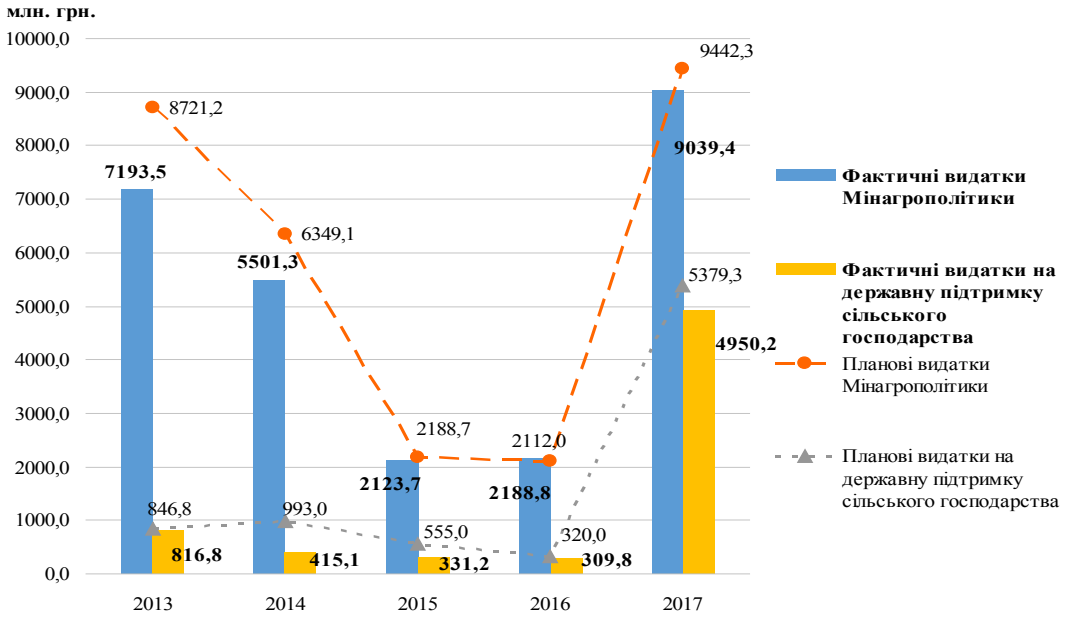


Рис. 3. Виконання планових показників фінансування програм розвитку АПК України у 2013-2017 роках

Складено автором за даними Державної казначейської служби України [3]

оскільки у 2014-2015 роках було освоєно менше 60% виділених у державному бюджеті коштів. Така негативна тенденція була спричинена здебільшого відволіканням бюджетних коштів на військові видатки, а також нераціональним їх розподілом за напрямами.

Серед причин недовикористання бюджетних коштів можна також виділити:

− складність проходження та бюрократичність процедур отримання державної допомоги;

− недостатнє публічне висвітлення інформації щодо порядку реалізації державних програм підтримки аграріїв;

− втрату актуальності низки нормативно-правових актів та затягнутий законодавчий процес щодо оновлення цього порядку відповідно до чинного на той час бюджетного процесу;

− значна частка запланованих видатків фінансується із Спеціального фонду, що знижує гарантії фактичного їх спрямування за напрямами.

Проте вже у 2016 та 2017 роках спостерігалося практично вичерпне освоєння запланованих видатків за статтями:

− «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» – 98,3%;

− «Державна підтримка галузі тваринництва» – 100% і 98% відповідно у 2016 і 2017 роках;

− «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» – 88% у 2017 році.

Програма державної підтримки розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляду за ними у 2017 році була профінансована у 4-кратному розмірі порівняно із запланованим рівнем.

Величина витрат, що припадає на 1 га сільськогосподарських земель, протягом досліджуваного періоду постійно змінювалася: спочатку зменшуючись (протягом 2013-2015 років), досягнувши у 2015 році свого мінімуму – 48 грн. на 1 га земель, а після змін у законодавстві стосовно скасування спецрежиму оподаткування цей показник зазнав різкого зростання – до 211,6 грн. на 1 га земель сільськогосподарського призначення у 2017 році.

Показники відношення видатків Мінагрополітики та прямих витрат на підтримку АПК до обсягу валової продукції сільського господарства також мали подібну тенденцію – з 2013 до 2016 року відсоток бюджетного фінансування в 1 грн. реалізованої продукції аграрного товаровиробництва постійно зменшувався, досягнувши мінімальної точки у 2016 році (0,34% – видатки Мінагрополітики, 0,05% – прямі видатки на підтримку АПК). Проте вже у 2017 році частка прямих видатків на підтримку аграрної сфери у вартості випущеної продукції сільського господарства досягла 0,7%, майже втричі перевищивши рівень асигнувань 2013 року. Загалом рівень державної підтримки аграрної сфери за аналізований період можна оцінити як незадовільний, враховуючи те, що відповідно до вимог СОТ та ЄС мінімальний розмір державної підтримки аграрної галузі повинен становити 5% від вартості продукції сільськогосподарського виробництва для розвинених країн та 10% для країн, що розвиваються [4, с. 25].

На нашу думку, встановлена законодавством України пріоритетність надання земель сільськогосподарського призначення громадянам України, державним та комунальним сільськогосподарським підприємствам, установам та організаціям для сільськогосподарських потреб є, безумовно, важливим фактором захисту цінних родючих ґрунтів та угідь від соціально-економічно та екологічно небезпечного перерозподілу національного багатства на користь іноземних промислових корпорацій. Подібна політика держави є цілком зрозумілою і логічною з огляду на цінність наявної можливості та значного потенціалу України забезпечувати продовольчу безпеку не лише власну, а й країн чи не всіх континентів світу.

Проте наявні в нашій державі умови функціонування аграрних товаровиробників та інших суб'єктів аграрної промисловості не забезпечують належним чином можливостей достатнього фінансування господарської діяльності в цій галузі. Часом занадто складні процедури залучення капіталу в аграрну

сферу породжують деструктивні явища у сільському господарстві, коли максимальне виснаження природних ресурсів вбачається орендарями сільськогосподарських угідь чи не єдиним шляхом нарощування обсягів виробництва й отримання прибутків у короткостроковій перспективі; коли дрібні і середні аграрні підприємства не мають змоги здійснити принаймні часткове технічне переоснащення, «потопаючи» у зобов'язаннях перед бюджетом та кредиторами; коли наукові розробки і досягнення в аграрній сфері стають недосяжними для впровадження їх на практиці за браком фінансових ресурсів на реалізацію інноваційних проектів тощо.

Нестабільність політичної ситуації в країні, незавершена земельна реформа та потреба аграрної промисловості у значних капіталовкладеннях породжують скептичні настрої серед фермерських господарств щодо спроможності держави забезпечити необхідні умови для покращення інвестиційного клімату галузі. Водночас кредитно-фінансові установи, які здійснюють функції іпотечних кредитодавців у зв'язку з високою ризиковістю сільськогосподарської діяльності, намагаються уникати довгострокового іпотечного кредитування, надаючи перевагу менш ризиковим коротко- і середньостроковим кредитам під заставу нерухомості з високою ставкою дохідності [5, с. 1165].

Натепер фактичною перепоною для повноцінного функціонування земельно-іпотечного кредитування аграрної промисловості є наявна в державі заборона відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Де-юре є можливість застави земель із метою залучення грошових ресурсів на фінансування господарської діяльності та отримання в кінцевому результаті доходів, з яких буде погашена іпотечна позика, проте де-факто іпотекодержатель, а це, як правило, комерційний банк, у разі неспроможності позичальника погасити кредит буде вимушений реалізовувати заставлене майно, що у разі із земельними ділянками сільськогосподарського призначення є неможливим відповідно до норм Земельного кодексу України. Таким чином, потенційно потужний канал руху фінансових ресурсів за рахунок земельно-іпотечного кредитування суб'єктів аграрного підприємництва нині залишається зачиненим.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного аналізу стану державного забезпечення аграрної сфери у 2013-2017 роках можемо свідчити про наявність значної потреби суб'єктів аграрного підприємництва у бюджетній підтримці галузі шляхом реалізації заходів прямого та непрямого державного регулювання. Слід констатувати, що, на нашу думку, в Україні складається сприятлива макроекономічна ситуація для розвитку іпотечного кредитування. Так, завершена стабілізація банківського сектору, банківські установи мають надмірну ліквідність, знижується облікова ставка. Зниження відсоткових ставок за депозитними внесками приводить до того, що власники депозитів змушені шукати нові інструменти збереження коштів, якими можуть виступати іпотечні облігації та іпотечні сертифікати.

Реформаційні зрушення, пов'язані з інтеграцією до ЄС та СОТ, а також вимогами МВФ, несуть у собі конструктивні зміни, що в кінцевому підсумку мають на меті становлення в Україні повноцінної, стабільної та ефективної системи агроінвестування, в тому числі за рахунок розвитку інфраструктури іпотечного кредитування суб'єктів аграрного бізнесу та зростання доступності кредитних ресурсів для тих із них, що не належать до агрохолдингів та корпорацій.

Не менш важливими є й організаційні методи державного регулювання і підтримки використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері, що повинні передбачати:

– систему спеціалізованих іпотечних кредитних інститутів, включаючи державну іпотечну установу;

– систему державної реєстрації прав на нерухоме майно та іпотеки, державний земельний кадастр;

– систему нотаріальних послуг; оціночної, страхової, судової діяльності; фондовий ринок та ринки цінних паперів; бюро кредитних історій тощо.

Список літератури:

1. Прокопенко В.Ю. Регулююча роль держави в розвитку іпотечного кредитування землі. *Проблеми економіки*. 2010. № 3. С. 19-22.
2. Мохова Ю.Л. Сутність та складові механізму державного регулювання іпотечного кредитування в Україні. *Держава та регіони. Серія: Державне управління.* 2012. № 2 (38). С. 88-90.
3. Державна казначейська служба України [Офіційний веб-сайт]. – URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index (Дата звернення 28.03.2019).
4. Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС. Київ: Інститут сільського розвитку, 2005. 70 с.
5. Мельник Л.В. Державне регулювання та підтримка використання ресурсного потенціалу іпотечного кредитування в аграрній сфері. *Економіка і суспільство.* 2017. Випуск 13. С. 1165-1172.

References:

1. Prokopenko V.Yu.(2010) Rehuliuiucha rol derzhavy v rozvytku ipotechnoho kredytuvannia zemli [The regulatory role of the state in the development of land mortgage lending]. *Problemy ekonomiky,* № 3. pp. 19-22.
2. Mokhova Yu.L.(2012) Sutnist ta skladovi mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia ipotechnoho kredytuvannia v Ukraini. [The essence and components of the mechanism of state regulation of mortgage lending in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Seriia: Derzhavne upravlinnia,* № 2 (38). pp. 88-90.
3. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy [Ofitsiinyi veb-sait]. – URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index (accessed 28.03.2019)
4. Ostashko T.O. (2005) *Silske hospodarstvo v umovakh SOT i YeS.* [Agriculture in the WTO and the EU] Kyiv: Instytut silskoho rozvytku, 70 p. (in Ukrainian).
5. Melnyk L.V.(2017) Derzhavne rehuliuvannia ta pidtrymka vykorystannia resursnoho potentsialu ipotechnoho kredytuvannia v ahrarnii sferi [State regulation and support for utilization of the resource potential of mortgage lending in the agricultural sector]. *Ekonomika i suspilstvo,* Vypusk 13. pp. 1165-1172.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-29
УДК 658:65.012.8

Мельник С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
заступник декана факультету №2
(підготовка фахівців
для підрозділів кримінальної поліції),
Львівський державний університет внутрішніх справ

Melnyk Stepan
Lviv State University of Internal Affairs

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

THE PROCESS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT

Охарактеризовано основні підходи до управління фінансовою безпекою підприємства. Системний підхід дає змогу в повному обсязі розкрити саму сутність процесу забезпечення фінансової безпеки підприємства. Виділено ключові переваги в процесі ефективної взаємодії системи управління фінансовою діяльністю і фінансовою безпекою підприємства. Розглянуто ресурсне забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства та наголошено на важливості системи інформаційного забезпечення. Виділено важливість взаємодії із зовнішніми суб'єктами фінансової безпеки в процесі захисту фінансових інтересів. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що основними критеріями оцінки результативності управління фінансовою безпекою підприємства повинні бути показники фінансової стійкості, стабільності, рівноваги і надійності. Забезпечення фінансової стійкості, стабільності і досягнення фінансової рівноваги та надійності повинні стати ключовими критеріями досягнення високого рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: *фінансова безпека підприємства, управління фінансовою безпекою, управління фінансовою діяльністю, фінансова стійкість, фінансова стабільність, фінансова рівновага, фінансова надійність.*

Охарактеризованы основные подходы к управлению финансовой безопасностью предприятия. Системный подход позволяет в полном объеме раскрыть саму сущность процесса обеспечения финансовой безопасности предприятия. Выделены ключевые преимущества в процессе эффективного взаимодействия системы управления финансовой деятельностью и финансовой безопасностью предприятия. Рассмотрено ресурсное обеспечение управления финансовой безопасностью предприятия и отмечена важность системы информационного обеспечения. Выделена важность взаимодействия с внешними субъектами финансовой безопасности в процессе защиты финансовых интересов. В результате проведенного исследования было установлено, что основными критериями оценки результативности управления финансовой безопасностью предприятия должны быть показатели финансовой устойчивости, стабильности, равновесия и надежности. Обеспечение финансовой устойчивости, стабильности и достижение финансового равновесия и надежности должны стать ключевыми критериями достижения высокого уровня финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: *финансовая безопасность предприятия, управление финансовой безопасностью, управление финансовой деятельностью, финансовая устойчивость, финансовая стабильность, финансовое равновесие, финансовая надежность.*

The domestic economy today is not going through the best of times and requires significant changes that would make it possible to improve operating conditions for all types of enterprises, from large to small. Every day, domestic enterprises are faced with a diverse number of destabilizing factors of the external and internal environment,

 © Мельник С.І., 2019

which gradually destroy every component of the economic security system. The financial security of the enterprise has long become a separate category with its constituent elements and areas of research. The issues of managing the financial security of the enterprise today is very relevant and requires careful study in conditions where political and economic factors significantly affect its activities. The main approaches to managing the financial security of the enterprise are characterized. The systematic approach allows us to fully reveal the essence of the process of ensuring the financial security of the enterprise. The key advantages in the process of effective interaction of the financial management system and financial security of the enterprise are highlighted. Resource support for managing the financial security of the enterprise is considered and the importance of an information support system is noted. The importance of interaction with external entities of financial security in the process of protecting financial interests is highlighted. As a result of the study, it was found that the main criteria for evaluating the effectiveness of the financial security management of the enterprise should be indicators of financial durability, stability, equilibrium and reliability. Ensuring financial durability, stability and achieving financial equilibrium and reliability should be the key achievement achievement for the leadership of domestic enterprises. The financial security management of an enterprise is part of the overall management system and substantially depends on the effectiveness of financial management. The impact of changes in the external environment requires external entities of financial security to closely interact with internal ones in order to make it possible to protect their own financial interests. In conditions, domestic enterprises essentially require adequate resource support, which will allow them to realize their goals and objectives. But resources alone are not enough, organizational support of the whole process must also be effectively planned and implemented. That is why, in the future, it is necessary to pay attention to improving organizational support and the search for methods to achieve financial durability, financial stability, financial equilibrium, financial reliability, which become the key to the development of the enterprise.

Key words: *financial security of the enterprise, financial security management, financial activity management, financial durability, financial stability, financial equilibrium, financial reliability.*

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка нині переживає не найкращі часи і потребує суттєвих змін, які дали би змогу покращити умови функціонування для всіх типів підприємств, починаючи від великих і закінчуючи малими. Кожного дня вітчизняні підприємства зіштовхуються з різною кількістю дестабілізуючих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які поступово руйнують кожний складник системи економічної безпеки. Фінансова безпека підприємства вже давно стала окремою категорією зі своїми складовими елементами і напрямами дослідження. Питання управління фінансовою безпекою підприємства нині є дуже актуальним і потребує ретельного дослідження в умовах сьогодення, коли політичні й економічні фактори суттєво впливають на його діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження управління фінансовою безпекою підприємства присвячена значна кількість праць провідних учених-економістів: Л. Вдовенко, К. Горячевої, Т. Загорельська, Я. Котляревського, М. Караїм, Ю. Кракоса, Т. Кузенко, Т. Корнієнко, Ю. Лаврової, Х. Мандзіновської, О. Мельникова, В. Прохорової, Н. Пойда-Носик, О. Силкіна, Р. Разгона, Н. Сабліної, Д. Черненка, А. Штангрета та інших.

Віддаючи належне науковим працям, присвяченим цій проблематиці, дослідження проблематики взаємодії управління фінансовою безпекою і фінансовою діяльністю досі залишається на низькому рівні. Окрім цього, науковці досі не можуть дійти до спільної думки щодо вибору основного підходу до управління фінансовою безпекою підприємства.

Метою статті є дослідження підходів до управління фінансовою безпекою підприємства, характеристика її взаємодії з управлінням фінансовою діяльністю та визначення основних критеріїв оцінки результативності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи фінансову безпеку підприємства, неминуче зіштовхуєшся з питанням вибору підходу щодо його управління. Фактори зовнішнього середовища, які загострили ситуацію на світовому ринку, приводять до підвищення рівня фінансових ризиків, що вимагає пошуку нових підходів до ефективного управління фінансовою безпекою підприємства.

Розвиток безпекознавства в Україні і світі не стоїть на місці. Ще на етапах зародження

управління фінансовою безпекою підприємства найбільшого розвитку набув так званий інформаційний підхід. Причиною такої уваги стала висока зацікавленність у ранніх дослідженнях захистити саме комерційну таємницю та не допустити розголосу фінансово важливої інформації. Нині потреба в інформаційному підході практично відсутня через неохоплення усіх аспектів управління фінансовою безпекою підприємства.

Є підходи, які за змістом дуже подібні, і їх використання можливе одночасно. Наприклад, статистичний і стаціонарні підходи [1, с. 38] до управління фінансовою безпекою підприємства передбачають ефективне використання ресурсів та інструментів фінансового менеджменту, що є подібним за змістом до ресурсного.

Цікавим є програмно-цільовий підхід до управління фінансовою безпекою підприємства, який передбачає [2, с. 87] формулювання проблемної ситуації та на її основі визначення цільової настанови для процесу управління.

Останнім часом набирає популярності й уваги серед науковців [3] синергетичний підхід щодо управління фінансовою безпекою підприємства, який передбачає гарантування можливості стабільного розвитку через здійснення діяльності із захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Але найбільш популярним серед науковців є саме системний підхід до управління фінансовою безпекою підприємства. Ми погоджуємося з тим, що згідно із системним підходом процес управління фінансовою безпекою підприємства розглядають як комплекс взаємозалежних підсистем, які мають на вході ресурси, що дають змогу запустити сам процес забезпечення безпеки, а на виході – мінімізацію та нейтралізацію впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. На нашу думку, саме системний підхід дає змогу в повному обсязі розкрити саму сутність процесу забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Управління фінансовою безпекою підприємства здійснює суттєвий вплив на управління кожного складника економічної безпеки. До прикладу, без захисту й ефективної фінансової діяльності підприємство не спроможне належним чином фінансувати інноваційно-технологічний розвиток. Також ефективне використання фінансових ресурсів тісно взаємодіє з процесом забезпечення ресурсної безпеки на підприємстві.

Окремо слід виділити кадрову безпеку, яка має пряму залежність із фінансовою. Річ у тім, що позитивна результативність фінансової діяльності підприємства сприяє розвитку мотивування та підвищення кваліфікації персоналу. Більшість ризиків і загроз, пов'язаних із персоналом підприємства, відбувається саме через незакриті фінансові питання та низькі показники діяльності, що приводить до зниження мотивації як такої.

Процес управління фінансовою безпекою підприємства здійснює суттєвий вплив на управління економічною безпекою підприємства загалом. Без забезпечення фінансової стійкості, стабільності та досягнення фінансової рівноваги і надійності жодна операція на підприємстві не зможе характеризуватися високим рівнем безпеки. Фінансові інтереси підприємства є дуже чутливими до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, і через це окремо слід говорити про реалізацію управлінських рішень щодо протидії такого роду впливу.

Окремо слід виділити взаємозалежність між управлінням фінансовою безпекою й управлінням фінансовою діяльністю підприємства. Як зазначав В. Сладкевич [4, с. 359], управління фінансовою діяльністю підприємства – це один із ключових елементів усієї системи управління. З цим не можна не погодитись, оскільки своєчасна оцінка фінансового стану, розрахунок основних показників, ефективне використання фінансових ресурсів, детальна оцінка інвестиційних проектів та здійснення фінансового планування суттєво підсилює рівень безпеки за всіма складниками.

Практична діяльність показує, що фінансова політика в централізованому управлінні усім підприємством характеризується всеохоплюючим аспектом. Так чи інакше, роль фінансової політики можна простежити в усій економічній діяльності підприємства,

починаючи від виробництва і закінчуючи науково-технічною діяльністю. Це стосується і забезпечення фінансової безпеки підприємства. Оскільки цей тип політики розробляється на найвищому рівні управління, де визначаються основні джерела фінансових ресурсів і їх розподіл, то від такого розподілу залежить ефективне управління фінансовою безпекою.

Неузгодженість під час здійснення управління фінансовою діяльністю і фінансовою безпекою може запустити ланцюгову реакцію, яка приведе до кризового розвитку. Наприклад, якщо в процесі управління фінансовою діяльністю було прийнято неефективне рішення із забезпечення руху фінансових ресурсів, то це може призвести до неспроможності досягнути запланованого рівня фінансової безпеки й ефективно протидіяти впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Як результат, проблеми забезпечення фінансової безпеки торкнуться інших складників, і може постраждати ціла система управління економічною безпекою підприємства.

Отже, дуже важливою є співпраця та взаємодія між управлінням фінансовою діяльністю і фінансовою безпекою під час забезпечення високого рівня безпеки на підприємстві. Ми виділили ключові переваги, які отримають обидві системи від ефективної взаємодії в процесі діяльності (рис. 1).

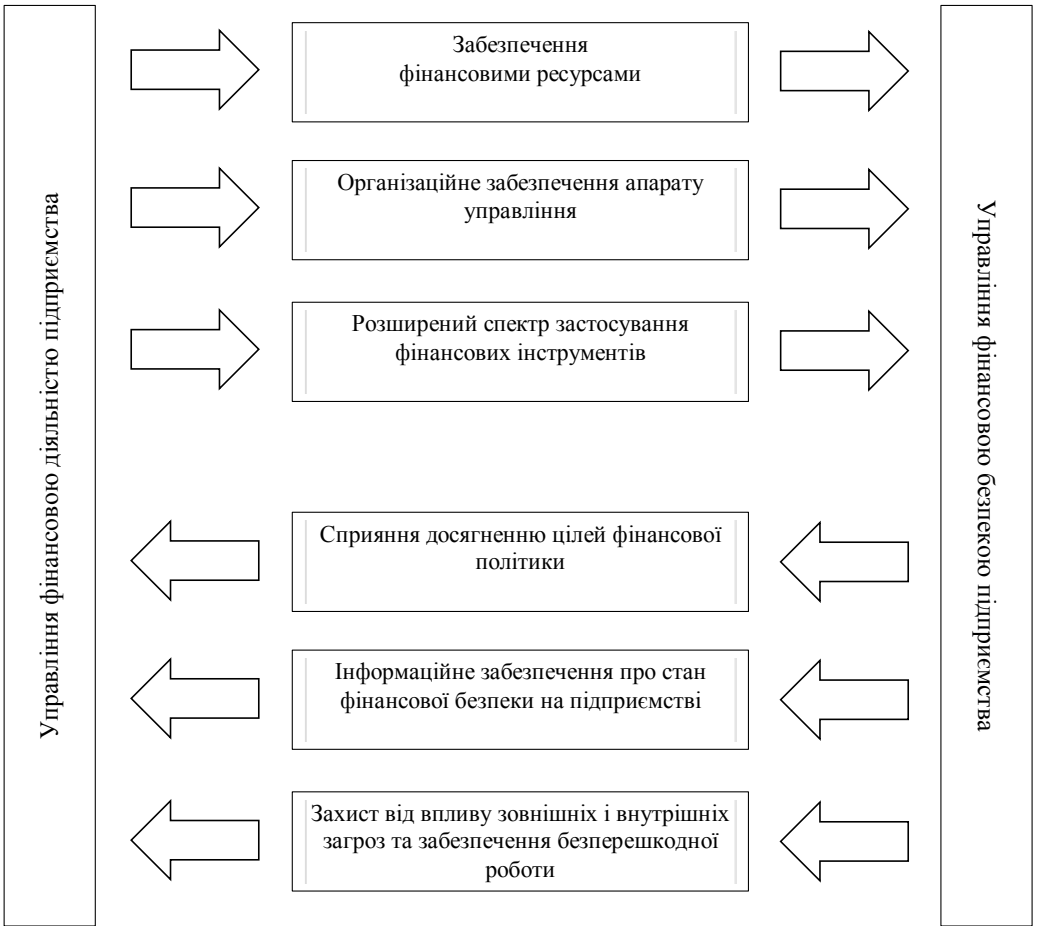


Рис. 1. Ключові переваги в процесі ефективної взаємодії системи управління фінансовою діяльністю і фінансовою безпекою підприємства

Джерело: складено автором

Важливу роль у процесі управління фінансовою безпекою підприємства відіграє взаємодія із зовнішніми суб'єктами, оскільки неможливо реалізувати захист власних фінансових інтересів виключно завдяки внутрішнім суб'єктам. Попри те, що зовнішні суб'єкти фінансової безпеки підприємства можуть здійснювати прямий або непрямий вплив, їхню роль не слід недооцінювати. Лише ефективна взаємодія зовнішніх і внутрішніх суб'єктів фінансової безпеки може привести до ефективного управління фінансовою безпекою і, як результат, захисту фінансових інтересів (рис. 2).

Є загальновідомим фактом, що будь-яке управління вважається неефективним, якщо не приносить бажаних результатів. На нашу думку, результати управління цим видом безпеки на підприємстві можна вважати високими, якщо досягнута фінансова стійкість, стабільність, рівновага і надійність під час здійснення фінансово-господарської діяльності (рис. 3).

Забезпечення фінансової стійкості, стабільності і досягнення фінансової рівноваги та надійності повинні стати ключовими орієнтирами досягнення для керівництва вітчизняних підприємств.

Висновки. Управління фінансовою безпекою підприємства є частиною загальної системи управління і суттєво залежить від ефективності управління фінансовою діяльністю. Вплив змін у зовнішньому середовищі вимагає від зовнішніх суб'єктів фінансової безпеки тісно взаємодіяти із внутрішніми з метою уможливлення захисту власних фінансових інтересів.

В умовах сьогодення вітчизняні підприємства суттєво потребують належного ресурсного забезпечення, яке дасть змогу реалізувати поставлені перед собою завдання та цілі. Але одних ресурсів не досить, потрібне також ефективно сплановане та реалізоване організаційне забезпечення усього процесу. Саме тому в подальшому необхідно приділити увагу вдосконаленню організаційного забезпечення та пошуку методів досягнення стійкості, стабільності, рівноваги і надійності, які стають запорукою розвитку підприємства.

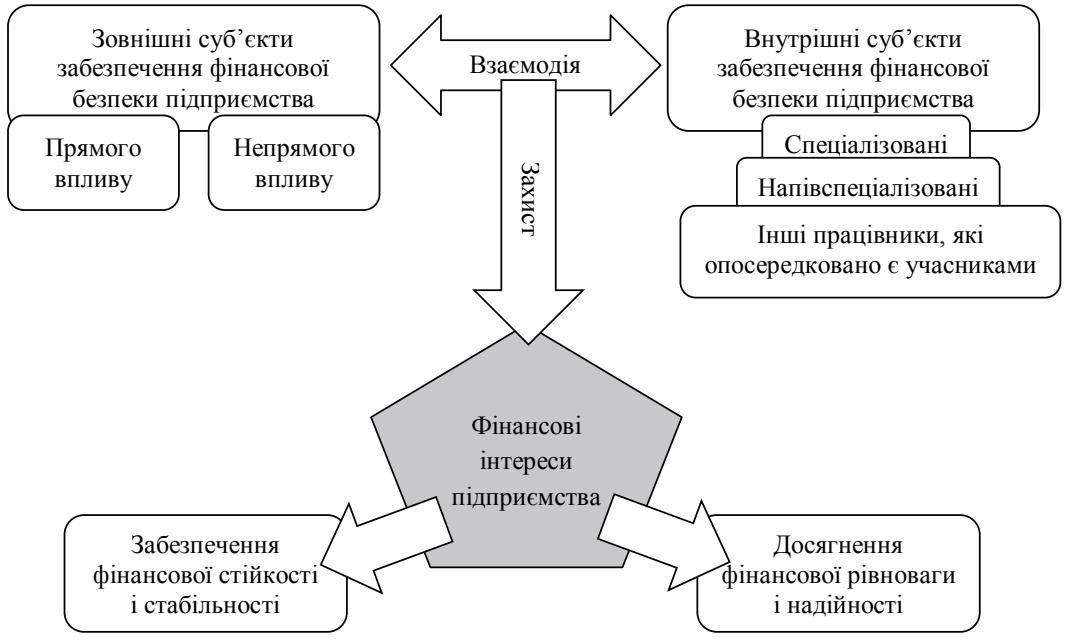


Рис. 2. Процес захисту фінансових інтересів через взаємодію зовнішніх і внутрішніх суб'єктів фінансової безпеки підприємства

Джерело: складено автором

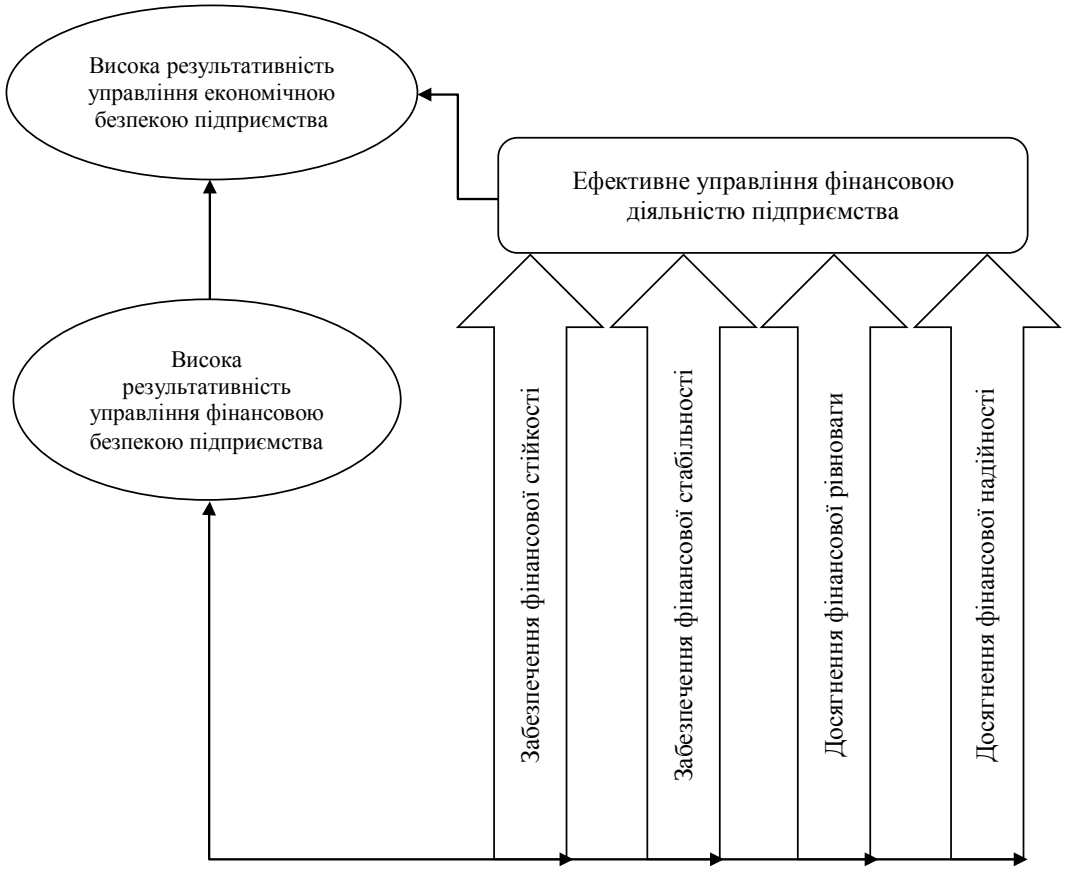


Рис. 3. Критерії оцінки результативності управління фінансовою безпекою підприємства

Джерело: складено автором

Список літератури:

1. Нагірна О. Інформаційна та фінансова безпека компанії, або «рекрутинг чужими руками». Частина І // Практика управління. 2007. № 8. С. 38-40.

2. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управління фінансовою безпекою підприємств // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : Проблеми теорії та практики. 2008. № 1(1). С. 86-97.

3. Колпаков П.А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы: Автореф ... дис. канд. экон. наук: 08.00.01/ Моск.гос.унив-т им. М.В.Ломоносова М.: МГУ, 2007. 24 с.

4. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організацій: Підручник. К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. 496 с.

References:

1. Nagirna O. (2007) Informacijna ta finansova bezpeka kompaniyi, abo «rekrutyng chuzhymy rukamy». [*Information and financial security of the company, or «recruiting with the wrong hands»*] Chastyna I // Praktyka upravlinnya. #8 (In Ukrainian).

2. Krakos Yu.B., Razgon R.O. (2008) Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryemstv [*Management of financial security of enterprises*] // Ekonomika ta upravlinnya pidpryemstvamy mashy-`nobudivnoyi galuzi : Problemy teoriyi ta praktyky. # 1(1). (In Ukrainian).

3. Kolpakov P.A. (2007) Konceptualnye osnovy ekonomycheskoj bezopasnosty firmy [*Conceptual bases of economic security of the firm*]: Avtoref... dy`s. kand. эkon. nauk: 08.00.01/ Mosk.gos. uny`v-t y`m. M.V. Lomonosova M.: MGU (In Russian).

4. Sladkevych V.P. (2008) Strategichnyj menedzhment organizacij [*Strategic management of organizations*] : Pidruchnyk. K.: DP «Vydavnychyj dim «Personal» (In Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-30
УДК 336.114

Савастєєва О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Savastieieva Oksana
Odessa I.I. Mechnikov National University

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ДЕТЕРМІНІЗМУ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ СИСТЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В ЧАСТИНІ БЮДЖЕТОУТВОРЕННЯ

APPLICATION OF THE CONCEPT OF DETERMINISM TO BUILD A MODEL FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC AND SOCIAL FUNCTION OF THE STATE IN THE BUDGET COURT

У статті здійснено ідентифікацію підходів до розуміння сутності концепції детермінізму як філософської доктрини класичного природознавства у сучасній науковій думці. На підставі комплексного аналізу понять, що стосуються бюджетної сфери, та використовуючи системний підхід, запропонована модель реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення, яку розглянуто крізь призму функціональних аспектів, які визначає бюджетна політика; організаційних аспектів, основу яких становить бюджетний процес, та інструментальних аспектів, що формуються під дією бюджетного механізму. За допомогою побудови комплексу операцій логічного союзу (кон'юнкцій) з'ясовано, що бюджетні доходи та бюджетні видатки є детермінантами запропонованої системи. Доведено наявність взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості між компонентами системи та виокремлено її основні властивості.

Ключові слова: *концепція детермінізму, система, детермінанти системи, бюджетна політика, бюджетний процес, бюджетний механізм.*

В статье осуществлена идентификация подходов к пониманию сущности концепции детерминизма как философской доктрины классического естествознания в современной научной мысли. На основании комплексного анализа понятий, касающихся бюджетной сферы, и используя системный подход, предложена модель реализации экономической и социальной функций государства в части бюджетообразования, которая рассмотрена сквозь призму функциональных аспектов, которые определяет

 © Савастєєва О.М., 2019

бюджетная политика; организационных аспектов, основу которых составляет бюджетный процесс, и инструментальных аспектов, которые формируются под действием бюджетного механизма. С помощью построения комплекса операций логического союза (конъюнкции) установлено, что бюджетные доходы и бюджетные расходы являются детерминантами предложенной системы. Доказано наличие взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности между компонентами системы и выделены ее основные свойства.

Ключевые слова: *концепция детерминизма, система, детерминанты системы, бюджетная политика, бюджетный процесс, бюджетный механизм.*

In modern conditions, the implementation of strategic directions for solving the problems of ensuring a high level of socio – economic development of national society is possible on the basis of concerted action of state institutions, economic entities and citizens, with the main result of this joint activity is the full satisfaction of the interests of all participants. In the context of this, one of the main places is occupied by budgets of different levels. Given that meeting public needs through the creation of a centralized fund of monetary resources is based on the functioning of the budgetary system and, accordingly, the budgetary mechanism, budgetary policy and budgetary process, research into the theoretical foundations of budgetary formation becomes extremely relevant. In the context of the above, it is necessary to use a systematic approach to the study of the process of realization of social and economic functions of the state in the part that is ensured by creating budgets of different levels. The article identifies approaches to understanding the essence of the concept of determinism as a philosophical doctrine of classical science in modern scientific thought. On the basis of a comprehensive analysis of concepts related to the budgetary sphere, and using a systematic approach, the model of realization of the economic and social functions of the state in the part of budgeting, which is considered through the prism of functional aspects determined by the budgetary policy, is proposed; the organizational aspects that underlie the budget process and the instrumental aspects that are generated by the budget mechanism. By building a complex of logical union (conjunction) operations, it is found that budget revenues and budget expenditures are determinants of the proposed system. The existence of interconnectedness, interdependence and interdependence between the components of the system has been proved, which, in turn, necessitates the use of the concept of determinism. The main properties of the proposed model are separated and characterized. This research creates the basis for the formation of scientific – methodological and practical foundations of the organization of the budget process as a component of the system of realization of economic and social functions of the state in the part of budget formation.

Key words: *concept of determinism, system, system determinants, budget policy, budget process, budget mechanism.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах реалізація стратегічних напрямів вирішення завдань забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку національного суспільства можлива на підставі узгодженості дій державних інституцій, суб'єктів господарювання та громадян, при цьому головним результатом цієї спільної діяльності є всебічне задоволення інтересів усіх учасників. В контексті зазначеного одне з основних місць посідають бюджети різних рівнів. Зважаючи на те, що задоволення суспільних потреб шляхом створення централізованого фонду грошових ресурсів ґрунтується на функціонуванні бюджетної системи та, відповідно, бюджетного механізму, бюджетної політики та бюджетного процесу, великого значення набуває системний підхід до дослідження процесу реалізації соціальної та економічної функцій держави саме в тієї частині, яка забезпечується шляхом створення бюджетів різних рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти функціонування бюджетної системи та її складових розглянуто у вагомих наукових дослідженнях О. Василика, В. Дем'янишина, І. Запатріної, М. Крупки, Л. Лисяк, Я. Казюк, О. Кириленко, І. Луніної, А. Лучки, О. Музики, В. Письменного, Н. Савчук, А. Шах В. Опаріної К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Проте, незважаючи на значущість та ґрунтовність наукових здобутків зазначених авторів, слід зазначити, що доцільним є застосування системного підходу для дослідження виконання економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення. Таких підхід доцільно обґрунтувати за допомогою філософської концепції детермінізму. Отже,

мета статті полягає у побудови моделі системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення на основі використання основних принципів концепції детермінізму, доведення доцільності застосування такого підходу.

Виклад основного матеріалу. Концепція детермінізму представляє собою одну з фундаментальних онтологічних ідей, філософську доктрину класичного природознавства, загальнонаукове вчення про причинність, закономірність, безперечний зв'язок, взаємодію та обумовленість усіх систем, явищ і процесів, що відбуваються в об'єктивному світі. За визначенням Л.Л. Єрмолович, детермінізм (від лат. *Determino* – визначаю) – вчення про об'єктивну закономірність і причинну зумовленість всіх явищ. В основі детермінування лежить положення про існування причинності, тобто про такий зв'язок явищ, за якого одне явище (причина) за певних умов породжує інше (наслідок) [1].

Історично концепцію детермінізма пов'язують з іменем П. Лапласа, хоча вже у його попередників, наприклад, Демокрита та Спинози, спостерігалася тенденція ототожнення «законів природи», «причинності» з «необхідністю», розгляду «випадковості» як суб'єктивного результату незнання справжніх причин [2]. Застосування принципу доктрини детермінізму у сучасній фінансовій науці надає можливість з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки функціонування бюджетного механізму, визначити напрями бюджетної політики та організації бюджетного процесу в контексті необхідності реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення.

На думку засновника теорії систем Л. фон Берталанфі, система – це комплекс елементів, що взаємодіють; сукупність елементів, що знаходяться в певних відносинах один з одним та з середовищем [3]. Отже, реалізацію економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення є цілком можливим представити у вигляді системи. Комплексний аналіз понять, що стосуються бюджетної сфери, став основою термінологічної ідентифікації запропонованої моделі; її необхідно розглядати крізь призму функціональних аспектів, які визначає бюджетна політика; організаційних аспектів, основу яких становить бюджетний процес, та інструментальних аспектів, що формуються під дією бюджетного механізму. Якщо розглядати запропонованої систему в онтологічному аспекті, тобто в контексті взаємодіючих та взаємообумовлених елементів, вона складатиметься з визначених підсистем, які обов'язково повинні знаходитися в процесі безперервної взаємодії, мати тісний взаємозв'язок та бути взаємообумовленими. Результатом впливу системи на розподільчі відносини, що відбуваються у зв'язку з формуванням та використанням бюджетних коштів, є зміни кількісних та якісних параметрів явищ соціально – економічних сфери як основи соціально – економічного розвитку. Таким чином відбувається процес практичної реалізації економічної та соціальної функції держави, спрямованих на вирішення проблем та суперечностей, що при цьому виникають. Якщо розглядати реалізацію економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення як систему, то бюджетний механізм, бюджетна політика та бюджетний процес є підсистемами, функціонування яких є наслідком необхідності реалізації зазначених функцій держави. При цьому необхідно зауважити, що між зазначеними підсистемами та системою спостерігається співвідношення, що є тотожним співвідношенню філософських дефініцій «частина» та «ціле». Отже, частина завжди є носієм характерних рис цілого, як би є його відбитком, визначається природою цілого, завжди зберігає його певні специфічні риси. Існування частини є можливим лише завдяки існуванню цілого, до якого належить вона, а цілого, навпаки, не може бути без частини. Можливим є встановити процес взаємного перетікання частини в ціле та цілого в частини. Підсистеми реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення є похідними конструкціями від системи, але не є результатом її механічного поділу.

Якщо припустити, що реалізація економічної та соціальної функцій держави F_{EcS} в частині бюджетоутворення є результатом взаємодії бюджетної політики P_b, бюджетного механізму M_b та бюджетного процесу Pr_b, її можна представити у вигляді виразу операції логічного союзу (кон'юнкції):

$$F_{EcS} = M_b \wedge P_b \wedge Pr_b$$

В свою чергу, бюджетна політика як підсистема включатиме такі компоненти, як політика у сфері державних доходів (incomes), її представимо як $P(I_b)$; політика у сфері державних видатків (expenses) – $P(E_b)$; політика у сфері державного боргу, яка в загальному вигляді спрямована на збільшення бюджетних доходів відповідно до потреб суспільства за допомогою боргових (debt) інструментів, тобто виникають доходи бюджету, які мають запозичений характер – $P(D(I_b))$; політика у сфері міжбюджетних відносин, спрямована на перерозподіл (redistribution) бюджетних доходів та видатків або джерел їх формування між рівнями бюджетної системи – $P(R(I_b E_b))$.

Логічний вираз складових частин бюджетної політики матиме вигляд:

$$P_b = P(I_b) \wedge P(E_b) \wedge \\ \wedge P(D(I_b)) \wedge P(R(I_b E_b)) \to 1$$

Бюджетна політика як сукупність окремих компонентів спрямована на якомога більш точне та повне досягнення рівня соціально – економічного розвитку, визначеного прийнятою стратегією, отже $P_b \to 1$.

Використовуючи аналогічний алгоритм, представимо бюджетний механізм як сукупність наступних компонентів – механізм мобілізації доходів $Mob(I_b)$; механізм використання бюджетних коштів $Us(E_b)$; механізм управління бюджетним дефіцитом та боргом $Manag(I_b E_b)$; механізм регулювання міжбюджетних відносин $Redis(I_b E_b)$:

$$M_b = Mob(I_b) \wedge Us(E_b) \wedge \\ \wedge Manag(I_b E_b) \wedge Redis(I_b E_b) \to 1$$

Так само представимо бюджетний процес як сукупність таких компонентів:

– складання проекту бюджету $Proj(I_b E_b)$;

– розгляд і затвердження проекту бюджету $CA(I_b E_b)$;

– виконання бюджету $Ex(I_b E_b)$;

– підготовка звіту про виконання бюджету $Re(I_b E_b)$, тобто:

$$Pr_b = Proj(I_b E_b) \wedge CA(I_b E_b) \wedge \\ \wedge Ex(I_b E_b) \wedge Re(I_b E_b) \to 1$$

Якщо представити отримані рівняння у вигляді системи

то отримаємо наочну можливість усвідомити, що результат діяльності системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення F_{EcS} є функцією підсистем щодо формування бюджетних доходів та визначення і здійснення видатків:

$$F_{EcS} = M_b \wedge P_b \wedge Pr_b = f(I_b; E_b)$$

Отже, в представленому логічному рівнянні бюджетні доходи та видатки $I_b E_b$ – аргумент функції, тобто від її значення якої залежить значення функції.

Відповідно до концепції детермінізма, визначальні (значущі) чинники (детермінанти) визначають структуру та процес функціонування всіх реальних систем. В запропонованій системі лише дві істотні умови визначатимуть доцільність її функціонування: процес акумуляції бюджетних коштів (бюджетні доходи) та процес використання бюджетних коштів (бюджетні видатки). Якщо гіпотетично припустити можливість зникнення хоча б одної з цих умов, функціонування системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення втрачає сенс; а здійснення економічної та соціальної функцій взагалі нівелюється. Отже, бюджетні доходи та бюджетні видатки є детермінантами запропонованої системи; відповідно, кожна підсистема має ті ж самі детермінанти.

Використовуючи системний підхід до дослідження засобів реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення, візуалізуємо його як сукупність взаємопов'язаних складових (рис. 1). В рамках запропонованої системи необхідно дослідити характер відносин, що

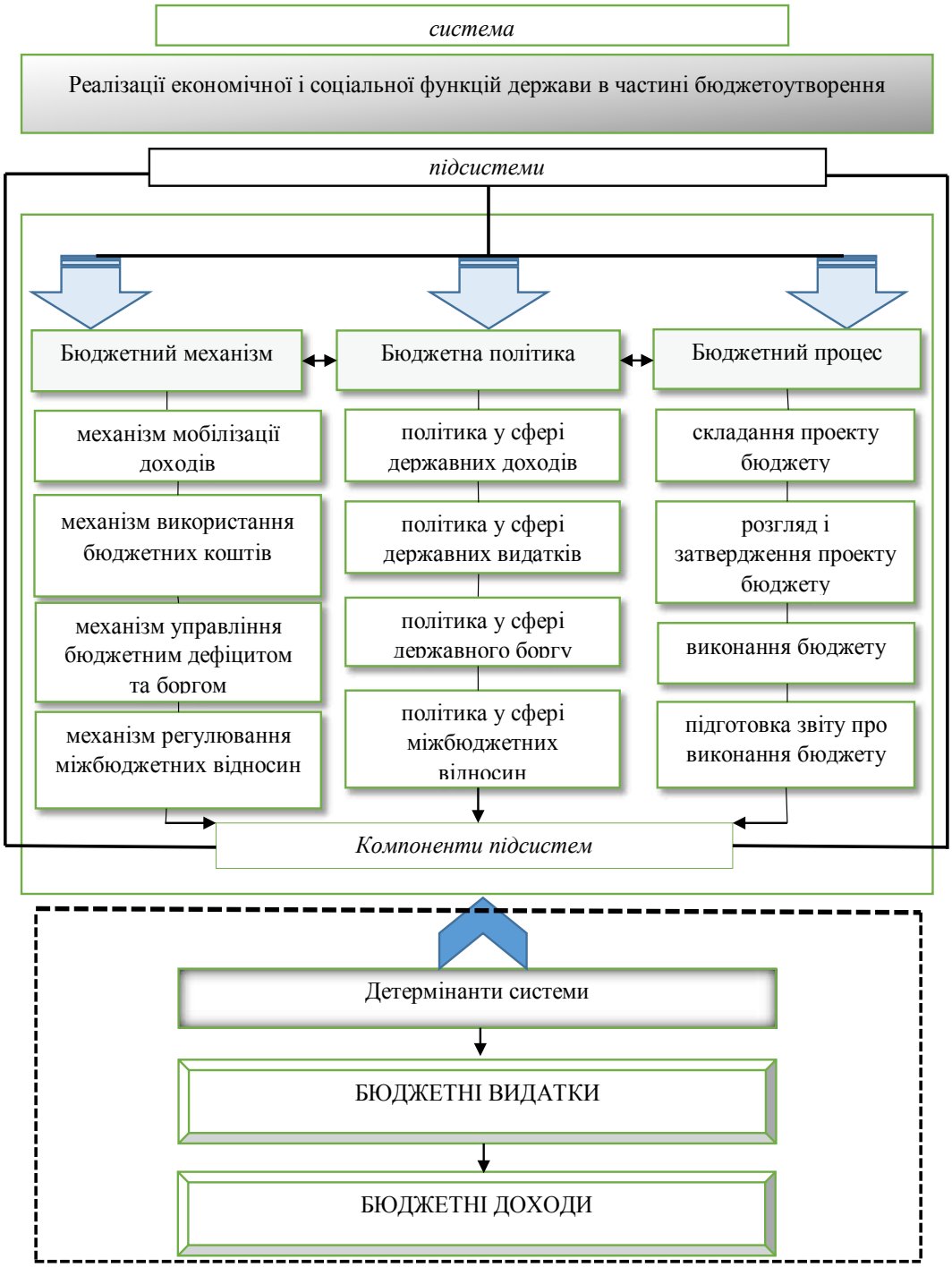


Рис. 1. Модель системи реалізації економічної та соціальної функцій держави та її детермінанти (концептуальний підхід).

Джерело: побудовано автором

виникають між її підсистемами. Так, вектори бюджетної політики на кожному конкретному етапі історичного розвитку суспільства наділяють бюджетний механізм особливими специфічними характеристиками, що корелюють з пріоритетами бюджетної політики. Абсолютно логічним також вважаємо ствердження, що бюджетний механізм визначає ступень ефективності бюджетної політики, повноту та своєчасність досягнення її мети; рівень адекватності та ефективності нормативно – правового забезпечення, якість бюджетного планування та бюджетного регулювання, рівень організації міжбюджетних відносин, ефективність бюджетного контролю тощо визначають практичний рівень реалізації бюджетної політики у кожній ланці бюджетної системи. Не повторюючи результати попередніх наукових досліджень [4], [5], [6], зазначимо, що між підсистемами «бюджетний механізм» та «бюджетний процес» простежується чіткий зв'язок, логічність якого проявляється у наступному. На кожній стадії бюджетного процесу застосовується певний набір методів, форм, інструментів, важелів, які належать до складу бюджетного механізму, тобто бюджетний механізм визначає фактичність проходження кожної стадії бюджетного процесу протягом бюджетного періоду, а значить, обумовлює їх ефективність. В свою чергу, хід протікання кожної окремої стадії бюджетного процесу в кожному бюджетному періоді визначає ступінь ефективності застосовуваних методів, форм, інструментів та важелів бюджетного механізму, та, відповідно, доцільність їх застосування в майбутніх бюджетних періодах. Таким чином, можна дійти висновку про те, що між підсистемами в рамках системи реалізації економічної та соціальної функцій в частини бюджетоутворення спостерігається чіткий взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємообумовленість, що доводить доцільність застосування концепції детермінізму при побудові даної системи.

Отже, використання системного підходу в даному випадку в онтологічному аспекті філософської точки зору є абсолютно виправданим та логічним. Далі необхідно дослідити властивості системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частини бюджетоутворення:

1. Синергічний ефект, під яким слід розуміти ефект, що виникає у випадку, коли властивості запропонованої системи в цілому є набагато більшими, ніж сума властивостей окремих підсистем, іншими словами, це є додатковим ефектом, що можливо отримати у вигляді перевищення ефекту функціонування системи над сумою ефектів індивідуального функціонування її підсистем.

2. Пріоритет інтересів системи ширшого (глобального) рівня над інтересами її компонентів (ієрархічність). Система реалізації економічної та соціальної функцій держави в частини бюджетоутворення може бути розглянута як складова частина системи вищого порядку – системи функціонування держави, в той час як її підсистеми – бюджетний механізм, бюджетна політика та бюджетний процес є системами нижчого рівня.

3. Емерджентність, тобто наявність у системи в цілому особливих властивостей, які не є характерними для окремих її підсистем та компонентів, а також суми елементів, не пов'язаних системоутвірними зв'язками. Це означає, що здатністю досягнути визначений рівень соціально – економічного розвитку суспільства володіє лише система реалізації економічної та соціальної функцій держави в частини бюджетоутворення в цілому, в той час, як ні бюджетний механізм, ні бюджетна політика, ні бюджетний процес, розглянуті окремо, такою спроможністю не володіють.

4. Мультиплікативність – як позитивні, так і негативні ефекти функціонування компонентів в системі характеризуються властивістю множення, а не додавання. Зміна обсягу акумульованих доходів (дохідної детермінанти), або здійснених видатків (видаткової детермінанти) внаслідок зміни інструментарію, форм, методів, важелів бюджетного механізму, або ж внаслідок зміни пріоритетів бюджетної політики, або ж зміни рівня ефективності бюджетного процесу, здійснює вагомий вплив на зміну величини

ВВП, обсягу золотовалютних резервів, показників платіжного балансу країни тощо.

5. Цілеспрямованість, яка передбачає, що результат діяльності системи – це досягнення певної цілі (мети системи). Мета системи – досягнення визначеного стратегічними орієнтирами рівня соціально – економічного розвитку суспільства.

6. Альтернативність шляхів функціонування та розвитку. Наслідком реалізації функцій держави в соціально – економічній сфері може бути або стимулюючий, або стримуючий вплив на розвиток суспільства.

7. Робастність, яка передбачає здатність системи зберігати часткову працездатність (ефективність) у випадку відмови її окремих елементів чи підсистем. Прояв зазначеної властивості системи полягає, наприклад, при виникненні ситуацій, коли мають місце суттєві порушення стадії розгляду і затвердження проекту бюджету, але ж реалізація економічної та соціальної функції відбувається, хоча і значно знижується її ефективність.

8. Цілісність, що означає первинність цілого по відношенню до частин. Зміна будь-якої підсистеми або компоненту підсистеми впливає на інші підсистеми і на дію системи взагалі, і навпаки, зміна мети функціонуванні системи відображається на її підсистемах та компонентах.

9. Взаємодія і взаємозалежність системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення із зовнішнім середовищем.

10. Комунікативність, яка визначає факт існування надзвичайно складної системи комунікацій системи із зовнішнім середовищем.

11. Адаптивність, ця властивість є похідною від попередньої та характеризує прагнення системи до стану стійкої рівноваги, що відображається у постійній адаптацію її параметрів до параметрів зовнішнього середовища, які постійно змінюються (слід зазначити, що стан «нестійкості» не завжди виявляється дисфункціональним для системи, в окремих випадках він здатен виступати як підґрунтя для динамічного розвитку).

Висновки. Виходячи з викладеного можна зробити висновок, що побудова моделі системи реалізації економічної та соціальної функцій держави в частині бюджетоутворення шляхом використання принципів доктрини детермінізму доводить істинність стверджень, які зазначають, що без процесу акумуляції бюджетних доходів неможливе існування самої держави, адже сучасна держава – це фіскальна держава і тільки за умови наявності бюджетних доходів та, відповідно, видатків, стає можливим виконання державою власних функцій.

Список літератури:

1. Л.Л. Єрмолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач, І.В. Щітнікова, *Аналіз господарської діяльності підприємства*, Мн., Білорусь: Інтерпрессервіс; Екоперспектіва, 2001.

2. С.А. Лебедев, И.К. Кудрявцев, «Философские проблемы естествознания». *Вестник Московского университета.* 2005. № 6. С. 3-20.

3. Bertalanffy L.General System Theory: Foundations, Development, Applications / Bertalanffy L. New York, 1968. 289 p.

4. О.М. Савастєєва, «Модель механізму функціонування інституційної архітектоніки бюджетного процесу на місцевому рівні». *Економічний форум*. 2018. № 3. С. 230-235.

5. O.N. Savastieieva, «Historical aspects of budget processing at local level in Ukraine», II International scientific conference Economy and Society: a Modern Vectors of Development, Part II, April 27, 2018. Leipzig, Germany: Baltija Publishing. 164 p. – pp.73-75.

6. О.М.Савастєєва, «Історія і теорія місцевих фінансів в економічній думці другої половини XIX – початку XX століття». *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 5(10). С. 368-374.

References:

1. Iermolovych L.L., Syvchyk L.H., Tolkach H.V., Shchitnikova I.V. (2001) Analiz khozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya [Analysis of the economic activity of the enterprise]. Minsk: Interpresservis; Ekoperspektiva. (in Russian).

2. Lebedev S.A., Kudriavtsev Y.K. (2005) Filosofskiye problemy estestvoznaniya [Philosophical Problems of Natural Science] *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 6, pp. 3-20.
3. Bertalanffy L. (1968) General System Theory: Foundations, Development, Applications. New York. (in English).
4. Savastieieva O.M. (2018) Model mekhanizmu funktsionuvannia instytutsiinoi arkhitektoniky biudzhetnoho protsesu na mistsevomu rivni [Model of mechanism of functioning of institutional architecture of budget process at local level] *Ekonomichnyi forum,* no. 3, pp. 230-235.
5. Savastieieva O.N. (2018) Historical aspects of budget processing at local level in Ukraine. Proceedings of the *II International scientific conference Economy and Society: a Modern Vectors of Development* (Leipzig, Germany, April 27, 2018), Baltija Publishing, pp. 73-75.
6. Savastieieva O.N. (2018) Istoriia i teoriia mistsevykh finansiv v ekonomichnii dumtsi druhoi polovyny XIX – pochatku XX stolittia [The History and Theory of Local Finance in the Economic Thought of the Second Half of the Nineteenth – Early Twentieth Centuries] *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*. no. 5(10), pp. 368-374.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-31
УДК 336 (477)

Сидоренко О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної служби України
Воленко В.Г.
аспірант,
Університет державної фіскальної служби України
Кумков Д.Л.
старший викладач кафедри
цивільного права та процесу,
Університет державної фіскальної служби України

Sidorenko Alexey, Volenko Valery, Kumkov Dmitry
State Fiscal Service of Ukraine

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ КАТЕГОРІЯМИ «БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС» ТА «ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ»

THEORETICAL CHARACTERISTICS OF DEFINITION OF INTERACTION BETWEEN CATEGORIES "BUDGET PROCESS" AND "STATE FINANCIAL CONTROL"

У статті, на основі узагальнення результатів наукового дослідження, проведено огляд теоретичних і емпіричних джерел та здійснено аналіз внутрішнього змісту категорій «бюджетний процес» та «державний фінансовий контроль», визначено взаємозв'язки між ними. Сформоване авторське визначення понять «бюджетний процес» та «державний фінансовий контроль» з позиції їх взаємодії при забезпечені формування і виконання державного та місцевих бюджетів в Україні. Зокрема встановлено, що місце державного фінансового контролю в бюджетному процесі є першочерговим і проваляється наступним чином. Ключовою ознакою державного фінансового контролю

© Сидоренко О.М., Воленко В.Г., Кумков Д.Л., 2019

є діяльність органів державної влади й державного управління, яка полягає в контролі дотримання норм, стандартів і принципів управління фінансовими ресурсами держави, що буде забезпечувати своєчасне та повноцінне виконання бюджетного процесу. Також запропоновані теоретико-утилітарні рекомендації щодо удосконалення бюджетного процесу в Україні шляхом збільшення ролі в ньому державного фінансового контролю.

Ключові слова: *бюджетний процес, державний фінансовий контроль, фінансова децентралізація, взаємозв'язки, державний бюджет, національна економіка, державні фінанси, місцеві фінанси.*

В статье, на основе обобщения результатов научного исследования, проведен обзор теоретических и эмпирических источников и осуществлен анализ внутреннего содержания категорий «бюджетный процесс» и «государственный финансовый контроль», определены взаимосвязи между ними. Сложившееся авторское определение понятий «бюджетный процесс» и «государственный финансовый контроль» с позиции их взаимодействия при обеспечении формирования и выполнения государственного и местных бюджетов в Украине. В частности установлено, что место государственного финансового контроля в бюджетном процессе является первоочередной и проваляется следующим образом. Ключевым признаком государственного финансового контроля является деятельность органов государственной власти и государственного управления, заключается в контроле соблюдения норм, стандартов и принципов управления финансовыми ресурсами государства, будет обеспечивать своевременное и полноценное выполнение бюджетного процесса. Также предложены теоретико-утилитарные рекомендации по совершенствованию бюджетного процесса в Украине путем увеличения роли в нем государственного финансового контроля.

Ключевые слова: *бюджетный процесс, государственный финансовый контроль, финансовый децентрализация, взаимосвязи, государственный бюджет, национальная экономика, государственные финансы, местные финансы.*

The article summarizes the theoretical and empirical sources and analyzes the internal content of the categories "budgetary process" and "state financial control", and interrelations between them. The author's definitions of the terms "budget process" and "state financial control" have been formed from the point of view of their interaction while ensuring the formation and implementation of state and local budgets in Ukraine. In particular, it has been established that the place of state financial control in the budget process is of the highest priority and fails as follows. The key feature of public financial control is the activity of public authorities and public administration, which is to control compliance with the rules, standards and principles of financial resources management of the state, which will ensure timely and full implementation of the budget process. The authors have proved that the effectiveness of financial control is possible only if it is given the status of a budgetary policy instrument in the field of budgetary and intergovernmental budgetary relations. However, most fiscal policy definitions do not refer to public financial control. It is established that, despite the obvious role of public financial control in the country's budgetary process, their interconnection is not normative, which leads to various contradictions in practice, and requires appropriate changes to the current legislation. According to the results of the study, theoretical and utilitarian recommendations for improving the budget process in Ukraine by enhancing the role of state financial control in it have been proposed. In particular, it is determined that there are many unresolved issues in the planning and further implementation of the budget process in Ukraine, which are related to the lack of a clear perception of the role of the state financial control in it. One of the ways to improve the situation should be to strengthen the state financial control in the implementation of the budget process, which will facilitate the efficient, economical, efficient, legal and transparent use of the state's financial resources. It is also necessary to clearly spell out the goals and objectives of the state financial control in the context of budget legislation, and to give the executive bodies the relevant powers to fulfill these tasks.

Key words: *budget process, state financial control, financial decentralization, interconnections, state budget, national economy, state finances, local finances.*

Постановка проблеми. Становлення України як правової, соціально-демократичної держави вимагає своєчасного і повного формування публічних грошових фондів. Бюджетна система безпосередньо визначає соціально-економічний розвиток країни. Значення наповненості та виконання Державного та місцевих бюджетів для сучасної України вимірюється не лише економічними показниками доходів та видатків, але й тим, що вони впливають на соціально-економічний розвиток регіонів та їх фінансову забезпеченість.

Отже, за таких умов потрібно, щоб бюджетний процес забезпечував реалізацію конституційного принципу побудови бюджетної системи України на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Державний фінансовий контроль виступає одним з вагомих чинників досягнення поставлених цілей бюджетної політики. Так, в сучасних умовах, державний фінансовий контроль за виконанням бюджетів всіх рівнів являє собою не тільки комплексну оцінку сфери фінансів, але і роботу місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, особливо щодо їх спроможності забезпечити регіон коштами, та найважливіше – у виявленні додаткових джерел наповнення бюджетів за рахунок прийняття управлінських рішень, що сприятимуть ефективності контролю процесів формування та використання їх ресурсів.

Відповідно, побудова ефективної системи державного фінансового контролю в сучасних умовах забезпечить належне формування дохідної частини їх бюджетів та законне і ефективне використання накопичених ресурсів. Це, в свою чергу, забезпечить зростання рівня їх економічної безпеки та сприятиме економічному зростанню країни. Як бачимо, бюджетний процес і державний фінансовий контроль перебувають у тісному взаємозв'язку та визначають ефективність один одного. Це вимагає чіткого розуміння на всіх рівнях цієї взаємодії при прийнятті відповідних управлінських рішень, розуміння внутрішньої суті цих категорій та чіткого уявлення про їх взаємозв'язки. Все це свідчить про актуальність обраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням та удосконаленням теорії бюджетного процесу займалися такі вітчизняні вчені як: О. Василик, В. Дем'янишин, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Сутормінa, Л. Тарангул, В. Тропіна, В. Федосов, І. Чуницька, С. Юрій та ін.

Вивчення та розкриття проблем у роботі системи органів, уповноважених на здійснення фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів та їх повноважень, у фаховій літературі розкривали Л. Гуцаленко, В. Максимова, О. Ніколаєва, Т. Рева, О. Сунцова й інші вчені. Вагомий внесок у розробку проблеми фінансового контролю в бюджетній сфері зробили вчені-економісти: О. Барановський, Е. Вознесенький, П. Петренко, В. Родіонова, С. Рябухін, А. Саунін, В. Симоненко, І. Стефанюк, В. Шлейников та ін. Проведені зазначеними авторами дослідження, мають вагому наукову та практичну цінність, але є вузькопрофільними і розкривають окремо питання бюджетного процесу чи державного фінансового контролю, не приділяючи належної уваги взаємозв'язкам між ними. Відповідно питання державного фінансового контролю в бюджетному процесі потребує подальшого вивчення та удосконалення, що ще раз підтверджує актуальність тематики дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є проведення на основі узагальнення результатів наукового пошуку та аналіз джерел з теоретичними та емпіричними даними, здійснення дослідження внутрішнього змісту категорій «бюджетний процес» та «державний фінансовий контроль», визначення взаємозв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу. В Україні процес формування Державного та місцевого бюджетів – досить складний та тривалий. У ньому бере участь велика кількість державних органів усіх рівнів, наукових установ, зарубіжних та вітчизняних фахівців, політичних партій і громадянських об'єднань. При складанні бюджету аналізуються недоліки минулих років, здійснюється пошук більш ефективних шляхів використання досить обмежених фінансових ресурсів, також враховується прогноз економічного та соціального розвитку держави та визначаються спрогнозовані показники національної економіки країни на майбутній період.

Для розуміння сутності поняття «бюджетний процес» потрібно розглянути його визначення вітчизняними та зарубіжними науковцями. За результатами проведеного ретроспективного дослідження відповідних

літературних та нормативно-правових джерел можна дійти висновку, що визначення бюджетного процесу розглядається через його стадії. На законодавчому рівні поняття бюджетного процесу закріплено в ст. 2 Бюджетного кодексу України, а саме як «регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства» [2]. В своїх працях подібного трактування поняття «бюджетного процесу» дотримуються вчені-економісти, такі як: Л. Клець [8, с. 47], Ю. Пасічник [13, с. 441], В. Федосов [3, с. 834] та ін. Проте варто відзначити, що в науковій та фаховій літературі є й інші думки з приводу визначення поняття «бюджетного процесу» (таблиця 1).

Як бачимо з представленої таблиці, на сьогодні наука не виробила однозначного підходу до трактування категорії «бюджетний процес». Кожен з авторів визначає її у відповідності зі специфікою свого дослідження, що ускладнює її розуміння на практиці при прийнятті відповідних управлінських рішень. У зв'язку з цим ми пропонуємо наступний узагальнений та легкий для сприйняття на практиці підхід до визначення цього поняття.

Бюджетний процес – це діяльність законодавчо визначених та уповноважених державних інституцій по здійсненню планування дохідної та видаткової частин бюджету відповідного рівня на визначений період та контролю за його виконанням.

Так, проаналізувавши визначення бюджетного процесу, можна дійти висновку, що це діяльність органів влади щодо складання, виконання та оцінки отриманих результатів, а також контроль на кожній стадії бюджетного процесу. Саме контроль з боку держави забезпечує позитивний вплив на рівень фінансово-бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів, а також може сприяти підвищенню результатів використання бюджетних коштів. Останній реалізується у формі державного фінансового контролю

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «бюджетний процес»

Автор, джерело	Визначення поняття «бюджетний процес»
А. Анісімов [1, с. 411]	Це хронологічно зумовлена організаційно-правова діяльність державних органів зі складання, затвердження та виконання бюджету, основними факторами функціонування якого є: динамічність, участь у ньому всіх органів державної влади й управління, конституційно-правові норми, сукупність матеріальних норм, систему техніко-організаційних нормативів видатків, діючих стабільно протягом тривалого періоду, наявність історично зумовленої та упорядкованої системи державного механізму із суворим розподілом функцій, прав і обов'язків усіх органів.
О. Орлюк [11, с. 169]	Це сукупність дій уповноважених на основі норм бюджетного права органів державної влади та місцевого самоврядування зі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету, а також зі складання, розгляду і затвердження звіту про його виконання.
І. Януль [19, с. 25].	Це постійний процес визначення пріоритетів держави, її завдань та функцій на певному етапі, розроблення відповідних цільових програм, формування управлінських стратегій, оцінки ефективності бюджетних коштів, контролю за дотриманням бюджетного законодавства та виконанням бюджетних повноважень
К. Павлюк [12, с. 60-61]	Це діяльність законодавчих, виконавчих і судових органів влади, пов'язана з формуванням цілей і завдань бюджетної політики на наступний бюджетний рік і середньострокову перспективу, складанням, розглядом і затвердженням бюджетів, оцінкою отриманих результатів і контролем на всіх цих етапах, організацією управління такою діяльністю
В. Дем'янишин [6, с. 35]	Це діяльність органів державної влади, державного управління, місцевого самоврядування та усіх учасників бюджетних відносин, що здійснюється на основі відповідних принципів, положень, заходів, методів та засобів, регулюється правовими нормами і пов'язана зі складанням, розглядом, затвердженням, виконанням, підготовка і затвердженням звітів про виконання бюджету держави й усіх його ланок

Джерело: розроблено авторами

спеціальними уповноваженими на це державними інституціями у визначеному діючим законодавством порядку.

Результативність бюджетного процесу перебуває у тісному взаємозв'язку з результативністю державного фінансового контролю, оскільки останній забезпечує реалізацію такої його частини як контроль за формуванням дохідної та використанням видаткової частин. Це є свідченням тісного взаємозв'язку між державним фінансовим контролем та бюджетним процесом, наявністю впливу від прийнятих управлінських рішень в одній з цих сфер на іншу, що вимагає чіткого розуміння змісту державного фінансового контролю на практиці. Відповідно визначивши категорію «бюджетний процес» необхідно розкрити внутрішню суть поняття «державний фінансовий контроль» оскільки його місце тут нормативно не визначено.

Окрім цього, варто відзначити, що на законодавчому рівні відсутнє закріплення поняття «державний фінансовий контроль», що призводить до його вільного трактування та до дискусій і суперечок. Тому для підвищення ефективності управління державними фінансами, яке має вирішальне значення для відновлення зростання економіки України, суспільного добробуту та євроінтеграції країни, потрібно чітко визначити поняття державного фінансового контролю, який має відбуватися на кожній стадії бюджетного процесу. Розглянемо більш детально визначення поняття «державний фінансовий контроль» в науковій літературі (таблиця 2).

Проаналізувавши визначення державного фінансового контролю в науковій та фаховій літературі, найчастіше спостерігаються такі підходи:

- це функція державного управління;
- це діяльність органів державної влади і управління;
- це система економічних відносин, контрольних дій, спостереження і перевірки.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «державний фінансовий контроль»

Автор, джерело	Визначення поняття «державний фінансовий контроль»
Ю. Слободяник [17]	Це одна з найбільш важливих функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері розподільчих відносин
Ю. Пивовар [14, с. 19]	Це діяльність органів державної влади щодо забезпечення законності і фінансової дисципліни та інформування громадськості у сфері управління державними фінансовими ресурсами та фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання
І. Філон [18]	Це інститут суспільного (державного) сектора, що забезпечує контроль за процесом формування і використання державних (включаючи муніципальні) фінансових і матеріальних коштів, здійснює аналіз ефективності використання державних ресурсів всіх видів, здатний законними дорогами захищати фінансові інтереси держави і його громадян, стимулювати ефективніше використання державних і муніципальних коштів.
Н. Виговська, О. Стеблянко [4]	Це система економічних відносин, спрямованих на забезпечення законності, ефективності, економічної доцільності формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів місцевого самоврядування з метою ефективного соціально-економічного розвитку країни та окремих регіонів.
В. Піхоцький [15]	Це багатоаспектна система спостереження і перевірки законності, доцільності, раціональності та ефективності процесів формування і використання фінансових ресурсів на будь-якому рівні управління для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень і досягнення на цій основі економічного прогресу
Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюк [16, с. 22-23]	Особлива управлінська функція держави, реалізація якої передбачає встановлення правових норм, які визначають порядок використання суб'єктами господарювання фінансових ресурсів, проведення моніторингу чи інших контрольних дій за дотриманням цих норм, виявлення правопорушень у частині використання фінансових ресурсів, їх усунення, блокування незаконних фінансових операцій і здійснення заходів щодо компенсації збитків, завданих державі, суб'єктам господарювання та громадянам

Джерело: розроблено авторами

Як бачимо, державний фінансовий контроль являє собою систему економічних відносин, спрямованих на забезпечення законності, ефективності, економічної доцільності проведення бюджетного процесу як на державному, так і на місцевому рівнях, а також контроль та управління іншими фінансовими ресурсами країни з метою її ефективного соціально-економічного розвитку в цілому та окремих регіонів зокрема. Він фактично реалізує контрольний сегмент бюджетного процесу.

При цьому можна констатувати, що на сьогоднішній день всі існуючі наукові підходи до визначення сутності державного фінансового контролю не розкривають дане поняття повною мірою та не дають єдиного комплексного уявлення про його суть, та нормативно не закріплені. Враховуючи все вищесказане, відзначимо, що на сьогодні виникає необхідність забезпечення однозначності трактування сутності категорії «державний фінансовий контроль». Відповідно до цього, з метою усунення існуючих у досліджуваній сфері протиріч, ми пропонуємо наступне визначення сутності даного поняття.

Державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі формування і використання державних фінансових ресурсів та активів.

В той ж час, для розуміння ролі державного фінансового контролю в бюджетному процесі, необхідно чітко розуміти його мету. Остання в науці і на практиці чітко не визначається. Так, В. Невідомий метою державного фінансового контролю вважає виявлення відхилень від прийнятих законів, стандартів, визначеної ефективності, доцільності й економності управління фінансовими ресурсами [9, с. 247]. Водночас М. Никонович стверджує, що сутність державного фінансового контролю проявляється через основні завдання, якими є виявлення будь-яких відхилень від установлених правил у процедурах управління державними фінансовими потоками [10, с. 250]. В свою чергу, І. Дрозд, В. Шевчук головною метою фінансового контролю (в тому числі державного) вважають сприяння зростанню секторів і галузей національної економіки шляхом стеження за досягненнями цільових орієнтирів та перевірки дотримання обмежувальних параметрів їх розвитку на мікро- й макроекономічному рівнях [7, с. 23].

Узагальнюючи зазначені підходи можна зробити висновок, що основною метою державного контролю є забезпечення дотримання законодавства при формуванні дохідної та реалізації видаткової частин бюджету у ході бюджетного процесу.

Роль державного фінансового контролю в бюджетному процесі також підкреслюється і його об’єктами. Так, науковці до об’єктів державного фінансового контролю відносять:

– державні фінансові ресурси, фінансово-господарську діяльність суб’єктів господарювання всіх форм власності [14, с. 19];

– процес формування і використання державних фінансових ресурсів [15; 17; 18] (включаючи муніципальні) і матеріальних коштів [18];

– формування, розподіл і використання фінансових ресурсів держави і суб’єктів місцевого самоврядування [4];

– формування, розподіл, володіння, використання, відчуження державних активів [5].

Узагальнюючи, можна констатувати, що основним об’єктом державного фінансового контролю є елементи бюджетного процесу всіх рівнів.

Загалом, місце державного фінансового контролю в бюджетному процесі є першочерговим і проваляється наступним чином. Ключовою ознакою державного фінансового контролю є діяльність органів державної влади й державного управління, яка полягає в контролі дотримання норм, стандартів і принципів управління фінансовими ресурсами держави, що буде забезпечувати своєчасне та повноцінне виконання бюджетного процесу.

Часто порушення бюджетного законодавства є лише способом здійснення більшої кількості суспільно небезпечних правопорушень, до яких можна віднести привласнення цільових бюджетних коштів, у тому числі з використанням можливостей комп’ютерної техніки, нецільове їх використання. Багато в чому такого роду правопорушення стали

можливими через їх неврегульованість або недостатню урегульованість правом. Це ставить перед законодавцем завдання подальшого розвитку норм, спрямованих на посилення бюджетного контролю і взаємодії правоохоронних органів з різними контрольними органами в процесі здійснення фінансового контролю, що дасть змогу не лише виявити і присікти, але й запобігти здійсненню правопорушень у бюджетній сфері [20].

В свою чергу, дієвість фінансового контролю можлива лише у разі надання йому статусу інструмента бюджетної політики, що проводиться у сфері бюджетних і міжбюджетних відносин. Проте, в переважній більшості визначень бюджетної політики не говориться про державний фінансовий контроль.

Державний фінансовий контроль реалізується представницькими органами влади при розгляді, затвердженні та виконанні бюджетів. Попередній фінансовий контроль проводиться відповідними органами за допомогою процедури санкціонування, поточний фінансовий контроль здійснюється при процедурі фінансування, а формою подальшого фінансового контролю є розгляд і затвердження звітів про виконання бюджетів. Отже, відповідні стадії врегульовані таким чином, щоб забезпечувати державний фінансовий контроль за дотриманням бюджетного законодавства. Разом з тим існують різновиди фінансового контролю у бюджетній сфері, що відокремлені від процесуальних відносин, які відповідають стадіям бюджетного процесу. Мова йде про органи державного фінансового контролю (наприклад Міністерство фінансів України, Рахункова палата, Державна аудиторська служба України, Державна фіскальна служба України, органи Державної казначейської служби України), які здійснюють подальший контроль. Зазвичай, ці контрольні дії співпадають за часом зі стадіями виконання бюджетів, однак сам контроль не ототожнюється з ними. Контрольна діяльність відповідних органів залишається допоміжною, утворюючи певні процесуальні відносини, що якісно відрізняються від відносин щодо виконання бюджетів.

Але не дивлячись на очевидність ключової ролі державного фінансового контролю в бюджетному процесі країни їх взаємозв'язок нормативно не закріплений, що призводить до різних суперечностей на практиці, та потребує прийняття відповідних змін до діючого законодавства.

Висновки. Загалом, проведене дослідження дає змогу визначити, що у плануванні та подальшій реалізації бюджетного процесу в Україні, є багато невирішених проблем, які пов'язані з відсутністю однозначного сприйняття ролі в ньому державного фінансового контролю. Одним з напрямів покращення ситуації має стати закріплення державного фінансового контролю при здійсненні бюджетного процесу, що буде сприяти ефективному, економному, результативному, законному і прозорому використанню фінансових ресурсів держави. Також потрібно чітко прописати цілі та завдання державного фінансового контролю в розрізі бюджетного законодавства, надати виконавчим органам відповідні повноваження щодо реалізації цих завдань.

Список літератури:

1. Анисимов А.А. Финансовое управление и бюджетный процесс в капиталистических странах. Ч. 2: Проблемы бюджетного процесса. Москва, 1976. 544 с.

2. Бюджетний кодекс України: станом на 01.01.2019. URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення: 03.02.2019).

3. Бюджетний менеджмент : підручник. Федосов В., Опарін В., Сафонова Л. та ін. Київ : КНЕУ, 2004. 864 с.

4. Виговська Н., Стеблянко О. Державний фінансовий контроль у системі регулювання земельних відносин. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4(37). С. 104-111.

5. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий Л.В. Формування економічної сутності державного фінансового контролю. *Збірник наукових праць Вінницького ДАУ*. 2008. Вип. 36. С. 300-305.

6. Дем'янишин В.Г. Концептуальні засади бюджетного процесу в Україні. *Фінанси, облік, банки*. 2007. № 13. С. 30-37.

7. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. Київ. 2007. 304 с.
8. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. Київ, 2007. 640 с.
9. Невідомий В.І. Перспективи розвитку незалежного фінансового контролю в системі органів державного управління. Збірник праць всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні». Київ, 2009.
10. Никонович М.О. Необхідність системної стандартизації державного фінансового контролю. Збірник праць всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні». Київ, 2009.
11. Орлюк О.П. Фінансове право : навч. посібник. Київ, 2003. 528 с.
12. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія. Київ : НДФІ, 2006. 584 с.
13. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ, 2008. 670 с.
14. Пивовар Ю.І. Організаційно-правові засади взаємодії міліції і органів фінансового контролю: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2008. 19 с.
15. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики : монографія. Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2014. 336 с.
16. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит: інтегрований навчально-атестаційний комплекс. П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан та ін. Київ : НВП «АВТ», 2004. 424 с.
17. Слободяник Ю.Б. Державний аудит в Україні: теорія, методологія, організація: дис. … доктора екон. наук: 08.00.09 / Одеський нац. екон. ун-т. Одеса, 2014. 589 с.
18. Филон И.Л. Налоговый контроль как специфическое направление финансового контроля. *Финансы и кредит*. 2010. № 8(392). С. 36-43.
19. Януль І.Є. Бюджетний процес в Україні та напрями його вдосконалення. *Фінанси України*. 2005. № 9. С. 25-29.
20. Яцкін Р.О. Бюджетний контроль як засіб виявлення і захід попередження порушень бюджетного законодавства України. *Держава та регіони. Серія: Право.* 2013. № 4 (42). С. 56-61.

References:

1. Anisimov A.A. (1976) Fynansovoe upravlenye y biudzhetnыi protsess v kapytalystycheskykh stranakh [Financial Management and the Budget Process in the Capitalist Countries]. Part 2: Problems of the budget process. Moscow, 544 p.
2. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy: stanom na 01.01.2019 [Budget Code of Ukraine: as of 01.01.2019]. URL: http://law.work.gov.ua. (accessed on: 02.02.2019).
3. Fedosov V., Oparin V., Safonova L. (2004) Biudzhetnyi menedzhment [Budget management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
4. Vygovskaya N., Steblyanka O. (2012) Derzhavnyi finansovyi kontrol u systemi rehuliuvannia zemelnykh vidnosyn [State financial control in the system of regulation of land relations]. *Galician Economic Bulletin,* no. 4 (37), pp. 104-111.
5. Gutsalenko L.V., Kotsupatriy L.V. (2008) Formuvannya ekonomichnoyi sutnosti derzhavnogo finansovogo kontrolyu [Formation of economic essence of state financial control]. *Collection of scientific works of the Vinnitsa GAU*, vol. 36, pp. 300-305.
6. Demianishin V.G. (2007) Kontseptualni zasady biudzhetnoho protsesu v Ukraini [Conceptual principles of the budget process in Ukraine]. *Finance, accounting, banks*, no 13, pp. 30-37.
7. Drozd I.K., Shevchuk V.A. (2007) Derzhavnyi finansovyi kontrol [State financial control]. Kiev. (in Ukrainian).
8. Kletz L.E. (2007) Biudzhetnyi menedzhment [Budget Management]. Kyiv. (in Ukrainian).
9. Unknown V.I. (2009) Perspektyvy rozvytku nezalezhnoho finansovoho kontroliu v systemi orhaniv derzhavnoho upravlinnia [Prospects for the development of independent financial control in the system of public administration]. Collection of Proceedings of the All-Ukrainian Scientific-Practical Conference “The Current State and Prospects of Development of State Control and Audit in Ukraine”. Kiev. (in Ukrainian).

10. Nikonovich M.O. (2009) Neobkhidnist system standartyzatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu [The need for systematic standardization of state financial control]. Collection of Proceedings of the All-Ukrainian Scientific-Practical Conference "The Current State and Prospects of Development of State Control and Audit in Ukraine". Kiev. (in Ukrainian).

11. Orlyuk O.P. (2003) Finansove pravo: navch. posibnyk [Financial Law]. Kyiv. (in Ukrainian).

12. Pavlyuk K.V. (2006) Biudzhet i biudzhetnyi protses v umovakh tranzytyvnoi ekonomiky Ukrainy: monohrafiia [Budget and budget process in the conditions of the transitive economy of Ukraine]. Kyiv: Scientific Research Institute.

13. Pasichnyk Yu.V. (2008) Byudzhetna systema Ukrayiny: navch. posib. 2-he vyd., pererob. i dop. [Budget system of Ukraine: study. specials 2nd ed., Remaking. and ext.] Kyiv. (in Ukrainian).

14. Pivovar Y.I. (2008) Orhanizatsiino-pravovi zasady vzaiemodii militsii i orhaniv finansovoho kontroliu: avtoref. dys. na zdobuttia naukovoho stupenia kand. yuryd. nauk: 12.00.07. [Organizational and legal principles of interaction between police and financial control bodies: author. diss. for the degree of Cand. lawyer. Sciences: 12.00.07]. Kyiv. (in Ukrainian).

15. Pihotsky V.F. (2014) Systema derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: kontseptualni zasady teorii ta praktyky [The system of state financial control in Ukraine: conceptual foundations of theory and practice]. Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic National University. (in Ukrainian)

16. Germanchuk P.K., Stefaniuk I.B., Ruban N.I. (2004) Derzhavnyi finansovyi kontrol: reviziia ta audyt: intehrovanyi navchalno-atestatsiinyi kompleks [State financial control: audit and audit: integrated training and certification complex]. Kyiv: Scientific-Production Company "AVT". (in Ukrainian).

17. Slobodian Y.B. (2014) Derzhavnyi audyt v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia: dys. … doktora ekon. nauk: 08.00.09 [State audit in Ukraine: theory, methodology, organization: diss. … Doctor of Economics. Sciences: 08.00.09]. Odessa National. econom. Univ. Odessa (in Ukrainian).

18. Filon I.L. (2010) Nalohovii kontrol kak spetsyfycheskoe napravlenye fynansovoho kontrolia [Tax control as a specific area of financial control]. *Finance and credit*, no. 8 (392), pp. 36-43.

19. Janul I.E. (2005) Biudzhetnyi protses v Ukraini ta napriamy yoho vdoskonalennia [Budget process in Ukraine and directions for its improvement]. *Finance of Ukraine*, no 9, pp. 25-29.

20. Yatskin R.O. (2013) Biudzhetnyi kontrol yak zasib vyiavlennia i zakhid poperedzhennia porushen biudzhetnoho zakonodavstva Ukrainy [Budget control as a means of detecting and preventing violations of budget legislation of Ukraine]. *State and regions. Series: Right*, no. 4(42), pp. 56-61.

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-32
УДК 338.24.01:336.025

Tiutiunyk Inna
Sumy State University

Тютюник І. В.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет

ANALYTICAL ASSESSMENT OF TAX GAPS DEPENDING ON THE LEVEL OF THE SHADOW ECONOMY

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВИХ РОЗРИВІВ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

One of the most threatening consequences of the existence of a shadow economy is the formation of tax gaps that reduce the effectiveness and speed of economic and social reforms in the country and reduce the level of its macroeconomic stability. The article analyses theoretical approaches to the identification of the main determinants of tax gaps in the economy. The influence of the shadow economy on the volume of tax breaks is substantiated. Based on empirical estimates, the hypothesis of a linear, nonlinear, and asymmetric relationship between drivers of tax gap formation and the level of shadowing of the economy is tested. The existence of nonlinear communication for countries with a level of shadow economy more than 40%, a linear relationship between the analysed indicators and a level of shadowing less than 20% and asymmetric for the share of the informal economy of 20-40% is proved.

Key words: *tax gap, economy development, tax evasion, shadow economy, tax payments.*

Одним із найбільш загрозливих наслідків існування тіньового сектору економіки є формування податкових розривів. Саме невідповідність фактичних податкових надходжень держави її потенційним можливостям суттєво знижує ефективність та швидкість проведення економічних та соціальних реформ в країні та скорочує рівень її макроекономічної стабільності. У статті аналізуються теоретичні підходи до ідентифікації основних детермінант виникнення податкових розривів в економіці. В роботі емпірично досліджено прямі та зворотні зв'язки між економічними, соціальними та інституційними показниками розвитку країн та обсягом податкових розривів. Обґрунтовано вплив тіньових економічних процесів країні на обсяг податкових розривів. На основі емпіричних оцінок в роботі перевірено гіпотези про наявність лінійного, нелінійного та асиметричного зв'язку між драйверами формування податкових розривів та рівнем тінізації економіки. Аналіз ступеня впливу факторних ознак на результуючий показник здійснювався в розрізі наступних груп країн: країни, з рівнем тінізації менше 20%, 20-30%, 30-40%, 40-50% та більше 50%. Систематизація літературних джерел та аналіз основних проблем економічного розвитку країни дозволили виокремити найбільш вагомі драйвери впливу на податкові розриви в економіці, до яких віднесено: кількість податкових платежів, рівень податкового навантаження, рівень безробіття, заробітної плати, обсяг державного боргу, ВВП, рівень корупції, інфляції, обсяги прямих іноземних інвестицій, експорту та імпорту. Доведено наявність нелінійного зв'язку для країн з рівнем тінізації економіки більше 40%, лінійної залежності між аналізованими показниками за рівня тінізації менше 20% та асиметричного при часті неофіційної економіки 20-40%. Зроблено висновок про те, однією з причин низької ефективності впровадження інструментарію державного регулювання, зокрема в сфері податкового регулювання, є недостатнє врахування наслідків стрімкого зростання обсягів тіньових операцій в процесі планування державної політики щодо забезпечення ключових напрямів економічного розвитку країни. Встановлені взаємозалежності можуть забезпечити формування кращого розуміння найбільш впливових факторів ухилення від оподаткування.

Ключові слова: *податковий розрив, економічний розвиток, ухилення від сплати податків, тінізація економіки, податкові платежі.*

 © Tiutiunyk Inna, 2019

Одним из наиболее угрожающих последствий существования теневого сектора экономики является формирование налоговых разрывов, которые снижают эффективность и скорость проведения экономических и социальных реформ в стране и сокращают уровень ее макроэкономической стабильности. В статье анализируются теоретические подходы к идентификации основных детерминант возникновения налоговых разрывов в экономике. Обосновано влияние теневых экономических процессов на объем налоговых разрывов. На основе эмпирических оценок в работе проверено гипотезы о наличии линейной, нелинейной и асимметричной связи между драйверами формирования налоговых разрывов и уровнем тенизации экономики. Доказано наличие нелинейной связи для стран с уровнем тенизации экономики более 40%, линейной зависимости между рассматриваемыми показателями при уровне тенизации менее 20% и асимметричной при доле неофициальной экономики 20-40%.

Ключевые слова: *налоговый разрыв, экономическое развитие, уклонение от уплаты налогов, тенизация экономики, налоговые платежи.*

Formulation of the problem. In recent years, tax evasion is actively investigated by representatives of the international economic community of the vast majority of countries in the world. However, unfortunately, the available theoretical and empirical studies did not give an unambiguous answer to this problem.

One of the reasons for this situation is the fact that tax gaps in the economy appear due to not only objective (legally defined privileges and tax exemptions for certain types of activity or taxpayers) but also subjective (deliberate illegal actions of taxpayers to avoid fulfilment of their obligations) reasons, preconditions for which include the deterioration of country's economic and social development indicators, the aggravation of the political crisis, etc. Most of the scientific works related to the study of tax evasion determinants, the assessment of the relationship between the general indicators of the shadow economy, and the number of tax gaps. However, there are practically no detailed studies of the impact, made by certain economic development factors, on the volume of tax gaps.

In addition, it is the value of tax remissions, surcharges and benefits provided by the government to compensate for the source of income that might otherwise be taxed.

The most studied in terms of the tax gap assessment is VAT, which varies substantially between countries, ranging from 1.4% (for Sweden) and 37.18% (for Romania). According to estimates by international experts, the total loss in the EU is estimated at 151.5 billion EUR [10].

Analysis of recent research and publications. However, in the context of countering the economic shadowing, a greater amount of research has become a tax compliance gap. Scientists are exploring the tools, reasons, and motives for deliberately concealing their income and practically do not pay attention to tax policy gap. Thus, the governments of the overwhelming majority of the world virtually ignore the possibility of tax revenues growth by reviewing the expediency of tax privileges and their optimization.

All determinants of tax gaps can be divided into four groups: economic, industrial specialization or structural, social, and institutional. Economic factors include GDP per capita, the volume of exports and imports of goods and services in a percentage of GDP, and the volume of direct foreign investment in fixed capital. Factors of production specialization include two variables: the added value formed in agriculture as a percentage of GDP and the value-added of industry (% of GDP). Social factors consist of three variables: the total number of higher education institutions, life expectancy, and infant mortality rates. Institutional factors consist of two indicators that essentially measure the level of democracy and the level of civil liberty (freedom of expression, legal security)

Riahi-Belkaoui divided all approaches to justifying tax evasion determinants into three types: the theory of general deterrence, the model of economic restraint and fiscal psychological models [8].

The models of economic containment are based on the comparison between volumes of costs and benefits for taxpayers who evade taxation. According to this model, a person will be inclined to avoid taxation until the benefits outweigh the expected costs (fines or other

payments) related to the detection of the tax laws violation [4; 3]. The economic, legal, and institutional peculiarities of the country (quality of the legal system, the level of corruption, bureaucracy, state regulation of competition) are factors, which determine the payer's predilection to the illegal withdrawal of funds.

Fiscal psychological models study the tax payers' convictions and predict their behaviour to comply with tax laws. These models include the study of tax history and the identification of the reasons that led them to avoid taxation [6]. According to these models, the most influential factors are age, gender, the payer's social and economic status, the level of education and profession, the level of tax morality.

Proponents of the general deterrence theory confirm that the level of financial crime decreases under the influence of the threat of punishment. The factors driving the growth of taxpayer's liability are the awareness of the consequences, speed, the severity of punishment for violating the law [9].

Akinboade concluded that the economic sector has a significant impact on the level of the tax gap. Thus, representatives of the manufacturing sector are more inclined to tax evasion, even if the production sphere is not a determining factor in the complexity of the business registration processes and the further business run. The age and sex of the business owner, the degree of awareness about the specifics of the small and medium enterprises' work do not affect the level of compliance with tax legislation. The author emphasizes that the higher the level of owner's education, the higher the probability of compliance with the law [1].

Annan took a model of the demand for the currency as a basis to define tax evasion determinants in Ghana from 1970 to 2010. Using Auto-Regressive Distributed Lag, he concluded that per capita income, average tax rate, age, and inflation are positively and significantly related to tax evasion while gender differences have a negative and significant relationship with tax evasion [2].

In Murphy's point of view, tax evasion includes the following determinants: trading in shadow economy, untaxed proceeds of frauds and other crime, capital gains tax, inheritance tax, offshore tax abuse, criminal attacks on the tax system, failure to take care (taxpayers' errors or negligence), error (resulting from the action) [7].

Langford and Ohlenburg evaluate the completeness of the tax revenues and the level of the tax potential, based on the data of the 27-year period for 85 countries, which are characterized by the average and low level of development. Authors use the industry structure, education and trade as impact factors. The authors include the Corruption Perceptions Index, the ratio of the shadow economy to GDP, and the level of the economic openness to the exogenous variables that influence the inefficiency of VAT revenues [5].

The purpose of the article is to identify the drivers of the tax gaps formation in the economy, to determine the nature and direction of their impact on the resulting indicator.

Presenting the main material. The main hypothesis of the work is the existence of a close connection between the main drivers of the shadow economy, to which we refer: a number of tax payments, level of tax burden, level of unemployment, salary, public debt, GDP, level of corruption, inflation, volume of foreign direct investments, exports and imports.

The stable correlation between the defined indicators is confirmed in terms of the countries by the level of shadowing of the economy. However, it should be noted that for countries in which a size of shadowing is less than 20%, the stability of the established communications is reduced and for a number of factorial features is absent at all. For example, the linear relationship between the tax gap and the level of unemployment, the volume of public debt, the level of inflation and the rate of population growth for countries with a level of shadowing of less than 20% was not confirmed. These results determine the need to verify the nonlinear relationship between the analysed indicators (Table 1).

Similar dependencies between indicators have been obtained as a result of the analysis by the group of countries according to the level of shadowing of the economy. Almost all

Table 1

Results of the hypothesis verification regarding the linear relationship between drivers and tax gaps in terms of countries by the level of shadowing of the economy

Drivers	All countries	>50%	40-50%	30-40%	20-30%	<20%
TP	0.1781	0.1700	0.1709	0.1674	0.1875	0.1864
TBB	0.3250	0.1917	0.1873	0.1829	0.4147	0.4243
UNE	0.1376*	0.0817*	0.1890*	0.1978*	0.0730*	0.0638
RAS	-0.2764*	-0.1612*	-0.1305*	-0.0306*	-0.2948*	-0.5152*
PD	0.0198*	0.1357*	0.2562*	0.1381*	0.1542*	0.1852
GPD	-0.1868*	-0.0066*	-0.0965	-0.0472	-0.0891*	-0.0231*
COR	0.1962*	0.1738*	0.0575*	0.0721*	0.1937*	0.1738
INF	0.0602*	0.1492*	0.0259*	0.1128*	0.1310*	0.1581
FDI	-0.0019	-0.0012	-0.0015	-0.0015	-0.0024	-0.0020
EXP	-0.0611	-0.0345	-0.0469	-0.0458	-0.0936	-0.0689
IMP	-0.0010	-0.0010	-0.0017	-0.0016	-0.0020	-0.0012

dependencies in Table 2 confirm a statistically significant correlation relationship. At the same time, for countries with the shadow economy levels of 40% or more and from 20% to 30%, the nonlinear relationship between the resulting indicator and the imports volume is not statistically significant. In our opinion, the reasons for this situation may include the necessity for a deeper study of the relationship between indicators using a wider list of models and methods; the unreliability of the used data. It is quite often that data regarding the level and the amount of the economy shadowing is inaccurate due to the lack of an integrated approach to determining and fully taking into account potential channels for a decrease of their tax payments, deliberate underestimation of the illegal operations volumes by countries' governments (Table 3).

Conclusions. Tax revenues form an important part of the revenue share of the country's budget. The tendencies regarding the development of the world economy in recent years prove the shadow sector growth, one of the consequences of which includes the tax gaps formation in the economy.

However, the absence of an integrated and unified methodology to study the level of tax gaps in the economy does not let make general and valid conclusions. In our work, we have proved that the analysed factors influence the number of tax gaps in some countries in a different way. The reasons for these differences in the

Table 2

Results of the hypothesis verification regarding the nonlinear relationship between drivers and tax gaps in the context of countries with different level of shadowing of the economy

Drivers	All countries	>50%	40-50%	30-40%	20-30%	<20%
TP	0.1799*	0.1605*	0.1960*	0.1729*	0.2717*	0.1899*
TBB	0.1331*	0.2468*	0.1921*	0.1794*	0.2145*	0.3741*
UNE	0.1348	0.1034	0.1937	0.1847	0.1357	0.0577
RAS	-0.2349	-0.2145	-0.2623	-0.1201	-0.3533	-0.4897
PD	0.0192	0.0550	0.1373	0.0407	0.0699	0.0326
GPD	-0.0175	-0.0286	-0.0448	-0.0929	-0.1067	-0.0188
COR	0.1087	0.0605	0.0706	0.0823	0.1226	0.1494*
INF	0.0624	0.1236	0.1111	0.0922	0.1309	0.6062
FDI	-0.0019	-0.0245	-0.0019	-0.0060	-0.0124	-0.0155
EXP	-0.0583*	-0.0142*	-0.0422*	-0.0459*	-0.0277*	-0.1246*
IMP	-0.0010*	-0.0047	-0.0019	-0.0017*	-0.0236*	-0.0024*

Table 3

Results of the hypothesis verification regarding asymmetry between drivers and tax gaps in terms of countries with different level of shadowing of the economy

	ALL	>50%	40-50%	30-40%	20-30%	<20%
TP	0.0257	0.0305	0.0494	0.0584	0.0430	0.0165
TBB	0.3658	0.4025	0.4028	0.2145	0.3057	0.3838
UNE	0.0015	0.0014	0.0245	0.1357	0.0187	0.0072
RAS	-0.2146	-0.1851	-0.2861	-0.3393	-0.2186	-0.2145
PD	0.3657	0.3411	0.3606	0.2699	0.2406	0.4935
GPD	-0.0257	-0.0255	-0.0242	-0.0219	-0.0166	-0.0882
COR	0.0987	0.0978	0.0901	0.0126	0.0825	0.1957
INF	0.0125	0.0192	0.0082	0.0130	0.0243	0.1236
FDI	-0.1456*	-0.1877*	-0.1765*	-0.0124*	-0.0155*	-0.1245*
EXP	-0.2364	-0.2401	-0.1780	-0.6711	-0.1246	-0.5142
IMP	-0.3659	-0.4338	-0.4334	-0.0236	-0.2254	-0.1247

framework of the study are not analysed in more detail. Thirdly, the sample size was due to the limited data for some countries. It did not allow to be taken into account for a greater number of factors. Fourthly, the tax policy gap formation factors are not explored predominantly, and their separation with the factors of tax compliance gap formation is not carried out.

Further research may be devoted to the construction of a model that would quantify the loss of the economy due to the tax policy gap and, accordingly, would determine the factors of its origin.

References:

1. Akinaboade, O. (2014). Regulation, SMEs' Growth and Performance in Cameroon's Central and Littoral Provinces' Manufacturing and Retail Sectors. *African Development Review*, Vol. 26, Issue 4, 597-609.

2. Annan, B., Bekoe, W., & Nketiah-Amponsah, E. (2012). Determinants of Tax Evasion in Ghana: 1970-2010. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research,* 6 (3), 97-121.

3. Devos, K. (2014). *Factors Influencing Individual Taxpayer Compliance Behaviour*. Springer publisher.

4. Hasseldine, H.D. & Bebbington, J.K. (1991). Blending economic deterrence and fiscal psychology models in the design of responses to tax evasion: the New Zealand experience. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 12 No. 2, 299-324.

5. Langford, B., & Ohlenburg, T. (2015). Tax revenue potential and effort. International Growth Centre Working Paper.

6. Lewis, A. (1982). *The Psychology of Taxation*. Martin Robertson, Oxford.

7. Murphy, R. (2019). *The European Tax Gap.* A report for the Socialists and Democrats Group in the European Parliament. Global Policy.

8. Riahi-Belkaoui, A. (2004). Relationship between tax compliance internationally and selected determinants of tax morale. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 13 No. 3, 135-143

9. Stack, S. (2010). General deterrence theory. In F. Cullen and P. Wilcox (Eds), *Encyclopedia of Criminological Theory*, Sage Publications.

10. VAT Gap Factsheet. (2017). European Commission Director General of Taxation. Retrieved from https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/vat_gap_factsheet_2017.pdf. (date of access 09.09.2019).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-33
УДК 336.226.331

Щирий Г.Л.
аспірант,
Університет митної справи та фінансів

Shchyryi Hlib
University of Customs and Finance

РОЛЬ СПЕЦИФІЧНИХ АКЦИЗІВ У СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

THE ROLE OF SPECIFIC EXCISES IN THE STATE INSTRUMENTS REGULATION SYSTEM IN UKRAINE

У статті розкрито сутність непрямих податків. Здійснено аналіз тенденцій розвитку непрямого оподаткування та співвідношення прямих і непрямих податків у країнах світу наприкінці XIX ст. та на сучасному етапі розвитку. Визначено особливості формування податкової політики щодо становлення та розвитку вітчизняного акцизного оподаткування в умовах економічних перетворень. Виокремлено основні функції акцизних податків та їх тісний взаємозв'язок. Розкрито роль і вагомість специфічних акцизів у системі непрямого оподаткування в Україні. У складі підакцизних товарів особливу увагу приділено акцизному оподаткуванню тютюнових виробів. Досліджено динаміку надходжень акцизного податку на тютюнову продукцію. Визначено основні завдання розвитку механізму акцизного оподаткування, які впливають на рівень надходжень від акцизного оподаткування тютюнових виробів до зведеного бюджету України і на результативність податкової політики. Окреслено пріоритетні заходи підвищення ролі специфічних акцизів у системі інструментів державного регулювання в Україні.

Ключові слова: *бюджет, доходи бюджету, податки, акциз, податкова система, податкове регулювання, податкова політика.*

В статье раскрыта сущность косвенных налогов. Проведен анализ тенденций развития косвенного налогообложения и соотношения прямых и косвенных налогов в странах мира в конце XIX в. и на современном этапе развития. Определены особенности формирования налоговой политики становления и развития отечественного акцизного налогообложения в условиях экономических преобразований. Выделены основные функции акцизных налогов и их взаимосвязь. Раскрыты роль и значимость специфических акцизов в системе косвенного налогообложения в Украине. Из перечня подакцизных товаров особое внимание уделено акцизному налогообложению табачных изделий. Исследована динамика поступлений акцизного налога на табачную продукцию. Определены основные задачи развития механизма акцизного налогообложения, которые влияют на уровень поступлений от акцизов на табачные изделия в сводный бюджет Украины и на результативность налоговой политики. Определены приоритетные направления повышения роли специфических акцизов в системе инструментов государственного регулирования в Украине.

Ключевые слова: *бюджет, доходы бюджета, налоги, акциз, налоговая система, налоговое регулирование, налоговая политика.*

The article reveals the nature of indirect taxes. The tendencies of development of indirect taxation and correlation of direct and indirect taxes in the world countries at the end of XIX century and at the present stage of development are analyzed. The global tendency for the role of indirect taxes in the formation of budget revenues has been demonstrated. The peculiarities of tax policy formation on building and development of domestic excise taxation in the conditions of economic transformations are determined. The main functions of excise taxes and their close connection are distinguished. The role and importance of specific excise duties in the system of indirect taxation in Ukraine are revealed. In the composition of excise goods, special attention is paid to excise taxation of tobacco products. The dynamics of the sale of tobacco products in Ukraine and accordingly the excise tax revenues to the consolidated budget of Ukraine in 2009-2018 were investigated. Part of the budget and

© Щирий Г.Л., 2019

some reduction in consumption of excise goods. The tendency to decrease consumption of tobacco products by the population is noted and its positive and negative consequences are outlined. Other factors that negatively affect the excise tax situation are outlined. It is shown that in Ukraine there is a continuation of the negative tendency to decrease the legal volumes of sale of tobacco products and increase of volumes of illegal production and circulation of excisable goods, which leads to the loss of current budget revenues and in the medium term further, reduces the potential budget revenues. The main tasks of the development of the excise tax mechanism, which influence the level of revenues from the excise tax on tobacco products to the consolidated budget of Ukraine and the effectiveness of the tax policy, are determined. Priority measures for enhancing the role of specific excise duties the system of state regulation instruments in Ukraine are outlined. Attention is drawn to strengthen control over the production and circulation of excisable goods measures development necessity, to further legislation improvement, to strategic guidelines in the field of taxation development.

Keywords: budget, *budget revenues, taxes, excise duty, tax system, tax regulation, tax policy.*

Постановка проблеми. Податки як елемент суспільної життєдіяльності є вагомим інструментом формування бюджетних ресурсів держави для надання нею суспільних благ. Справляння податків у сучасних державах реалізується на засадах обов'язковості сплати економічними агентами у формі грошових внесків без прямого обміну на певні блага й послуги. Реалізуючи фіскальну природу податків, держава здатна впливати на соціально-економічні процеси й у цілому на суспільний розвиток. Важливу роль у системі фіскальних важелів державного впливу відіграють непрямі податки. Формування групи непрямих податків, зокрема специфічних акцизів як складової частини податкової системи, є підґрунтям реалізації значного потенціалу наповнення дохідної частини бюджету країни. Відносна рівномірність, швидкість надходжень до бюджету, легкість справляння – ці та інші загальні особливості акцизів дають змогу вважати акцизне оподаткування дієвим інструментом реалізації податкової політики держави, що актуалізує дослідження тенденцій їх розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії та практики акцизного оподаткування в Україні присвячено наукові дослідження В. Андрущенка [1], Ю. Іванова [3], Л. Сідельникової [12], О. Сидорович [13], В. Федосова [9], І. Чугунова [17] та ін. Однак окремі аспекти акцизного оподаткування в Україні, зокрема узгодження фіскальних і регуляторних можливостей специфічних акцизів у процесі інституційних змін бюджетно-податкового середовища, потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні ролі специфічних акцизів як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. В. Андрущенко, характеризуючи фіскальну функцію податків, зазначав, що фінансування суспільно необхідних видатків у державі відбувається, насамперед, за рахунок податкових надходжень до бюджетів, а оподаткування виконує роль фіскального ціноутворення на суспільні блага [1, с. 66]. Отже, податки завжди віддзеркалюють соціально-економічні процеси у певній країні, адже справляються в притаманному саме їй економічному, соціальному та інституційному середовищі. Сучасні дослідження підкреслюють, що податки є стійким елементом суспільного життя, який закріплений у вигляді навичок, способів економічного мислення та зразків поведінки; вони реалізовуються завдяки встановленим законодавчим нормам, формам застосування та механізмам здійснення у певному середовищі, окресленому культурними та ментальними параметрами; є трансакційними витратами особливого виду, які уможливлюють отримання трансакційних благ, представлених соціальними та суспільними благами [13, с. 14].

В умовах трансформаційних перетворень необхідність зміцнення податкового потенціалу, розширення податкоспроможності економічних агентів та водночас зниження податкового навантаження на реальний сектор економіки потребують пошуку найбільш ефективної комбінації складників податкової системи. Так, у процесі еволюції податкових систем у різних країнах на певних етапах

розвитку поступово змінювалося співвідношення прямих і непрямих податків, і, відповідно, зростала їхня роль у формуванні доходів державної скарбниці внаслідок вибраних національних стратегій бюджетної та податкової політики держави. Про вагомість непрямого оподаткування у доходах бюджетів промислово розвинених країн Європи та царської Росії ще наприкінці XIX ст. свідчить дослідження І. Янжула [18]. Так, Росія 63,5% доходів бюджету формувала за рахунок непрямих податків, Франція – 55,3%, Англія – 44,7%, Австро-Угорщина – 31,4%, Італія – 24,1%, Іспанія – найменше серед розглянутих країн – 12,8% (табл. 1).

Необхідність забезпечення реалізації державою балансу між фіскальною та регулювальною функціями податків для прогресивного соціально-економічного розвитку суспільства зумовлює необхідність формування та реалізації дієвої податкової політики, спрямованої на постійне вдосконалення податкової системи, підвищення адаптивності механізмів оподаткування до зовнішніх і внутрішніх чинників, максимально можливого зниження трансакційних витрат у процесі адміністрування податків тощо. При цьому податкове регулювання як цілеспрямований суб'єктивний процес виконання окреслених державою завдань для досягнення певних цілей соціально-економічного розвитку передбачає свідоме використання об'єктивно існуючої регулювальної функції податку [3].

Зміст акцизного податку деталізується реалізацією ним традиційних для податків функцій – фіскальної і регулюючої. В. Федосов уважає, що регулююча функція податків є об'єктивним явищем, адже «…вплив податків відбувається незалежно від волі держави, яка їх установлює» [9, с. 15]. Тобто навіть якщо новий податок уводиться виключно з фіскальними цілями, наслідком його впровадження є певна реакція платників у сфері виробничо-господарської діяльності, споживання, накопичення тощо, що зумовлює відповідні зміни соціально-економічних процесів та їх наслідків на всіх рівнях економіки. Слід зазначити, що підвищення акцизного податку забезпечує досить значну ефективність його фіскальної функції, а наявність у податків як економічної категорії регулювальної функції визначає можливість одночасно активного та цілеспрямованого її використання для досягнення різних цілей у процесі державного регулювання економічних та соціальних процесів. За тісного зв'язку фіскальної та регулятивної функцій податку доволі обґрунтованим уявляється біфункціональний підхід до податків як економічної категорії, що передбачає виділення двох основних функцій податків – фіскальної та регулюючої, причому «розширення кола функцій відповідно до завдань, вирішуваних за допомогою оподаткування, а також виокремлення функцій, зв'язаних із новітніми тенденціями суспільного розвитку (інформатизація, глобалізація та інтеграційні процеси тощо) … не уявляється доцільним, оскільки всі вони тією чи іншою мірою можуть бути трансформовані в рамках біфункціонального підходу» [3].

Таким чином, акцизний податок специфічно поєднує у собі як фіскальну функцію

Таблиця 1

Структура доходів державної казни окремих країн у XIX ст.

	Прямі податки	Непрямі податки	Інші доходи
Англія	19,4	44,7	35,9
Австро-Угорщина	19,2	31,4	49,4
Німеччина	13,6	24,8	61,6
Італія	15,6	24,1	60,3
Іспанія	10,8	12,8	76,4
Франція	19,0	55,3	25,7
Росія	13,0	63,5	23,5

Джерело: побудовано автором за [18, с. 361]

податків, наповнюючи дохідну частину бюджетів, так і регулюючу функцію. Остання коригує попит і пропозицію, збільшуючи ціну товару за рахунок акцизу або зменшуючи її шляхом виключення певних товарів із переліку підакцизних, впливаючи на ціноутворення і, відповідно, поведінку економічних агентів (як виробників підакцизної продукції, так і споживачів). Як справедливо зазначає Л. Сідельникова, якщо суспільні блага не мають високої цінності, підвищення норми оподаткування в державі стає причиною зниження сукупного попиту й податкової ціни навіть в умовах однакових бюджетних можливостей [12, с. 592]. Отже, цей вид податків впливає на рівень платоспроможного попиту на підакцизні групи товарів, що визначені законодавством певної країни, та на рівень зайнятості у сферах виробництва і збуту підакцизних товарів.

Донедавна вважалося, що саме здатність акцизів впливати на ціни призводить до того, що їхня регулююча функція превалює над фіскальною. Так, цінова надбавка у формі акцизного податку на стадії реалізації товарів у змозі створити умови доступності/недоступності того чи іншого товару (продукції) для певних верств населення. У даному разі дослідники проводять аналогію з митом, збільшення якого на певні товари до певних меж може припинити вивезення або ввезення їх на митну територію країни. Водночас після останньої світової фінансової кризи, зростання бюджетних дефіцитів та нагромадження боргових проблем на перший план висуваються потреби забезпечення фінансової стабілізації, відновлення економічного зростання та вирішення соціальних проблем, здійснюються заходи бюджетної консолідації та одночасно відбуваються зміни податкового навантаження на реальний сектор економіки, отже, роль акцизів як вбудованих стабілізаторів, що реалізується поєднанням їх фіскальної та регулюючої функцій, зростає.

Для системи оподаткування в Україні характерною є тенденція до поступового зростання ролі непрямих податків у наповненні бюджетів, що, відповідно, загострює увагу до розвитку ринку підакцизних товарів, який змінюється під впливом як ринкових сил, так і відповідного державного регулювання. Поступово у складі непрямих податків зростає доцільність застосування і вагомість специфічних акцизів, що зумовлюється реалізацією відповідної податкової політики стосовно акцизного оподаткування. У Податковому кодексі України акцизний податок визначено як непрямий податок, що додається до ціни вироблених у країні або імпортованих у країну товарів, які називають підакцизними. До підакцизних товарів в Україні належать [8]: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу «живого» бродіння); тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну; пальне; автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів; електрична енергія.

Частка специфічних акцизних податків у ВВП в Україні за останні роки поступово зростала та максимального значення набула в 2016 р., після стала поступово знижуватися, але її значення й у 2018 р. на 1,2% перевищувало значення 2012 р. (табл. 2).

Упродовж років незалежності нашої країни податкова політика держави щодо розвитку акцизного оподаткування змінювалася у напрямі від охоплення значного переліку підакцизних товарів до суттєвого зменшення їх кількості, що відображалося також у вдосконаленні формальних норм податково-бюджетного простору. У результаті податкового

Таблиця 2

Частка акцизного податку у ВВП, %

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка у ВВП%	2,5	2,6	2,4	2,8	3,6	4,3	4,1	3,7

Джерело: розраховано автором за [6; 7]

реформування має сформуватися справедлива та ефективна податкова система, що забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку і водночас сприяє структурному реформуванню реального сектору економіки на інноваційній основі. Непрямі податки, зокрема специфічні акцизи, довели свою ефективність в умовах циклічного розвитку економіки. Специфічні акцизи є індивідуальними податками та впливають на споживання окремих груп товарів і, відповідно, певні групи споживачів. Важливою особливістю акцизних податків є їхня здатність впливати на більш справедливий розподіл доходів у суспільстві, адже заможне населення потенційно здатне нести додаткові витрати на придбання товарів не першої необхідності, які підлягають акцизному оподаткуванню. Євроінтеграційні прагнення України також потребують дотримання міжнародних угод щодо змін у сфері акцизного оподаткування в аспекті узгодження вітчизняного оподаткування з європейським. Акцизне оподаткування також виконує завдання обмеження споживання окремих товарів, що досягається через поступове збільшення частки акцизу у ціні підакцизних товарів, що реалізуються в Україні. Це, насамперед, стосується тютюнових виробів. Ураховуючи, що продукція тютюнової галузі відноситься ВООЗ до соціально шкідливої, у наукових колах та суспільстві у цілому наголошується на необхідності обмеження її виробництва і споживання шляхом підвищення ціни за рахунок акцизу. Тому розглянемо детальніше такий вид специфічного акцизу, як акцизний податок на тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну, що справляється в Україні. Динаміка акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні свідчить, що ставки акцизу на ці товари протягом останнього десятиріччя істотно зросли. За офіційними даними, середня ціна тютюнових виробів протягом 2017 р. підвищилася на 24,5% за рівня інфляції 9,8%. Ціна сигарет зростає завдяки підвищенню ставки акцизу. На початку 2018 р. вона зросла ще на 29,8%, що сприяло збільшенню тютюновими корпораціями своєї частки ціни на сигарети впродовж року. У січні 2019 р. ставки тютюнових акцизів знову збільшено на 20%, а з 1 липня – ще на 9%, що є необхідним відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Водночас, як свідчать дані табл. 3, у 2018 р. відбулося зниження кількості реалізованих сигарет і зростання абсолютних розмірів акцизного податку з тютюнових виробів у зведеному бюджеті України. При цьому частка акцизів на тютюнові вироби у загальній сумі податкових надходжень є нестабільною.

На сучасному етапі розвитку податкової системи України механізм акцизного оподаткування має вирішувати двоєдине завдання: забезпечувати зростання надходжень до державного і місцевих бюджетів і водночас сприяти максимально можливому обмеженню незаконного виробництва та обігу підакцизних товарів. Також особливої уваги потребує гармонізація співвідношення фіскального,

Таблиця 3

Динаміка реалізації тютюнових виробів в Україні та надходжень акцизного податку до зведеного бюджету України в 2009–2018 рр.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс споживчих цін на тютюнові вироби, %	105,5	113,9	166,5	138,0	116,2	106,0	111,0	119,3	132,6	112,5	108,6
Реалізація сигарет та цигарок, млрд шт.	129,0	130,0	114,0	103,0	95,5	93,9	86,1	86,0	92,9	92,2	84,1
Акцизний податок на тютюнові вироби, млрд грн	2,4	3,6	9,1	13,0	15,3	16,6	17,9	18,1	22,2	39,3	42,9
Частка тютюнових акцизів у загальній сумі податкових надходжень, %	1,2	5,3	7,3	5,6	4,8	4,8	4,41	3,14	2,98	4,14	3,86

Джерело: побудовано автором за даними [2; 6; 7]

соціального й екологічного аспектів акцизного оподаткування, адже, встановлюючи акцизні податки, держава певним чином обмежує рівень споживання шкідливої для здоров'я людей продукції та її негативний вплив на навколишнє середовище і водночас певним чином стримує розвиток окремих галузей, що орієнтовані на виробництво підакцизних товарів. Використовуючи системний підхід, кожне підприємство такої галузі можна вважати відкритою соціально-економічною системою, яка створює певну кількість робочих місць, сплачує податки в бюджет, реалізує певні соціальні проекти тощо. Так, рейтинг п'яти найбільших виробників тютюнових виробів в Україні за сплатою акцизного податку в 2018 р. свідчить, що не всі виробники адаптувалися до поетапного зростання ставок акцизного податку [14]. Із року в рік зростає частка реалізованих тютюнових виробів за межі України, яка у середньому становить за останні чотири роки близько 40% у загальному обсязі реалізованої тютюнової продукції.

Зростання ставок акцизу на тютюнові вироби призвело до зниження офіційних даних щодо обсягів тютюнопаління в Україні. За даними опитування населення України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції), у 2018 р. було 5,96 млн. курців. Поширеність куріння серед населення України віком від 12 років і старше у 2016 р. становила 17,9%, що на 4% менше, ніж у 2017 р. Більшою мірою скоротилася поширеність куріння в селах (у 2018 р. вона становила 16%), тоді як у містах курили 18,9% опитаних осіб. Зменшення поширеності щоденного куріння у 2018 р. зафіксовано серед дорослих чоловіків: із 38% у 2017 р. до 36% у 2018 р., а серед жінок поширеність куріння не змінилася і становить 5%. Загалом упродовж 2008-2018 рр. поширеність куріння в Україні скоротилася з 25,6% до 17,9%, тобто на 7,7 в.п., або на 30% [11]. Головним чинником скорочення поширеності тютюнокуріння у 2018 р. було зменшення цінової доступності сигарет. Це, з одного боку, є позитивним моментом, оскільки споживання таких продуктів шкодить здоров'ю. З іншого боку, у 2018 р. виробники тютюнової продукції сплатили до державного бюджету понад 50 млрд. грн податків, що становить близько 8% від усіх податкових надходжень зведеного бюджету. Сьогодні майже 70% усіх сигарет, що продаються в Україні, представлені в низькому і середньому цінових сегментах. Ціна такої продукції становить до 40 грн за пачку. Високий ціновий та преміальний сегменти мають тенденцію до скорочення: за останні п'ять років їхня частка в загальній сумі зменшилася на 10%, що є наслідком значного підвищення ставок акцизного податку і, відповідно, зростання цін на сигаретну продукцію. Враховуючи, що тютюнова галузь є однією з провідних в Україні за кількістю податкових відрахувань до бюджету, зниження надходжень від акцизного оподаткування у середньостроковому періоді негативно позначиться на збалансованості бюджету без пошуку відповідних компенсуючих утрати надходжень.

Великою проблемою для українського тютюнового ринку сьогодні є нелегальна сигаретна продукція, яка останні два роки зростає особливо стрімкими темпами. Згідно з дослідженням міжнародної компанії Kantar TNS, упродовж 2017-2018 рр. ринок нелегальних сигарет збільшився майже у шість разів [5]. Утрати державного бюджету України лише у 2018 р. становили 2,6 млрд. грн. Втрати місцевих та державного бюджетів від нелегальної торгівлі тютюновими виробами у 2019 р. оцінюються у 4,5 млрд. грн. Водночас наслідком постійного підвищення ставок акцизного податку в Україні, отже, зростання цін на підакцизні товари, зокрема на тютюнові вироби, та низький рівень доходів населення в умовах високої інфляції та усталеної залежності споживачів переважно спонукає не до здорового способу життя, а до пошуку тіньових каналів придбання тютюнових виробів. Незважаючи на кримінальну відповідальність за порушення чинного законодавства щодо порядку проведення операцій із підакцизними товарами, у країні збільшується кількість зловживань із цього приводу та спостерігається негативна тенденція до

збільшення обсягів незаконного виробництва та обігу підакцизних товарів [2]. Нелегальна торгівля є головною причиною скорочення легального ринку тютюнових виробів. У 2018 р. обсяг ринку становив 60,1 млрд. сигарет, що на 10,3% менше, ніж було продано у 2017 р. За оцінками, у 2019 р. легальний ринок сигарет скоротиться до 53,9 млрд., його розміри будуть на 11% менше, ніж у 2018 р. Інші чинники, які негативно впливають на ситуацію з акцизним оподаткуванням, – недостатній рівень захисту від підробок вітчизняних акцизних марок і недостатній рівень повноважень та відповідальності працівників державних фіскальних органів [2; 4].

З огляду на досвід країн ЄС і напрацьований вітчизняний досвід, комплексна реалізація заходів контролю над виробництвом і реалізацією тютюнових виробів здатна поєднувати регулюючу і фіскальну функції акцизного податку, скорочувати поширеність тютюнопаління і кількість пов'язаних з уживанням тютюну хвороб та рівня смертності. Підвищення акцизного податку стає свого роду компенсаційним інструментом утрат бюджету.

Висновки. Податки на споживання в Україні є вагомим складником податкової системи, що віддзеркалює загальносвітову тенденцію. Аналізуючи акцизи в системі інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів в Україні, слід зазначити, що цей вид податку на споживання відіграє суттєву роль у формуванні дохідної частини зведеного бюджету та у регулюванні виробництва підакцизної продукції і попиту на споживчому ринку.

Акцизне оподаткування в Україні має істотний вплив на соціальні й економічні процеси, що відбуваються в державі. Оцінка акцизного оподаткування продемонструвала, що воно є важливим інструментом, який застосовується для забезпечення необхідного обсягу бюджетних надходжень, що стає особливо актуальним в умовах соціально-економічної та фінансової нестабільності. Впродовж останніх років спостерігається тенденція до посилення фіскальної та регулюючої ролі акцизного оподаткування в Україні, відбулося істотне збільшення частки надходжень акцизного податку в дохідній частині бюджету та певне зниження споживання підакцизної продукції.

Аналіз акцизного оподаткування на прикладі тютюнових виробів в Україні свідчить, що ставки акцизу впродовж останнього десятиріччя істотно зросли. Зростання ставок акцизу на тютюнові вироби та, відповідно, зменшення цінової доступності сигарет призвели до зниження офіційних даних щодо обсягів тютюнопаління в Україні. Це, з одного боку, є позитивним моментом, оскільки споживання таких продуктів шкодить здоров'ю, а з іншого – у середньостроковому періоді звужує потенційні надходження до бюджету. Досвід України та інших країн доводить, що комплексна реалізація заходів контролю над тютюном здатна скорочувати поширеність тютюнокуріння і кількість пов'язаних з уживанням тютюну хвороб та смертей. Однак зниження легальних обсягів продажу тютюнових виробів супроводжується активізацією їх тіньового обороту, що потребує розроблення заходів щодо подальшого вдосконалення нормативно-правового простору, розроблення стратегічних орієнтирів у сфері оподаткування, що є перспективою подальших досліджень.

Список літератури:

1. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). Львів : Каменяр, 2000. 303 с.

2. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL : http://sfs.govua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/1516710.html (дата звернення: 15.07.2019).

3. Іванов Ю.І. Функції податків та податкове регулювання. *Формування ринкової економіки України.* 2009. Вип. 19. С. 36-43.

4. Лінькова О.Ю. Оподаткування підакцизних товарів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 20. С. 90-92.

5. Непочатенко О.О., Боровик П.М., Таран Т.О. Акцизне оподаткування в Україні: сучасні проблеми та перспективи подальшого використання. *Економіка. Управління. Інновації.* 2016. № 2(17). URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_2_21 (дата звернення: 15.07.2019).

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.07.2019).

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : https://www.treasury.gov.ua (дата звернення: 20.07.2019).

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1325929236848879 (дата звернення: 05.07.2019).

9. Податкова система України : підручник / за ред. В.М. Федосова. Київ : Либідь, 1994. 404 с.

10. Редько К. Огляд ринку тютюну. URL : https://rating.zone/ohliad-rynku-tiutiunu (дата звернення: 25.07.2019).

11. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2018 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2018 р.). URL : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/03/zb_snsz2018pdf.pdf (дата звернення: 20.07.2019).

12. Сідельникова Л.П. Теоретико-методологічні витоки суспільної природи податків. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 6(17). С. 587-593. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/104.pdf (дата звернення: 30.05.2019).

13. Сидорович О. Інститути оподаткування: детермінанти функціонування в фіскальному просторі : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.08. Тернопіль, 2018. 40 с.

14. ТОП-5 найбільших виробників тютюнових виробів за сплатою акцизного податку на тютюнові вироби у 2018 р. *Бізнес в офіційних цифрах. Рейтинг.* URL : https://rating.zone/top-5-najbilshykh-vyrobnykiv-tiutiunovykh-vyrobiv-za-splatoiu-aktsyznoho-podatku-na-tiutiunovi-vyroby-u-2018-r (дата звернення: 10.08.2019).

15. Тютюновий ринок в Україні. URL : http://imperialtobacco.com.ua/tobacco/market/ (дата звернення: 12.08.2019).

16. Хлєбнікова І.І. Вплив специфічного акцизу на параметри розвитку ринків алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 6. С. 830-835.

17. Чугунов І.Я., Зварич О.В. Доходи бюджету як складова системи бюджетного регулювання. *Наукові праці НДФІ*. 2007. Вип. 1. С. 3-13.

18. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. Санкт-Петербург, 1904. 500 с.

References:

1. Andrushchenko V. (2000). Finansova dumka Zakhodu v XX stolitti (Teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematyka derzhavnykh finansiv) [he financial thought of the West in the twentieth century (Theoretical conceptualization and scientific problems of public finances)]. Lviv: Kameniar, 303 p.

2. Zvit Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy za 2018 rik [Report of the State Fiscal Service of Ukraine for 2018]. URL: http://sfs.govua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/1516710.html (accessed 15.07.2019).

3. Ivanov Yu. (2009). Funktsii podatkiv ta podatkove rehuliuvannia [Tax functions and tax regulation. Formation of market economy of Ukraine]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky Ukrainy*. Vyp. 19. S. 36-43.

4. Linkova O.Iu. Opodatkuvannia pidaktsyznykh tovariv [axation of excise goods]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. 2016. № 20. pp. 90-92.

5. Nepochatenko O.O., Borovyk P.M., & Taran T.O. (2016). Aktsyzne opodatkuvannia v Ukraini: suchasni problemy ta perspektyvy podalshoho vykorystannia [Excise taxation in Ukraine: current problems and prospects for future use]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii.* № 2(17). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_2_21 (accessed 15.07.2019).

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 20.07.2019).

7. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (accessed 20.07.2019).

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] vid 02.12.2010 №2755-VI. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1325929236848879 (accessed 5.07.2019).

9. Fedosov V.M. (red.). (1994). Podatkova systema Ukrainy [Tax system of Ukraine]. Kiev.: Lybid, 404 p.

10. Redko K. Ohliad rynku tiutiunu [Tobacco market overview]. URL: https://rating.zone/ohliad-rynku-tiutiunu/ (accessed 25.07.2019).

11. Samootsinka naselenniam stanu zdorovia ta rivnia dostupnosti okremykh vydiv medychnoi dopomohy u 2018 rotsi (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv u zhovtni 2018 roku) [Population self-assessment of health status and availability of certain types of care in 2018 (according to a sample household survey in October 2018)]. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/03/zb_snsz2018pdf.pdf (accessed 20.07.2019).

12. Sidelnykova L.P. (2018).Teoretyko-metodolohichni vytoky suspilnoi pryrody podatkiv [Theoretical and methodological origins of the social nature of taxes]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. № 6(17), pp. 587-593. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/104.pdf (accessed 30.05.2019).

13. Sydorovych O. (2018). Instytuty opodatkuvannia: determinanty funktsionuvannia v fiskalnomu prostori [Institutes of taxation: determinants of functioning in the fiscal space: abstract.]: avtoref. dys. … dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.08. Ternopil, 40 p.

14. TOP-5 naibilshykh vyrobnykiv tiutiunovykh vyrobiv za splatoiu aktsyznoho podatku na tiutiunovi vyroby u 2018 r [Top 5 Tobacco Manufacturers Largest Tobacco Tax Excise Tax 2018]. *Biznes v ofitsiinykh tsyfrakh. Reitynh*. URL: https://rating.zone/top-5-najbilshykh-vyrobnykiv-tiutiunovykh-vyrobiv-za-splatoiu-aktsyznoho-podatku-na-tiutiunovi-vyroby-u-2018-r/ (accessed 10.08.2019)

15. Tiutiunovyi rynok v Ukraini [Tobacco market in Ukraine]. URL: http://imperialtobacco.com.ua/tobacco/market/ (accessed 12.08.2019)

16. Khliebnikova I.I. (2015). Vplyv spetsyfichnoho aktsyzu na parametry rozvytku rynkiv alkoholnykh napoiv ta tiutiunovykh vyrobiv v Ukraini [Impact of specific excise duty on the parameters of development of the markets for alcoholic beverages and tobacco in Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. №6, pp. 830-835.

17. Chugunov I.Ya., Zvarych O.V. (2007). Doxody byudzhetu yak skladova systemy byudzhetnogo regulyuvannya [Budget revenues as a component of the budget regulation system]. *Naukovi praci NDFI*. Vyp. 1, pp. 3-13.

18. Yanzhul Y.Y. (1904). Osnovnye nachala fynansovoi nauky [Basic Principles of Financial Science.The doctrine of state revenues]. St.Petersburg. 500 p.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-34
УДК 657:336

Кравченко М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування та УФЕБ,
Дніпровський державний
аграрно-економічний університет
Вільхова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки,
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти»

Kravchenko Mykola
Dnipro State Agrarian and Economic University

Vilhova Tetyana
Dnipro Academy of Continuing Education

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

THE ECONOMIC CONTENT AND TASKS OF ACCOUNTING OF EXPENDITURE ON PRODUCTION OF PLANT PRODUCTS

У статті розглянуто організаційно-методичні основи ведення обліку витрат на виробництво продукції рослиннництва, калькулювання собівартості продукції. Групування витрат за економічними елементами здійснюється у всіх галузях народного господарства. Перехід на ринкові відносини господарювання передбачав комплекс заходів, спрямованих на підвищення рентабельності всіх галузей економіки, раціональне й економне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. У зв'язку з цим стала визначальною роль вартісних важелів впливу на ефективність виробництва, обліку і контролю за формуванням собівартості продукції. Облік і економічний контроль постійних витрат здійснюється шляхом порівняння та доведення бюджетної суми витрат до фактичної за кожним центром відповідальності. Доцільно при цьому зіставляти дані щодо певного виду витрат загалом за підрозділом, а не суми, віднесеної на певні види продукції, тобто економію постійних витрат підрозділу слід обчислювати на підставі бюджету та фактичних даних.

Ключові слова: *підприємство, облік витрат, контроль, продукція, елементи, фактори.*

В статье рассмотрены организационно-методические основы ведения учета затрат на производство продукции растениеводства, калькуляция себестоимости продукции. Группировка затрат по экономическим элементам осуществляется во всех отраслях народного хозяйства. Переход на рыночные отношения хозяйствования предусматривал комплекс мер, направленных на повышение рентабельности всех отраслей экономики, рациональное и экономное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В связи с этим стала определяющей роль стоимостных рычагов влияния на эффективность производства, учета и контроля за формированием себестоимости продукции. Учет и экономический контроль постоянных расходов осуществляется путем сравнения и доказательства бюджетной суммы расходов к фактической по каждому центру ответственности. Целесообразно при

© Кравченко М.В., Вільхова Т.В., 2019

этом сопоставлять данные по определенному виду расходов в целом по подразделению, а не суммы, отнесенной на определенные виды продукции, то есть экономию постоянных затрат подразделения следует вычислять на основании бюджета и фактических данных.

Ключевые слова: *предприятие, учет расходов, контроль, продукция, элементы, факторы.*

This article considers the organizational - methodical bases of management of cost accounting for production, calculation of production costs. Grouping costs by economic elements is carried out in all sectors of the economy. This gives the opportunity to determine the current and non-current assets, shows how many and which assets spent, regardless of where they are produced, for what purpose used, and describes the structure of costs, inspection of cost accounting. The analysis of production costs should be organized in such a way that it was possible to quickly influence the cost reduction, to determine the factors that affect the level of cost and to identify additional reserves for its reduction. Clear accounting enhances its role as the primary means of controlling the economy and commercial success of all businesses. The transition of production to the initiative path of development implies the acceleration of economic growth, the strengthening of the economy and the resource saving. Of great importance is a scientifically sound accounting of production costs, which generates information on the use of material, labor and financial resources, the cost of production and sales, and ultimately the performance indicators of the enterprise and associations. Thus, the lack of theoretical and practical elaboration and discussion of the issues of organization of accounting and control of production costs, the need to conduct research on production costs from the point of view of managing them, as well as the growing relevance of improving the accounting of production costs and control at enterprises in a market economy determined the topic of choice and the main directions of the thesis. Analyzing the existing views on determining the nature of costs, we can say that in our opinion, it is more appropriate to treat expenses from the point of view of accounting - as a decrease in economic benefits in the form of disposal of assets or increase liabilities due to the economic activities of the enterprise, which lead to a decrease in its own capital. This approach is more necessary in practical application, it helps to determine the actual amount of expenses for a certain period, and therefore facilitates their more accurate display and accounting. Accounting and control of production costs is one of the most important areas of accounting work, because at this stage is formed the bulk of the income and cash flow of the enterprise. The above indicates the relevance of the chosen research topic. The transition to market relations of economy provided for a set of measures aimed at increasing the profitability of all sectors of the economy, rational and economical use of material, labor and financial resources. In this regard, the decisive role of cost levers to influence the efficiency of production, accounting and control over the formation of cost of production. Accounting and control of fixed costs is carried out by comparing and bringing the budgeted costs to the actual costs for each responsibility center. In doing so, it is advisable to compare data on a particular type of cost across the unit rather than the amount allocated to certain types of products, ie the cost savings of the unit should be calculated on the basis of budget and actual data.

Key words: *then terprise, cost accounting, control, products, elements, factors.*

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем функціонування підприємств України в ринкових умовах є дієвість оперативного обліку та контролю витрат як основного засобу досягнення належної ефективності діяльності підприємства. Вирішальним моментом щодо впливу на результати діяльності підрозділів і підприємства загалом за сучасних умов стає система обліку та контролю витрат.

Витрати визначаються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу.

Для ефективного формування обліку управлінцям підприємства необхідна інформація стосовно об'єкта витрат, а саме про роботи, продукцію, послуги або вид діяльності підприємства. Усе це вимагає визначення витрат, які пов'язані з їх виробництвом або виконанням.

Також для підприємства важливого значення набуває управління витратами, воно являє собою процес формування витрат, який є цілеспрямованим стосовно їхніх видів, місць і носіїв. Управління витратами стимулює їхнє зниження та постійний контроль за їх рівнем. У діяльності підприємства чималу увагу необхідно приділяти обліку витрат. Адже саме він формує доходи підприємства.

Виробництво в рослинництві є сезонним, це є його основною характерною рисою.

Саме через сезонність період технологічного процесу перебуває в розриві з періодом отримання готової продукції. Технологічний процес у рослинництві залежить від природних умов, через це його неможливо пришвидшити за допомогою інтенсифікації, а виробничі витрати здійснюються доволі нерівномірно та протягом тривалого часу. Тому на підприємстві важливо організувати правильний облік витрат на виробництво конкретного виду продукції, облік оприбуткування та калькуляцію собівартості виробленої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики відображення витрат в бухгалтерському обліку свого часу розглядали такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: В.В. Сопко, В.Г. Лінник, М.В. Кужельний, В.П. Завгородній, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Ф. Палій, К. Друрі.

Численні дослідження цього питання свідчать про актуальність цієї проблеми.

Проте низка питань досі залишається не досить вивченою, що зумовило це дослідження. Отже, питання обліку та контролю витрат на виробництво продукції є досить актуальним зараз в Україні, воно має велике значення для становлення і нормального функціонування економіки.

Постановка завдання: Мета дослідження полягає в обгрунтуванні теоретичних, методичних та організаційних засад щодо організації обліку, витрат та виходу продукції рослинництва на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення витрат виробництва в сучасних умовах розвинутого підприємницького товарного виробництва розглядається як з об'єктивного, так і з суб'єктивного погляду, їх розподіл між економічними суб'єктами також здійснюється по-різному. Внаслідок цього в сьогоденній економічній науці немає одного підходу стосовно визначення витрат та їх методів визначення.

Зараз відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 Витрати «витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені».

Відповідно до цього ж положення «витратами не визнаються та не включаються до звіту про фінансові результати:

– платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента;

– погашення одержаних позик;

– інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 П(с)БО 16;

– витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

– балансова вартість валюти» [1, с. 184].

У бухгалтерському обліку відповідно до П(с)БО 16 «витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені».

Аналіз витрат було розпочато ще класиками політичної економії. Посилаючись на теорію трудової вартості, Д. Рікардо та А. Сміт завважували, що витрати – це середні суспільні витрати на одиницю продукції. Під витратами виробництва вони визначали ціну виробництва з урахуванням рентних платежів. Витратам виробництва Карл Маркс надавав такого значення: «витрати виробництв (сукупні витрати живої та уречевленої праці) складаються з витрат суспільства і витрат підприємства. Витрати суспільства – це сукупність матеріальних витрат уречевленої та живої праці, яка відображає вартість виробництва того чи іншого продукту для суспільства» [3].

Витрати виробництва трактувались в XIX столітті у двох напрямах – об'єктивному та суб'єктивному. Згідно із суб'єктивним трактуванням, яке запропоноване англійським економістом Н. Сенсором, витрати виробництва трактувалися як сума жертв робітників (робітник жертвує вільним часом заради виробництва). З часом Ф. Візер було розроблено об'єктивну теорію витрат, відповідно

до якої «дійсні витрати виробництва цього товару рівні найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби інакше були використані витрачені виробничі ресурси» (цитується за А.Г. Панчуком).

Питання організації та методики відображення витрат у бухгалтерському та податковому обліку свого часу розглядали такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як В.В. Сопко, В.Г. Лінник, М.В. Кужельний, В.П. Завгородній, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.Ф. Палій, К. Друрі.

Спроби класифікації доходів і витрат відбувалися давно. Ще у трактаті «Про рахунки і записи» Луки Пачолі висвітлюється це питання, автор класифікував усі витрати на «товарні (які пов'язані зі здійсненням торговельної діяльності); домашні (для ведення домашнього господарства); прямі (які безпосередньо можна віднести на собівартість певного виду продукції); непрямі (що заносяться на рахунок торгових витрат); надзвичайні (які пов'язані з витратами, що не виникають у процесі звичайної діяльності)».

У сучасних умовах на важливість класифікації вказує В.В. Сопко, який відзначає, що «класифікувати витрати необхідно, щоб визначити вартість продукції. Слід відзначити, що кожна класифікаційна група є необхідною в тих чи інших умовах, тобто відповідає певній меті. Групування витрат у певному напрямі не завжди відповідає потребам керівництва. Навіть більше, технологічні й організаційні особливості підприємств також зумовлюють вибір відповідної класифікації витрат» [2, с. 67-62].

Для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві важливо дотримуватися законодавчих та нормативно-правових актів, відповідно до яких регулюється процес реалізації. Бухгалтеру потрібно знати, якими законодавчими документами необхідно представляти інформацію і реалізовувати свою діяльність, бо він відповідає за недотримання правил під час ведення обліку.

Нормативне регулювання бухгалтерського обліку спрямоване на те, щоб надати доступ до інформації та звітності про фінансовий стан і наслідки роботи господарюючого суб'єкта усім користувачам. Держава регулює питання обліку стосовно узагальнення інформації та складання звітності, яку хочуть отримати зовнішні користувачі. Для внутрішніх користувачів суб'єкт господарювання сам встановлює форми, строки, порядок і побудову звітності та інформації.

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV [28]. Цей закон розкриває правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Виробничі витрати регулюються і посилаються на цей закон.

Також регулювання обліку витрат здійснюється іншими нормативно-правовими документами.

У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» від 18.11.2005 № 790 (із змінами від 10.01.2012) висвітлюється, як методологічно формується інформація стосовно біологічних активів та сільськогосподарської продукції та як ці показники відображаються у фінансовій звітності.

Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV регулює внутрішньогосподарські відносини, які виникають між структурними підрозділами господарюючого суб'єкта.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» висвітлюються питання стосовно запасів, які перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу виробленої продукції.

Структура витрат на оплату праці робітникам визначається Законом України «Про оплату праці» № 108-95-ВР від 24.03.1995 із змінами (№ 406-18 від 04.07.2013 р.).

Норму відрахувань у відсотках від реалізації продукції на охорону праці містить Закон України «Про охорону праці» № 2694-XII від 14.10.1992 р. із змінами (№ 5459-VI від 16.10.2012 р.).

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до

фінансової звітності» Міністерство фінансів України, наказ № 73 від 07.02.2013 р. У Положенні задано строки та за яких умов відносять витрати до звітного періоду фінансової звітності, за яких критеріїв визнаються витрати та відображаються у фінансових результатах.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» Міністерства фінансів України, наказ № 601 від 28.10.2003 р. 99 із змінами та доповненнями (№ 1591 від 09.12.2011 р.) розкриваються витрати на оплату відпусток працівникам та віднесення їх на витрати виробництва.

План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 р. Він містить упорядкований перелік рахунків бухгалтерського обліку щоб відобразити господарські операції та інформацію стосовно діяльності підприємства.

«Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 № 291 відображає опис економічного змісту, побудови рахунків, типову кореспонденцію рахунків, містяться рекомендації про порядок організації аналітичного обліку [3, с. 576].

Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.95 р. Положенням зазначається, як зберігати первинні документи, облікові регістри, порядок їх створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Міністерства фінансів України, наказ № 318 від 31.12.99 із змінами та доповненнями (№ 627 від 27.06.2013 р.), визначає термін «витрати», як вони визнаються і з чого складаються [4, с. 645].

У господарській діяльності виробництво є одним із провідних процесів підприємства. Готову продукцію, що одержана в процесі виробництва внаслідок використання природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, трудових ресурсів, основних засобів, у кінцевому результаті реалізують.

Характерною рисою процесу виробництва є те, як формуються витрати на виробництво продукції, які становлять виробничу собівартість.

У процесі виробничої діяльності підприємства провідною ціллю є випуск готової продукції, призначення якої полягає в реалізації та одержанні прибутку. У процесі виробництва виникають затрати на виробництво продукції та її виробнича собівартість.

Як зазначає Ф.Ф. Бутинець, «головне призначення обліку витрат на виробництво полягає у контролі за виробничою діяльністю та управлінні витратами на її здійснення».

Основною метою обліку виробництва М.Ф. Огійчук у своїй книзі визначає «своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат та контроль за використанням усіх видів виробничих ресурсів, а також обсягу виробленої продукції (наданих робіт чи послуг) у натуральних та грошових вимірниках».

На основі мети завданням обліку виробництва можна назвати:

– визначення структури та розподіл виробничих витрат за їх економічним змістом, центрами відповідальності, елементами, статтями обліку, суміжними періодами та іншими ознаками, передбаченими відповідними стандартами фінансового та управлінського обліку;

– відображення виготовленої продукції, наданих робіт чи послуг у кількісному та якісному показниках у розрізі центрів відповідальності, певних об'єктів обліку і суміжних періодів своєчасно та в повному обсязі;

– згідно із затвердженими положеннями і порівняно його з нормативним, розрахунковим (прогнозним, кошторисним) та рівнем ринкових цін визначення фактичного рівня собівартості одиниці продукції (робіт, послуг);

– у наявній системі документів, облікових реєстрів та звітності сформувати належну інформацію про розмір витрат та виготовленої продукції (робіт, послуг);

– забезпечення адміністрації підприємства необхідною інформаційною базою, щоби приймати управлінські рішення;

– порівняно з нормативними і плановими розмірами для того, щоб виявити відхилення і формувати економічну стратегію на майбутнє, потрібне ведення спостережень і контролю за фактичним рівнем витрат;

– знайти й оцінити економічні результати структурних підрозділів у виробничій діяльності;

– щоби приймати рішення, які мають довгостроковий характер (рентабельність продукції, ефективність капітальних вкладень, окупність виробничих програм тощо), необхідно систематизувати інформацію управлінського обліку виробничої діяльності.

Важливим моментом для користувачів інформації про витрати підприємства є її повнота, достовірність та неупередженість. Вся сукупність дій суб'єкта господарювання, що стосується витрат, є важливою.

Користувачам важливо мати достовірну, повну, неупереджену інформацію про всі дії і події суб'єкта господарювання, які належать до витрат підприємства, Для користувачів інформація про витрати і собівартість продукції є досить важливою, тому що:

– вона є основою ціноутворення;

– від неї залежить прибутковість чи збитковість підприємства;

– відбивається на оподаткуванні підприємства;

– через заробітну плату позначається на задоволенні соціальних потреб робітників (наприклад, у вигляді премій тощо);

– через ціни впливає на продукцію, яку купує для задоволення своїх потреб населення.

Висновки. Отже, можна сказати, що в Україні рослинництво є важливою і найбільш стабільною галуззю сільськогосподарського виробництва, яка постійно розвивається, удосконалюється та супроводжується якісними змінами. Саме тому їй приділяється загальна увага науковців, яка головним чином акцентується на різноманітних аспектах організації обліку витрат і виходу продукції рослинництва. Випуск продукції для подальшої реалізації й отримання прибутку є головним завданням виробничої діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : дис. … канд. ек. наук : 08.00.08. Львів, 2015. 272 с.

2. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств. Персонал. 2007. № 2. С. 67-72.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 23.05.2019).

4. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / В.М. Алексійчук та ін. ; за ред. М.Я. Дем'яненко. Київ : ІАЕ УААН, 2002. 645 с.

References:

1. Botsora L.O. (2015) Finansovyi mekhanizm rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini [The financial mechanism of the development of a small pridpriємnitstva in Ukraine] : dys. … kand. ek. nauk : 08.00.08. Lviv, 272 p. (in Ukrainian).

2. Yefimova O. (2007) Systemnyi pidkhid – osnova upravlinnia diialnistiu pidpryiemstv [The system approach is the basis for managing the activities of enterprises.] Personal, № 2, pp. 67-72.

3. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini vid 16 lypnja 1999 r. # 996-XIV : Zakon Ukrainy [About the county region and the financier in Ukraine : Law of Ukraine dated 16 July 1999 No. 996-XIV]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed 23.05.2019).

4. Aleksichuk V.M., Demianenko M.Y., Borshch A.G. (2002) Finansy v period reformuvannia ahropromyslovoho vyrobnytstva [Finances during the reform of agricultural production] Kyiv: IAE UAAN. (in Ukrainian).

DOI: https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-65-35
УДК 657.421.1

Сокольська Р.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Національна металургійна академія України
Зелікман В.Д.
кандидат технічних наук, доцент,
Національна металургійна академія України
Шерстньова О.О.
магістрант,
Національна металургійна академія України

Sokolska Renata, Zelikman Vladyslav, Sherstnova Olha
National Metallurgical Academy of Ukraine

ОЦІНКА ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ESTIMATION OF THE FIXED ASSETS' LIQUIDATION VALUE IN FINANCIAL ACCOUNTING OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Досліджено теоретичні основи формування поняття ліквідаційної вартості у П(С)БО та МСФЗ. Визначено проблемні аспекти оцінки ліквідаційної вартості у фінансовому обліку в сучасних умовах господарювання підприємств в Україні та можливості застосування МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» для визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів. Розроблено методичний підхід до визначення ліквідаційної вартості з урахуванням вимог МСФЗ. Досліджені можливості використання положень Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» для оцінки ліквідаційної вартості для цілей фінансового обліку. Досліджена теорія вимушеного продажу майна й особливості оцінки ліквідаційної вартості з її застосуванням для цілей фінансового обліку. Запропоновано методику для розрахунку суми ліквідаційної вартості з урахуванням темпів інфляції та ступеня зносу об'єктів основних засобів.

Ключові слова: *ліквідаційна вартість, об'єкт основних засобів, фінансовий облік, оцінка майна, знос, інфляція.*

Исследованы теоретические *основы формирования понятия ликвидационной стоимости в П(С)БУ и МСФО. Определены проблемные аспекты оценки ликвидационной стоимости в финансовом учете в современных условиях хозяйствования предприятий в Украине и возможности применения МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» для определения ликвидационной стоимости объектов основных средств. Разработан методический подход к определению ликвидационной стоимости с учетом требований МСФО. Исследованы возможности использования положений Национального стандарта № 1 «Общие основы оценки имущества и имущественных прав» для оценки ликвидационной стоимости для целей финансового учета. Исследована теория вынужденной продажи имущества и особенности оценки ликвидационной стоимости с ее применением для целей финансового учета. Предложена методика для расчета суммы ликвидационной стоимости с учетом темпов инфляции и степени износа объектов основных средств.*

Ключевые слова: *ликвидационная стоимость, объект основных средств, финансовый учет, оценка имущества, износ, инфляция.*

Determination of liquidation value is one of the most debatable issues in both the theory of financial accounting and in the practical activity of Ukrainian enterprises and organizations. It makes the provided research especially necessary and relevant in current environment. Based on the authors' survey of the theoretical foundations

 © Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д., Шерстньова О.О., 2019

of the formation of the concept of liquidation value in the domestic Accounting Standards and in the International Financial Reporting Standards, the problematic aspects of the liquidation value estimation in financial accounting in modern conditions of Ukrainian enterprises management were determined. Investigation showed that the definition of the concept of liquidation value given in the International Financial Reporting Standards differs from the concept given in the Ukrainian National Accounting Standards and the international concept makes it possible to more reliably estimate the liquidation value. In particular, the transition to International Financial Reporting Standards enables the application of the provisions of IFRS 13 "Fair Value Measurement" to determine the liquidation value of objects of fixed assets. The authors proposed a methodological approach to determining the liquidation value, taking into account the requirements of International Financial Reporting Standards. In addition, the possibilities of using the provisions of National Standard No. 1 "General Principles of Valuation of Property and Property Rights" to assess of liquidation value for financial accounting purposes was investigated. The theory of involuntary sale of property was considered and features of the liquidation value assessment using this theory were identified for the purposes of financial accounting. The authors proposed a formula for calculating the amount of liquidation value, taking into account the rate of inflation and the degree of depreciation of objects of fixed assets. Using this calculation method allows to focus on liquidation value at the current moment, which reduces the risks of forecasting errors. The results of the work can be used by Ukrainian enterprises to assess the liquidation value, which is necessary for calculating depreciation by the straight-line, cumulative and production methods, and this in turn affects the amount of costs, the financial result of the enterprise and its property status.

Key words: *liquidation value, fixed assets object, financial accounting, properties estimation, depreciation, inflation.*

Постановка проблеми. Оцінка ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів залишається одним із головних дискусійних питань під час здійснення обліку на підприємствах України. Це пов'язано як із деякими відмінностями у визначенні понять відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), так і з суто оціночним та ймовірнісним механізмом формування показників та величезним рівнем невизначеності під час оцінки ліквідаційної вартості в сучасних умовах господарювання в Україні. Усе це приводить до ситуації, коли більшість підприємств в Україні нехтують визначенням ліквідаційної вартості, вважаючи її дуже малою величиною. Але такий підхід не може застосуватися до всіх об'єктів основних засобів (наприклад, до будівель та споруд), знижує достовірність оцінки амортизації об'єктів основних засобів і приводить загалом до викривлення інформації про майновий стан суб'єкта господарювання. Тому в умовах переходу вітчизняних підприємств на ведення обліку за міжнародними стандартами питання визначення та оцінки ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів суб'єктів господарювання стає актуальною проблемою фінансового обліку активів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення ліквідаційної вартості знаходять своє відображення практично в усіх працях видатних вітчизняних науковців, що присвячені фінансовому обліку, зокрема, в роботах Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.М. Ткаченко та інших. Дослідженням оцінки ліквідаційної вартості у різних її аспектах присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних учених: В.В. Галасюка, А.Ю. Родіна, А.Б. Фельдмана, С.В. Цімбаленко та інших. У цих роботах надається визначення ліквідаційної вартості, розглядаються загальні вимоги до її оцінки згідно з П(С)БО, МСФЗ та іншими законодавчими та нормативними актами, що дає можливість узагальнити сфери використання ліквідаційної вартості в умовах господарювання підприємств в Україні. Але питання формування деталізованого методичного підходу до розрахунку ліквідаційної вартості для потреб фінансового обліку залишаються і досі не вирішеними.

Мета статті. Головною метою цього дослідження є розроблення методичних рекомендацій щодо розрахунку ліквідаційної вартості для потреб фінансового обліку підприємств в Україні у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Визначення ліквідаційної вартості основних засобів необхідне для правильного нарахування

амортизації у фінансовому обліку. Використання таких методів амортизації, як кумулятивний, прямолінійний та виробничий, можливе тільки з використанням ліквідаційної вартості об'єкта [1-3]. При цьому правильне визначення ліквідаційної вартості впливає на собівартість готової продукції та на розрахунок загальновиробничих, адміністративних і збутових витрат, до складу яких входить амортизація основних засобів відповідного призначення.

У фінансовому обліку відповідно до вітчизняного П(С)БО 7 «Основні засоби» ліквідаційна вартість визначається як «сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство/установа очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією)» [4]. Ця вартість має визначатися самостійно підприємством, але ніяких методичних рекомендацій або інструкцій з цього приводу не надається.

Проблема ускладнюється ще й тим, що у вітчизняному податковому законодавстві [5] поняття ліквідаційної вартості не використовується, і для податкових цілей оцінка ліквідаційної вартості не здійснюється. Усе це приводило до того, що впродовж тривалого часу визначення ліквідаційної вартості на практиці обліковцями ігнорувалося. Приймалося, шо ліквідаційна вартість об'єктів основних засобів дорівнює нулю, і в такому вигляді вона використовувалася для відповідних розрахунків. Якщо наприкінці строку корисного використання об'єкт усе ж таки мав вартість, більшу за нуль, то такий об'єкт просто дооцінювався відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» [4].

З переходом до міжнародних стандартів обліку ситуація суттєво змінюється, оскільки на перший план виходить достовірність та прозорість фінансової звітності відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності [6]. Ці вимоги приводять до того, що визначення ліквідаційної вартості стає важливою частиною обліку основних засобів. Відповідно до МСБО (IAS) 16 «Основні засоби», ліквідаційна вартість – «розрахункова сума, яку підприємство отримало би на поточний момент від вибуття активу після вирахування розрахункових витрат на вибуття, якщо би стан цього об'єкта і строк його служби були такими, які очікуються після закінчення строку його корисного використання» [7].

Суттєвою відмінністю цього визначення від визначення, наданого у П(С)БО 7 [4], є різні акценти під час прогнозування вартості об'єкта основних засобів, що розглядається, у майбутньому. Так, згідно з П(С)БО прогнозувати потрібно безпосередньо вартість об'єкта наприкінці строку його корисного використання, що є дуже складним завданням, особливо якщо об'єкт має використовуватися тривалий час (10 років і більше). Згідно ж з МСБО прогнозувати потрібно стан об'єкта наприкінці строку його корисного використання, а вартість визначається виходячи з поточних ринкових умов. Такий підхід суттєво полегшує завдання, оскільки знімає потребу враховувати інфляцію, вартість грошей у часі й інші фактори, які важко спрогнозувати. Це дає можливість використовувати методи оцінки справедливої вартості, наведені у МСФЗ (IFRS) 13 «Оцінка справедливої вартості» [8], або, якщо це неможливо, частково використовувати методи, які використовуються в економічній практиці для потреб оцінки вартості майна для залогу або у разі банкрутства підприємств.

Згідно з МСФЗ 13 [8] є три рівні визначення справедливої вартості активів:

– перший рівень – ринковий метод, коли ідентичні об'єкти продаються на відкритому ринку і визначення їхньої вартості повністю обґрунтовано ринковими цінами, які можна спостерігати без перешкод;

– другий рівень – ринковий метод, коли на ринку продаються не ідентичні об'єкти, а аналогічні; у цьому разі визначення вартості об'єкта є результатом як спостереження за ринковими цінами, так і деяких припущень, оскільки об'єкт, вартість якого береться за основу, не є повністю ідентичним оцінюваному;

– третій рівень – оціночний метод, коли об'єкти не продаються на відкритому ринку і потрібно оцінювати вартість таких об'єктів

за допомогою оціночних показників, які мають ймовірнісний характер (теперішня вартість майбутніх економічних вигід від використання активів, відновлювальна вартість та ін.).

Зрозуміло, що неможливо використовувати для визначення ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів ринковий метод першого рівня визначення справедливої вартості, оскільки знайти на сучасному ринку об'єкт, який би був у тому же стані працездатності і зношеності, у якому передбачається оцінюваний об'єкт, є досить складним. Але використання ринкового методу другого рівня з орієнтацією на вартість аналогічного об'єкта є доцільним. У цьому разі визначення ліквідаційної вартості буде складатися з таких етапів:

1) прогнозування технічного стану об'єкта основних засобів наприкінці строку його корисного використання;

2) аналіз ринку з метою визначення сучасної вартості об'єктів аналогічного призначення, які перебувають у технічному стані, аналогічному тому, який прогнозується наприкінці строку корисного використання оцінюваного об'єкта;

3) на підставі аналізу ринку визначення вартості об'єкта основних засобів наприкінці строку його корисного використання з урахуванням специфічних для кожного підприємства припущень (наприклад, місце знаходження будівлі та ін.);

4) розрахунок витрат на вибуття об'єкта (витрати на демонтаж, транспортування та ін);

5) розрахунок ліквідаційної вартості як різниці вартості, отриманої на третьому етапі, та суми витрат, отриманої на четвертому етапі.

За тим самим алгоритмом може здійснюватися оцінка ліквідаційної вартості в тому разі, коли об'єкт основних засобів наприкінці строку корисної експлуатації може бути реалізований тільки частинами (наприклад, автомобіль, який наприкінці експлуатації розбирається на запасні частини, які і реалізуються на ринку). У цьому разі за запропонованою методикою визначається вартість кожної частини об'єкта основних засобів з урахуванням очікуваного ступеня зношеності на момент закінчення строку експлуатації. Вартість усього об'єкта наприкінці строку корисної експлуатації визначається шляхом складання визначеної вартості частин, після чого із вказаної суми вираховуються витрати на ліквідацію й отримується ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів. Цей підхід вважається з погляду міжнародних стандартів фінансової звітності [8] більш обґрунтованим, ніж використання оціночних методів, але на практиці виникають ситуації, коли знайти навіть аналоги деяких активів не уявляється можливим. У цьому разі для визначення ліквідаційної вартості рекомендується з відповідними припущеннями використовувати вимоги Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [9], який є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна.

Відповідно до цього стандарту ліквідаційна вартість – «вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості» [9]. При цьому під строком експозиції розуміється період часу, протягом якого об'єкт має знаходитися на ринку, для того, щоб бути проданим. У межах цього підходу ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів залежить від його ринкової вартості, а також термінів експозиції, тобто оцінка ліквідаційної вартості здійснюється на підставі концепції вимушеного продажу, коли ключовим фактором впливу на вартість об'єкту є терміни його продажу [10].

Варіантом застосування такої концепції для визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів є методика, за якою єдиним фактором, що впливає на величину ліквідаційної вартості, є фактор вимушеного продажу, тобто продажу основних засобів підприємством внаслідок нестійкого фінансового стану, а не обґрунтованого управлінського рішення в межах реалізації політики раціонального використання основних засобів. У цьому разі ліквідаційна вартість визначається за формулою [11]:

$$В_л = В_р \text{ x } (1 - К_в), \quad (1)$$

де $В_л$ – ліквідаційна вартість основних засобів;

$В_р$ – ринкова вартість основних засобів;

$К_в$ – коефіцієнт корегування в умовах вимушеного продажу об'єкта.

Витрати на ліквідацію активу в цьому разі у розрахунок не беруться, коефіцієнт корегування в умовах вимушеного продажу об'єкта основних засобів визначається на підставі професійного судження в інтервалі від 0,1 до 0,8. На значення цього коефіцієнта впливають: ризик судового скасування рішення про продаж об'єкта основних засобів для погашення боргу; ризик зниження попиту на цей об'єкт; ризик втрати комерційної привабливості (труднощі з оформленням заставного майна); спосіб продажу (торги, аукціон та ін.); терміни продажу (зазвичай терміни встановлюють до 180 днів); ризик неточності оцінки та інші ризики [12].

Для фінансового обліку цей метод можна використовувати, якщо вважати вибуття активів вимушеним продажем. У такому разі коефіцієнт коригування, окрім вищезазначених факторів, має враховувати ступінь зношеності активу наприкінці строку його корисної експлуатації. При цьому ринкова вартість основних засобів за неможливості оцінити справедливу вартість об'єкту ринковими методами може дорівнювати його первісній вартості за історичною собівартістю. Слід зазначити, що під час застосування цього методу також обов'язково враховувати витрати на ліквідацію. За таких умов формула для розрахунку ліквідаційної вартості матиме вигляд:

$$В_л = В_п \text{ x } (1 - К) - Вт_л, \quad (2)$$

де $В_п$ – первісна вартість об'єкта основних засобів;

$К$ – коефіцієнт коректування в умовах вибуття об'єкта наприкінці строку його корисного використання;

$Вт_л$ – оціночна величина витрат на ліквідацію об'єкта основних засобів.

Недоліком цього методу є велика залежність оцінок від суб'єктивних суджень, труднощі із визначенням ринкової вартості об'єкта, а також відсутність оцінки впливу інфляції на вартість об'єкта основних засобів наприкінці строку корисної експлуатації.

Для урахування інфляції та зниження суб'єктивності оцінок ринкової вартості пропонується використання методу корегування чинної на теперішній час ліквідаційної вартості, в межах якого використовують показник темпу інфляції та річний коефіцієнт зносу. За цим методом ліквідаційна вартість визначається за формулою:

$$В_л = В_{лп} \text{ x } (1 + Т_{інф})^n \text{ x } К_{зн}^n, \quad (3)$$

де $В_{лп}$ – ліквідаційна вартість, якщо об'єкт буде виведений з експлуатації у цей момент часу у тому стані, в якому він перебуває;

$Т_{інф}$ – річний темп інфляції;

n – строк корисного використання, років;

$К_{зн}$ – річний коефіцієнт зносу.

Коефіцієнт зносу залежить від інтенсивності використання активів і ступеня морального старіння та визначається на підставі професійного судження. Цей метод дозволяє скоригувати досить достовірну величину ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів у сучасному стані придатності і за цінами на теперішній час на річний темп інфляції та очікувану ступінь зношуваності активу, що дасть змогу більш точно оцінити ліквідаційну вартість об'єкта основних засобів і, відповідно, суму амортизації основних засобів.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Таким чином, ву роботі досліджені особливості формування поняття «ліквідаційна вартість» у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та у міжнародних стандартах фінансової звітності. Показано, що під час переходу на міжнародні стандарти для визначення ліквідаційної вартості можна використовувати положення МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», та запропонована відповідна методика оцінки ліквідаційної вартості. Проаналізовані можливості використання Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» та теорії вимушеного продажу для визначення ліквідаційної вартості у цілях фінансового обліку.

Запропонована методика розрахунку ліквідаційної вартості, яка передбачає

визначення ліквідаційної вартості з урахуванням впливу інфляції та очікуваного ступеня зношеності активу. При цьому за основу береться ліквідаційна вартість об'єкта, яка би сформувалася, якщо б об'єкт виводився з експлуатації в цей момент часу, що дає змогу більш достовірно оцінити ліквідаційну вартість та уникнути помилок, пов'язаних з імовірнісним характером прогнозування.

Результати роботи можуть бути використані підприємствами в Україні для оцінки ліквідаційної вартості з метою обґрунтованого нарахування амортизації, визначення суми витрат та аналізу майнового стану підприємств. Напрямом подальших досліджень має стати методика визначення коефіцієнта зносу та врахування динаміки зміни темпів інфляції.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Під заг. ред. і з передм. Ф.Ф. Бутинця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.

2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: Практ. посібник. К.: Лібра, 2011. 840 с.

3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. 6-те вид. допов. і перероб. К.: Алерта, 2013. 982 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 зі змінами (редакція від 05.01.2018 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (дата звернення: 9.09.2019).

5. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами (редакція від 1.07.2019 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 9.09.2019).

6. Концептуальна основа фінансової звітності (редакція від 01.09.2010 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 9.09.2019).

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» (редакція від 01.09.2012 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 9.09.2019).

8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСФЗ 13) «Оцінка справедливої вартості» (редакція від 01.09.2013 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068 (дата звернення: 9.09.2019).

9. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 зі змінами (редакція від 15.04.2015 р.). Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п (дата звернення: 9.09.2019).

10. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Незалежна експертна оцінка як засіб забезпечення необхідного рівня ліквідності об'єктів застави (практичні аспекти). *Вісник НБУ*. 1998. №7. С. 51-54.

11. Осипова К.С. Ликвидационная стоимость основных средств: определение и расчет. Publishing house Education and Science s.r.o. Международная научно-практическая конференция «Научная мысль информационного века – 2010». URL: http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/59759.doc.htm (дата звернення: 9.09.2019).

12. Родин А.Ю. Методика определения ликвидационной стоимости имущества. Вопросы оценки. 2003. № 1. URL: http://dom-khv.ucoz.ru/index/metodika_likvidacionnoj_stoimosti_imushhestva/0-405 (дата звернення: 9.09.2019).

References:

1. Butynets F.F. et al. (2009) Bukhhalterskyi finansovyi oblik: Pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti «Oblik i audyt» vyshchykh navchalnykh zakladiv [Bookkeeping Financial Accounting: A Study-book for Students of the Specialty "Accounting and Audit" of Higher Education Institutions]. Zhytomyr: PP «Ruta». 912 p. (in Ukrainian).

2. Holov S.F., Kostiuchenko V.M. (2011) Bukhhalterskyi oblik za mizhnarodnymy standartamy: pryklady ta komentari: Prakt. posibnyk [Bookkeeping Accounting by International Standards: Examples and Comments: A Practical Guide]. Kyiv: Libra. 840 p. (in Ukrainian).

3. Tkachenko N.M. Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist: Pidruchnyk [Bookkeeping Financial Accounting, Taxation and Reporting: A Study-book]. Kyiv: Alerta. 982 p. (in Ukrainian).

4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby», zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92 zi zminamy (redaktsiia vid 05.01.2018 r.) [Accounting Standard 7 «Fixed Assets» approved by Order of Ministry of Finance of Ukraine dated April 27, 2000 #92 as amended (Edition of January, 5, 2018)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (Accessed on September, 9, 2019).

5. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2.12.2010 r. #2755-VI zi zminamy (redaktsiia vid 1.07.2019 r.) [Tax Code of Ukraine of December, 2, 2010 as amended (Edition of July, 1, 2019)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed on September, 9, 2019).

6. Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti (redaktsiia vid 01.09.2010 r.) [Conceptual Framework for Financial Reporting (Edition of September, 1, 2010)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed on September, 9, 2019).

7. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 (MSBO 16) «Osnovni zasoby» (redaktsiia vid 01.09.2012 r.) [International Accounting Standard 16 (IAS 16) «Fixed assets» (Edition of September, 1, 2012)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (Accessed on September, 9, 2019).

8. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 13 (MSFZ 13) «Otsinka spravedlyvoi vartosti» (redaktsiia vid 01.09.2013 r.) [International Financial Reporting Standard 13 (IFRS 13) «Fair Value Measurement» (Edition of September, 1. 2013)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 929_068 (Accessed on September, 9, 2019).

9. Natsionalnyi standart №1 «Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav», zatverdzhenyi Postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10.09.2003 r. № 1440 zi zminamy (redaktsiia vid 15.04.2015 r.) [National standard #1 «General Principles of Valuation of Property and Property Rights», approved by Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September, 10, 2003 #1440 as amended (Edition of April, 15, 2015)]. Zakonodavstvo Ukrainy. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1440-2003-п (Accessed on September, 9, 2019).

10. Halasiuk V.V., Halasiuk V.V. (1998) Nezalezhna ekspertna otsinka yak zasib zabezpechennia neobkhidnoho rivnia likvidnosti ob'iektiv zastavy (praktychni aspekty) [Independent Experts Evaluation as a Way of Ensuring the Required Level of Collateral Liquidity (Practical Aspects)]. *Visnyk NBU*. №7. pp. 51-54.

11. Osipova K.S. (2010) Likvidatcionnaia stoimost osnovnykh sredstv: opredelenie i raschet [Liquidation Value of Fixed Assets: Determination and Calculation]. Publishing house Education and Science s.r.o. Mezhdunarodnaia nauchno-prakticheskaia konferentciia «Nauchnaia mysl informatcionnogo veka – 2010». URL: http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/59759.doc.htm (Accessed on September, 9, 2019).

12. Rodin A.Iu. (2003) Metodika opredeleniia likvidatcionnoi stoimosti imushchestva [Methodology for Determination of Liquidation Value of Property]. Voprosy otcenki. № 1. URL: http://dom-khv.ucoz.ru/index/metodika_likvidacionnoj _stoimosti_imushhestva/0-405 (Accessed on September, 9, 2019).