

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 36**  
Частина 2



**Одеса**  
**2018**

**Головний редактор:**

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

**Заступник головного редактора:**

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

**Відповідальний секретар:**

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

**Члени редакційної колегії:**

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

**Електронна сторінка видання – [www.bses.in.ua](http://www.bses.in.ua)**

**Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»**

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту  
економіки та інновацій (протокол № 12 від 24.12.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано  
Міністерством юстиції України  
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

## ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Савчук А.М.**

ДЕТЕРМІНАНТИ ВИБОРУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... 5

**Свиноус І.В., Гура А.М.**

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....10

**РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Подольчак Н.Ю., Дзюрах Ю.М., Тосько Р.Р.**

ТАКСОНОМІЧНА ОЦІНКА АНТИКОРУПЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 16

**Івасів І.І., Запухляк І.Б.**

ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПРИКАРПАТТЯ..... 23

**Козирева О.В., Князева В.Ю.**

ВПЛИВ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ НА ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....29

**Коркуна О.І., Цільник О.Я.**

РОЛЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ..... 35

**Шашина М.В.**

МОДЕРНІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА В СУЧАСНІЙ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ.....39

**Шевченко О.В.**

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ РІВНЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ УКРАЇНИ..... 44

**РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Ланська С.П.**

СИСТЕМА БЕЗПЕРЕРВНОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ: АКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ.....52

**Оверчук В.А.**

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РИНКУ ПРАЦІ .....57

**Сомик О.М.**

РОЛЬ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 61

**РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Баранова В.Г., Бондаренко П.В., Захаренко О.О.**

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ ФУНКЦІОНУВАННЮ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....66

**Дубовик О.Ю., Любчик О.К.**

РОЗВИТОК ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ.....71

**Киш Л.М.**

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....75

**Малиш Д.О., Душак М.І.**

ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВОМУ РЕЙДЕРСТВУ.....80

**Парандій О.В.**

P2P-КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....85

**Пелехатий А.О., Галько І.М.**

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ТА РОЗМЕЖУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ У СИСТЕМІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ.....92

<b>Побоча К.П.</b> ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	<b>99</b>
<b>Раделицький Ю.О.</b> РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ СПРОМОЖНОСТІ.....	<b>102</b>
<b>Сідельникова Л.П.</b> ФІСКАЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....	<b>109</b>
<b>Скопова О.С.</b> РЕНТНІ ПЛАТЕЖІ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ.....	<b>114</b>
<b>Шалієвська Л.І.</b> ВПЛИВ ДЕСТРУКТИВНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	<b>118</b>
<b>РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Литвин З.Б.</b> ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ПРІОРИТЕТНА ФОРМА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ .....	<b>123</b>
<b>Тітарчук М.І.</b> ЕТАПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	<b>128</b>
<b>Шинкаренко А.В.</b> ВИЗНАННЯ, ОЦІНКА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	<b>138</b>
<b>Щирська А.Ю.</b> РОЗВИТОК ВЛАСТИВОСТЕЙ ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ.....	<b>144</b>
<b>РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА</b>	
<b>Тарасенко С.І., Тарасенко Т.В.</b> ВИЩА ОСВІТА В КОНТЕКСТІ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	<b>153</b>
<b>РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Негрей М.В., Чабаненко І.С.</b> МОДЕЛІ ЧАСТКОВОЇ РІВНОВАГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	<b>158</b>
<b>Ревенко Д.С., Либя В.О.</b> ДЕКОМПОЗИЦІЯ ТА ПАРАМЕТРИЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СКЛАДНИКІВ СТІЙКОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	<b>162</b>
<b>Піщенко О.В.</b> МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	<b>169</b>
<b>РОЗДІЛ 11. РЕЦЕНЗУВАННЯ</b>	
<b>Джаман М.О.</b> РЕЦЕНЗІЯ на підручник «Основи фінансового інструментарію» .....	<b>173</b>
Новий вид наукових послуг.....	<b>175</b>

## РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### ДЕТЕРМІНАНТИ ВИБОРУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

### DETERMINANTS OF THE RETAIL COMPANIES MARKETING STRATEGIES CHOICE

УДК 339.37

**Савчук А.М.**

к.е.н., старший викладач кафедри журналістики та реклами Київський національний торговельно-економічний університет

*У статті досліджено особливості формування маркетингових стратегій підприємствами роздрібною торгівлі. Проаналізовано основні тенденції розвитку галузі роздрібною торгівлі в Україні та світі. Запропоновано поділ детермінант вибору маркетингових стратегій підприємств торгівлі на внутрішні та зовнішні й охарактеризовано особливості їхнього впливу на діяльність підприємств.*

**Ключові слова:** маркетингові стратегії, стратегічний маркетинг, підприємства роздрібною торгівлі, маркетингова стратегія, маркетингові стратегії підприємств торгівлі.

*В статье исследованы особенности формирования маркетинговых стратегий предприятиями розничной торговли. Проанализированы основные тенденции развития розничной торговли в Украине и мире. Предложено разделение детерминант выбора*

*маркетинговых стратегий предприятий торговли на внутренние и внешние и охарактеризованы особенности их влияния на деятельность предприятий.*

**Ключевые слова:** маркетинговые стратегии, стратегический маркетинг, предприятия розничной торговли, маркетинговая стратегия, маркетинговые стратегии предприятий торговли.

*The peculiarities of retail companies marketing strategy formation investigated in the article. The main world and Ukraine tendencies of retail development analyzed. The division of the retail enterprises marketing strategies choice determinants for the internal and external proposed and the features of their influence on the activity of enterprises characterized.*

**Key words:** marketing strategies, strategic marketing, retail companies, marketing strategy, marketing strategies of trade enterprises.

**Постановка проблеми.** Розроблення та впровадження маркетингових стратегій підприємствами торгівлі в умовах нестабільності зовнішнього середовища та зростання конкуренції в галузі є об'єктивною необхідністю. Варто зазначити, що на етапах вибору, розроблення, реалізації маркетингової стратегії може виникати потреба в інформації різного характеру. Визначення чинників, які значно впливають на діяльність підприємств торгівлі, дає змогу орієнтувати підприємство на вибір найкращої стратегічної альтернативи за наявних умов. Для формування рекомендацій щодо розроблення маркетингових стратегій на підприємствах торгівлі пропонуємо розглянути детермінанти їх вибору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості розроблення та реалізації маркетингових стратегій досліджували М. Ізраїте, Ф. Котлер, Н. Куденко, О. Наумова, М. Портер. Ф. Котлер вважає, що маркетингова стратегія – це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання. О. Наумова визначає маркетингову стратегію як систему заходів, планів, правил, які регулюють прийняття рішень стосовно поведінки підприємства для досягнення його стратегічних маркетингових цілей [1]. М. Ізраїте зазначає, що маркетингова стратегія визначає, які дії потрібно виконати для досягнення бажаних результатів [2].

Науковцями розглядалися підходи до розроблення маркетингових стратегій загалом, проте

подальшого дослідження потребують особливості вибору маркетингових стратегій підприємств роздрібною торгівлі.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначення чинників, які мають визначальний вплив на вибір маркетингових стратегій підприємств роздрібною торгівлі в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основне завдання підприємств торгівлі – забезпечення можливості покупки будь-якого товару за відповідної якості торговельного обслуговування. Оскільки торговельні підприємства є каналом розподілу, який має тісні контакти зі споживачами, дослідницька робота щодо вивчення та аналізу потреб повинна проводитися систематично [3]. Торгівля є важливою галуззю в економіці України, що робить значний внесок у ВВП. Обороти роздрібною торгівлі в Україні за 2017–2018 рр. показує зростання в 2017 р. порівняно з 2016 р. на 8,8%, до 816,553 млрд. грн., за дев'ять місяців 2018 р. – на 5,5% [4]. Загальна кількість торгових об'єктів в Україні знижується, але мережеві підприємства роздрібною торгівлі розвиваються та кожного року відкривають нові магазини. У галузі спостерігається високий рівень конкуренції, що зумовлено відкриттям міжнародних роздрібних мереж. Важливою тенденцією є зростання онлайн-продажів. Згідно зі звітом European E-commerce Report, частка онлайн-продажів в Україні за 2018 р. зросла на 31%, що є одним із найвищих показників зростання в Європі [5].

Щодо основних потреб споживачів в Україні, то під час вибору підприємств торгівлі найважливішими є зручне розміщення підприємства, зручність обслуговування, цінові промоакції, знижки [6]. Українці не люблять відвідувати один магазин біля дому або улюблений супермаркет, для них важливо порівнювати ціни, шукати вигідні пропозиції, асортимент. Згідно з дослідженням Nielsen, продажі товарів зі знижками перевищили звичайні продажі та становлять 52% загального обсягу продажів на підприємствах торгівлі, 33% споживачів активно шукають знижки, що свідчить про те, що ціна є вирішальним чинником під час вибору підприємств торгівлі, тоді як лояльність до бренду є другорядним чинником [7]. Інновації також мають значний вплив на розвиток підприємств торгівлі. Споживачі використовують різноманітні технології для пошуку, порівняння, придбання товарів. До основних трендів інноваційного розвитку підприємств торгівлі можна віднести використання дронів для доставки товарів, розроблення віртуальних магазинів, чат-ботів, доповненої реальності [8].

За таких умов розроблення маркетингових стратегій підприємствами торгівлі є необхідною умовою їхнього подальшого розвитку. Вибір маркетингової стратегії підприємств торгівлі зазвичай залежить від таких чинників, як насиченість ринку, стан ринку та економіки, стан конкуренції, розвиток інновацій, потреби споживачів. Визначальні чин-

ники вибору маркетингових стратегій підприємств торгівлі є детермінантами. Вважаємо доцільним розподіл детермінант на: зовнішні детермінанти, які є складниками зовнішнього середовища, характеристики галузі, ринку, макросередовища та мають вагомий вплив на вибір тієї чи іншої маркетингової стратегії; внутрішні детермінанти, що представлені характеристиками підприємства, його цілями та можливостями, які встановлюють певні обмеження на впровадження певних стратегій. Уважаємо доцільним під час вибору маркетингової стратегії підприємствами галузі торгівлі відзначити такі детермінанти, як: конкуренція, розвиток міжнародних роздрібних мереж, інтеграція Інтернет-технологій у процес продажу товарів, рівень доходів споживачів, фінансовий стан, фінансові можливості, розмір та спеціалізація підприємства (табл. 1).

Узагальнені детермінанти вибору маркетингових стратегій наведено в табл. 1. Детальніше вплив зазначених детермінант охарактеризовано далі.

Стан економіки в країні значно впливає на вибір стратегії підприємствами роздрібною торгівлі. У ситуації обмеженого бюджету підприємств і зниження купівельної спроможності населення стратегія розвитку та відкриття нових торговельних об'єктів не завжди є можливою. Головна мета – боротьба за споживачів, рекомендованою є стратегія оптимізації витрат, за умов зниження доходів

Таблиця 1

**Детермінанти вибору маркетингових стратегій підприємств торгівлі**

Зовнішні детермінанти		
Детермінанти	Класифікаційні ознаки	Види стратегій
Конкуренція	конкурентні позиції фірми (А.Д. Літл)	Лідуюча, сильна, сприятлива, задовільна, незадовільна
	за ознакою конкурентної переваги (М. Портер)	Цінове лідерство (за рахунок зменшення витрат), диференціація, концентрація
	конкурентні можливості та маркетингові спрямування (Ф. Котлер)	Ринковий лідер, челенджер (претендент на лідерство), послідовник, нішер
Розвиток міжнародних роздрібних мереж	за рівнем інтеграції	Регресивна інтеграція, прогресивна інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція
Інтеграція інтернет-технологій у процес продажу товарів	за рівнем використання традиційних технологій продажу та Інтернет-технологій	Мультиканальна (ціни й асортимент у традиційному магазині та онлайн-магазині можуть різнитися), омніканальна (ціни й асортимент у традиційному магазині або мережі підприємств торгівлі однакові)
Рівень доходів споживачів, цінова прозорість	за рівнем цін на товари	Високих цін, низьких цін, зняття вершків, проникнення на ринок, цінового вирівнювання, ціновий лідер, диференційованих цін
Внутрішні детермінанти		
Фінансовий стан підприємства	маркетингові стратегії розвитку (І. Ансофф)	Росту, виживання, стабілізації
Розмір підприємства (за обсягом товарообороту та кількістю працюючих)	маркетингові стратегії малих підприємств	Копіювання, локалізації, оптимального розміру
	маркетингові стратегії великих підприємств	Збереження лідерства на ринку, завоювання лідерства на ринку, експансія
Спеціалізація підприємства	стратегія сегментування	Цільовий маркетинг, недиференційований, диференційований, концентрований

Джерело: розроблено автором із використанням [9–12]

споживачів доречним є впровадження власних торгових марок в асортимент магазинів, які є нижчими за ціною та більш доступними для споживачів.

Розвиток міжнародних роздрібних торговельних мереж впливає на зростання конкуренції в галузі і стимулює вітчизняні підприємства торгівлі до вдосконалення бізнес-процесів, упровадження інновацій та використання маркетингових інноваційних або інтеграційних стратегій.

Під час вибору маркетингової стратегії важливо дослідити діяльність підприємств-конкурентів. За наявності значної кількості однотипних, зі схожим асортиментом, ціною політикою, додатковими послугами підприємств доцільно використовувати стратегію диверсифікації. Для онлайн-магазинів необхідним є збір інформації щодо асортименту, товарних пропозицій, відвідуваності сайту конкурентів, кількості підписників у соціальних мережах. Окремо варто провести порівняння цін на товари підприємства та підприємств-конкурентів.

Важливим чинником впливу на вибір маркетингової стратегії є рівень доходів споживачів. В умовах зниження купівельної спроможності пониження цін на товари іноді є ключовим заходом, що забезпечує зростання рівня продажів товарів на підприємстві. При цьому альтернативними стратегіями для підприємств роздрібною торгівлі є лідерство за витратами, перехід до формату дискаунтерів, скорочення асортиментного переліку, зменшення рівня залишків, а іноді вихід із ринку. Інформація про ціни стає легкодоступною для покупця. Доцільним є використання нових підходів до цінової стратегії: впровадження програми цінової гарантії; програми «перевірки ціни» (price check) – надання інформації про ціни в найближчих магазинах безпосередньо на цінниках; гнучке електронне ціноутворення, орієнтоване на конкретного споживача.

Для встановлення оптимальної ціни на товари доцільно провести маркетинговий аналіз цін конкурентів, що передбачає вибір груп товарів, визначення рівня торговельної націнки та порівняння цін на товари у конкурентів та в магазині. Для звичайних магазинів проводиться зріз даних по конкурентах, які знаходяться в радіусі 500 та 1 000 м. Для Інтернет-магазинів проводиться моніторинг цін в Інтернеті з використанням сайтів порівняння цін: price.ua, hotline, prom.ua.

В умовах зміни в технологіях та каналах продажів у зв'язку з упровадженням нових каналів продажів, зростання частки онлайн-торгівлі необхідним напрямом є використання мультиканальної або омніканальної субстратегії, головною метою якої є об'єднати різні канали продажів, такі як сайт підприємства, мобільні додатки, соціальні мережі та ін., в єдине ціле з налагодженням взаємодії між ними. На можливість упровадження омніканальної субстратегії значно впливають

фінансові можливості підприємства, оскільки для її впровадження необхідні залучення додаткового персоналу та покупка спеціалізованого програмного забезпечення. Основою формування омніканальної субстратегії є наявність сайту, мобільного додатку, звичайного магазину, сторінки в соціальних мережах із можливостями перегляду, замовлення та покупки товарів у зазначених каналах продажу.

Для оцінки ефективності взаємодії каналів продажу доцільним є порівняння товарообороту, доходу підприємства, середнього чеку, кількості повторних покупок, кількості споживачів до та після впровадження омніканальної стратегії. Оскільки часто споживачі використовують мобільні телефони та сайт підприємства для ознайомлення з характеристиками товару, визначення наявності або відсутності певного товару, тоді як саму купівлю здійснюють безпосередньо в магазині, тому необхідно оцінювати результати діяльності підприємства загалом. Для визначення ефективності впровадження омніканальної стратегії пропонуємо визначити співвідношення результатів діяльності підприємства до витрат на впровадження омніканальної стратегії.

Споживчий попит залежить від волатильності рівня доходів споживачів, їхньої купівельної спроможності та лояльності по відношенню до підприємств торгівлі. Залежно від можливості прогнозування споживчого попиту підприємствам торгівлі варто вибирати короткострокову, середньострокову або довгострокову маркетингову стратегію. Для оцінювання майбутніх змін споживчого попиту необхідно проаналізувати дані підприємства щодо продажів різних товарних категорій у різні періоди часу, сезонність попиту та інші чинники, які мають вплив на здійснення покупок. На споживчий попит можуть впливати і внутрішні характеристики підприємства, а саме: ціни, оскільки наявність товарів різних цінових категорій збільшує можливості покупки споживачів із різним рівнем доходів, та асортимент, оскільки ключовим чинником вибору деяких підприємств торгівлі є наявність конкретних асортиментних позицій або можливість вибору.

Найчастіше підприємства роздрібною торгівлі орієнтуються на споживачів, які проживають або працюють у прилеглому районі, тому чим більшою є кількість домогосподарств у зоні діяльності підприємства, які потенційно можуть бути споживачами підприємства, тим більшими є шанси підприємства на високі рівні продажу. У місцях, які є щільно населеними, доцільно використовувати стратегію високих і низьких цін, яка полягає у продажі товарів за високим цінами і поступовому зниженні ціни на товари, коли вони втрачають популярність. На територіях із низькою густиною населення доцільно використовувати формат гіпермаркету, які за рахунок зниження цін на товари

компенсують витрати споживачів на пересування до магазину. Для розрахунку кількості домогосподарств необхідно визначити по кожному будинку в радіусі діяльності підприємства кількість поверхів, під'їздів та квартир на поверсі. Залежно від кількості населення на території, автомобільного та пішохідного трафіку розраховується показник прогнозованого рівня товарообороту підприємств на визначеній території.

Щодо внутрішніх детермінант вибору маркетингових стратегій, можна віднести характеристики підприємства, які створюють певні обмеження для впровадження конкретних стратегій або на основі яких формуються конкурентні переваги.

Для впровадження стратегії розвитку або розширення діяльності необхідним є наявність або залучення фінансових коштів, коли на підприємстві немає необхідності або можливостей для розширення діяльності, можливим є використання стратегії збереження, яка спрямована на збереження наявного становища підприємства.

Маркетингові стратегії малих підприємств рекомендовано спрямовувати на зведення до мінімуму гостроти конкуренції з великими підприємствами та використання переваг підприємств такого розміру. Перевагами малих підприємств є: гнучкість, можливість швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та потребах споживачів. Для малих підприємств торгівлі відгук на потреби локального ринку є важливим складником успіху, тому доцільним є використання стратегій локалізації, нішевої стратегії, стратегії копіювання. Великі підприємства за рахунок великих обсягів діяльності і більшої кількості асортиментних позицій менш гнучкі, проте мають більші фінансові можливості та змогу залучати інвестиції для впровадження маркетингової стратегії розвитку, розширення діяльності, диверсифікації, експансії та ін. Також варто зазначити, що для великих підприємств економічно обґрунтованою є політика стандартизації діяльності, а не відповідності вимогам вузького ринку. Залежно від розміру підприємства рекомендації щодо формування інформаційної основи вибору маркетингової стратегії будуть різними.

Спеціалізація підприємства торгівлі має вплив на вибір маркетингової стратегії, оскільки від того, продажем яких груп товарів займається підприємство, залежать чинники впливу на успішність їх реалізації. Так, чинниками, що впливають на впровадження маркетингових стратегій підприємств, які займаються продажем товарів широкого вжитку, є те, що час між закупкою товарів та продажем споживачам є досить коротким по деяких позиціях, перевагою є велика оборотність коштів, недоліком – порівняно невисока додана вартість. Залежно від спеціалізації роздрібних підприємств торгівлі різний вплив на їхню діяльність мають

зміни споживчих переваг, зниження доходів споживачів. У разі зниження доходів або інфляції споживачі створюють запаси товарів, ціна на які в майбутньому може значно зрости. До таких товарів належать побутова техніка, електроніка, меблі та ін., тоді як рівень продажу товарів не першої необхідності, таких як брендовий одяг, елітний алкоголь, делікатеси, знижується. Саме тому під час вибору стратегії варто проаналізувати специфіку ринку товарів, продажем яких займається підприємство.

Існуючі підприємства зазвичай уже використовують маркетингову стратегію, тому вони можуть корегувати поточну стратегію або запровадити нову на основі оцінювання результатів від запровадження. Перевагами таких підприємств під час вибору маркетингової стратегії є наявність даних щодо ефективності маркетингових заходів, можливість проаналізувати динаміку продажу та відсоток конверсії у взаємозв'язку з внутрішніми та зовнішніми чинниками.

Для нових підприємств важливим є вибір розміщення. Під час його вибору рекомендовано проведення мультикритеріального аналізу, що передбачає збір такої інформації:

- розташування кількості домогосподарств на відстані 10, 20, 30 хв. пішки;
- перспективи забудови (генеральний план забудови міста);
- визначення рівня конверсії за аналогією з іншими магазинами;
- транспортизація (кількість машин на 1 тис. осіб);
- наявність зупинок громадського транспорту, об'єктів соціальної інфраструктури;
- насиченість об'єктами роздрібною торгівлі.

**Висновки з проведеного дослідження.** На етапі вибору маркетингової стратегії підприємств роздрібною торгівлі важливо визначитися з можливостями підприємства та чинниками зовнішнього середовища, які можуть накладати обмеження на подальшу реалізацію стратегії. Вибір маркетингової стратегії на підприємствах торгівлі має свою специфіку, залежно від розміру, спеціалізації, стратегічних завдань підприємства визначальні чинники вибору маркетингових стратегій будуть різними. Особливо важливими питаннями є визначення типу і спеціалізації підприємства, прийняття рішення щодо розміщення, використання онлайн- та офлайн-каналів продажу та врахування впливу чинників зовнішнього середовища під час вибору стратегії.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наумова Е.А. Анализ определенных стратегии и ее место в системе функционирования предприятия. *Вестник ЮрГУ*. 2011. № 8. С. 111–114.



2. Isoraite M. Theoretical aspects of marketing strategy. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. № 1(14). P. 114–125.

3. Близнюк С.В. Стратегічний маркетинг торговельної фірми: методичні і організаційні аспекти управління. Київ : Логос, 1998. 150 с.

4. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібної торгівлі. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. European e-commerce report 2018 edition. URL : <http://www.outofseo.com/wp-content/uploads/2018/09/e-commerce-europa-report-2018.pdf>.

6. Основные тенденции рынка FMCG и продуктовой розницы в Украине. URL : <https://trademaster.ua/articles/312616>.

7. Аналитики Nielsen: тенденции рынка FMCG и секреты увеличения продаж. URL : <https://rau.ua/news/nielsen-tendentsii-rynka-fmcg/>.

8. Каким будет FMCG-ритейл будущего. URL : <https://rau.ua/experience/innovations/yurij-lishhuk-nielsen-ukraina>.

9. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов ; пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

10. Kotler P., Keller K. Marketing management. В. : Prentice Hall, 2011. 14th ed. 812 p.

11. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва, 1989. 303 с.

12. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 245 с.

## СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

## THE ESSENCE OF ECONOMIC EFFICIENCY AS AN OBJECT OF MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті встановлено, що у ринковому середовищі проблема підвищення ефективності галузей агропромислового комплексу стає первинною, оскільки результативність господарської діяльності багато в чому визначає темпи розширеного відтворення і рівень задоволення потреб суспільства у продовольстві та сільськогосподарській сировині. Розроблення питань підвищення ефективності виробництва у цих умовах залишається однією з актуальних проблем сучасної економічної науки, а об'єктивна необхідність підвищення ефективності виробництва зумовлена значенням галузі. Узагальнюючи наявні підходи до розуміння сутності ефективності, нами встановлено, що окремими науковцями вона пов'язується із результативністю. Вважаємо, що у ринкових умовах діяльність товаровиробників в аграрному секторі має бути спрямована, насамперед, на одержання прибутку через виробництво і реалізацію споживчих вартостей, які задовольняють своїми властивостями певні потреби людей або кожного індивідуума. При цьому споживча вартість, матеріалізована в ефекті, може бути отримана і поза сферою виробничої діяльності (дар природи та ін.). До корисних ефектів можна віднести і заощаджений час, який сприятиме одержанню додаткових споживчих вартостей.

**Ключові слова:** критерії, оцінка, економічна ефективність, сільськогосподарське підприємство, управління.

В статті встановлено, что в рыночной среде проблема повышения эффективности отраслей агропромышленного комплекса становится первичной, так как результативность хозяйственной деятельности во многом определяет темпы расширенного воспроизводства и уровень удовлетворения потребностей общества в продовольствии и сельскохозяйственном сырье. Разработка вопросов повышения эффективности производства в этих условиях остается одной из актуальных проблем современной экономической науки, а объективная необходимость повышения эффективности производства обусловлена значением отрасли. Обобщая существующие подходы к пониманию сущности эффективности, нами

установлено, что отдельными учеными она связывается с результативностью. Считаем, что в рыночных условиях деятельность товаропроизводителей в аграрном секторе должна быть направлена, прежде всего, на получение прибыли через производство и реализацию потребительских стоимостей, которые удовлетворяют своими свойствами определенные потребности людей или каждого индивидуума. При этом потребительская стоимость, материализованная в эффекте, может быть получена и вне сферы производственной деятельности (дар природы и др.). К полезным эффектам можно отнести и сэкономленное время, которое будет способствовать получению дополнительных потребительских ценностей.

**Ключевые слова:** критерии, оценка, экономическая эффективность, сельскохозяйственное предприятие, управление.

The article finds that in the market environment, the problem of increasing the efficiency of the branches of the agro-industrial complex becomes primary, since the effectiveness of economic activity largely determines the pace of expanded reproduction and the level of satisfaction of the needs of society in food and agricultural raw materials. Therefore, the development of issues of increasing the efficiency of production in these conditions remains one of the pressing problems of modern economic science, and the objective need to increase the efficiency of production is due to the value of the industry. Summarizing existing approaches to understanding the essence of effectiveness, we found that it is associated with the effectiveness of individual scientists. We believe that, in market conditions, the activity of commodity producers in the agrarian sector should be directed, first of all, to profit through the production and sale of consumer values that satisfy their properties to meet the specific needs of people or individuals. At the same time, the consumer value, materialized in effect, can also be obtained outside the sphere of production activity (gift of nature, etc.). The beneficial effects can be attributed to the time saved, which will contribute to obtaining additional consumer value.

**Key words:** criteria, evaluation, economic efficiency, agricultural enterprise, management.

УДК 330.131.5:658

**Свиносу І.В.**

д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування

Білоцерківський національний аграрний університет

**Гура А.М.**

к.е.н., доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є одним з актуальних питань, успішне вирішення якого відкриває подальші можливості для розширеного відтворення галузі. В умовах формування ринкових відносин в агропромислового комплексі проблема підвищення ефективності набуває надзвичайної важливості, оскільки результативність господарської діяльності великою мірою визначає темпи розширеного відтворення і рівень задоволення потреб суспільства в продуктах харчування

та сільськогосподарській сировині, тому розроблення підходів до підвищення ефективності виробництва стає однією з актуальних проблем економічної науки та практики.

Розвиток продуктивних сил у системі виробничих відносин і результативність суспільного виробництва характеризуються сукупністю економічних категорій. Однією з основних, важливих і багатогранних є категорія економічної ефективності. Вона дає змогу досліджувати суспільне виробництво в різних аспектах, із позицій кількісних та якіс-

них боків результативності використання чинників, із погляду якості й корисності продукту для споживача і рівня розвитку економічних відносин між суб'єктами господарювання.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Поглиблену увагу дослідженням проблеми ефективності приділяли зарубіжні автори: Дж. Долан, Дж.К. Ерроу, К.Р. Макконнелл, У. Петті, Дж. Сакс, П.А. Самюельсон, А. Сміт, а також вітчизняні науковці, серед яких: В. Андрійчук, П. Березівський, О. Варченко, В. Галушко, В. Збарський, С. Кваша, М. Кісіль, Д. Крисанов, А. Даниленко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Трегобчук, О. Шпичак та ін. Незважаючи на його теоретичну опрацьованість та набутий досвід діяльності підприємств галузі, предмет дослідження залишається недостатньо вивченим унаслідок мінливості ринкових умов господарювання та недостатньої реалізації внутрішніх резервів товаровиробників щодо ефективного виробництва продукції.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розроблення теоретичних, методологічних положень щодо сутності економічної ефективності як об'єкта управління в сільськогосподарських підприємствах.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Деякі дослідники висловлюють думку, що в аграрному секторі (особливо в галузі рослинництва) резерви екстенсивного методу в умовах планової економіки були обмежені [1]. Водночас унаслідок заорганізованої та в окремих випадках необґрунтовано проведених аграрних перетворень нині значні масиви земель (насамперед отриманих як земельний пай) раціонально не використовуються. Зрозуміло, що повернення їх в обіг вимагатиме певних витрат, у тому числі фінансових.

Роль сільськогосподарських угідь як предмета праці визначає відтворювальні функції землекористувачів у процесі виробництва і зумовлює відповідні завдання на національному та регіональному рівнях. Сучасна програма дій в аграрній сфері та наукові рекомендації щодо використання сільгоспугідь орієнтують землекористувачів на використання їх для виробництва продовольства і сільськогосподарської сировини, не передбачаючи при цьому відповідальності суспільства за їх відтворення [2, с. 160].

Ефективність сільськогосподарського використання землі визначається без урахування відтворювальної ролі землекористувачів, оскільки галузева методика орієнтована лише на оцінку споживчих функцій землекористувачів. Методичне положення про подвійний характер землі може стати основою для вирішення організаційних та економічних питань під час розроблення нових підходів до визначення економічної й екологічної ефективності використання орних земель. Опрацювання методики оцінки відтворювальних

і споживчих функцій сільськогосподарських землекористувачів пов'язане зі складнощами інформаційного забезпечення, недосконалістю земельних відносин. Під час удосконалення функцій сільських землекористувачів слід урахувувати подвійність земельних відносин на всіх рівнях управління ефективним використанням земельних ресурсів [3, с. 112].

Очікувані результати від упровадження ринкового механізму господарювання характеризуються новими внутрішньогосподарськими економічними відносинами в сільськогосподарських підприємствах, а саме: господарства створюють підрозділи ринкового типу, спроможні організувати виробництво на рівні сучасних вимог ринкової економіки; економічна самостійність підрозділів сільськогосподарського підприємства активізуватиме ініціативу колективів щодо поліпшення виробничих та економічних показників господарювання; економічні відносини повинні забезпечити беззбиткову діяльність кожному працюючому сільськогосподарському підприємству.

Очікуваний ефект від перетворення нинішніх сільськогосподарських, здебільшого збиткових, підприємств полягає у тому, що відбуватиметься концентрація капіталу, здатна підвищити рівень виробництва продукції та продуктивності праці, знизити собівартість продукції, забезпечити необхідний рівень рентабельності для ведення розширеного відтворення.

Важливим є також визначення системи цілей і завдань виробничої діяльності. Мету виробничої діяльності можна розглянути як бажаний кінцевий результат, якого прагне досягти сільськогосподарське підприємство в особі його власників і працівників.

Численність законодавчо визначених форм власності в економічній системі нашої країни породжує різноманіття суб'єктів господарювання, що орієнтуються на задоволення своїх потреб. Найчастіше це не лише власники підприємства, що розраховують на максимально високий прибуток від вкладеного капіталу, не лише менеджери різного рівня, а й працівники інших категорій, що виконують роботи тимчасово або за договором, прагнуть одержати високу оплату за свою працю і мати соціальну захищеність.

Слід назвати й інші вимоги, задоволення яких підвищить комерційний результат підприємства, а саме: тиск споживачів, що полягає у прагненні купувати продукцію дедалі більш високої якості й, можливо, за нижчими цінами; інтереси продавців (посередників під час продажу продукції, виконаних робіт або послуг), що орієнтуються на одержання максимального посередницького прибутку (маржі); вимога суспільства щодо збереження довкілля та забезпечення безпеки життєдіяльності [4, с. 42].

Додатковими цілями щодо основної мети виробництва (одержання максимально можливого фінансового результату) можуть бути такі: нарощування обсягів галузевого виробництва продукції; забезпечення високого рівня виробництва із застосуванням ресурсозберігаючих технологій і досягнень науково-технічного прогресу; маневреність і мобільність діяльності залежно від ситуації на ринку; гнучка цінова політика підприємства; раціональне й ефективне використання усіх ресурсів виробництва для зниження витрат на продукцію; створення передумов і можливостей участі працівників в управлінні виробництвом, оперативне вирішення трудових конфліктів усередині підприємства; забезпечення оптимальних умов праці й соціального розвитку задіяних у виробництві; екологічність усіх видів виробничо-господарської діяльності [5, с. 119].

Розглядаючи систему цілей сільськогосподарських підприємств у нинішніх умовах виробничої діяльності, важливо підкреслити, що їх можна групувати як за масштабом завдань, що виконуються у процесі їх здійснення, так і за об'єктами, які ці цілі охоплюють. Водночас слід зазначити, що перелік установлених підприємством цілей своєї виробничої діяльності залежить від впливу безлічі чинників, що характеризують внутрішнє і зовнішнє середовище та ринкову ситуацію. Серед них необхідно виділити: обсяги попиту на вироблену продукцію, виконані роботи і послуги; кількість кваліфікованих працівників і управлінських кадрів; наміри, сильні та слабкі сторони конкурентів; наявність ринкової й іншої інфраструктури для обслуговування підприємства.

Погоджуючись з авторами, які розглядають відповідні цілі підприємства щодо одержання максимального прибутку, важливо підкреслити їх належність до двох укрупнених груп з урахуванням сучасного стану розвитку сільського господарства, реалізація яких у той чи інший часовий період сприяє забезпеченню стабільності або економічного росту, – це цілі стабілізації та розвитку [6, с. 7].

Зазначимо, що стабілізаційні цілі передбачають збереження певного стану виробничої системи сільськогосподарського підприємства, досягнутого рівня виробництва і продажу продукції, використання ресурсів. Водночас цілі розвитку спрямовані на досягнення нових, більш оптимальних завдань, які призведуть до стійкого фінансового забезпечення, підвищення рівня платоспроможності підприємства і досягнення максимально позитивного фінансового результату, тобто одержання максимального прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції. Принципово важливим є те, щоб вищезгадані цілі були враховані під час розроблення і реалізації стратегічних планів розвитку галузей підприємства.

Вплив їх може бути таким, що в різні часові проміжки цілі діяльності будуть змінюватися або змінюватиметься пріоритетність цих цілей. Це залежить від складників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Наприклад, основною стратегічною метою підприємства на певному етапі може бути не одержання максимального прибутку, а вихід на ринок. У цьому разі одержання максимального прибутку відсувається на другий план, але в найближчій перспективі, за досягнення певної частки ринку, підприємство може відшкодувати недоотриманий прибуток, реалізуючи свою основну довгострокову мету.

Проте визначення цілей виробництва не дає змоги відразу перейти до формування програми розвитку і функціонування виробництва на короткостроковий період. Для цього необхідно здійснити кілька етапів у діяльності підприємства. Насамперед – визначити шляхи досягнення накреслених короткострокових цілей. Цей етап передбачає розгляд можливих варіантів досягнення поставлених цілей, щоб вибрати з них найбільш ефективний. Це можливо в результаті вибору пріоритетних цілей, які, своєю чергою, мають бути погоджені, не суперечити основній меті – максимізації прибутку від виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції.

У ринковому середовищі проблема підвищення ефективності галузей агропромислового комплексу стає первинною, оскільки результативність господарської діяльності багато в чому визначає темпи розширеного відтворення і рівень задоволення потреб суспільства у продовольстві та сільськогосподарській сировині. Розроблення питань підвищення ефективності виробництва у цих умовах залишається однією з актуальних проблем сучасної економічної науки, а об'єктивна необхідність підвищення ефективності виробництва винограду зумовлена значенням галузі.

Вихідні передумови для з'ясування сутності економічної ефективності виробництва висвітлені у працях К. Маркса, Ф. Енгельса, В.І. Леніна. У «Капіталі» К. Маркс характеризував ефективність капіталістичного способу виробництва: «Постійна мета капіталістичного виробництва полягає у тому, щоб за мінімуму авансованого капіталу виробити максимум додаткової вартості або додаткового продукту; і в тій мірі, в якій цей результат досягається не надмірною працею робітників, це є такою тенденцією капіталу, яка виражається у прагненні виробляти даний продукт із можливо меншими витратами сил і засобів, тобто таку економічну тенденцію капіталу, яка навчає людство економічно витрачати свої сили і досягати виробничої мети з найменшими витратами засобів» [7, с. 324].

Класик зазначав, що виробництво ефективне, якщо «...за мінімуму авансованого капіталу виро-

бляється максимум доданої вартості...». І далі ефективність означає «...виробляти даний продукт із можливо нижчими витратами сил і засобів» [8, с. 129]. К. Маркс пов'язував економічну ефективність із законом заощадження робочого часу.

У роботі «Анти-Дюрінг» Ф. Енгельс розвиває думку про сутність економічної ефективності в новій економічній формації: «...суспільство повинне буде знати, скільки праці потрібно для виробництва кожного предмета споживання. Воно повинне буде погодити свій виробничий план із засобами виробництва, до яких, зокрема, належить також і робоча сила. Цей план визначатиметься у кінцевому підсумку зважуванням і зіставленням корисних ефектів різних предметів споживання один з одним та з необхідними для їх виробництва обсягами праці» [9, с. 201]. Це визначення Ф. Енгельса можна вважати класичним відображенням сутності категорії «ефективність виробництва», воно покладено в основу загальноновизнаного трактування цієї економічної категорії.

Очевидний зв'язок ефективності із законом заощадження часу, який К. Маркс сформулював так: «...економія часу, так само як і планомірний розподіл робочого часу за різними галузями ... залишається першим економічним законом на основі колективного виробництва. Це стає законом навіть у набагато вищій мірі» [8, с. 110]. Закон заощадження часу як загальний економічний закон визначає можливість і необхідність систематичного зниження затрат суспільної праці на виробництво одиниці продукції.

Такими є теоретичні міркування К. Маркса і Ф. Енгельса щодо категорії економічної ефективності. Однак вони є справедливими лише щодо капіталістичного суспільства.

Незважаючи на важливість і цінність проведених досліджень, сутність ефективності суспільного виробництва неоднозначно тлумачиться різними авторами. Зазначимо, що з розвитком суспільства змінювалася система поглядів на сутність ефективності виробництва та роль цієї категорії для успішного функціонування ринкової економіки. З'явилися фундаментальні праці з питань ефективності виробництва, які стали теоретичною передумовою переходу до ринкових відносин. Перехід від планової економіки до ринкових відносин вимагав переоцінки сутності ефективності в нових економічних умовах вітчизняними економістами.

Велике значення мають дослідження з широкого кола проблем ефективності виробництва, уточнення сутності економічної ефективності як економічної категорії розширеного відтворення, виявлення критеріїв і визначення системи показників ефективності.

Численні наукові дослідження, присвячені проблемі ефективності сільськогосподарського

виробництва, також підкреслюють складність і неоднозначність цієї економічної категорії [10, с. 115]. Актуальність дослідження економічної ефективності в сільському господарстві полягає не лише в тому, щоб виявити чинники, що беруть участь у її формуванні, а й у тому, щоб визначити показники та критерії, обґрунтувати масштаби виміру цих показників.

Ефективність виробництва сільськогосподарської продукції передбачає збільшення обсягів виробництва, оптимізацію структури продукції, поліпшення якості і зниження її ресурсоемності. Це зумовлює необхідність пошуку найбільш раціональних форм організації виробничих процесів, стимулювання підвищення їх ефективності. Розв'язання цієї проблеми охоплює велике коло найрізноманітніших питань, у тому числі й методичних, обґрунтування показників і критеріїв ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Економічна ефективність як складна економічна категорія характеризує один із найважливіших боків суспільного виробництва – його результативність і показує кінцевий корисний ефект від використання спожитих виробничих ресурсів галузі: трудових, земельних і матеріальних; рівень управління та організації виробництва; кількість, якість і результати реалізації продукції; можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників.

Узагальнивши сутність ефективності, необхідно обґрунтувати її специфічну форму, а також вести пошук конкретних форм її прояву, основною з яких є обсяг прибутку. Зазначимо, що нині не існує єдиної думки в питаннях визначення економічної ефективності, її аналізу і планування, відсутня єдина термінологія (стосовно як загальних показників, так і показників, які використовуються під час їх розрахунку), методики розрахунку одних і тих самих показників надто різняться. Звідси виникають розбіжності у визначенні економічної сутності ефективності виробництва, що може призвести до помилкових методичних узагальнень [11, с. 8]. Проте наявні розбіжності у визначенні сутності економічної ефективності, показників і критеріїв її оцінки свідчать про актуальність цієї проблеми в сучасних економічних умовах.

Як і в будь-якому матеріальному виробництві, процес відтворення у сільському господарстві здійснюється у процесі взаємодії основних виробничих ресурсів: основного та оборотного капіталу, землі, трудових ресурсів. Зіставлення кінцевого результату господарської діяльності сільськогосподарського підприємства із затратами живої й уречевленої праці на його досягнення характеризує ефективність сільськогосподарського виробництва. Кінцевий результат господарської діяльності характеризується різними вартісними

і натуральними показниками як прояв дії певних економічних чинників.

У працях багатьох науковців економічна ефективність розглядається на основі двох фундаментальних концепцій – трудової теорії вартості і теорії граничної корисності [12, с. 119]. У першій умовою ефективності є заощадження робочого часу, а результативним критерієм – продуктивність праці, у другій визначальними стають гранична корисність продукту для споживача і максимізація рівня задоволення потреб суспільства за обмежених ресурсів. Критерії економічної ефективності у вітчизняній науці радянського періоду господарювання були визначені згідно з трудовою теорією вартості. Для підприємств це зростання виробництва споживчих вартостей на основі підвищення продуктивності праці та раціонального використання ресурсів, а для суспільства – величини національного доходу за найменших затрат живої й уречевленої праці та обсяг національного доходу на душу населення.

Ефект розглядається як досягнутий результат у різних формах прояву від тих чи інших заходів, що здійснюються у сільськогосподарському виробництві, який виражається в обсязі валової, товарної і кінцевої продукції, валового доходу та прибутку. Зіставлення розміру ефекту до витрат виробничих ресурсів дає уяву про рівень ефективності виробництва [13, с. 201].

Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили його отримання [14, с. 201].

Сутність ефективності характеризується співвідношенням кінцевого результату – ефекту до використання виробничих ресурсів [15, с. 301].

Економічний ефект може бути як додатною, так і від'ємною величиною, бути виробничим, у формі сільськогосподарської продукції та характеризувати доцільність проведення заходу, економічним – у сфері економії ресурсів, праці, одержання прибутку тощо, а також соціальним, що відображає стан умов праці й побуту працівників.

Поняття економічного ефекту має фундаментальне значення і відображає його визначальну роль у розвитку суспільства та досягненні його цілей. Під ефектом слід розуміти реальний абсолютний результат виробництва, ціннісне вираження продукту. Деякі дослідники доводять, що під ефектом економічної діяльності доцільно розглядати результат, який тією чи іншою мірою відповідає цілям, визначеним у сфері виробництва, розподілу, споживання, тобто в процесі відтворення у цілому [16, с. 30].

Ефективність відображає кінцевий корисний ефект від використання засобів виробництва і живої праці, тобто віддачу сукупних вкладень. Отже, під ефективністю розуміють відношення

ефекту до витрат. На думку І.М. Буздалова, «сутність ефективності полягає у досягненні сукупної економії живої і уречевленої праці під час виробництва необхідних суспільству споживчих вартостей. Будучи багатоплановою категорією, ефективність проявляється у різних аспектах, які тісно взаємодіють між собою, спільно характеризують не лише окремі сторони, а й усю сукупність економічних відносин» [17, с. 161]. Обґрунтовується думка, що термін «економічна ефективність виробництва» характеризує лише економічний результат діяльності, а «ефективність виробництва» – поняття більш ємне, яке охоплює й соціальний ефект від понесених витрат.

Дослідженням установлено, що еволюція категорії ефективності пов'язується з продуктивними силами і виробничими відносинами суспільства, а критерій визначається змістом основного економічного закону. Ефективність, відповідно до основного економічного закону, відображає зв'язок між використанням чинників виробництва й одержаними результатами, загальну зацікавленість у найбільш економному використанні ресурсів у процесі розширеного суспільного відтворення для отримання найбільшої маси національного доходу і фонду відтворення робочої сили [18, с. 152].

Ефективність – це економічна категорія, яка відображає виробничі відносини з приводу економії живої й уречевленої праці та кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці [19, с. 201].

Із позиції суспільства виробництво вважається ефективним, якщо виробляється необхідна кількість продукції за мінімальних витрат ресурсів; із позиції аграрного підприємства – якщо забезпечується його розширене відтворення; із позиції особистих інтересів – якщо створюються умови для задоволення матеріальних і духовних потреб працівників підприємств.

Зазначимо, що поняття «ефективність виробництва» почали застосовувати в економічній науці наприкінці 20-х років минулого століття. У розвитку теорії ефективності зробили вагомий внесок такі учені, як К.Н. Кашин, П.А. Бебутов, Р.Л. Феддер, які провели порівняння варіантів капітальних витрат для пошуку оптимального. Саме ними висунуто один із фундаментальних принципів теорії порівняльної ефективності – порівняння варіантів [20, с. 309].

**Висновки з проведеного дослідження.** Узагальнюючи підходи до розуміння сутності ефективності, нами встановлено, що окремими науковцями вона пов'язується з результативністю. Вважаємо, що в умовах планової економіки з таким твердженням можна було б погодитися, але в ринковому середовищі необхідно розглядати поняття ефективності з урахуванням ринкового механізму. На нашу думку, ринкова еко-

номіка диктує товаровиробникові специфічні умови, за яких аграрні відносини будуються на принципах законів вартості, пропозиції, конкуренції та всебічному врахуванні інтересів, перш за все, покупця, який висуває вимоги до якості й кількості товару. Звідси, досягнення основної мети товаровиробника – одержання максимально можливого прибутку від діяльності тісно пов'язано передусім із забезпеченням достатнього рівня ефективності виробничої діяльності, що за ринкових відносин повинно забезпечувати розширене відтворення виробництва, переважно за рахунок самофінансування, власних накопичень підприємств і прибутку.

Вважаємо, що в ринкових умовах діяльність товаровиробників в аграрному секторі має бути спрямована, насамперед, на одержання прибутку через виробництво і реалізацію споживчих вартостей, які задовольняють своїми властивостями певні потреби людей або кожного індивідуума. При цьому споживча вартість, матеріалізована в ефекті, може бути отримана і поза сферою виробничої діяльності (дар природи та ін.). До корисних ефектів можна віднести і заощаджений час, який сприятиме одержанню додаткових споживчих вартостей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федуняк І.О., Федуняк Т.В. Економічна ефективність виробництва валової продукції сільського господарства з врахуванням основних напрямів її переробки. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2014\\_11\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_21).
2. Охотнікова О.М., Джуринський О.В. Ефективність державного контролю за використанням та охороною земельних ресурсів як запорука підвищення рівня інвестиційної привабливості в Україні. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2014. № 6. С. 156–164.
3. Дзюбинська О.В., Дзюбинський А.В., Смаль М.В. *Управління та ефективність використання земельних ресурсів. Економічні науки*. Серія «Економіка та менеджмент». 2017. Вип. 14. С. 109–115.
4. Славкова О.П., Соколов М.О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та сталий розвиток сільських територій. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 5. С. 40–44.
5. Фраєр О.В. Тенденції в рослинництві та сталий розвиток сільського господарства в Україні –
- можливості для гармонізації. *Економіка АПК*. 2018. № 10. С. 117–125.
6. Мельник Л.Л. Прибутковість сільськогосподарських підприємств як фактор забезпечення їхнього сталого соціально-економічного розвитку. *Агросвіт*. 2015. № 11. С. 5–11.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения ; пер. с нем. ; 2-е изд. Москва : Политиздат, 1961. Т. 24. 656 с.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Критика политической экономии: сочинение ; 2-е изд. Москва : Политиздат, 1968. Соч. 46. Ч. 1. С. 533.
9. Энгельс Ф., Маркс К. Анти-Дюринг ; 2-е изд. Т. 20. 1873–1883. С. 484.
10. Матвійчук О.Є. Прибутковість як інструмент забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2014. № 1. С. 113–118.
11. Речка К.М. Структура сектора сільськогосподарських підприємств та їх прибутковість. *Агросвіт*. 2013. № 23. С. 6–10.
12. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз ; 2-е вид., без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 292 с.
13. Пархомець М.К. Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2005. 346 с.
14. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь ; 4-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2005. 480 с.
15. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. Київ : ІЗМН, 1996. 512 с.
16. Карасик О. М. Фінансовий леверидж, ризик і рентабельність сільськогосподарських підприємств України: теоретичний і практичний аспект. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2013. Вип. 181(5). С. 27–39.
17. Буздалов И.Н. На тернистом пути научной «реабилитации» рыночной системы аграрных отношений. *Избранные труды*. Москва : ВИАПИ им. А.А. Никонова ; ЭРД, 2008. Т. 2. 384 с.
18. Иванов В.А. Интенсификация сельскохозяйственного производства: проблемы повышения эффективности. Москва : Наука, 1990. 200 с.
19. Економіка підприємства : навчальний посібник / Г.В. Черевко та ін. ; за ред. Г.В. Черевка. Львів : Апріорі, 2004. 384 с.
20. Жигалин М.М. Проблемы формирования и экономического развития птицепродуктового подкомплекса (теория, методика, практика). Москва : Высшая школа управления агропромышленного комплекса и агробизнеса, 1998. 433 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАТАКСОНОМІЧНА ОЦІНКА АНТИКОРУПЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИTAXONOMIC ASSESSMENT OF PUBLIC PROCUREMENT  
ANTI-CORRUPTION POTENTIAL OF REGIONS IN UKRAINE

УДК 332.02:351.712:346.3

**Подольчак Н.Ю.**д.е.н., професор,  
завідувач кафедри адміністративного  
та фінансового менеджменту  
Національний університет  
«Львівська політехніка»**Дзюрах Ю.М.**асистент кафедри адміністративного  
та фінансового менеджменту  
Національний університет  
«Львівська політехніка»**Тосько Р.Р.**асистент кафедри адміністративного  
та фінансового менеджменту  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

У статті оцінено антикорупційний потенціал публічних закупівель регіонів України та проведено їх типізацію за допомогою таксономічного індикатора. Сформовано алгоритм проведення таксономічного аналізу оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель за типом регіонів України, який включає шість етапів. Стандартизовано чинники-симптоми антикорупційного потенціалу публічних закупівель. Проведено диференціацію вибраних ознак публічних закупівель на стимулятори та дестимулятори. Розраховано відстані стандартизованих значень чинників та еталону за допомогою евклідової метрики. Графічне відображення евклідової метрики відстаней між адміністративно-територіальними одиницями за основними показниками дало змогу провести типізацію регіонів за антикорупційним потенціалом та визначити регіони-лідери, регіони-середняки та регіони-аутсайди.

**Ключові слова:** таксономічний індикатор, антикорупційний потенціал, публічні закупівлі, типізація, ранжування.

В статье оценен антикоррупционный потенциал публичных закупок регионов Украины и проведена их типизация с помощью таксономического индикатора. Сформирован алгоритм проведения таксономического анализа оценки антикоррупционного потенциала публичных закупок по типу регионов Украины, включая шесть этапов. Стандартизованы факторы-симптомы антикоррупционного потенциала публичных закупок. Проведена дифференциация выбранных признаков публичных закупок на

стимуляторы и дестимуляторы. Рассчитано расстояние стандартизованных значений факторов и эталона с помощью евклидовой метрики. Графическое отображение евклидовой метрики расстояний между административно-территориальными единицами по основным показателям позволило провести типизацию регионов по антикоррупционному потенциалу и определить регионы-лидеры, регионы-середняки и регионы-аутсайды.

**Ключевые слова:** таксономический индикатор, антикоррупционный потенциал, публичные закупки, типизация, ранжирование.

The article assesses the anti-corruption potential of public procurement of Ukrainian regions and conducts their typing using a taxonomic indicator. An algorithm for conducting a taxonomic analysis of public procurements anticorruption potential by type of regions in Ukraine is formed, which includes six stages. The factors-symptoms of public procurement anti-corruption potential are standardized. The differentiation of public procurement features for stimulators and de-stimulators was carried out. The distances of the standardized values of factors and the standard with the help of the Euclidean metric are calculated. The graphic representation of the Euclidean metric of distances between the administrative units and the main indicators allowed to typify the regions-leaders, middle-ranking regions and outsiders-regions.

**Key words:** taxonomic indicator, anti-corruption potential, public procurement, typing, ranking.

**Постановка проблеми.** Державні закупівлі протягом тривалого часу є ефективним інструментом для вимивання коштів із державної казни. При цьому корупція у сфері державних закупівель поширилася на всіх рівнях, починаючи від закупівель у сільських радах та закінчуючи підприємствами монополістами. Виходячи з того, що головним принципом боротьби з корупцією є публічність, президентом України 17 лютого 2016 р. був підписаний Закон України № 922-VIII «Про публічні закупівлі» [3].

Доступ громадськості для проведення моніторингу публічних закупівель став першим важливим кроком для відкритого доступу до важливої інформації та пошуку латентних зв'язків між суб'єктами діяльності публічних закупівель. Про-

блема оцінки впливу антикорупційного потенціалу публічних закупівель на стан раціонального використання бюджетних ресурсів передбачає використання якісного методичного забезпечення. На нашу думку, серед усіх наявних методик оцінювання актуальним є розрахунок інтегрального показника, заснованого на застосуванні таксономічного методу, який, як стверджує В. Плюта [6, с. 15], використовується для зіставлення об'єктів, що характеризуються великою кількістю ознак. Використання таксономічного аналізу дасть змогу ефективно оцінити антикорупційний потенціал публічних закупівель регіонів України та згрупувати їх за типами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Спроби оцінити потенціал певного явища за допо-



могою індикатора в літературних джерелах доволі часто розглядається науковцями на різних рівнях. Наприклад, В.В. Сідоренко [8] пропонує методичний підхід до оцінки трудового потенціалу підприємства за допомогою таксономічного показника на базі експертного підходу. О.В. Волянська [1] пропонує оцінку антикорупційного потенціалу громадянського суспільства в Україні; В.Ю. Ігнатенко [4] пропонує застосування таксономічного аналізу для оцінки бюджетного потенціалу регіону; В.В. Перепелова [5] пропонує визначення таксономічного показника для оцінки фінансового стану підприємства; В.В. Сирветник-Царій та Н.І. Дуляба [7] досліджували розвиток ефективності економічного потенціалу підприємств споживчої кооперації з використанням таксономічного методу. Дослідження антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України є питанням дискусійним та недостатньо розкритим, тому його оцінка за допомогою таксономічного індикатора дасть змогу впорядкувати регіони за антикорупційним потенціалом.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України та їх типізація за допомогою таксономічного індикатора.

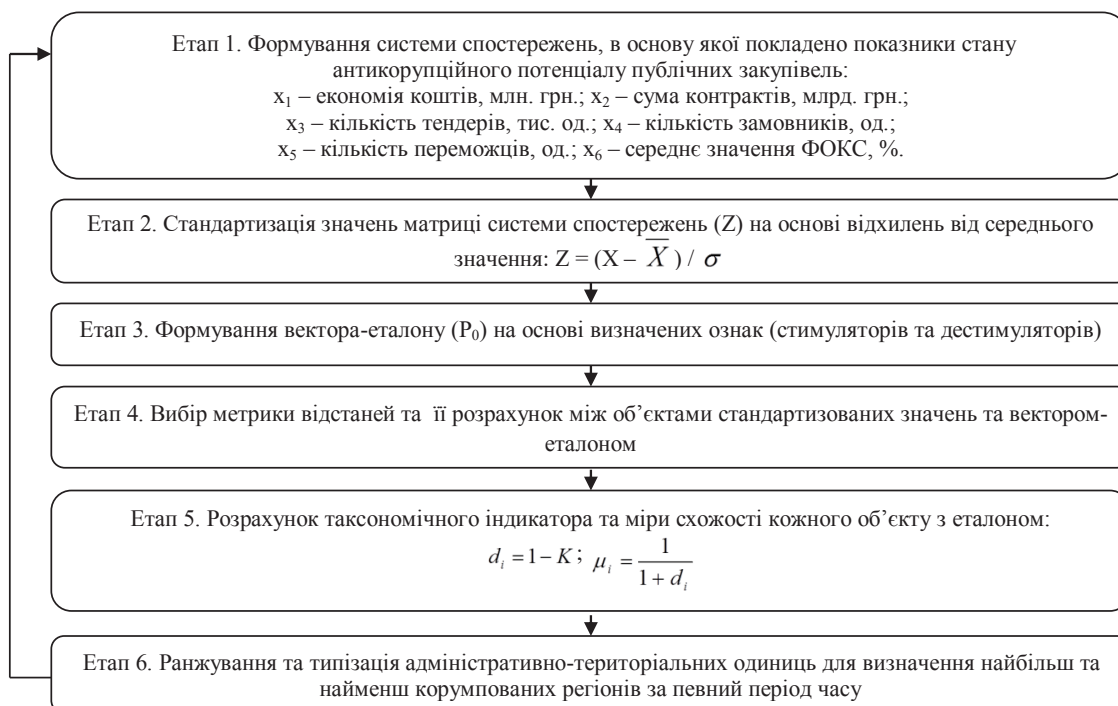
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Алгоритм проведення таксономічного аналізу оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель за типом регіонів України наведено на рис. 1.

Процес формування таксономічного індикатора починається з визначення елементів матриці спостережень (табл. 1), інформаційною базою вибору даних чинників слугували дані електронної платформи громадського контролю державних тендерів за 2016 р. та за I квартал 2017 р.

Наступним етапом після формування матриці спостережень є стандартизація чинників-симптомів антикорупційного потенціалу публічних закупівель для приведення різних показників до одного порядку і тим самим уникнення впливу одиниць вимірювання на результат формування таксономічного індикатора.

Наступним етапом після стандартизації значень проводимо диференціацію вибраних ознак публічних закупівель на стимулятори та дестимулятори. Основною підставою для такого поділу є вплив ознак на регіони України, де позитивний вплив ознак відносять до стимуляторів, а негативний – до дестимуляторів (табл. 3). Як еталон приймається умовна точка в багатовимірному просторі чинників, які впливають на публічні закупівлі, координати якої характеризують найкращі досягнення об'єктів.

Розрахунок відстаней стандартизованих значень чинників та еталону здійснюємо в чотири етапі за допомогою евклідової метрики. Знаходимо величини схожості з еталонною точкою разом з іншими результатами оцінювання антико-



**Рис. 1. Алгоритм проведення таксономічного аналізу оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель за типом регіонів України**

Джерело: власна розробка авторів

Матриця спостережень для оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України

№ з/п	Регіони України	Період	Показники для оцінювання					
			x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>
1	Одеська область	2016	655,382	14,33	16,68	962	4428	25,91
		1 кв.2017	135,199	3,83	9,207	838	2451	23,5
2	Дніпропетровська область	2016	1204,604	17,66	41,35	1930	7161	24,54
		1 кв.2017	608,188	8,12	18,92	1537	4034	28,6
3	Харківська область	2016	842,776	15,54	15,35	1056	4461	25,85
		1 кв.2017	534,222	7,61	12,11	1036	3279	23,49
4	Житомирська область	2016	56,724	4,25	8,362	787	2609	23,49
		1 кв.2017	39,14	2,06	6,266	654	1649	23,65
5	Полтавська область	2016	117,97	6,33	11,35	1084	3419	23,29
		1 кв.2017	64,66	2,65	8,158	931	2415	22,18
6	Херсонська область	2016	37,356	3,36	6,204	562	1952	23,33
		1 кв.2017	25,718	1,67	5,242	488	1195	22,38
7	Київська область	2016	4073,95	52,43	61,05	1880	12730	24,12
		1 кв.2017	14405,04	39,52	25,7	1768	7515	25,12
8	Запорізька область	2016	225,875	8,55	14,54	920	3954	25,6
		1 кв.2017	50,544	2,34	7,235	812	1948	27,11
9	Донецька область	2016	387,66	11,48	25,34	1257	4994	25,59
		1 кв.2017	153,408	4,08	15,28	1131	2968	26,99
10	Вінницька область	2016	105,45	5,54	12,9	988	3322	22,42
		1 кв.2017	35,476	1,96	8,438	829	2226	23,12
11	Миколаївська область	2016	54,72	4,38	11,05	623	2842	23,37
		1 кв.2017	66,712	2,69	5,029	490	1421	25,09
12	Кіровоградська область	2016	22,66	2,58	5,247	542	1763	24,06
		1 кв.2017	26,364	1,69	4,256	456	1181	25,32
13	Сумська область	2016	111,036	5,52	9344	772	2633	21,72
		1 кв.2017	35,476	1,96	4,995	584	1413	22,46
14	Львівська область	2016	1022,084	16,34	14,55	1121	4619	25,45
		1 кв.2017	391,251	6,51	9,578	1051	2597	26,16
15	Рівненська область	2016	31,218	3,39	6923	649	2267	21,78
		1 кв.2017	27,507	1,73	4,625	532	1287	22,93
16	Івано-Франківська область	2016	201,392	7,4	6524	603	2424	24,62
		1 кв.2017	41,145	2,11	6,165	554	1927	24,45
17	Тернопільська область	2016	30,345	2,93	4,641	504	1570	21,86
		1 кв.2017	83,1	3	4,094	475	1275	20,73
18	Закарпатська область	2016	60,312	4,25	5144	565	1697	23,32
		1 кв.2017	32,524	1,88	4,845	555	1457	22,36
19	м. Київ	2016	13052,16	53,84	18,46	1206	5716	28,27
		1 кв.2017	118,829	3,59	4,389	394	1658	26,65

Примітки:

- 1) x<sub>1</sub> – економія коштів, млн. грн., x<sub>2</sub> – сума контрактів, млрд. грн., x<sub>3</sub> – кількість тендерів, тис. од., x<sub>4</sub> – кількість замовників, од., x<sub>5</sub> – кількість переможців, од., x<sub>6</sub> – середнє значення ФОКС, %;
- 2) області, яких немає у таблиці, не брали участь у публічних закупівлях.

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 2

Стандартизована матриця спостережень (Z)

Стандартизовані значення показників					
X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
-0,121	0,427	-0,328	0,226	0,583	0,893
-0,288	-0,402	-0,331	-0,085	-0,296	-0,391
0,056	0,690	-0,317	2,655	1,798	0,163
-0,136	-0,063	-0,327	1,669	0,408	2,325
-0,060	0,523	-0,329	0,462	0,598	0,861
-0,159	-0,104	-0,330	0,412	0,072	-0,396
-0,313	-0,369	-0,332	-0,213	-0,226	-0,396
-0,318	-0,542	-0,333	-0,546	-0,653	-0,311
-0,293	-0,205	-0,330	0,533	0,134	-0,503
-0,310	-0,496	-0,332	0,149	-0,312	-1,094
-0,319	-0,439	-0,333	-0,777	-0,518	-0,481
-0,323	-0,573	-0,333	-0,963	-0,855	-0,987
0,977	3,436	-0,308	2,530	4,275	-0,061
4,294	2,417	-0,324	2,249	1,956	0,472
-0,258	-0,030	-0,329	0,121	0,372	0,728
-0,315	-0,520	-0,332	-0,150	-0,520	1,532
-0,206	0,202	-0,324	0,967	0,835	0,722
-0,282	-0,383	-0,329	0,651	-0,066	1,468
-0,297	-0,267	-0,330	0,292	0,091	-0,966
-0,320	-0,550	-0,332	-0,107	-0,396	-0,593
-0,313	-0,359	-0,331	-0,624	-0,122	-0,460
-0,310	-0,492	-0,333	-0,958	-0,754	0,456
-0,324	-0,501	-0,333	-0,827	-0,602	-0,092
-0,322	-0,571	-0,334	-1,043	-0,861	0,578
-0,295	-0,269	3,865	-0,250	-0,215	-1,339
-0,320	-0,550	-0,333	-0,722	-0,758	-0,945
-0,003	0,586	-0,329	0,625	0,668	0,648
-0,205	-0,191	-0,331	0,450	-0,231	1,026
-0,321	-0,437	2,777	-0,559	-0,378	-1,307
-0,322	-0,568	-0,333	-0,852	-0,814	-0,694
-0,266	-0,120	2,597	-0,674	-0,308	0,206
-0,318	-0,538	-0,333	-0,797	-0,529	0,115
-0,321	-0,473	-0,333	-0,923	-0,688	-1,264
-0,304	-0,468	-0,334	-0,995	-0,819	-1,866
-0,312	-0,369	1,977	-0,770	-0,632	-0,487
-0,321	-0,556	-0,333	-0,795	-0,738	-0,998
3,860	3,548	-0,327	0,839	1,156	2,149
-0,293	-0,421	-0,334	-1,199	-0,649	1,287

Джерело: розраховано авторами

рупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України (табл. 4).

Графічне відображення евклідової метрики відстаней між адміністративно-територіальними одиницями за основними показниками дасть змогу провести типізацію регіонів за антикорупційним потенціалом та визначити регіони-лідери та аутсайди (рис. 2–3).

Отже, результати таксономічного індикатора антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів показують, що за основними чинниками оцінки регіонами-лідерами є Київська, Дніпропетровська, Львівська, Донецька, Харківська, Івано-Франківська області та м. Київ, тобто їхні значення найближчі до еталонних значень протягом 2016 р.

Стимулятори та дестимулятори впливу ознак публічних закупівель на адміністративно-територіальні одиниці України

Умовне позначення	Показники	Характеристика	Стимулятор/ Дестимулятор	Координати вектора-еталона
$x_1$	Економія коштів	Свідчить про економію публічних коштів щоб запобігти його розкраданню	стимулятор	4,294
$x_2$	Сума контрактів	Чим вища сума контрактів по закупівлях, тим вища ймовірність корумпованості контракту	дестимулятор	-0,573
$x_3$	Кількість тендерів	Значний обсяг тендерів зумовлює проводити публічний моніторинг на ознаку прозорості	стимулятор	3,865
$x_4$	Кількість замовників	Збільшення замовників зумовлює високу конкурентну активність	стимулятор	2,655
$x_5$	Кількість переможців	Збільшення кількості переможців формує довіру бізнесу до держави як до покупця	стимулятор	4,275
$x_6$	Середнє значення ФОКС	Індекс, що свідчить про корумпованість публічних закупівель	стимулятор	2,325
$P_0 = (4,294; -0,573; 3,865; 2,655; 4,275; 2,325)$ – загальний вигляд вектора-еталона				

Джерело: сформовано авторами

Результати оцінювання рівня антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України

Регіони України	2016 р.			I кв. 2017 р.		
	$d_i$	$\mu_i$	Ранг	$d_i$	$\mu_i$	Ранг
Одеська область	0,771	0,565	8	0,861	0,537	7
Дніпропетровська область	0,691	0,591	2	0,730	0,578	2
Харківська область	0,762	0,568	6	0,822	0,549	5
Житомирська область	0,863	0,537	15	0,895	0,528	12
Полтавська область	0,826	0,548	12	0,881	0,532	9
Херсонська область	0,902	0,526	18	0,944	0,514	18
Київська область	0,707	0,586	3	0,595	0,627	1
Запорізька область	0,791	0,558	9	0,838	0,544	6
Донецька область	0,745	0,573	4	0,787	0,560	3
Вінницька область	0,851	0,540	14	0,875	0,533	8
Миколаївська область	0,875	0,533	16	0,897	0,527	13
Кіровоградська область	0,897	0,527	17	0,904	0,525	14
Сумська область	0,794	0,558	10	0,928	0,519	16
Львівська область	0,756	0,569	5	0,804	0,554	4
Рівненська область	0,821	0,549	11	0,927	0,519	15
Івано-Франківська область	0,768	0,566	7	0,886	0,530	10
Тернопільська область	0,943	0,515	19	0,976	0,506	19
Закарпатська область	0,827	0,547	13	0,931	0,518	17
м. Київ	0,690	0,592	1	0,887	0,530	11

Джерело: розраховано та сформовано авторами

Чим ближче значення таксономічного індикатора до одиниці, тим вищий антикорупційний потенціал регіону, і навпаки. Щодо стану за I квартал 2017 р. ситуація дещо змінилася – у п'ятірку лідерів ввійшла Харківська область, витіснивши м. Київ на 11-е місце в рейтингу.

Аутсайдерами в 2016 р. були Тернопільська, Херсонська, Кіровоградська, Миколаївська та Житомирська області, але в I кварталі 2017 р. відбулися кардинальні зміни.

Регіони, які займають проміжне значення між регіонами-лідерами і регіонами-аутсайдерами,

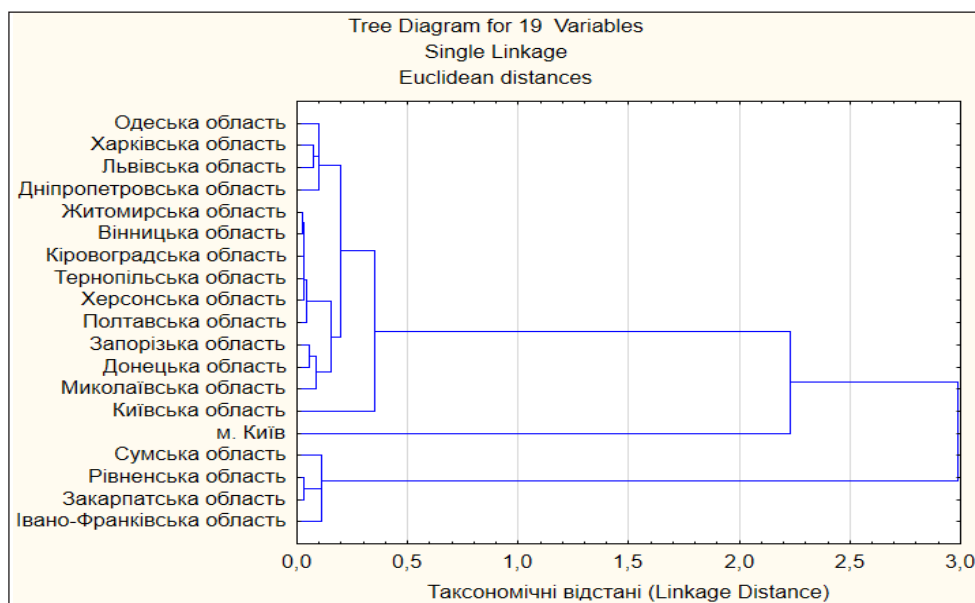


Рис. 2. Граф результатів визначень таксономічних відстаней регіонів України

Джерело: побудовано авторами

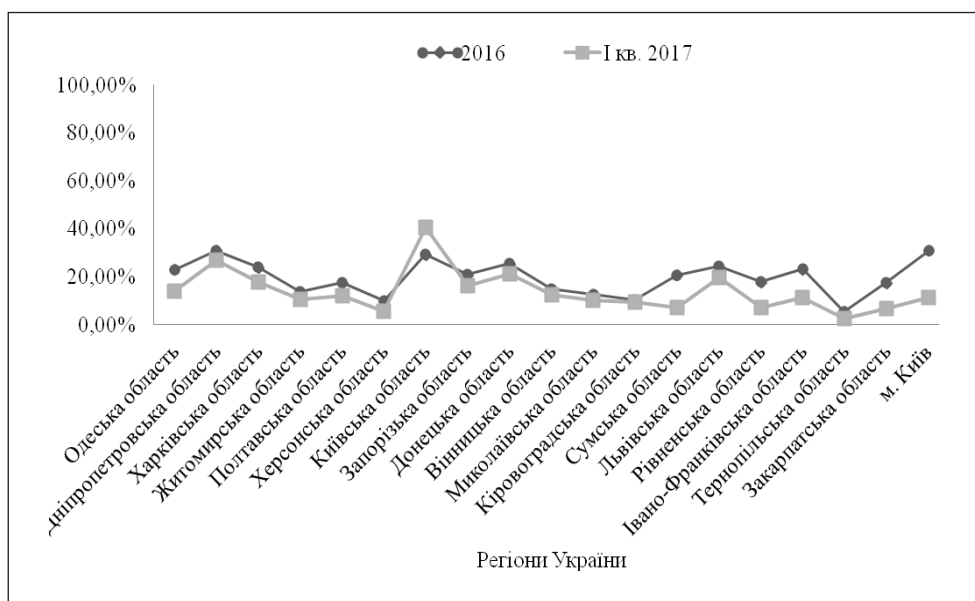


Рис. 3. Динаміка таксономічного індикатора антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів України

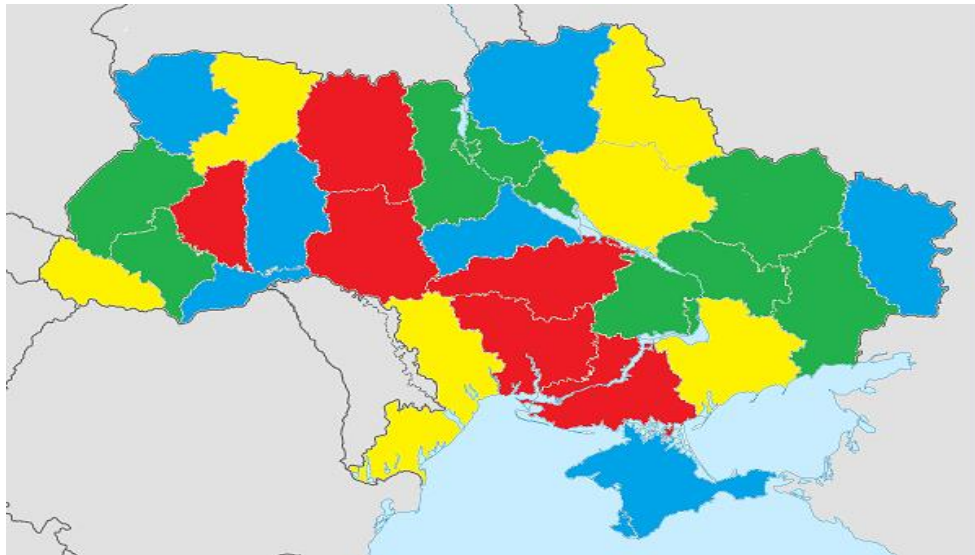
Джерело: побудовано авторами

назвемо умовно регіонами-середняками за антикорупційним потенціалом.

До останнього типу регіонів доцільно віднести області, які за досліджуваний період не брали участі в публічних закупівлях, тому мають невизначений антикорупційний потенціал. Оскільки період дослідження ми вибрали 2016 р. та 1 квартал 2017 р., типізацію регіонів доцільно представити на рис. 4–5 для їх порівняння.

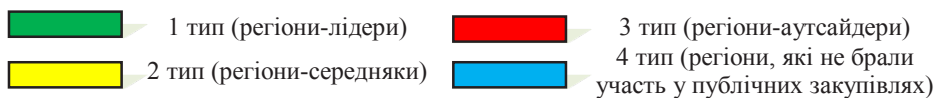
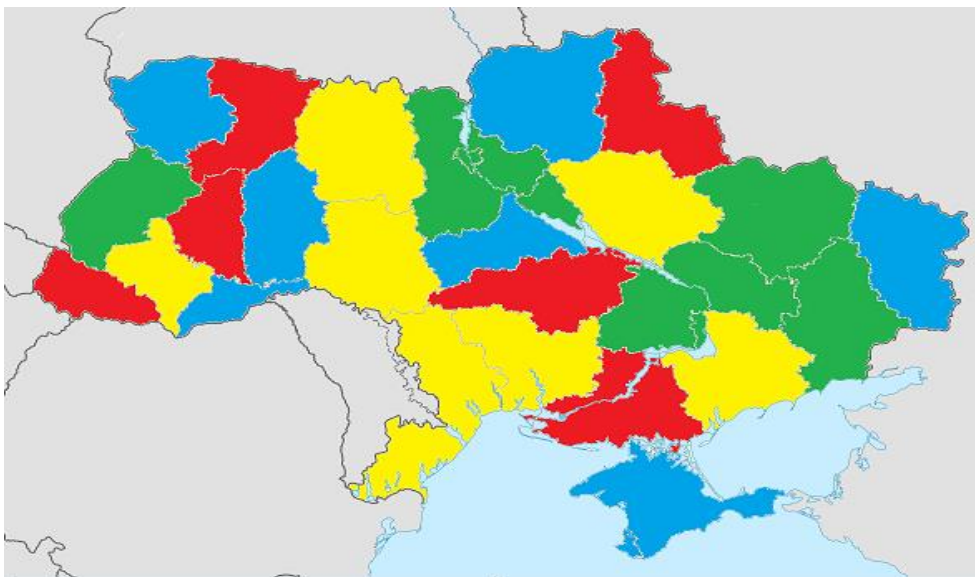
**Висновки з проведеного дослідження.** Проведена оцінка антикорупційного потенціалу

публічних закупівель регіонів України за допомогою таксономічного індикатора засвідчила, що з метою забезпечення відповідного рівня антикорупційного потенціалу доцільно систематично проводити впорядкування регіонів для визначення лідерів, середняків та аутсайдерів. Зниження чи стабілізація таксономічного індикатора є сигналом для вибору та реалізації заходів щодо підвищення антикорупційного потенціалу публічних закупівель регіонів та розроблення ефективного механізму управління ним.



**Рис. 4.** Типізація регіонів України за допомогою таксономічного індикатора оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель за 2016 р.

Джерело: побудовано авторами



**Рис. 5.** Типізація регіонів України за допомогою таксономічного індикатора оцінки антикорупційного потенціалу публічних закупівель за I кв. 2017 р.

Джерело: побудовано авторами

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Волянська О.В. Антикорупційний потенціал громадянського суспільства в Україні та чинники, що його зумовлюють. *Методологія, теорія та прак-*

*тика соціологічного аналізу сучасного суспільства.* 2014. Вип. 20. С. 212–220.

2. Електронна платформа громадського контролю державних тендерів. URL : <https://dozorro.org>.

3. Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

4. Ігнатенко В.Ю. Застосування таксономічного аналізу для оцінки обсягу бюджетного потенціалу регіону. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Економічні науки. 2013. № 2. С. 68–73.

5. Перепелова В.В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 120–124.

6. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и фактор-

ного анализа / науч. ред. В.М. Жуковой. Москва : Статистика, 1980. 151 с.

7. Сирветник-Царій В.В., Дуляба Н.І. Таксономічний аналіз як інструмент виявлення можливостей забезпечення розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 419–423.

8. Сідоренко В.В. Інтегральна оцінка трудового потенціалу машинобудівних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 5. Т. 1. С. 106–110.

## ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПРИКАРПАТТЯ

### ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF CARPATHIAN REGION

*У статті обґрунтовано, що підприємництво, а точніше його розвиток, з одного боку, визначається наявністю підприємницьких рис у конкретній людині-підприємця, а з іншого – зовнішніми чинниками, які детермінують умови формування і функціонування підприємницьких структур. Розглянуто компоненти підприємницького середовища та їхні чинники, які найбільшою мірою впливають на підприємництво в Україні. Виявлено проблеми малого та середнього підприємництва на Прикарпатті та його роль у створенні внутрішнього валового продукту і розв'язанні проблеми зайнятості регіону.*

**Ключові слова:** підприємництво, мале та середнє підприємництво, підприємницьке середовище, чинники підприємницького середовища, регіональна стратегія, Прикарпатський регіон.

*В статье обосновано, что предпринимательство, а точнее его развитие, с одной стороны, определяется наличием предпринимательских черт у конкретного человека-предпринимателя, а с другой – внешними факторами, которые детерминируют условия формирования и функционирования предпринимательских структур. Рассмотрены компоненты предпринимательской среды и их факторы, которые в наибольшей*

*степени влияют на предпринимательство в Украине. Выявлены проблемы малого и среднего предпринимательства на Прикарпатье и его роль в создании внутреннего валового продукта и решении проблемы занятости региона.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, предпринимательская среда, факторы предпринимательской среды, региональная стратегия, Прикарпатский регион.

*The article substantiates that entrepreneurship, or rather, its development, on the one hand, is determined by the presence of entrepreneurial features in a particular person-entrepreneur, and on the other – by external factors that determine the conditions for the formation and functioning of business structures. The components of the entrepreneurial environment and their factors, which have the greatest influence on entrepreneurship in Ukraine, are considered. The problems of small and medium entrepreneurship in the Carpathian region and its role in creation of the gross domestic product and solving the employment problem of the region are revealed.*  
**Key words:** entrepreneurship, small and medium entrepreneurship, entrepreneurial environment, factors of the entrepreneurial environment, regional strategy, the Carpathian region.

УДК 334.012.61

**Івасів І.І.**

студент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

**Запужляк І.Б.**

д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту та адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

**Постановка проблеми.** Підприємництво за своєю економічною суттю виступає чинником розвитку економіки, оскільки створення нових підприємницьких структур та їх успішне функціонування є основою економіки певної території (регіону, країни тощо). Саме через реалізацію основних функцій (організаційної, стимулюючої, ресурсної, інноваційної) підприємництво як економічне явище забезпечує генерування нових ідей, мобілізацію та ефективне використання ресурсів, раціональну організацію

праці і виробничих процесів, що створює нову додану вартість й є ключовим у розвитку економіки. Проте ціла низка чинників має вплив на розвиток підприємництва. Розглядаючи в найпростішому розумінні середовище підприємництва як сукупність чинників, які прямо чи опосередковано впливають на формування і розвиток підприємницьких структур, у тому числі на розмір, форму, тип чи вид діяльності, можна стверджувати, що саме підприємницьке середовище є квінтесенцією розвитку підприємництва.

З огляду на кризовий стан вітчизняної економіки, підвищення дії дестабілізуючих чинників, посилення негативних настроїв у суспільстві, вважаємо за доцільне і актуальне присвятити наші наукові дослідження розгляду підприємницького середовища в Україні загалом та на Прикарпатті зокрема і виявити вплив його ключових чинників на розвиток економіки Прикарпаття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика підприємництва, дослідження його суті, функцій, проблем розвитку цікавила багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Наукові доробки К. Бодо, Р. Кантільона, А. Маршалла, А. Сміта, Ж.-Б. Сея є фундаментом сучасних досліджень, спираючись на які вітчизняні науковці Г. Болотов, Ж. Дерій, Б. Буркинський, А. Бутенко, З. Варналій, А. Гальчинський, І. Дмитрієв, В. Кредісов сформували сучасні наукові підходи до визначення підприємництва як соціально-економічного феномену. Незважаючи на значний науковий доробок, потребують окремого більш глибокого розгляду проблеми, пов'язані з формуванням сприятливого підприємницького середовища та його впливу на розвиток підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виокремлення деяких теоретичних основ та практичних аспектів здійснення успішної підприєм-

ницької діяльності за умов формування сприятливого підприємницького середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обґрунтовуючи природу і призначення підприємництва в суспільстві, зазначимо, що існують різні підходи до визначення цього поняття (табл. 1).

Незважаючи на різні підходи до трактування сутності поняття «підприємництво», у сучасних умовах можна сформулювати так званий кумулятивний підхід, згідно з яким підприємництво є діяльністю, яка базується на накопиченому досвіді, реалізовується через виконання певних функцій в умовах ризику та невизначеності за умови поєднання індивідуальних рис людини-підприємця та зовнішніх детермінант і результатом якої є створення нової доданої вартості.

Значною мірою підприємництво пов'язується з творчою природою людини та її розкриттям у конкретних історичних та економічних умовах; розглядається як одна з основних форм соціальної діяльності, що змінює не лише умови життєдіяльності, а й саму людину, її поведінку, погляди, місце в суспільстві тощо [8].

Таким чином, підприємництво, а точніше його розвиток, з одного боку, визначається наявністю підприємницьких рис у конкретної людини-підприємця, а з іншого – зовнішніми чинниками, які детермінують умови формування і функціонування під-

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «підприємництво»

Підхід	Суть
Атрибутивний	Підприємництво представлено сукупністю певних атрибутів: мотив дії, що є водночас і мотивом збагачення; механізм дії, який спирається на інвестування у певній сфері економічної діяльності; ризик, пов'язаний із невпевненістю у прийнятих рішеннях і з покриттям наявних витрат в особистих цілях [1].
Процесуальний	Р. Хизрич і М. Пітерс: «Підприємництво – це процес створення чогось нового, що володіє цінністю; процес, який поглинає час і сили, який передбачає прийняття на себе фінансової; моральної та соціальної відповідальності; процес, що приносить грошовий дохід та особисте задоволення...» [2].
Діяльнісний	Підприємництво – це різновид економічної діяльності та поведінки, форма економічної активності. Типовими для цього підходу є розуміння підприємництва як: – особливої ініціативної економічної активності дієздатних громадян, спрямованої на задоволення потреб суспільства, населення й отримання особистого зиску; – інтелектуальної діяльності ініціативної, цілеспрямованої енергійної людини, яка володіє повністю або частково якими-небудь цінностями (матеріальними, грошовими) для організації і впровадження власної справи; – соціально-організуючої і перетворюючої діяльності, що є різновидом творчої, і є однією з ключових форм соціальної діяльності взагалі [3–5].
Функціональний	Й. Шумпетер виокремив принципову необхідність особливої підприємницької функції, яка полягає у реалізації організаційно-господарської інновації або «нових комбінацій факторів виробництва». Ця функція здійснюється періодично різними суб'єктами. У кожній господарській сфері вона то з'являється, то затихає, змінюючись більш рутинними діями. При цьому підприємець не обов'язково сам винаходить «нові комбінації», а здійснює їх практично, імітуючи при цьому чужий господарський досвід [6].
Інституціональний	В умовах трансформацій особливо вагомий вплив на процеси формування підприємницької активності мають фактори середовища, пов'язані із зовнішньодетермінуючими умовами функціонування підприємництва, які формують суспільні передумови розвитку підприємництва. Визначаючи шляхи і форми його розвитку, вони закладають фундамент для існування підприємства як ринкового інституту на рівні соціально-економічних, політичних, організаційно-правових, культурно-освітніх та технічних передумов [7].



приємницьких структур. Зупинимось детальніше на розгляді компонент підприємницького середовища та його впливу на розвиток економіки.

У науковій літературі підприємницьке середовище, як правило, характеризують через його основні складові елементи, параметри, систему зовнішніх і внутрішніх чинників.

На думку Т. Ткаченка, підприємницьке середовище – це соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства і вимагають відповідного реагування на нього [9, с. 129]. У праці [10, с. 46] під підприємницьким середовищем також розуміється комплекс умов і чинників зовнішнього порядку, які впливають на можливості й кінцеві результати діяльності суб'єктів ринкових відносин, а також дають змогу підприємцеві реалізувати свої цілі та функції. Дещо ширше визначення поняття представлено у науковому дослідженні [11, с. 24–25]: «Підприємницьке середовище – суспільно-економічна ситуація, що включає ступінь економічної свободи, наявність (або можливість появи) підприємницького корпусу, домінування ринкового типу економічних зв'язків, можливість формування підприємницького капіталу й використання необхідних ресурсів».

Інші автори [15, с. 46] представляють підприємницьке середовище як комплекс умов, що впливають на можливості формування й реалізації підпри-

ємницької діяльності, а до його ключових елементів відносять економічну свободу, особисту зацікавленість, ринковий простір, умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне й правове середовище, демографічну ситуацію, роль держави.

Тому до ключових чинників формування підприємницького середовища можна віднести наявність та доступність основних компонентів для організації підприємницької діяльності (кошти, приміщення, обладнання, сировину, матеріали тощо), співвідношення фіскальної та економічної функції податків, яке б давало змогу здійснювати розширене відтворення виробничого процесу, загальну економічну стабільність у державі тощо. Доповнюючими чинниками є наявність державної підтримки підприємництва, інфраструктура, яка сприяє розвитку підприємницьких структур, процедура їх реєстрації тощо.

Узагальнюючи погляди вчених-економістів, вважаємо, що підприємницьке середовище – це певні умови, які створюються в суспільстві і впливають на розвиток та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Проте для більш комплексного його розуміння, визначення засад його впливу на розвиток підприємництва доцільно виділити компоненти підприємницького середовища, які через дію тих чи інших чинників впливають на підприємство в Україні (рис. 1).



Рис. 1. Компоненти підприємницького середовища в Україні

Джерело: сформовано на основі [12]

Науковці виокремлюють цілу низку чинників, що негативно впливають на розвиток і функціонування підприємництва в Україні: недосконала і суперечлива нормативно-правова база; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); невизначені «правила гри» малого підприємництва, невпевненість підприємців у стабільності умов ведення власної справи; надання переваг або пільг окремим суб'єктам підприємницької діяльності з боку державних органів; відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання та корупція; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності [12].

Усі ці чинники виступають складниками підприємницького середовища, яке можна оцінити як незадовільне та таке, що потребує подальшого вдосконалення.

Розглядаючи Прикарпатський регіон у контексті дослідження його підприємницького середовища, необхідно акцентувати увагу на тому, що особливості соціально-економічного розвитку Прикарпаття зумовлені індивідуальними характеристиками території, до яких можна віднести: тенденції розвитку регіону в даний час; різноманітність історичних, природних, соціально-економічних, політичних чинників; господарську спеціалізацію; комплексність і перспективність розвитку, його конкурентні переваги; місце і значення регіону в системі територіального поділу праці, інтеграційних процесах і т. д.

Доцільно зазначити, що стратегічною метою розвитку регіону є стійкий ріст добробуту населення на основі раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, створення регіональної високоефективної, соціально орієнтованої ринкової економічної системи, сприятливих умов для підприємницької діяльності, збереження навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки. До чинників, що сприяють ефективному розвитку Івано-Франківщини через розвиток підприємництва, можна віднести: вигідне географічне положення, яке відкриває широкі можливості для розвитку міжрегіональних економічних зв'язків та транскордонного співробітництва; значні запаси мінерально-сировинних ресурсів; розвинену виробничу базу і науково-технічну інфраструктуру; наявність інвестиційних галузей; спроможність виробничих підприємств виготовляти продукцію кінцевого споживання; високий рівень конкурентоспроможності продукції нафтохімічної, деревообробної, легкої промисловості [13].

Сьогодні стан малого і середнього підприємництва в області має такі недоліки: нерівномірність концентрації суб'єктів малого і середнього підприємництва за регіонами (найбільша кількість зазначених суб'єктів у містах Івано-Франківську, Калуші, Коломиї (рис. 2); нерівномірність розподілу за видами економічної діяльності (рис. 3), що свідчить про значну кількість зареєстрованих малих підприємств, яка займається лише швидкоприбутковими видами господарської діяльності; продукція значної частини суб'єктів підприємницької діяльності не сертифікована чи не відповідає вимогам європейських стандартів; низький рівень упровадження

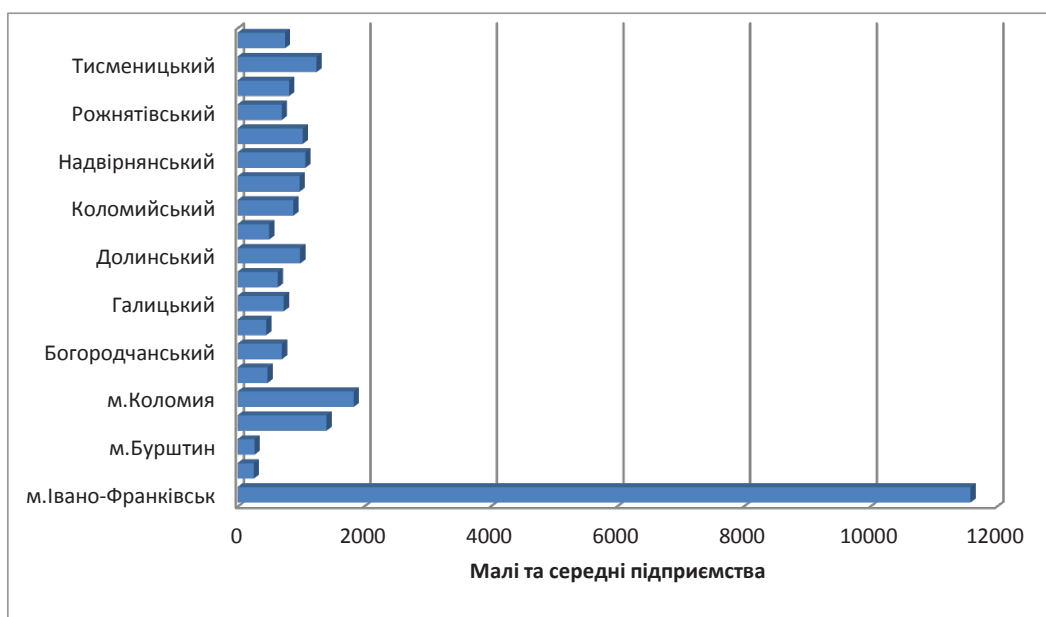


Рис. 2. Розподіл малих та середніх підприємств за районами Івано-Франківської області станом на 2017 р.



Рис. 3. Структура малих та середніх підприємств за видами діяльності

Джерело: сформовано на основі [14]

інноваційних розробок у виробництві продукції; високий рівень енергоємності внутрішнього виробництва (у 2,5 рази перевищує аналогічний показник у країнах Європейського Союзу) [13].

Самодостатність регіонального розвитку відображає спроможність регіону ефективно використовувати свій стратегічний потенціал, здатність обходитися власними можливостями, що має значущість в умовах дефіциту бюджетних коштів та дає можливість регіону зменшити, а можливо, й зовсім відмовитися від значної частки міжбюджетних трансфертів.

Валовий регіональний продукт (ВРП) є одним з основних індикаторів рівня соціально-економічного розвитку регіону та вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених суб'єктами регіону регіоном для кінцевого використання. Це інтегрований показник економічного розвитку регіону, який характеризує його внесок у створення валового внутрішнього продукту України. Впродовж останніх десяти років спостерігалася тенденція до зростання ВРП у розрахунку на одну особу (рис. 4).

Ключову роль незмінно відіграють такі сфери економічної діяльності, як промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, сільське, лісове та рибне господарство, будівництво тощо. Водночас рівень зайнятості Івано-Франківщини мав коливальну тенденцію (рис. 5), зокрема у 2011 та 2015 рр. спостерігалася зниження показника. Структура зайнятих за КВЕД була такою: 29% – сільське гос-

подарство, 19% – торгівля, 12% – промисловість, 10% і 7% – освіта та охорона здоров'я відповідно.

Беручи до уваги той факт, що переважна більшість підприємств Івано-Франківської області представлена суб'єктами малого та середнього підприємництва, цілком закономірним є те, що у структурі зайнятого населення 47% – на середніх підприємствах, 38,8% – на малих і 14,2% – на великих [14]. Наявність перелічених вище недоліків перешкоджає збільшенню внеску суб'єктів малого і середнього підприємництва у створення внутрішнього валового продукту і розв'язанню проблеми зайнятості на Івано-Франківщині.

**Висновки з проведеного дослідження.** Мале та середнє підприємництво повинно стати базою для формування раціональної структури місцевого господарювання з урахуванням особливостей розвитку регіону (соціально-політичні умови, темпи ринкових перетворень тощо). Для цього необхідно визначити пріоритетні напрями розвитку підприємництва на місцях, розробити необхідні заходи розвитку і вишукати відповідні ресурси з місцевих джерел для їх упровадження; повернути довіру до влади, що передбачає ефективний захист заощаджень, капіталів, а також самого інституту приватної власності; формувати нове ставлення до представників вітчизняного підприємництва; визначити ступінь участі регіону в державних та міжрегіональних програмах розвитку підприємництва тощо.

Також велике значення для розвитку підприємництва має інфраструктурний складник під-

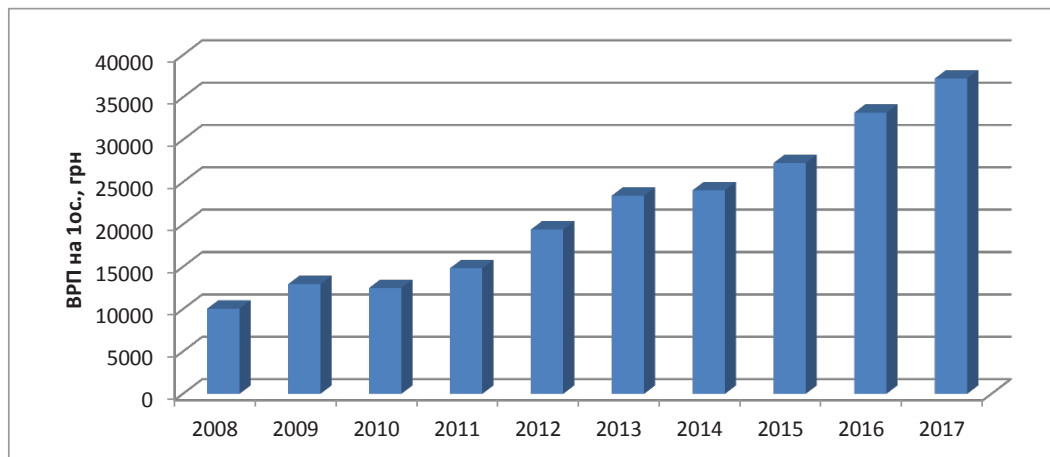


Рис. 4. Валовий регіональний продукт у розрахунку на особу [14]

приємницького середовища, що передусім представлений системою інститутів, які допомагають розробленню та реалізації державної політики у сфері розвитку підприємництва та регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пилипенко В.Є., Шевель І.П. Соціологія підприємництва. Київ, 1997. 104 с.
2. Хизрич Р., Пітерс М. Підприємництво, або Як завести власну справу й домогтися успіху. Москва : Прогрес-Універс, 2001. № 5. 2001. 208 с.
3. Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности. *О структуре социального действия*. Москва, 2002. С. 329–354.
4. Лукашевич М.П. Соціологія економіки : підручник. Київ : Каравела, 2005. 288 с.
5. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / под общ. ред. В.М. Вороны, Е.И. Суименко. Киев, 2001. 351 с.
6. Пачковський Ю.Ф. Соціопсихологія підприємницької поведінки і діяльності. Львів, 2001. 271 с.
7. Дорин А.В. Экономическая социология : учебное пособие. Минск, 1997. 254 с.
8. Ткаченко Т.П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні в пострадянський період. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 9(63). С. 128–135.
9. Кучеренко В.Р., Буєнко А.І. Економіка і планування бізнесу : наукове видання. Одеса, 2004. 458 с.
10. Розвиток підприємництва в Україні / Ю. Лупенко та ін. ; кер. авт. кол. П.І. Гайдуцький. Київ : Нора-друк, 2003. 248 с.
11. Ткаченко Т.П., Кавтиш О.П. Підприємницьке середовище функціонування малого бізнесу в Україні. *Економічний вісник НТТУУ «КПІ»*. 2012. № 16. С. 41–47.
12. Сімків Л.Є., Клуба Е.Я. Проблеми соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області та шляхи їх вирішення в умовах диспропорційності економічного зростання. *Інноваційна економіка*. 2013. № 11. С. 90–97.
13. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року. URL : <http://www.if.gov.ua/page/19310>.
14. Веб-сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області. URL : <http://www.ifstat.gov.ua>.
15. Говорушко Т.А. Мале підприємництво у Харчовій промисловості України : монографія. К. : НУХТ, 2007. 391 с.

## ВПЛИВ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ НА ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

### INFLUENCE OF FACTORS OF ECONOMIC GROWTH OF REGIONS FOR THEIR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

*У статті запропоновано підхід до оцінки впливу чинників економічного зростання регіонів на їх соціально-економічний розвиток, особливістю якого є реалізація таких взаємопов'язаних етапів, як оцінка соціального та економічного розвитку регіонів України; визначення зв'язку між інтегральним показником чинників економічного зростання та показниками соціально-економічного розвитку; оцінка сили впливу часткових показників чинників економічного зростання на економічний та соціальний розвиток регіонів України; ідентифікація чинників, що здійснюють позитивний та негативний вплив на економічний та соціальний розвиток регіонів України.*

**Ключові слова:** чинники економічного зростання, регіональний розвиток, соціально-економічний розвиток, валовий регіональний продукт.

*влияния; оценка силы влияния частных показателей факторов экономического роста на экономическое и социальное развитие регионов Украины; идентификация факторов, оказывающих позитивное и негативное влияние на экономическое и социальное развитие регионов Украины.*

**Ключевые слова:** факторы экономического роста, региональное развитие, социально-экономическое развитие, валовой региональный продукт.

*The article proposes an approach to assessing the influence of factors of economic growth of regions on their socio-economic development, a feature of which is the implementation of such interrelated stages as the assessment of the social and economic development of the regions of Ukraine; determining the relationship between the integral indicator of growth factors and indicators of socio-economic development; assessment of the impact of private indicators of economic growth factors on the economic and social development of the regions of Ukraine; identification of factors that have a positive and negative impact on the economic and social development of the regions of Ukraine.*

**Key words:** factors of economic growth, regional development, socio-economic development, gross regional product.

УДК 332.142.2

**Козирева О.В.**

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Національний фармацевтичний університет

**Князєва В.Ю.**

студентка Національний фармацевтичний університет

*В статье предложен подход к оценке влияния факторов экономического роста регионов на их социально-экономическое развитие, особенностью которого является реализация таких взаимосвязанных этапов, как оценка социального и экономического развития регионов Украины; определение связи между интегральным показателем факторов экономического роста и показателями социально-экономического раз-*

**Постановка проблеми.** Наявність існування комплексу взаємопов'язаних між собою регіональних проблем підтверджується нерівномірністю розвитку регіонів. Ця нерівномірність має тенденцію до зростання в часі. Її наявність у всіх сферах діяльності вливає на збільшення міжрегіональних і внутрішньорегіональних суперечностей, що гальмує економічний розвиток регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів країни досліджували Ф. Айдало [1], П. Бакланов [2], Р. Буайє [3], А. Браманти [4], М. Гроссетті [5], Л. Дмитришин [6], П. Кругман [7], Г. Лаппо [8], П. Мінкар та О. Дем'яненко [9], Г. Мюрдаль [10], М. Фуджита [11] та ін.

Разом із тим проблеми впливу чинників економічного зростання регіонів на їх соціально-економічний розвиток потребують поглибленого вивчення, що й визначає актуальність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Мета роботи полягає в оцінці впливу чинників економічного зростання регіонів на їх соціально-економічний розвиток.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У статті аналізуються показники офіційної статистики України, що характеризують різні аспекти соціально-економічного зростання регіонів України.

Соціальний розвиток регіонів України будемо оцінювати за допомогою таких показників: «Наявний доход у розрахунку на одну особу», «Рівень безробіття населення (МОП) у віці 15-70 років» та «Коефіцієнт міграційного приросту».

Розрахунок інтегрального показника соціального розвитку регіонів України у 2015 р. представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, серед регіонів України за значенням інтегрального показника соціального розвитку ( $I_{CF}$ ) регіонів України лідером є м. Київ (середнє значення  $I_{CF}$  за період, що аналізувався, перевищувало середній рівень по Україні більш ніж у три рази). До регіонів, що мали значення  $I_{CF}$  вище за середній по Україні за період, що аналізувався, відносяться Одеський, Київський, Дніпропетровський, Харківський, Запорізький та Полтавський регіони. Інші 18 регіонів країни на протязі періоду, що аналізувався, у середньому мали рівень  $I_{CF}$  нижчий від середнього по Україні.

Характерною рисою майже для всіх регіонів України, крім Чернівецького, Львівського, Одеського, Київського та м. Київ, було зниження рівня соціального розвитку за період, що аналізувався.

Економічний розвиток регіонів характеризує валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (рис. 2).

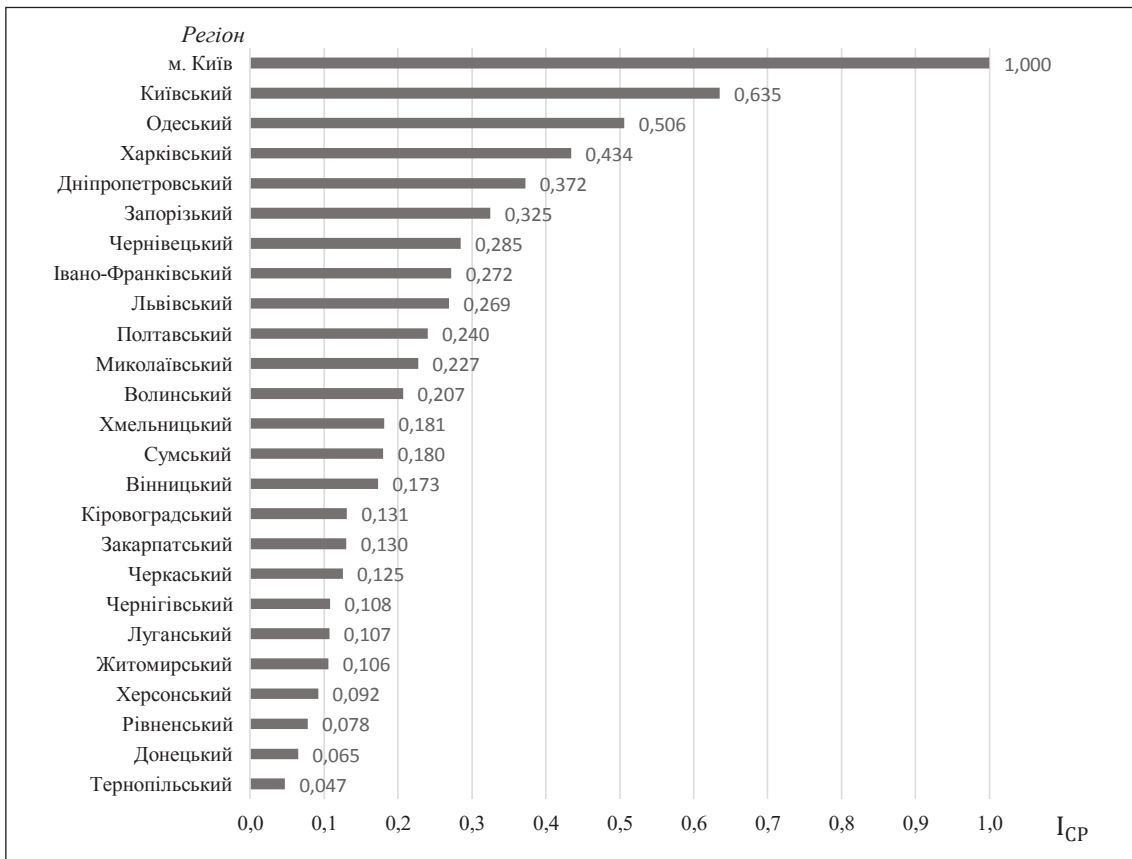


Рис. 1. Значення інтегрального показника соціального розвитку регіонів України у 2015 р.

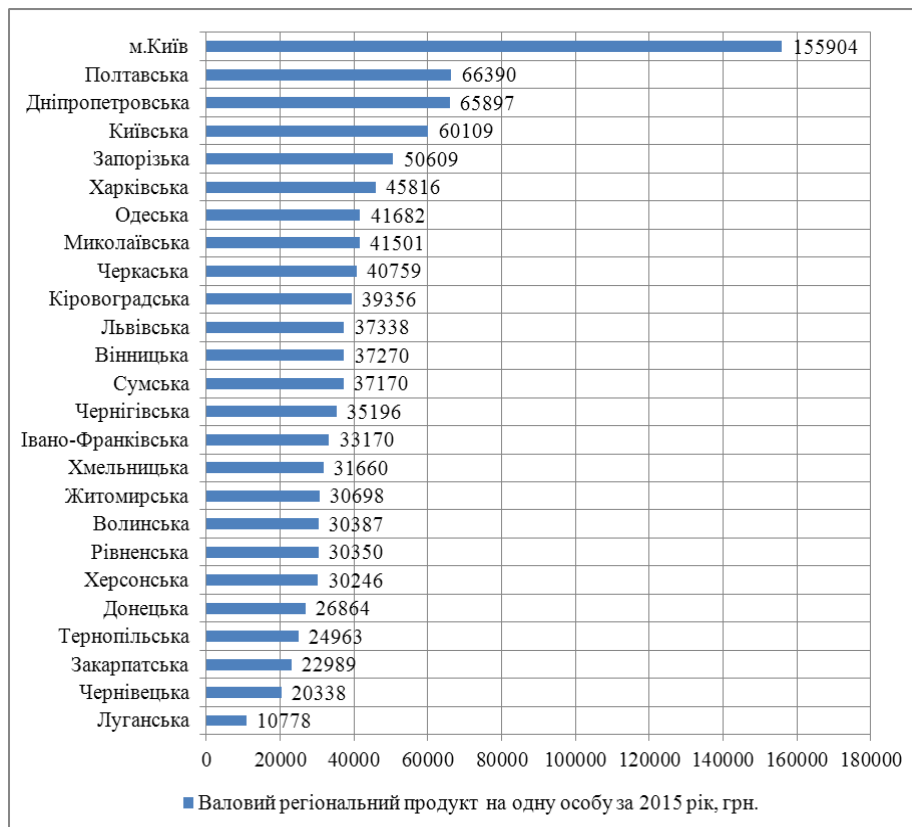


Рис. 2. Валовий регіональний продукт на одну особу по регіонах України, 2015 р.

За обсягами ВРП лідерами у 2015 р. є м. Київ (155,9 тис. грн. на одну особу), Полтавська (66,4 тис. грн.), Дніпропетровська (65,9 тис. грн.), Київська (60,1 тис. грн.), Запорізька (50,6 тис. грн.), Харківська (45,8 тис. грн.), Одеська (41,7 тис. грн.) області (рис. 2).

Найменші значення показників є характерними для окремих західних регіонів (Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська області) та східних регіонів (Луганська, Донецька області), які суттєво відстають від середнього значення по країні.

Для подальшого коректного аналізу необхідно провести нормування показника економічного розвитку регіонів України у 2015 р. (рис. 3).

Як видно з рис. 3, серед регіонів України за значенням інтегрального економічного розвитку ( $I_{EP}$ ) регіонів України лідером є м. Київ (середнє значення  $I_{EP}$  за період, що аналізувався, перевищу-

вало середній рівень по Україні більше ніж у шість разів). Також відносно високий рівень  $I_{EP}$  був у Дніпропетровського регіону (середнє значення  $I_{EP}$  за період, що аналізувався, перевищувало середній рівень по Україні більше ніж у два рази). До регіонів, що мали значення  $I_{EP}$  вище за середній по Україні за період, що аналізувався, належать Полтавський, Запорізький, Київський, Харківський Одеський та Миколаївський. Інші 17 регіонів країни на протязі періоду, що аналізувався, у середньому мали рівень  $I_{EP}$  нижчий від середнього по Україні.

Для визначення взаємозв'язку між чинниками економічного зростання та соціально-економічним розвитком регіонів за допомогою пакету прикладних програм STATISTICA 8.0 проведено кореляційний аналіз.

У табл. 1 наведено кореляційну матрицю (середню за період, що аналізувався) чинників

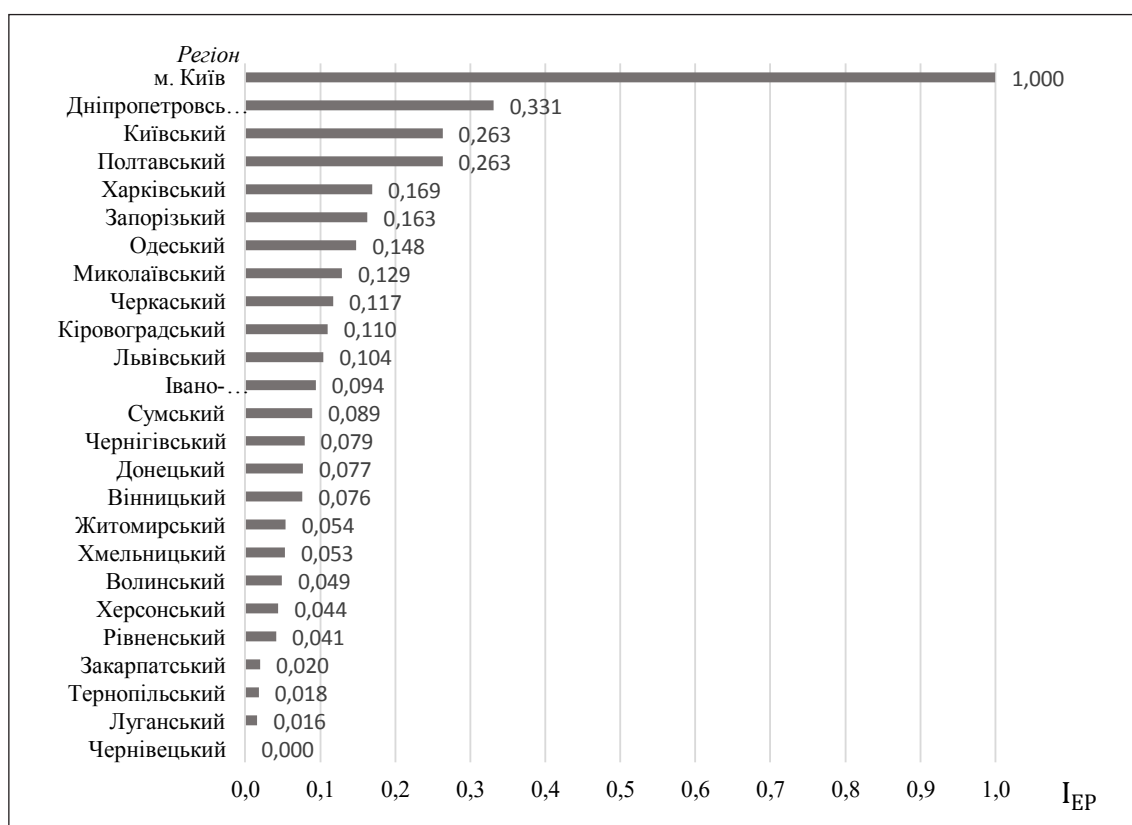


Рис. 3. Показник економічного розвитку регіонів України у 2015 р.

Таблиця 1

Кореляційна матриця взаємозв'язку

	$I_{EF}$	$K_{PF}$	$K_{BNF}$	$K_{ZFC}$	$I_{EP}$	$I_{CP}$
$I_{EF}$	1	0,5310	0,9671	0,8099	0,7904	0,7759
$K_{PF}$	0,5310	1	0,4067	-0,0385	-0,0239	0,0690
$K_{BNF}$	0,9671	0,4067	1	0,8118	0,7994	0,7641
$K_{ZFC}$	0,8099	-0,0385	0,8118	1	0,9582	0,8859
$I_{EP}$	0,7904	-0,0239	0,7994	0,9582	1	0,8898
$I_{CP}$	0,7759	0,0690	0,7641	0,8859	0,8898	1

економічного зростання та соціально-економічного розвитку регіонів України. З табл. 1 видно, що між інтегральним показником чинників економічного зростання та соціально-економічним розвитком регіонів України існує дуже висока взаємозалежність: коефіцієнт кореляції між  $I_{EF}$  та  $I_{EP}$  становить 0,7904, між  $I_{EF}$  та  $I_{CP}$  – 0,7759. Також дуже висока залежність соціального від економічного розвитку – коефіцієнт кореляції становив 0,8898.

Серед компонент інтегрального показника чинників економічного зростання найсильніші взаємозв'язки має компонента «Змінні фактори саморозвитку і самофінансування» – 0,9582 з  $I_{EP}$  та 0,8859 з  $I_{CP}$ . Дещо слабші взаємозв'язки у компоненти «Базові набуті фактори» – 0,7994 з  $I_{EP}$  та 0,7641 з  $I_{CP}$ . Взаємозв'язок компоненти «Природ-

ничі фактори» з інтегральними показниками соціально-економічного розвитку майже відсутній.

Для більш детального аналізу взаємозв'язку між чинниками економічного зростання та економічного розвитку регіонів за період, що аналізувався, проведемо структурне дослідження.

У табл. 2 наведено величину кореляції (середню за період, що аналізувався) між елементами та частковими показниками чинників економічного зростання та економічним розвитком регіонів України.

Як видно з табл. 2, серед елементів компонент чинників економічного зростання найбільший взаємозв'язок з економічним розвитком регіонів мають «Інвестиції» (0,9498), «Експорт» (0,9008) та «Людський капітал» (0,8418).

Найменш зв'язані з економічним розвитком регіонів країни такі елементи чинників економіч-

Таблиця 2

**Величина кореляції між елементами та частковими показниками чинників економічного зростання та економічним розвитком регіонів**

Елемент / Частковий показник	Кореляція	Ранг
$K_{MK}$ (Масштабність та конфігурація території)	-0,3336	24 (7)
Територія	-0,3026	25
Коефіцієнт форми	-0,3914	21
Відстань від геометричного центру	-0,3879	22
$K_{PRP}$ (Природно-ресурсний потенціал)	0,0078	35 (9)
Мінеральні ресурси	0,2001	28
Земельні ресурси	-0,2131	27
Лісові ресурси	-0,4126	20
Природно-рекреаційні ресурси	-0,0820	30
$K_{LK}$ (Людський капітал)	0,8418	6 (3)
Чисельність економічно активного населення	0,5794	15
Кількість студентів вищих навчальних закладів	0,8536	5
$K_{INF}$ (Інфраструктура)	0,5028	17 (6)
Щільність ж/д колій загального користування	-0,4407	19
Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям	-0,6849	13
Вартість основних засобів	0,8288	8
$K_{AG}$ (Агломераційність)	0,7183	12 (4)
Частка міського населення у загальній чисельності	0,7315	11
Співвідношення населення обласного центру та 2-го за чисельністю міста	-0,1836	29
$K_{INV}$ (Інвестиції)	0,9498	1 (1)
Капітальні інвестиції	0,9399	2
Прямі іноземні інвестиції	0,9205	3
$K_{NTI}$ (Науково-технічні та інноваційні)	0,6829	14 (5)
Фахівці вищої кваліфікації	0,8319	7
Витрати на НДР	0,5752	16
Частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	0,3377	23
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції	0,0457	32
Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України	-0,0492	31
$K_{EK}$ (Експорт)	0,9008	4 (2)
Експорт товарів	0,7489	10
Експорт послуг	0,8020	9
$K_{PSE}$ (Прогресивність структури економіки)	0,2761	26 (8)
Частка промисловості у ВДВ економіки	0,0181	34
Частка сфери послуг у ВДВ економіки	0,4939	18
Частка переробної промисловості у ВДВ економіки	-0,0219	33



ного зростання: «Природно-ресурсний потенціал» (0,0078), «Прогресивність структури економіки» (0,2761) та «Масштабність та конфігурація території» (-0,3336).

Серед часткових показників елементів компонент чинників економічного зростання регіонів найбільш сильний позитивний взаємозв'язок з економічним розвитком мають «Капітальні інвестиції» (0,9399), «Прямі іноземні інвестиції» (0,9205) та «Кількість студентів вищих навчальних закладів» (0,8536), а негативний взаємозв'язок – «Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям» (-0,6849), «Щільність залізничних колій загального користування» (-0,4407) та «Лісові ресурси» (-0,4126).

Найнижчий взаємозв'язок з економічним розвитком регіонів мають такі часткові показники елементів компонент чинників економічного зростання регіонів: «Частка промисловості у ВДВ економіки» (0,0181), «Частка переробної промисловості у ВДВ економіки» (-0,0219) та «Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції» (0,0457).

Визначення точок економічного зростання необхідно здійснювати за допомогою двовимірної матриці в площині інтегральної оцінки чинників економічного зростання ( $I_{ФЕЗ}$ ) – інтегральний показник економічного розвитку – ВРП на одну особу ( $I_{ЕР}$ ), які були запропоновані раніше (рис. 4).

Пороговими значеннями ( $I_{ФЕЗ}^{BC}$ ,  $I_{ФЕЗ}^C$ ,  $I_{ЕР}^{BC}$ ,  $I_{ЕР}^C$ ), які розподілили матрицю на квадранти, виступають відповідно середні та вище середнього значення інтегральні показники  $I_{ФЕЗ}$  і  $I_{ЕР}$ .

Згідно з пороговими значеннями, матриця складається з 9 квадрантів, які характеризують стан регіонів країни: 1 – із високим потенціалом чинників економічного зростання і рівнем економічного розвитку ( $VI_{ФЕЗ} - VI_{ЕР}$ ); 2 – з високим потенціалом чинників економічного зростання і середнім рівнем економічного розвитку; 3 – із середнім потенціалом чинників економічного зростання і високим рівнем економічного розвитку ( $CI_{ФЕР} - VI_{ЕР}$ ); 4 – із середнім потенціалом чинників економічного зростання і рівнем економічного розвитку ( $CI_{ФЕР} - CI_{ЕР}$ ); 5 – із високим потенціалом чинників економічного зростання і низьким рівнем економічного розвитку ( $VI_{ФЕР} - HI_{ЕР}$ ); 6 – із середнім потенціалом чинників економічного зростання і низьким рівнем

економічного розвитку ( $CI_{ФЕР} - HI_{ЕР}$ ); 7 – із низьким потенціалом чинників економічного зростання і високим рівнем економічного розвитку ( $HI_{ФЕР} - VI_{ЕР}$ ); 8 – із низьким потенціалом чинників економічного зростання і середнім рівнем економічного розвитку; 9 – із низьким потенціалом чинників економічного зростання і низьким рівнем економічного розвитку.

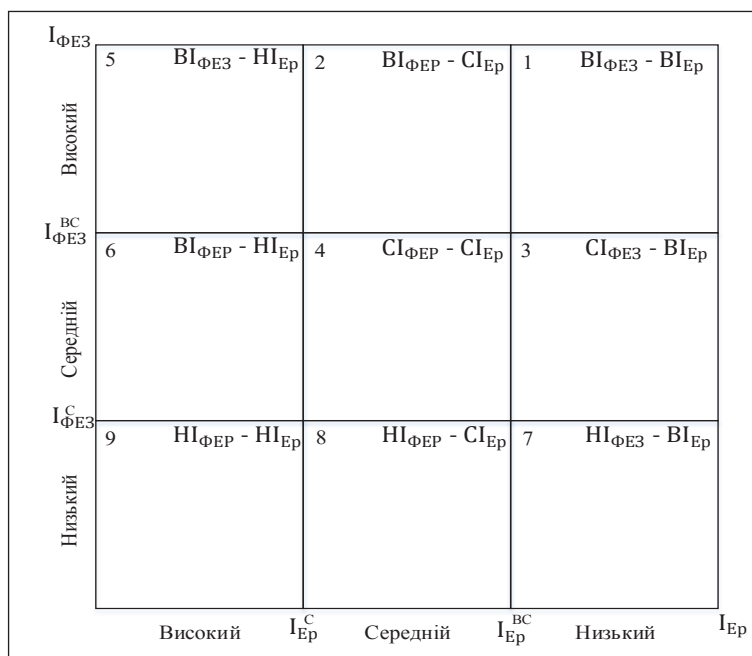


Рис. 4. Матриця визначення точок економічного зростання (регіонів) у площині «інтегральні оцінки чинників економічного зростання та економічного розвитку»

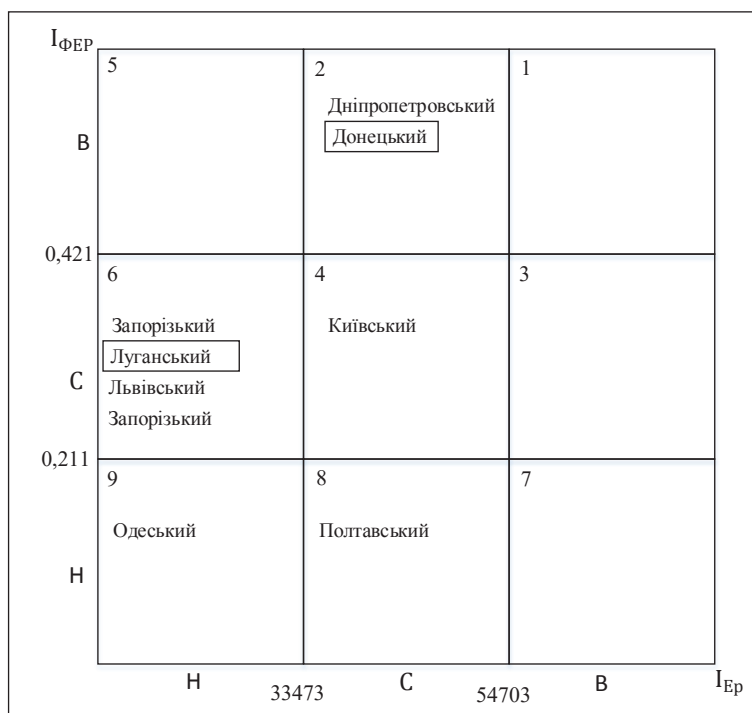


Рис. 5. Розподіл регіонів України в 2015 р. у матриці в площині «потенціал чинників економічного зростання і рівень економічного розвитку»

Згідно з проведеними розрахунками, регіони полупериферії України у 2015 р. у квадрантах матриці в площині «потенціал чинників економічного зростання і рівень економічного розвитку» розподілилися так (рис. 5).

Як видно з рис. 5, до точок економічного зростання належать наступні регіони напівпериферії України: Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Львівська і Харківська області. Виходячи із цього, пріоритети державної підтримки соціально-економічного розвитку мають бути сконцентровані саме у цих регіонах.

**Висновки з проведеного дослідження.**

Запропоновано методичний підхід до оцінки впливу чинників економічного зростання регіонів на їх соціально-економічний розвиток. Особливістю запропонованого підходу є реалізація таких взаємопов'язаних етапів, як оцінка соціального та економічного розвитку регіонів України; визначення зв'язку між інтегральним показником чинників економічного зростання та показниками соціально-економічного розвитку; оцінка сили впливу часткових показників чинників економічного зростання на економічний та соціальний розвиток регіонів України; ідентифікація чинників, що здійснюють позитивний та негативний вплив на економічний та соціальний розвиток регіонів України.

Запропоновано двовимірну матрицю для позиціонування регіонів у площині «інтегральні оцінки чинників економічного зростання та економічного розвитку». Двовимірну матрицю позиціонування регіонів дає змогу ідентифікувати стан кожного досліджуваного регіону з погляду використання його потенціалу чинників економічного зростання і досягнутого рівня економічного розвитку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Aydalot Ph. *Économie régionale et urbaine*, Paris, Economica. 1985. *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI. 1986
2. Бакланов П.Я. Динамические пространственные системы промышленности. Теоретический анализ. Москва : Наука, 1978. 345 с.
3. Boyer R. *L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu. Actes de la recherche en sciences sociales*. 2003. Vol. 150.
4. Bramanti A. *From Space to Territory: Relational Development and Territorial Competitiveness. The GREMI Approach within the Contemporary Debate*. Paper presented at the conference «SMEs and districts: hybrid governance forms, knowledge creation & technology transfer». Castellanza, 1998.
5. Grossetti M. *Concentration d'entreprises et innovation: esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux. Géographie, Économie, Société*. 2004. Vol. 6. № 2. P. 163–177.
6. Дмитришин Л.І. Типологізація регіонів України за рівнем соціального і економічного розвитку. *Економіка та підприємництво*. 2012. Вип. 29. С. 447–455.
7. Krugman P. *Urban Concentration. The Role of Increasing Returns and Transport Costs. International Regional Science Review*. 1996. Vol. 19. № 1–2. P. 5–30.
8. Лаппо Г.М. *Города России. Взгляд географа*. Москва : Новый хронограф, 2012. 504 с.
9. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика. Эволюция подходов и методология. *Пространственная экономика*. 2010. № 2. С. 6–32.
10. Myrdal G. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London : Duckworth, 1957. 167 p.
11. Fujita M., Krugman P. *The New economic geography. Past, present and the future. Papers in Regional Science*. 2004. Vol. 83. P. 139–164.

## РОЛЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

### ROLE OF CONSOLIDATED TERRITORIAL COMMUNITIES AND URBAN AGGLOMERATIONS IN THE DEVELOPMENT OF STATE ECONOMY: FOREIGN EXPERIENCE

*У статті проаналізовано процеси формування об'єднаних територіальних громад і міських агломерацій. Досліджено досвід проведення децентралізаційних реформ та проаналізовано специфіку їх здійснення. Виділено основні моделі місцевого самоврядування. Узагальнено позитивні та негативні боки формування об'єднаних територіальних громад і міських агломерацій. Досліджено зарубіжний досвід формування та розвитку міських агломерацій та встановлено їхній вплив на розвиток економіки.*

**Ключові слова:** децентралізація, національна економіка, місцеве самоврядування, міські агломерації, об'єднана територіальна громада.

*В статье проанализированы процессы формирования объединенных территориальных общин и городских агломераций. Исследован опыт проведения децентрализованных реформ и проанализирована специфика их осуществления. Выделены основные модели местного самоуправления. Обобщены положительные и отрицатель-*

*ные стороны формирования объединенных территориальных общин и городских агломераций. Исследован зарубежный опыт формирования и развития городских агломераций и установлено их влияние на развитие экономики.*

**Ключевые слова:** децентрализация, национальная экономика, местное самоуправление, городские агломерации, объединенная территориальная община.

*The paper analyzes the processes of forming of consolidated territorial communities and urban agglomerations. The experience of decentralization reforms and their specifics are examined. Major models of local self-governance are outlined. Special attention is paid to the positive and negative features of forming of consolidated territorial communities and urban agglomerations. Foreign experience of forming and development of urban agglomerations is studied and their impact on economy development is defined.*

**Key words:** decentralization, national economy, local governments, urban agglomerations, consolidated territorial community.

УДК 336.77.337

**Коркуна О.І.**

к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського

**Цільник О.Я.**

директор  
ПП «Укрзахідпостач»

**Постановка проблеми.** Успішний розвиток ОТГ та їх фінансове забезпечення залежать від вибору правильного вектору управління економікою. У підґрунті такого вибору є здійснення співробітництва ОТГ із найбільшими міськими агломераціями, що має бути визначено на законодавчому рівні.

У сучасній економіці міські агломерації та об'єднані територіальні громади є рушійною силою розвитку національної економіки за рахунок суміжної концентрації виробництва, компактно розміщених економічних об'єктів, інтеграційна взаємодія господарського, фінансового, культурно-історичного потенціалу, що зумовлює швидке зростання ВВП країни, поліпшує якість життя населення об'єднаних територіальних громад та довкілля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню формування об'єднаних територіальних громад і розвитку міських агломерацій присвячено низку праць відомих учених: Е. Аркау, А. Волкової, Т. Зінченко, С. Запорожець, М. Мельник, К. Коттіно, В. Осипова, В. Погорєлова, І. Стороняської, Е. Хатна та ін. Однак попри значні доробки вітчизняних учених поглибленого вивчення потребують взаємодії новостворених ОТГ із міськими агломераціями.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ролі об'єднаних територіальних громад і міських агломерацій у розвитку економіки держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Сьогодні міські агломерації відіграють важливу роль у структурі національної економіки України та сприяють вирішенню стратегічних завдань розвитку територій, а також реалізації коштовних проектів за рахунок об'єднання зусиль і сумісного використання ресурсів територіальних громад, що входять до агломерації або співпрацюють із ними.

Найбільшими перевагами співпраці ОТГ і міських агломерацій є висока концентрація економічного потенціалу (матеріальних, трудових та фінансових ресурсів) на певній території, наявність повноважень окремих територіальних громад щодо розпорядження зазначеними складниками потенціалу та необхідність координації і забезпечення взаємодії територіальних громад щодо реалізації стратегії та тактики розвитку території агломерації із залученням відповідних ресурсів.

Незважаючи на відсутність офіційно визнаного статусу як адміністративно-територіального утворення й об'єкта управління, міські агломерації де-факто перетворилися на провідних «гравців», які можуть розвивати національну економіку [1].

Сьогодні агломерація – це стратегічний інструмент комплексного розвитку території, від якого виграє і міський центр (рішення міських проблем: винесення частини виробництва, створення об'єктів транспортної та комунально-господарської інфраструктури, розвиток рекреаційних баз і т. п.), і оточення (більш високий рівень інженерно-

технічного, соціально-культурного обслуговування та якості життя). Цілеспрямований розвиток агломерації – важливий складник у регулюванні росту великих центрів, в управлінні розвитком систем розселення [2, с. 52].

Модель самоврядування, що затверджена у вітчизняному законодавстві, не передбачає супідрядності одних територіальних громад іншим. Унаслідок цього органи та посадові особи територіальних громад, що є у складі агломерації, володіють однаковим правовим статусом, і це є причиною компетенційних суперечок. Не випадково спроби центрального міста агломерації створити або відновити ієрархічну модель управління, що час від часу трапляються в Україні, неминуче наштовхуються на опір із боку інших поселень [3, с. 110].

Серйозною проблемою є також наявність значних прогалів у фінансовому забезпеченні розвитку агломераційних територій України, передусім через відсутність дійсно вираженої політики агломерування. Сучасна реформа місцевого самоврядування в Україні на основі добровільного об'єднання громад навкруги районних міст з одночасним об'єднанням бюджетів цих громад фактично є першою спробою створення спільного бюджету агломерації. Особливо це чітко проявляється, коли йдеться про міста з більш-менш значною кількістю населення [4].

Формування спроможних територіальних громад є одним з етапів реалізації реформи децентралізації влади в Україні. Однією з головних цілей об'єднання територіальних громад є економічна ефективність, а тому важливим чинником стимулювання має бути фінансова підтримка процесу створення об'єднаних територіальних громад.

Співпраця агломерацій і територіальних громад має перспективи дії єдиного порядку просторового розвитку, функціонування єдиної системи комунальної інфраструктури територіальних громад, охорони правопорядку в їх межах, а також

діяльності спільної адміністрації агломерованих територіальних громад.

Аналіз світового досвіду підтверджує, що міські агломерації приходять на зміну місту як точковій формі розселення. Виробничі, трудові, культурні та науково-освітні зв'язки міських агломерацій забезпечують досить високий рівень розвитку продуктивних сил і сприяють формуванню якісно нових умов розвитку інноваційної економіки, а головне – більш високим темпам накопичення всіх видів капіталу, зосереджених в агломераціях [5].

У рамках дослідження міських агломерацій (Demographia World Urban Areas) [3] у 2013 р. проведено оцінку чисельності населення, площі міст і щільності міського населення майже 850 міських агломерацій світу з населенням 500 і більше тисяч осіб, на які припадає близько 48% міського населення у світі. У цілому розглянуті дані близько 1 500 міст, які населяють приблизно 1,9 млрд. осіб, або 52% загальносвітового населення міст, з яких 15 міських агломерацій були кваліфіковані як мегаполіси з населенням більше 15 млн. осіб (табл. 1) [6, с. 284].

Найбільш успішною агломерацією світу, за підсумками аналізу чинників агломераційного розвитку, в 2016 р. була відзначена агломерація Нью-Йорка, яка забезпечує збалансований розвиток своєї території, тим самим стимулюючи зростання економічної активності. Агломерація Нью-Йорка – лідер за рівнем економічного розвитку – продуктивності праці і, відповідно, середнього рівня доходів. Агломерація Лондона перебуває серед лідерів за більшістю показників, проте не виділяється за жодним із них, що говорить про збалансований розвиток агломерації. Агломерація Сіднея завдяки високій якості системи освіти й відкритості економіки лідирує за показниками розвитку інтелектуального капіталу. В агломерації Сіднея найвищі показники якості життя і висока доступність житла. Агломерація Парижа – у групі лідерів за показниками якості

Таблиця 1

Рейтинг міських агломерацій за кількістю населення

Місто (агломерації)	Кількість населення млн. мешканців	Площа (км)	Густина населення на (на км)
Токіо ( Японія)	37,7	8677	4340
Мехіко (Мексика)	23,6	7346	3212
Нью-Йорк (США)	23,3	11264 0,2% терит.США	2070
Сеул (Південна Корея)	25,3	1943	11680
Мумбаї (Бомбей, Індія)	21,9	2350	9320
Маніла (Філіппіни)	22	4863	4256
Джакарта (Індонезія)	29,5	7297	2631
Сан-Паулу ( Бразилія)	20,8	7944	2620
Делі (Індія)	24	1425	13265
Шанхай ( Китай)	25,3	7037	2645

Джерело: складено [6, с. 285]

життя. Високий рівень задоволеності населення стимулює економічну активність. В агломерації Парижа також один із найвищих показників продуктивності праці (вищий тільки в агломерації Нью-Йорка). Не дивно, що в економіці агломерації Парижа також активно розвивається креативний сектор, успіх якого забезпечують талановиті люди, яких приваблюють умови й якість життя. Варто відзначити, що фактор трансакційних витрат найуспішніше застосовується в агломерації Сеула, яка лідирує за показниками умов підприємницької активності. Агломерація Москви приділяє особливу увагу розвитку людського капіталу, про що свідчать висока якість освіти, успішний розвиток креативного сектору економіки агломерації та сприятливі умови для підприємницької активності [7].

Варто зазначити, що як агломерації, так і територіальні громади значно спрощують розвиток різноманітних форм приватно-публічного партнерства, оскільки головною метою її створення є не розширення адміністративних меж міських територіальних громад для нарощування портфеля земельних ресурсів, а формування сприятливого клімату для співіснування урбанізованих територій поруч із малими територіальними громадами-супутниками [8].

Так, наприклад, найбільші агломерації світу реалізують масштабні проекти приватно-публічного партнерства [7] у сфері розвитку транспортної інфраструктури для підвищення мобільності жителів (розбудова ліній метрополітену в агломераціях Нью-Йорка, Парижа, Сеула) та скорочення часу в дорозі (розбудова мережі швидкісних залізничних ліній в Японії та проект розвитку трамвайного сполучення в Сідней), а також у сфері розбудови нових центрів ділової активності (міжнародний діловий район Сонгдо в агломерації Сеула, будівництво нового порту Янгань в агломерації Шанхаю, нова вільна економічна зона Сюнань поблизу агломерації Пекіна).

Розмір територіального утворення сам по собі ще не визначає потенціал зростання агломерації. Тоді як деякі мегаполіси, такі як Нью-Йорк і Токіо, є надзвичайно конкурентоспроможними, є більш молоді утворення, такі як Гонконг і Сінгапур, які зарекомендували себе як глобально конкурентоспроможні центри в останні роки. Тим часом агломерації країн, що розвиваються, такі як Ахмедабад і Тяньцзінь, показують двозначні темпи економічного росту і мають ще більший потенціал економічного зростання.

Конкурентоспроможність, однак, є інтегральним показником. Тоді як економічний розмір і зростання є важливими і необхідними показниками, існує кілька інших чинників, які визначають загальну конкурентоспроможність агломерації, у тому числі її бізнес- та нормативно-правове серед-

овище, якість людського капіталу й якість життя. Ці чинники не тільки допомагають агломерації тримати високі темпи економічного зростання, а й створити стабільне і гармонійне бізнес- та соціальне середовище навколо себе.

Якщо ж розглядати, як мають розвиватися в Україні агломерації та ОТГ, то варто ще звернути увагу на формування місцевого самоврядування за кордоном.

Нині в європейських країнах виділяють три основні моделі місцевого самоврядування, які склалися під час муніципальних реформ: англосаксонську, континентальну та змішану (табл. 2).

Реальна побудова взаємовідносин між центральною та місцевою владою, навіть у межах однієї моделі, має свої специфічні ознаки, які зумовлені особливостями законодавства, історичними, національними та релігійними особливостями. Незважаючи на існування різних моделей місцевого самоврядування та наявність національних особливостей у розподілі повноважень між місцевою та центральною владою, існують спільні ознаки, що характеризують децентралізаційні процеси в європейських країнах.

Можна виділити п'ять основних характеристик, що притаманні децентралізації в європейських країнах:

- демократизація шляхом розвитку місцевої та регіональної автономії;
- максимально ефективно вирішення місцевих проблем;
- свобода через місцеву та регіональну автономію;
- забезпечення культурної, мовної та етнічної різноманітності;
- економічна конкуренція між місцевим та регіональним рівнями.

Зарубіжний досвід свідчить про значущість децентралізації для країн, які перебувають у стадії глибоких змін у системі регулювання суспільних відносин. Для країн перехідного періоду децентралізація є дієвим способом зміни суттєвих характеристик суспільства і має значний потенціал та перспективи як для місцевого розвитку, так і для держави загалом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Формування агломерацій є об'єктивною необхідністю розвитку міських територій, а формування ОТГ – як міських, так і сільських територій, як точок випереджального економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіону та країни у цілому. За останні роки в Україні зросла кількість сформованих ОТГ. У найближчий час мала б завершитися реформа децентралізації, тому формування агломерацій має велике значення для розвитку як окремих територій, так і держави загалом. Однак формування та розвиток міських агломерацій у нашій країні відбувається за відсут-

Основні характеристики моделей місцевого самоврядування

Модель місцевого самоврядування	Країни, що використовують	Характеристика моделі
Англосаксонська	Великобританія	Високий рівень автономії місцевого самоврядування, виборність та контроль із боку населення. Відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених, на яких покладена функція контролю над органами місцевого самоврядування. Відсутність місцевих адміністрацій (органів державної влади на місцях)
Континентальна	Франція, Італія, Іспанія, Бельгія, Нідерланди, Польща, Болгарія	Поєднання прямого державного управління і місцевого самоврядування. Певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою порівняно з державною владою. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування
Змішана	Німеччина, Австрія	У деяких ланках місцевого самоврядування виборний орган може бути і ланкою муніципального управління, і представником державної адміністрації

Джерело: побудовано на основі [9–11]

ності дієвих важелів державного впливу, що значно знижує «агломераційний ефект», призводить до нерационального використання ресурсного потенціалу і поглиблює нерівномірність регіонального розвитку.

Також варто зазначити, що такі форми розвитку регіонів України дадуть змогу підвищити продуктивність праці, вирівняти дисбаланс на ринку праці, оптимізувати умови підприємництва тощо. В українських реаліях формування агломерацій і ОТГ з урахуванням спільного історико-культурного та соціально-економічного середовища супроводжується певними проблемами, незважаючи на майбутні перспективи створення нових робочих місць на території ОТГ та агломерацій, розвитку інженерної та транспортної інфраструктури, а також вирішення нагальних екологічних та соціальних проблем територіальних громад.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова А.О. Економіко-правове забезпечення функціонування територіальних громад як основи розвитку міських агломерацій. *Матеріали науково-практичної Інтернет-конференції «Актуальна юриспруденція»*. 20.04.2016. URL : [http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1260%3A190416-11&catid=151%3A4-0416&Itemid=187&lang=ru](http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1260%3A190416-11&catid=151%3A4-0416&Itemid=187&lang=ru).
2. Зінченко Т.С. Управління землекористуванням міських агломерацій. *Інноваційна економіка*. 2012. № 6(32). С. 52–56.
3. Запорожець С. Організація управління містом як агломераційним центром. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 109–112.
4. Процес добровільного об'єднання громад набирає обертів. URL : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=248342421](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=248342421).
5. Зінченко Т.Є. Концептуальні основи формування міських агломерацій. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1204>.
6. Осипов В.М., Кукош М. С. Конкурентоспроможність міських агломерацій: світові тенденції та перспективи формування в Україні. *Економічні інновації*. 2014. № 57. С. 283–296.
7. Погорелов В.С. Агломерації як фундамент співробітництва територіальних громад. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 108–112.
8. Парасюк І. Агломерації – підґрунтя для співробітництва територіальних громад. *Програма «Рада»: Відповідальність, підзвітність, демократичне парламентське представництво*. 2017. URL : <http://radaprogram.org/radanews/aglomeraciyi-pidgruntya-dlya-spivrobotnytstva-terytorialnyh-gromad>.
9. Роман В. Моделі децентралізації влади країн Європейського Союзу. URL : <http://lvivacademy.com/visnik12/fail/Roman.pdf>.
10. Наконечний В.В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-1/doc/5/03.pdf>.
11. Костенюк І. Західні моделі місцевого самоврядування: перспективи та обмеження культурних трансферів. URL : [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013\\_01\(16\)/39.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/39.pdf).

## МОДЕРНІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА В СУЧАСНІЙ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ

### MODERNIZATIONAL PARADIGM IN MODERN STRUCTURAL FUNCTIONAL THEORY

*У статті досліджено інтерес науковців до проблематики модернізаційної парадигми в сучасній структурно-функціональній теорії. Представлено зміст та основні ознаки функціонально-структурної теорії. Здійснено ґрунтовний опис структурно-функціональної теорії Т. Парсонса та структурно-функціонального аналізу Р. Мертона. Представлено характеристику соціальної системи згідно з функціонально-структурною теорією. Визначено перспективні напрями сучасної структурно-функціональної теорії.*

**Ключові слова:** модернізація, парадигма, модернізаційна парадигма, функціонально-структурна теорія, функціонально-структурний аналіз.

*В статье исследован интерес ученых к проблематике модернизационной парадигмы в современной структурно-функциональной теории. Представлены содержание и основные признаки функционально-структурной теории. Осуществлено основательное описание структурно-функциональной теории Т. Парсонса и структурно-функционального анализа Р. Мертона. Представлена харак-*

*теристика социальной системы согласно с функционально-структурной теорией. Определены перспективные направления современной структурно-функциональной теории.*

**Ключевые слова:** модернизация, парадигма, модернизационная парадигма, функционально-структурная теория, функционально-структурный анализ.

*The interest of scientists in the problems of modernization paradigm in modern structural functional theory is studied in the article. The proved scientific diversity of the bases of modernization theory confirms that the practical intensification of its tools, methods and directions takes place on the basis of two models: organic and inorganic models of modernization; their main characteristics are presented. A thorough description of the structural functional theory of T. Parsons and structural functional analysis of R. Merton was made. It is noted that they became the basis of modern functional and structural theories of the development of society and its subsystems.*

**Key words:** modernization, paradigm, modernization paradigm, functional-structural theory, functional-structural analysis.

УДК 316.422:168.522

**Шашина М.В.**

к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Постановка проблеми.** Постійний та стрімкий пошук сучасних теорій соціально-економічного розвитку суспільства засвідчує різноманітність наукових підходів до їх формування. Це відображається на розумінні науковцями їх методологічних основ, принципів функціонування та становлення сучасної модернізаційної парадигми їх розвитку. Серед таких теорій суспільного розвитку принципово виділяються структурно-функціональна теорія та її сучасні підходи. Внаслідок її постійного дослідження, вдосконалення та практичного втілення ця теорія набула статусу модернізаційної парадигми розвитку та вдосконалення суспільства. Сьогодні її ключові аспекти, інструменти та методи визначають постмодерні напрями соціально-економічного та політичного розвитку багатьох країн. Зазначене визначає також науковий інтерес науковців до проблематики модернізаційної парадигми в сучасній структурно-функціональній теорії та актуальність наукової проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження теоретико-методологічних основ модернізаційної парадигми закладене в різних класичних теоріях соціального розвитку та змін, зокрема в теоріях М. Вебера, Е. Дюркгейма, К. Маркса, Г. Спенсера, Ф. Тьонніса. Своє перевтілення вона набула в розвитку та становленні інших теорій, серед яких визначальне місце посідають напрацювання основоположників струк-

турно-функціональної теорії, таких як Е. Дюркгейм, М. Вебер, В. Парето, а згодом і Т. Парсонс, Р. Мертон. Віддаючи належне розвитку теоретико-методологічних основ модернізаційної парадигми, розуміємо, що потребують більш ґрунтовного розгляду та висвітлення її бази у сучасній структурно-функціональній теорії розвитку суспільства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження підходів до формування модернізаційної парадигми в сучасній структурно-функціональній теорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні напрями еволюції соціально-економічних, політичних систем будь-якої держави задає модернізація. В рамках наявних наукових підходів модернізацію розглядають як базовий драйвер розвитку країни/регіонів внаслідок синтезу соціологічних, економічних, управлінських, політологічних ідей та методів їх практичної реалізації в певний період часу [10].

Теорія модернізації набула свого розвитку як науковий підхід у 1950–1960-х рр. Її основоположниками вважають С. Блека, Д. Лернера, М. Леві, Ш. Ейзенштадта і Д. Ептера. Втім, як науковий напрям вона не виникла спонтанно, а статусу парадигми набула внаслідок розвитку й доведення існування різних наукових теорій та моделей модернізації з чітко вираженими методологічними базами й практичним інструмента-

рієм втілення. Вона отримала своє перевтілення в більш сучасних наукових концепціях та теоріях суспільного розвитку. Серед таких теорій варто відзначити структурно-функціональну теорію та її сучасні течії.

Класичне розуміння поняття «парадигма» (від. гр. “paradeigma” – «приклад», «зразок») належить його засновнику Т. Кунту, під яким слід розуміти «сукупність переконань, цінностей і методів, які визначаються певною науковою співдружністю» [1, с. 70]. Втім, якщо розглядати суспільний уклад (систему) з позиції його постійної модернізації, як процес, що змінює та вдосконалює загальне світобачення, його базові напрями, вона виступає відповідним вченням, якому можна присвоїти парадигмальний статус, якому властиві такі ознаки:

- наукова співдружність, тобто сукупність науковців, що розділяють певне бачення розвитку наукової теорії;

- є результатом певного індивідуального наукового досягнення з його витоками, положеннями та ідеями;

- виступає як зразок та орієнтир нових ідей для науковців, які на основі цього вдосконалюють чи формують нові ідеї.

Загалом формування модернізації як парадигми відбулося внаслідок розвитку як теоретичних, так і практичних концепцій спершу науковцями США, а згодом вченими Західної Європи. Особливого розвитку вона набула після розпаду колоніальної системи, а згодом і краху комунізму. Втім, ті наукові течії, котрі сформувались під впливом таких процесів, а також модернізації та лібералізації економік окремих країн, привели до зростання розриву між багатими та бідними. На думку авторів колективної монографії [2], концептуальною основою модернізаційної парадигми є те, що країна може розвиватися в умовах вільного ринку та копіювання «західних» інституцій набагато швидше порівняно з країнами недемократичними та регульованими ринками. Власне, саме цей підхід лежить в основі процесів так званої глобалізації [2, с. 24].

Наукове розмаїття базисів модернізаційної теорії підтверджує, що практична активізація її інструментів, методів та напрямів відбувається на основі двох моделей, таких як органічна та неорганічна моделі модернізації, основні характеристики яких представлені в табл. 1. У науковій літературі першу модель ще називають «модернізаційне ядро», тоді як неорганічну (вторинну) модель – «модернізації навздогін».

Успіх чи невдача тієї чи іншої моделі або її гібридної форми залежить перш за все від якості співіснування тріади «влада – суспільство – держава». У цьому контексті І. Черленяк та Р. Кривенкова слушно зазначили, що «параметри стану суспільства, країни, держави задаються якістю суспільства та влади в минулому, змістом програми трансформаційних суспільних процесів, ідеологією реформування, притягальною силою перспектив реформування для країни» [3, с. 163]. Отже, ці параметри задають їм системності з певним набором функціональних ознак, притаманних суспільству в певний період його розвитку.

Процеси модернізації суспільних, економічних та політичних змін країн, їх регіонів, об'єднань супроводжуються розвитком якісно нових наукових теорій суспільно-економічного розвитку, їх удосконалення та формування сучасних течій. Під впливом модернізації ці наукові теорії набувають свого змісту, практичного втілення, а також науково-методологічного підґрунтя.

Однією з домінуючих модернізаційних парадигм соціально-економічного розвитку є структурно-функціональна теорія, яка в процесі історичної еволюції набула численних доповнень та дещо інших головних ознак модернізації, що ґрунтовно описані в праці вітчизняного науковця Н. Обрушна [4, с. 5] та представлені на рис. 1.

Розглянемо більш детально основні положення зазначених теорій з позиції модернізаційної парадигми, адже, як стверджує вітчизняний науковець В. Лучанська [6], процес перетворення традиційних суспільств в сучасні називається модернізацією. Модернізація тісно пов'язана з такими про-

Таблиця 1

Форми моделі модернізація суспільного розвитку

Вид	Характеристика	Застосування
Органічна (первинна) модель модернізації	Виникла під час розвитку капіталістичних відносин в країнах, де протікав процес промислової та індустріальної революції. Основою такої моделі є освоєння нових «вільних» ресурсів, технологічних та технічних можливостей, формування взаємної конкуренції, кооперації. Її ще називають модернізаційним ядром процесу соціальних, політичних, технологічних змін загалом у світі.	Великобританія, Франція, Німеччина, США.
Неорганічна (вторинна) модель модернізації	Її реалізація здійснювалась на основі механізмів запозичення, імітації процесів регулювання та стимулювання суспільного розвитку в чотирьох основних сферах, а саме соціальній, економічній, політичній та національно-культурній.	Росія, Туреччина, Бразилія, Аргентина.

Джерело: узагальнено на основі джерела [3, с. 162]



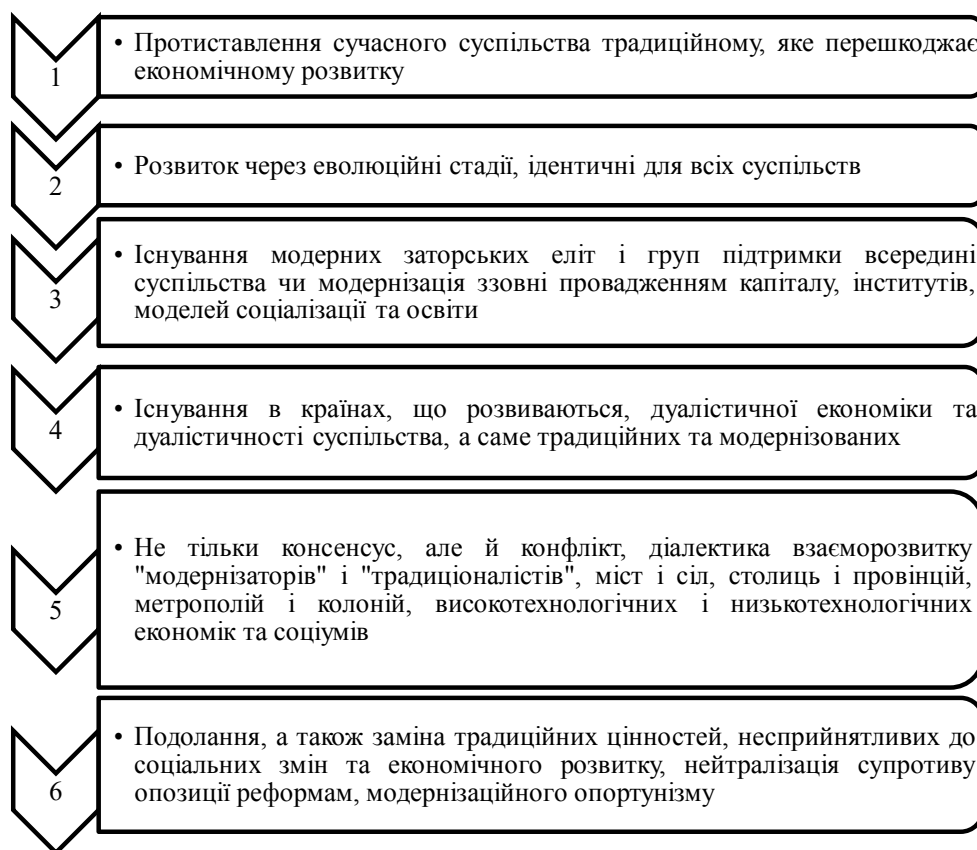


Рис. 1. Головні ознаки модернізації в сучасній структурно-функціональній теорії

Джерело: [4, с. 38]

цесами, як зростання міст (урбанізація), розвиток науки і техніки індустріалізації, розвиток ринку і капіталістичних виробничих стосунків, розвиток нових типів демографічного відтворення (підвищення віку вступу до браку, пониження народжуваності, збільшення середнього віку життя). І тільки культурна система дає суспільству мету й ідеали, до яких прагнуть у своїй діяльності люди, та принципи, які дають їм змогу інтегруватися в єдине ціле. Фактично це означає, що культура виконує центральну роль в забезпеченні рівноваги та внутрішнього гомеостазису всієї соціальної системи [6, с. 213]. Ось чому місце культури як підсистеми суспільства стало згодом одним з визначальних у структурно-функціональній теорії.

Впродовж останніх десятиліть теорія функціоналізму набула особливої популярності. Вона спрямована на визначення ключових функціональних детермінантів розвитку як самого суспільства, так і його процесів у певній структурі суспільної системи. Серед функціональних теорій як дослідницька орієнтація великого значення набула теорія структурного функціоналізму (далі – структурно-функціональна теорія). Особливістю зазначеної теорії є те, що на її базі з'явилась можливість створення нових чи істотного вдосконалення сучасних напрямів структурного розви-

тку суспільства (соціальні, економічні, політичні), наявних інструментів його наукового дослідження та впливу на нього державних, економічних та соціальних інститутів і суб'єктів, що їх очолюють.

Основи структурного функціоналізму закладені ще європейськими вченими на початку ХХ ст., а саме вченими-соціологами першого покоління М. Вебером, Е. Дюркгеймом і В. Паретом. На базі їх учень пройшла хвиля нового покоління розвитку структурного функціоналізму, яку очолив американський вчений, засновник аналітичної структурно-функціональної теорії Т. Парсонс. Згодом його вчення було доповнене теорією структурного функціонального аналізу Роберта Мертона.

Наукові дослідження засвідчили, що теорії, котрі ґрунтувались на структурному функціоналізмі, часто заперечують одна одній чи критикують одна одну й не завжди розглядають проблеми суспільного розвитку з позицій структурно-функціонального аналізу. Узагальнення наявних підходів до структурно-функціональної теорії представлено в табл. 2.

Структурно-функціональна теорія соціальної дії Т. Парсонса розроблена у 50–60-х рр. ХХ ст. та ґрунтується на принципі системної побудови суспільства. Основним завданням Т. Парсонса під час формування своєї теорії було побудування системної та загальної соціологічної теорії.

Основоположні структурно-функціональні теорії суспільного розвитку

Вид	Характеристика
Структурно-функціональна теорія соціальної дії Талкота Парсонса	Теорія Парсонса досліджує індивіда та його основні дії в суспільстві. Соціальні системи утворюються процесами й станами соціальної взаємодії між головними суб'єктами, активно взаємодіють між собою у соціальній системі. Вона виконує такі функції, як адаптація, ціледосягнення, інтеграція та збереження зразка. Оскільки соціальна система утворюється з окремих індивідів, то кожен її окремий учасник наділений власними ідеями, цілями та установками, властивими лише йому, а також співвіднесеними з культурними цінностями та нормами життя. Т. Парсонс виділяє рівні системної ієрархії, що включають систему дій таких чотирьох підсистем, як біологічна система, система особи, соціальна система та культурна система.
Теорія структурного функціонального аналізу Роберта Мертона	Структурно-функціональний аналіз є поєднанням частин об'єкта в єдину (поняття мертоновської структури). Однак основний акцент робиться на вивченні дій частин структур. Запропонована теорія описує механізм частин структури на основі їх аналізу, представляє варіант інтелектуальної еволюції більш статичної системної моделі, породжує виникнення дискусій не тільки про функціоналізм як про науковий метод, але й як про парадигму сучасної соціологічної теорії.

Джерело: узагальнено на основі джерел [3–8]

На думку автора, для всіх соціальних систем, котрі перебувають у процесі розвитку, характерний набір з чотирьох основних функцій:

1) адаптація, за якої соціальна система пристосовується до будь-яких змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища;

2) ціледосягнення, коли соціальна система самостійно визначає цілі та досягає їх;

3) інтеграція, за якої соціальна система пов'язує всі свої структурні компоненти відповідно до функцій, що на них покладені;

4) збереження зразка, коли будь-яка соціальна система створює, зберігає, вдосконалює та мотивує індивідів, а саме зразки їх поведінки, культурні принципи [5, с. 547–548].

Ґрунтовне дослідження становлення структурно-функціональної теорії соціальної дії Т. Парсонса представлено в науковому доробку В. Лучанської [6], де зазначено, що у своїх роботах Т. Парсонс виділяє рівні системної ієрархії. Вони включають систему дій таких чотирьох підсистем, як біологічна система (організм), яка є сполучною ланкою між матеріальним та ідеальним світами, а саме нормами, цінностями, значеннями, складовими дії, а також виконує функцію адаптації; система особи, яка виконує функцію цілепокладання, формуючись у процесі соціалізації індивіда, спрямована на інтерналізацію цінностей і норм, стає інструментом, за допомогою якого система дії визначає порядок цілей; соціальна система як сукупність ролевих статусів, керована нормами, що визначають, які дії є переважними, виконує функцію інтеграції; культурна система як сукупність «історичного досвіду» ідей, ідеалів, цінностей тощо, що виконує функцію «підтримки зразка», конкретизуючи ідеї в нормах соціальної системи та інтерналізує їх в системі особи [6, с. 213–214]. Загалом парсонівська теорія ґрунтувалась на

функціональній теорії соціальної дії європейських соціологів першого покоління, а саме Е. Дюркгейма, М. Вебера та В. Парето [9].

На нашу думку, саме цій теорії притаманний парадигмальний статус, оскільки автору вдалося віддиференціювати свій предмет від інших наукових теорій та подати власне її розуміння. Його теорія набула широкого обговорення, розвитку, отримала як прихильників, так і опонентів. Найбільшою критики набули такі положення теорії, як наявність абстрактно-теоретичних конструкцій; розроблення для «рівноважних», стабільних систем, типу американського суспільства, що не завжди може бути адаптовано до пострадянських країн; відсутність передбачення відхилень та змін, що в практиці втілити неможливо. Втім, це не зменшує внеску науковця у розроблення функціонально-структурної теорії, яка дала поштовх до формування сучасних наукових напрямів в галузі державного управління, культурно.

Серед прихильників та наступників структурно-функціональної теорії слід виділити також теорію структурно-функціонального аналізу Р. Мертона. Однак науковець піддав значній критиці окремі положення теорії Парсонса. Його доміанти ґрунтуються перш за все на тому, що він окремо виділяє два напрями, а саме функціональний та структурний. Науковець піддає сумніву рівноправність існування в одній теорії концепції структуралізму та функціоналізму, подаючи її розуміння через два аспекти, такі як теоретично-новаторський та критичний аналіз. Також піддає критиці такі постулати вже наявної теорії Парсонса, як постулат універсальності функціоналізму, оскільки, на його думку, наявні норми не можуть виконувати виключно позитивні функції; постулат функціональної єдності суспільства, що в принципі неможливо, адже індивідуальні частини системи не можуть бути виключно функціональними для всієї соці-

альної системи загалом; постулат обов'язковості, який практично реалізувати неможливо, адже всі інститути та суспільства не можуть бути дрібними атрибутами всієї соціальної системи.

Фактично поняття «система» в концепції Р. Мертона не вживається, адже там використовується поняття аналізу як нового методу функціоналізму, що дає можливість оцінити динамічні зміни соціальної системи, її функцій. На думку автора, це дасть змогу описати структурні елементи системи та домогтися реальних результатів, що слід розцінити позитивно, адже такий підхід вносить певну практичну цінність у структурно-функціональну теорію та дає змогу оцінити зміни, що відбуваються всередині системи.

**Висновки з проведеного дослідження.** Узагальнюючи вищесказане, наголошуємо на тому, що у сучасних умовах функціонально-структурна теорія є елементом інтелектуального розвитку більш статичних системних моделей. Зазначене знайшло відображення в питанні вивчення соціально-політичних структур та інститутів держави, ефективного розв'язання проблем виховання та навчання, вдосконалення системи соціалізації, влади, расових та релігійних питань, культурного розвитку територій та регіонів, етнічно-національних питань тощо. Отже, першочерговим завданням для подальших наукових пошуків стають питання дослідження та проблеми осмислення необхідності впровадження в теорію державного та соціально-економічного управління на теоретико-аналітичному рівні сучасних положень структурно-функціональної концепції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кун Т. Структура научных революций / пер. с англ. И. Налетова. Москва, 1975. URL: <http://www.psylib.ukrweb.net/books/kunts01/index.htm>.
2. Зимовець В. Державна фінансова політика економічного розвитку. Київ : НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2010. 356 с.
3. Черленяк І., Кривенкова Р. Модернізація суспільства та проблеми формування агрегатів політичної нації. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Вип. 17. С. 161–167.
4. Обрушна Н. Модернізація – сучасний тренд розвитку суспільства. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 3. С. 36–44. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu\\_2015\\_3\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2015_3_9).
5. Парсонс Т. Очерк социальной системы. О социальных системах. Москва : Академический проект, 2002. С. 545–687.
6. Лучанська В. Структурно-функціональна теорія Т. Парсонса і екологічна культура особистості. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 176. С. 212–215.
7. Шубін С. Структурно-функціональна теорія соціальної дії Талкота Парсонса в політичному маркетинговому аналізі. *Наукові праці*. 2009. Т. 125. Вип. 112. С. 112–120.
8. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / пер. с англ. Е. Егоровой и др. Москва : АСТ ; Хранитель, 2006. 873 с.
9. Батыгин Г. Структурный функционализм Толкотта Парсонса. *Вестник РУДН*. Серия: Социология. 2003. № 4–5. С. 6–34.
10. Ляшенко В., Вишневський О. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. Київ : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 252 с.

## МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ РІВНЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ УКРАЇНИ

### METHODICAL MAINTENANCE FOR ESTIMATION AND ANALYSIS OF REGIONAL DISPARITIES' LEVEL IN UKRAINE

*У статті розкрито зміст оцінювання та аналізу регіональних диспропорцій. Запропоновано підхід, який передбачає реалізацію п'яти етапів діагностичної оцінки рівня регіональних диспропорцій. Визначено перелік показників, що дають інформацію про диспропорції як в міжрегіональному, так і у внутрішньо регіональному аспектах. Показники диспропорційності розглянуто за такими сферами життєдіяльності, як загально-економічна, демографічна, структурна, соціально-економічна, зовнішньоекономічна, природно-екологічна, виробнича. Створено методологічну основу для попередження або усунення дії факторів, що сприяють посиленню диспропорційності регіонів.*

**Ключові слова:** оцінка, аналіз, діагностика, регіональні диспропорції, коефіцієнт варіації, рівень диспропорцій.

*В статье раскрыто содержание оценивания и анализа региональных диспропорций. Предложен подход, предусматривающий реализацию пяти этапов диагностической оценки уровня региональных диспропорций. Определен перечень показателей, дающих информацию о диспропорциях как в межрегиональном, так и во внутренне региональном аспектах. Показатели диспропорционности рассмотрены по таким*

*сферам жизнедеятельности, как общеэкономическая, демографическая, структурная, социально-экономическая, внешнеэкономическая, природно-экологическая, производственная. Создана методологическая основа для предупреждения или устранения действия факторов, способствующих усилению диспропорций регионов.*

**Ключевые слова:** оценка, анализ, диагностика, региональные диспропорции, коэффициент вариации, уровень диспропорций.

*The article reveals the content of estimation and analysis of regional disparities. An approach that involves the implementation of five stages of diagnostic estimation of the level of regional disparities is proposed. The list of indicators providing information on disproportions in both interregional and intraregional aspects is determined. Indices of disparity are considered in the following spheres: integrated economic, demographic, structural, socio-economic, and foreign economic, natural-ecological, industrial. The methodological basis for the prevention or elimination of the factors contributing to the increasing of regions disparity is created.*

**Key words:** estimation, analysis, diagnostics, regional disparities, coefficient of variation, level of disparities.

УДК 332.132:519.86

**Шевченко О.В.**

к.е.н., с.н.с.,  
заступник завідувача відділу  
регіональної політики  
Національний інститут стратегічних  
досліджень

**Постановка проблеми.** Соціально-економічний розвиток регіонів будь-якої країни характеризується диспропорційністю як за інтегративними показниками, так і за показниками розвитку окремо взятого регіону. Диспропорційність дає змогу виявити потенціал розвитку соціально-економічної сфери регіону та визначити ті сфери життєдіяльності регіону, до яких може бути застосовано управлінський вплив задля сприяння регіонам у досягненні ними визначених цілей розвитку. В Україні диспропорційність демонструє слабку вразливість до впливу чинників макроекономічного характеру. Крім того, диспропорційність збільшується в періоди коливань на ринку, але швидко повертається до вихідних параметрів. Звідси випливає, що регулювання диспропорційності вимагає вироблення інструментів впливу на приховані причини диспропорційності. Основу такого регулювання складають оцінювання та аналіз диспропорційності. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю визначення підходу до аналізу та оцінювання диспропорційності розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання регіонального розвитку, зокрема регіональних диспропорцій, є предметом досліджень низки таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як З.С. Варналій [1], З.В. Герасимчук [2–4],

В.П. Бережний [5]. Методи та методики оцінювання диспропорцій регіонального розвитку представлено в роботах Л.С. Гур'янової [6], Г.Ж. Науменко [7], В.Є. Реутова [8], О.П. Тищенко [9] та інших науковців, а також унормовано в Постанові Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньо регіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» [10]. Однак науково важливим залишається питання аналізу диспропорцій у різних сферах життєдіяльності регіонів та здійснення їх порівняльно-комплексного оцінювання з одночасним врахуванням не тільки міжрегіональних, але й внутрішніх регіональних диспропорцій.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення діагностики диспропорцій за сферами життєдіяльності регіонів України за 2007–2017 роки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній науковій літературі існують різні підходи до визначення поняття «діагностика» в економічній сфері. Провівши аналіз визначень, можемо виділити такі основні характерні риси діагностики, як дослідження стану аналізованого об'єкта (як правило, в динаміці); виявлення відхилення від норм; встановлення причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних процесах; застосування вимірювання для дослідження кількісних аспектів явищ.

Діагностичне оцінювання рівня регіональних диспропорцій потребує перш за все формування етапів та напрямів оцінювання.

1) Мета етапу полягає в розробленні узагальнюючого науково-методичного підходу до діагностичного оцінювання рівня регіональних диспропорцій. Об'єктом дослідження є регіональні диспропорції за сферами життєдіяльності. Завданнями діагностичного оцінювання є визначення параметрів, які служать індикаторами диспропорцій сфер життєдіяльності регіону, вираження їх через систему показників, проведення розрахунку рівня диспропорцій регіону та його якісне оцінювання.

2) Визначення напрямів діагностики та вибір системи показників. Система показників, що характеризують регіональні диспропорції, – це комплекс кількісних індикаторів, що дають змогу ідентифікувати стан регіональних диспропорцій та говорити про його рівень. На основі систематизації наукових літературних джерел [11] та аналізу наявної статистичної інформації ми визначили систему показників регіональних диспропорцій за сферами життєдіяльності, що представлено в табл. 1–7.

3) Діагностика регіональних диспропорцій за сферами життєдіяльності. Етап орієнтовано на виявлення регіональних диспропорцій, і він передбачає дві особливості проведення діагностики, такі як виявлення регіональних диспропорцій за сферами життєдіяльності, виявлення диспропорцій за динамікою параметрів сфер життєдіяльності. Головним джерелом статистичної інформації є дані Держстату.

4) Розрахунок рівня регіональних диспропорцій. Етап передбачає оцінювання досягнутих рівнів

регіональних диспропорцій за параметрами стійкості від прийнятного до надмірного рівня диспропорційності. Це дасть змогу оцінити наявні диспропорції регіонального розвитку щодо використання регіонами внутрішнього потенціалу розвитку.

5) Ранжування параметрів сфер життєдіяльності регіонів за ступенем диспропорційності. Проведений аналіз інформації щодо методів визначення міжрегіональної диференціації [6; 10; 12–14] дав змогу встановити, що найбільш прийнятним є розрахунок диспропорцій на основі коефіцієнта варіації. Коефіцієнт варіації – це відношення середньоквадратичного відхилення до середньоарифметичного, що розраховується у відсотках [15]:

$$V = \frac{\sigma}{x} \cdot 100\% . \quad (1)$$

Значення коефіцієнта варіації дає змогу говорити про однорідність сукупності: до 17% – абсолютно однорідна; 17–33% – досить однорідна; 35–40% – недостатньо однорідна; 40–60% – сильне коливання сукупності.

За значеннями коефіцієнта варіації сукупності ступінь диспропорцій можна ранжувати таким чином: 1) менше 17% – абсолютна однорідна (диспропорції майже відсутні); 2) 17–33% – досить однорідна (низький рівень диспропорційності); 3) 35–40% – недостатньо однорідна (середній рівень диспропорційності); 4) 40–60% – сильне коливання сукупності (високий рівень диспропорційності); 5) більше 60% – дуже сильне коливання сукупності (дуже високий рівень диспропорційності).

Так, з огляду на дані табл. 1 та показники, отримані за даними Держстату, співвідношення ВВП та

Таблиця 1

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують загальноекономічні диспропорції**

Роки	Показники					
	Загальноекономічні диспропорції					
	Співвідношення ВВП та ВРП		Співвідношення споживання та ВРП		Співвідношення заощадження до ВРП	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій
2007	65	дуже високий	21	низький	104	дуже високий
2008	66	дуже високий	21	низький	128	дуже високий
2009	64	дуже високий	20	низький	98	дуже високий
2010	64	дуже високий	20	низький	59	високий
2011	64	дуже високий	21	низький	80	дуже високий
2012	66	дуже високий	20	низький	82	дуже високий
2013	64	дуже високий	19	низький	92	дуже високий
2014	56	високий	21	низький	406	дуже високий
2015	59	високий	24	низький	3356	дуже високий
2016	59	високий	26	низький	440	дуже високий
2017	59	високий	30	низький	413	дуже високий

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

ВРП характеризується дуже високим, а за останні чотири роки (2014–2017 рр.) – високим рівнем диспропорційності.

Так, регіонами з найбільшим відставанням рівня зростання ВРП є Чернівецька, Тернопільська, Волинська, Херсонська, Закарпатська, Кіровоградська, Чернігівська області, а з найменшим – м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Харківська області. Для диспропорційних змін визначальними факторами є дисбаланс у ресурсному забезпеченні для розвитку наукоємних, високопродуктивних виробництв, нерівномірний розподіл благополучних господарюючих суб'єктів та дохідних галузей економіки.

Співвідношення споживання та ВРП за всіма регіонами майже однорідне. Проте в абсолютній більшості регіонів споживання має дуже високу питому вагу у ВРП (в середньому до 90%), а деяких областях (Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Чернівецька) перевищує його. Це свідчить про дуже низький рівень доходів населення, високі темпи інфляції, високу питому вагу товарів короткострокового використання (особливо продовольчих товарів) у витратах мешканців країни.

Дуже високим рівнем диспропорційності характеризується співвідношення заощадження до ВРП. Найбільший показник коефіцієнта варіації складає 3 356% (2015 рік). Це обумовлене тим, що з 2015 р. в абсолютній більшості регіонів значення заощаджень було від'ємним, що значно відрізняється від великих додатних значень цього показника в інших регіонів. У цьому разі споживання є

можливим за рахунок позичених або заощаджених раніше грошей чи підтримки держави. Крім того, цей показник характеризує середню схильність до заощадження, що в рамках макроекономічної політики обумовлює вплив на обсяги національного виробництва, рівень цін та зайнятість населення. Це насамперед виявляється через функції споживання та заощадження, вперше введені ще Дж. Кейнсом [16].

Інформація, представлена в табл. 2, свідчить про те, що найбільше значення коефіцієнта варіації отримано для демографічної сфери життєдіяльності регіонів, а саме показника співвідношення в міграційному русі населення (прибуло/вибуло в розрахунку на 10 000 осіб).

Так, особливістю є те, що в Києві, Севастополі (дані до 2014 року), Київській та Одеській областях спостерігалось дуже значне прибуття населення, тоді як значне вибуття відбувалось переважно у 2011–2014 роках з таких регіонів, як Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Закарпатська області. Як зазначено в роботі [17], «скоротились до мінімуму обсяги щоденних потоків трудової маятникової міграції, практично припинився масовий відтік сільських жителів до міст, а натомість має місце часткова переорієнтація міграційних потоків населення з міських поселень у сільську місцевість, у десятки разів виросли обсяги сезонної трудової міграції та зовнішніх трудових поїздок за кордон. Характерною особливістю нинішнього міграційного буття в Україні є тенденція до значного збільшення обсягів міжрегіональних мігра-

Таблиця 2

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують демографічні диспропорції**

Роки	Показники					
	Демографічні диспропорції					
	Співвідношення в міграційному русі населення (прибуло/вибуло в розрахунку на 10 000 осіб)		Співвідношення кількості зареєстрованих безробітних та потреби в працівниках на заміщення вакантних робочих місць		Співвідношення зайнятих у виробничій сфері та сфері обслуговування	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій
2007	7 257	дуже високий	71	дуже високий	25	низький
2008	2 246	дуже високий	78	дуже високий	25	низький
2009	802	дуже високий	84	дуже високий	24	низький
2010	446	дуже високий	97	дуже високий	25	низький
2011	503	дуже високий	37	середній	36	середній
2012	265	дуже високий	132	дуже високий	37	середній
2013	405	дуже високий	100	дуже високий	36	середній
2014	429	дуже високий	84	дуже високий	34	середній
2015	636	дуже високий	92	дуже високий	26	низький
2016	14 202	дуже високий	76	дуже високий	26	низький
2017	40 846	дуже високий	78	дуже високий	27	низький

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

цій». В результаті значно скорочується трудовий потенціал України.

Показник співвідношення кількості зареєстрованих безробітних та потреби в працівниках на заміщення вакантних робочих місць також характеризується дуже високим рівнем диспропорційності. Так, у Вінницькій області він складає в середньому майже 60 людей на одне робоче місце (це максимальний показник у 2017 році), а в Києві – трохи менше 2. Загалом за регіонами України спостерігається значне перевищення попиту на робочі місця над їх пропозицією (в 40 разів у Черкаській області, в 25 разів у Херсонській, Луганській, Хмельницькій областях, приблизно в 16 разів у Рівненській та Чернігівській областях).

Щодо розгляду співвідношення між зайнятими у виробничій сфері та сфері обслуговування, то рівень диспропорційності цього показника за регіонами досить низький. Однак найбільша питома вага працівників, що задіяні у виробничій сфері, спостерігається в Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Одеській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій областях.

За 2007–2017 роки в середньому цей показник складає вище 70% у вищезазначених регіонах. Це свідчить про наявність рис індустріальної економіки, що супроводжується низьким рівнем модернізації виробництва та продуктивності праці, відповідно, неможливістю відтоку трудових ресурсів у сферу послуг, зокрема послуг, що обумовлені потребами розвитку наукоємних галузей промисловості, інформаційним технологіям.

В табл. 3 подано показники, що характеризують структурні диспропорції економіки України.

Зокрема, за 2007–2017 роки з огляду на значення коефіцієнта варіації для показника співвідношення базових галузей, що випускають матеріальні блага, та галузей, що забезпечують просування продукції від виробника до споживача, спостерігається досить високий рівень диспропорційності (44–47%). Це обумовлене частково тим, що в деяких областях домінують виробничі галузі (добувна та переробна промисловість, сільське господарство).

За секторальною структурою регіональних валових доданих вартостей (низька питома вага

Таблиця 3

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують структурні диспропорції**

Роки	Показники							
	Структурні диспропорції							
	Співвідношення базових галузей випуску матеріальних благ та галузей просування продукції від виробника до споживача		Структура валової доданої вартості (співвідношення добувної та переробної промисловості)		Співвідношення капітальних інвестицій та обсягу будівельних робіт		Співвідношення капітальних інвестицій та обсягу реалізованої промислової продукції	
	коефіцієнт варіації, %	рівень	коефіцієнт варіації, %	рівень	коефіцієнт варіації, %	рівень	коефіцієнт варіації, %	рівень
2007	47	високий	108	дуже високий	77	дуже високий	49	дуже високий
2008	47	високий	108	дуже високий	79	дуже високий	50	дуже високий
2009	47	дуже високий	110	дуже високий	79	дуже високий	51	дуже високий
2010	47	дуже високий	109	дуже високий	75	дуже високий	50	дуже високий
2011	47	дуже високий	109	дуже високий	78	дуже високий	53	дуже високий
2012	46	дуже високий	108	дуже високий	75	дуже високий	58	дуже високий
2013	45	дуже високий	103	дуже високий	75	дуже високий	59	дуже високий
2014	45	дуже високий	112	дуже високий	106	дуже високий	48	дуже високий
2015	45	дуже високий	110	дуже високий	133	дуже високий	53	дуже високий
2016	46	дуже високий	111	дуже високий	136	дуже високий	43	дуже високий
2017	44	дуже високий	111	дуже високий	133	дуже високий	44	дуже високий

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

добувної промисловості, висока частка переробної промисловості) найбільш якісну структуру мають Вінницька (0,04), Волинська (0,09), Закарпатська (0,03), Запорізька (0,05), Київська (0,01), Миколаївська (0,05), Херсонська (0,03), Хмельницька (0,04), Черкаська (0,05), Чернівецька (0,01) області. Отже, створюються кращі умови для перетворення або в перші вітчизняні нові індустріальні регіони, або в регіони з дуже розвинутим туристичним сектором. Ступінь диспропорційності розвитку регіоном за цим показником дуже високий упродовж всього досліджуваного періоду (більше 100% значення коефіцієнта варіації). Така ситуація підтверджує неоднорідність галузевої структури економіки, що викликане перш за все дисбалансом у наявних природних ресурсах, розвитком добування за рахунок згортання економічної діяльності в інших секторах економіки. Розраховане значення коефіцієнта варіації (дуже високий рівень (табл. 3)) для співвідношення капітальних інвестицій та обсягу будівельних робіт також свідчить про значні структурні диспропорції.

Соціально-економічна сфера життєдіяльності характеризується низьким рівнем диспропорційності за параметром співвідношення споживчих витрат домогосподарств та витрат сектору державного управління (табл. 4). Значення коефіцієнта кореляції коливається від 20% до 26 %. При цьому таке співвідношення складається на користь споживчих витрат домогосподарств, які перевищують витрати держсектору в декілька разів (від 4 до 11 разів за різними регіонами).

Проте за останні три роки досліджуваного періоду спостерігається тенденція до скорочення цього співвідношення, тобто темпи зростання витрат державного управління значно перевищують темпи зростання споживчих витрат, що обумовлюється переважно збільшенням витрат на діяльність та послуги в галузі оборони, діяльність із забезпечення громадського порядку та безпеки, діяльність та послуги в галузі соціального забезпечення й соціальної допомоги.

Співвідношення житлового фонду (тис. м<sup>2</sup>) та чисельності населення майже не різниться за

Таблиця 4

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують соціально-економічні диспропорції**

Роки	Показники							
	Соціально-економічні диспропорції							
	Співвідношення споживчих витрат домогосподарств та витрат сектору державного управління		Співвідношення розвитку житлового господарства (житловий фонд, тис. м <sup>2</sup> ) та кількості населення		Співвідношення регіональних та середніх по країні доходів населення		Частка регіону в загальному обсязі соціальних допоміг та інших поточних трансфертів населенню	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень	значення коефіцієнта варіації, %	рівень	значення коефіцієнта варіації, %	рівень	значення коефіцієнта варіації, %	рівень
2007	20	низький	9	майже відсутній	75	дуже високий	66	дуже високий
2008	24	низький	9	майже відсутній	78	дуже високий	68	дуже високий
2009	27	низький	10	майже відсутній	80	дуже високий	72	дуже високий
2010	23	низький	10	майже відсутній	77	дуже високий	65	дуже високий
2011	23	низький	10	майже відсутній	77	дуже високий	62	дуже високий
2012	23	низький	11	майже відсутній	79	дуже високий	61	дуже високий
2013	26	низький	11	майже відсутній	81	дуже високий	64	дуже високий
2014	22	низький	11	майже відсутній	81	дуже високий	67	дуже високий
2015	23	низький	21	низький	81	дуже високий	67	дуже високий
2016	26	низький	21	низький	81	дуже високий	66	дуже високий
2017	24	низький	21	низький	81	дуже високий	69	дуже високий

Джерело: розраховано автором за даними Держстату



регіонами, складаючи за розрахунками близько 24 м<sup>2</sup> на людину. Винятки становлять Донецька та Луганська області, де цей показник нижче у 1,5 та 2 рази відповідно, тобто в Луганській та Донецькій областях рівень розвитку господарства перевищує рівень розвитку житлового будівництва, що приводить до стрімкого подорожання житлової площі та, як наслідок, погіршення житлових умов населення [18].

Наступним показником є співвідношення регіональних та середніх по країні доходів населення, що значно різниться за регіонами (рівень диспропорційності дуже високий впродовж усього періоду дослідження). Так, аналіз свідчить про те, що у Києві доходи в 4,4 рази перевищують середні по країні, тоді як у Волинській, Закарпатській, Херсонській, Чернівецькій, Чернігівській областях вони в 2 рази менше за середній.

Аналогічна ситуація спостерігається з одержанням соціальних допоміг та інших поточних трансфертів населення. Тут лідерами є м. Київ (диспропорції становлять майже 14%), Харківська, Одеська та Донецька області (6,5%), Дніпропетровська (більше 8%), а інші регіони значно відстають (діапазон складає від 2,8% до 1,8%).

Зовнішньоекономічна сфера життєдіяльності також характеризується значними диспропорціями (табл. 5). Так, коефіцієнт варіації для показника покриття експортом імпорту товарів складає більше 50% майже впродовж усього досліджуваного періоду. Експорт перевищує імпорт в усіх регіонах, крім Івано-Франківської, Львівської областей та Києва. Найбільше значення показника покриття експорту імпортом товарів зафіксовано у Вінниць-

кій та Кіровоградській (більше 3), а також Запорізькій (2,6) областях. Якщо перші дві спеціалізуються переважно на вивозі сільськогосподарської продукції та різноманітних виробів харчової промисловості, то остання – чорних металів.

Щодо співвідношення прямих інвестицій в регіони та з регіонів України, то статистика іноземних інвестицій з багатьох регіонів є конфіденційною. Наявна інформація свідчить про дуже високий рівень диспропорційності цього показника. Так, найбільше співвідношення у 2017 році спостерігається в Херсонській області (2 256), а найменше – в Донецькій (0,28) області. Звичайно, така ситуація обумовлена значним збільшенням ризику вкладання коштів в регіони, де проводяться воєнні дії. Херсонська область є однією з перспективних областей України у сфері розвитку рекреаційної, а також сільськогосподарської діяльності.

Природно-екологічні диспропорції характеризуються дуже високими диспропорціями за значенням коефіцієнта варіації для співвідношення викидів шкідливих речовин (т) та витрат на захист навколишнього середовища. Так, з огляду на дані табл. 6 максимальне значення цього співвідношення 5,24 в Київській області, а мінімальне – 0,001 в Харківській (2017 рік). Крім того, ефективність витрат на захист навколишнього середовища спостерігається в усіх регіонах, крім Київської, Луганської та Тернопільської областей, де співвідношення значно переважає в бік показника викидів шкідливих речовин.

Щодо співвідношення між забором та використанням води, то рівень диспропорційності досить нестабільний протягом досліджуваного періоду, а

Таблиця 5

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують зовнішньоекономічні диспропорції**

Роки	Показники					
	Зовнішньоекономічні диспропорції					
	Покриття експортом імпорту товарів		Покриття експортом імпорту послуг		Співвідношення прямих інвестицій в регіони та з регіонів України	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій
2007	52	високий	119	дуже високий	184	дуже високий
2008	66	дуже високий	104	дуже високий	218	дуже високий
2009	63	дуже високий	116	дуже високий	196	дуже високий
2010	65	дуже високий	124	дуже високий	127	дуже високий
2011	64	дуже високий	103	дуже високий	148	дуже високий
2012	61	дуже високий	92	дуже високий	162	дуже високий
2013	61	дуже високий	84	дуже високий	166	дуже високий
2014	58	високий	85	дуже високий	154	дуже високий
2015	49	високий	90	дуже високий	152	дуже високий
2016	51	високий	97	дуже високий	172	дуже високий
2017	55	високий	92	дуже високий	153	дуже високий

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують природно-екологічні диспропорції**

Роки	Показники			
	Природно-екологічні диспропорції			
	Співвідношення між забором та використанням води		Співвідношення між викидам шкідливих речовин (т) та витрат на захист навколишнього середовища	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій
2007	71	дуже високий	234	дуже високий
2008	60	високий	155	дуже високий
2009	71	дуже високий	121	дуже високий
2010	68	дуже високий	142	дуже високий
2011	46	високий	148	дуже високий
2012	56	високий	239	дуже високий
2013	46	високий	168	дуже високий
2014	58	високий	352	дуже високий
2015	55	високий	307	дуже високий
2016	46	високий	310	дуже високий
2017	35	середній	317	дуже високий

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

Таблиця 7

**Значення коефіцієнтів варіації для показників, що характеризують виробничі диспропорції**

Роки	Показники					
	Виробничі диспропорції					
	Співвідношення обсягу інноваційної продукції та витрат на інновації		Співвідношення продукції сільського господарства та площі сільськогосподарських угідь		Співвідношення індексів промислової продукції добувної та переробної галузей	
	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій	значення коефіцієнта варіації, %	рівень диспропорцій
2007	107	дуже високий	42	високий	24	низький
2008	97	дуже високий	33	низький	17	майже відсутні
2009	151	дуже високий	36	середній	20	низький
2010	122	дуже високий	33	низький	12	майже відсутні
2011	251	дуже високий	30	низький	39	низький
2012	167	дуже високий	35	середній	18	низький
2013	261	дуже високий	30	низький	14	майже відсутні
2014	278	дуже високий	31	низький	23	низький
2015	211	дуже високий	32	низький	23	низький
2016	200	дуже високий	31	низький	22	низький
2017	207	дуже високий	31	низький	19	майже відсутні

Джерело: розраховано автором за даними Держстату

саме від дуже високого до середнього. Інформація Держстату також свідчить про те, що в абсолютно всіх областях України використовується води менше, ніж забирається, а лідерами є Одеська та Кіровоградська області.

Табл. 7 свідчить про те, що у виробничій сфері дуже значні диспропорції регіонів наявні тільки за показником співвідношення обсягу інноваційної продукції до витрат на інновації. Таке співвід-

ношення перевищує нижню межу ефективності тільки за такими регіонами, як Житомирська (2,87), Закарпатська (39,6), Запорізька (2,48), Івано-Франківська (3,2), Київська та Луганська (2,9), Львівська (1,32), Одеська (3,77), Полтавська (14,54), Рівненська (2,2), Сумська (7,12), Тернопільська (3,12), Харківська (3,76) області.

Співвідношення продукції сільського господарства та площі сільськогосподарських угідь мало

відрізняється за регіонами. Коефіцієнт варіації на низькому рівні (до 33%) (табл. 7). Лідери за сільськогосподарським виробництвом на 1 га площі, як Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Черкаська та Чернівецька області.

Ще одним параметром оцінювання виробничої сфери є співвідношення індексів промислової продукції добувної та переробної галузей. Інформація табл. 7 свідчить про те, що цей показник має низький рівень диспропорційності або про повну відсутність диспропорцій. При цьому в половині регіонів домінує зростання здебільшого добувної промисловості.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Визначення та оцінювання кількісних та якісних регіональних диспропорцій у просторі та часі дає змогу науково визначити та обґрунтувати значення індикаторів нерівномірності за сферами життєдіяльності регіонів, використати діапазони зміни значень коефіцієнта варіації для встановлення перевищення допустимих рівнів диспропорцій конкретних показників, провести градацію регіонів за рівнем диспропорційності, оцінити взаємозв'язки, взаємозалежності та зрушення в динаміці встановлених індикаторів, що є дієвим інструментом підтримки та прийняття рішень під час розроблення заходів для попередження або усунення дії факторів, які сприяють посиленню диспропорційності регіонів. В основу регулювання диспропорційності закладається синергетично-діяльнісний підхід, що формується з комплексного поєднання застосування синергетичного підходу до оцінювання та аналізування диспропорційності та її систематизації, з одного боку, та розроблення ефективного інструментарію діяльності інституцій держави щодо впливу на параметри та показники диспропорційності, з іншого боку.

Запропонований підхід до діагностики диспропорцій регіонів є базисом під час розроблення стратегії, що дасть змогу підібрати ефективні інструменти регулювання диспропорційності розвитку регіонів України.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З.С. Варналія. Київ : Знання України, 2005. 498 с.
2. Герасимчук З.В., Галушак В.Л. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації. Луцьк : Надстир'я, 2006. 244 с.
3. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону. Луцьк : ЛДТУ, 2002. 248 с.

4. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Конкуренто-спроможність регіону: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2008. 248 с.

5. Бережной В.П., Таран О.Л., Чуракова М.М. Ассиметрия и пространственная поддержка развития региональных социально-экономических систем: монография. Москва : РУСАЙНС, 2017. 314 с.

6. Клебанова Т.С., Гурьянова Л.С., Трунова Т.Н., Смирнова А.Ю. Оценка и анализ неравномерности развития регионов Украины. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 8. С. 162–167.

7. Науменко Г.Ж. Методика оцінки міжрегіонального диспропорційного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4 (20). С. 33–40.

8. Реутов В.Е., Хомицкая Д.А. Методика выявления социально-экономических диспропорций регионального развития. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2017. Т. 7. № 2. С. 145–158.

9. Тищенко О.П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія визначення та оцінка. *Економічна теорія*. 2011. № 4. С. 55–64.

10. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньо регіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 року № 476-2009-п. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-п>.

11. Мякшин В.Н., Песьяков Т.Н., Мякшина Р.В. Сбалансированность и пропорциональность социально-экономического развития региона как реализация регулирующей функции управления. *Региональная экономика: теория и практика*. 2015. № 22 (397). С. 33–38.

12. Шевцова В.И., Шевцова А.Я. К оценке эффективности современной региональной политики Украины. *Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов*. URL: <file:///C:/Users/JAGUAR/Downloads/4653-9343-1-SM.pdf>.

13. Сторонянська І.І. Оцінка симетрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики. *Регіональна економіка*. 2006. № 4. С. 101–111.

14. Перфильев С.В., Морозова Т.Н. Территориальная дифференциация. *Уровень жизни населения регионов*. 2013. № 7 (174). С. 135–140.

15. Юдина А.В. Статистика: учебное пособие / ред. Л.И. Александрова. URL: [https://abc.vvsu.ru/books/statistika\\_up](https://abc.vvsu.ru/books/statistika_up).

16. Чепінога В.Г. Економічна теорія : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2011. 656 с.

17. Романюк М.Д. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми подолання. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 3 (25). С. 99–111.

18. Гречана С.І., Харитоновна О.С., Ключ І.В. Дослідження диспропорцій у розвитку економіки регіону. *Ефективна економіка*. 2012. URL: [file:///C:/Users/JAGUAR/Downloads/efek\\_2012\\_11\\_72.pdf](file:///C:/Users/JAGUAR/Downloads/efek_2012_11_72.pdf).

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**СИСТЕМА БЕЗПЕРЕРВНОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ:  
АКТУАЛІЗАЦІЯ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**THE SYSTEM OF CONTINUOUS PROFESSIONAL DEVELOPMENT  
OF EMPLOYEES: ACTUALIZATION AND STAGES OF FORMATION IN UKRAINE**

*Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності формування системи безперервного професійного розвитку працівників. Установлено, що перехід до системи безперервного професійного розвитку є об'єктивним складником розвитку сучасного суспільства. Визначено основні етапи впровадження даної системи в Україні. Метою системи безперервного професійного розвитку визнано формування всебічно розвинутої особистості, підготовленої до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства. Обґрунтовано, що формування системи безперервного професійного розвитку працівників належить до завдань держави.*

**Ключові слова:** професійний розвиток, професійне навчання, людський потенціал, ринок праці, освіта.

*Стаття посвячена обґрунтуванню необхідності формування системи неперервного професійного розвитку працівників. Установлено, що перехід до системи неперервного професійного розвитку є об'єктивним складником розвитку сучасного суспільства. Визначено основні етапи впровадження даної системи в Україні. Метою системи неперервного професійного розвитку визнано формування всебічно розвинутої особистості, підготовленої до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства. Обґрунтовано, що формування системи неперервного професійного розвитку працівників належить до завдань держави.*

*Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності формування системи неперервного професійного розвитку працівників. Установлено, що перехід до системи неперервного професійного розвитку є об'єктивним складником розвитку сучасного суспільства. Визначено основні етапи впровадження даної системи в Україні. Метою системи неперервного професійного розвитку визнано формування всебічно розвинутої особистості, підготовленої до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства. Обґрунтовано, що формування системи неперервного професійного розвитку працівників належить до завдань держави.*

**Ключевые слова:** профессиональное развитие, профессиональное обучение, человеческий потенциал, рынок труда, образование.

*The article is devoted to the explanation of the necessity of forming a system of continuous professional development. Established that the transition to a system of continuous professional development is an objective component of modern society. The main steps in implementing this system in Ukraine are determined. The purpose of the system of continuous professional development is recognized formation of a fully developed personality, prepared to ensure the economic and social progress of society. It is proved that the formation of a system of continuous professional development belongs to the tasks of the state.*

**Key words:** professional development, vocational training, human potential, labor market, education.

УДК 331.108

**Ланська С.П.**

к.е.н., завідувач  
навчально-методичного відділу  
Інститут підготовки кадрів  
Державної служби зайнятості України

**Постановка проблеми.** Необхідність прискореного формування в Україні соціально орієнтованих ринкових відносин потребує переосмислення ключових напрямів регуляторного впливу на економіку з метою належного спрямування трансформаційних процесів. За даних умов змінюються підходи до регулювання ринку праці й вирішення питань, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності національної робочої сили, вирішення яких має забезпечити країні наявність стійких конкурентних переваг.

Вирішення завдань економічного зростання, підвищення продуктивності праці та якості життя громадян зумовлює ефективне використання всіх видів виробничих ресурсів, передусім робочої сили певної якості, формування якої потребує розроблення механізму підвищення якості робочої сили в економічній системі держави.

Безперервність професійного розвитку є передумовою прогресивних змін як у житті кожної окремої людини, так і суспільства у цілому. Послідовне поглиблення знань, умінь та навичок, набуття професійного досвіду виступають запорукою під-

готовленості людини до змін, що відбуваються в економічній системі. Держава потребує висококваліфікованих працівників, які мають задовольняти наявний попит на ринку праці та водночас забезпечувати економічний розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічним, методичним та прикладним питанням щодо дослідження проблем професійного розвитку, підготовки кадрів відповідно до потреб економіки присвячено наукові роботи відомих українських учених: В. Антонюк, С. Бандури, Д. Богині, О. Грішної, Б. Данилишина, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Л. Михайлової, Н. Ничкало, О. Новікової, В. Онікієнка, І. Петрової, В. Петюха, В. Савченка, Л. Шаульської та ін. Головна увага дослідників концентрується навколо питань організації професійного навчання, напрямів удосконалення підготовки кваліфікованих кадрів. Але разом із тим недостатню увагу приділено проблемам й особливостям організації навчання працівників протягом усього життя, тоді як актуалізується необхідність розроблення інструментів регулювання процесів безперервного

забезпечення економічного розвитку висококваліфікованими кадрами.

Отже, питання щодо формування системи безперервного професійного розвитку персоналу підприємств потребують більш детального дослідження в сучасних умовах розвитку економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування необхідності формування системи безперервного професійного розвитку та визначення основних етапів упровадження даної системи в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У період мінливості ринкового механізму господарювання та посилення глобалізаційних тенденцій розвитку світової економіки докорінно змінюється підхід до регулювання ринку праці й вирішення питань, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності національної робочої сили, що, своєю чергою, створює передумови забезпечення стійких конкурентних переваг країни. У статті 1 Закону України «Про зайнятість населення» визначено, що конкурентоспроможність працівника – це сукупність якостей особи, що характеризують її здатність працювати, рівень володіння знаннями, уміннями та навичками [1, ст. 1].

Загалом конкурентоспроможність індивіда на ринку праці зумовлена його здібностями та можливостями для отримання максимального доходу у сфері своєї професійної діяльності та поліпшення якості свого життя. На макrorівні конкурентоспроможність – це здатність підприємства (фірми, організації) виробляти за прибуткових умов продукцію, яка за ціною та якістю зможе конкурувати на ринку. На глобальному рівні конкурентоспроможність – це здатність країни взаємодіяти з іншими країнами та створювати при цьому умови для позитивної економічної динаміки і соціальної стабільності [10, с. 168].

Україна зацікавлена в упровадженні заходів, які забезпечують кожному члену суспільства можливість постійного професійного розвитку. Сучасний стан розвитку ринкової економіки зумовлює вирішення принципових завдань, серед яких одним із найважливіших є підвищення ефективності використання людського потенціалу. Розвиток людського капіталу можливий лише за умови постійного отримання працівниками нових знань, навичок, досвіду, що можуть принести підприємству користь та сприятимуть більш повному використанню людського потенціалу в мінливих умовах виробництва, що зумовлює необхідність безперервного розвитку персоналу. Для реалізації даного завдання необхідне функціонування загальнодержавної системи безперервного професійного розвитку працівників. Складові елементи даної системи мають сприяти формуванню всебічно розвиненої особистості, підготовленої до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства.

Згідно із Законом України, безперервний професійний розвиток – це безперервний процес навчання та вдосконалення професійних компетенцій фахівців після здобуття вищої та/або післядипломної освіти, що дає змогу фахівцю підтримувати або поліпшувати стандарти професійної діяльності і триває впродовж усього періоду його професійної діяльності [2, ст. 18].

Проблеми конкурентоспроможної робочої сили є, перш за все, проблемами роботодавців, які мають удосконалювати професійні якості працівників власними силами. Сьогодні промислові підприємства проводять модернізацію виробництва та потребують висококваліфікованих фахівців, які вільно орієнтуються щодо вимог європейських та вітчизняних стандартів якості, мають навички практичної роботи із сучасними технологіями. На підприємствах дійшли до необхідності функціонування власних структур професійної освіти, які мають за мету готувати та вдосконалювати наявну робочу силу відповідно до цілей розвитку самого підприємства.

Зацікавленість держави у забезпеченні безперервного професійного розвитку кожного економічно активного члена суспільства зумовлена невідповідністю рівня підготовки робочої сили вимогам роботодавців; наявною потребою у робочій силі за низкою професій; зменшенням загальної чисельності населення держави та його трудоактивної частини; підвищенням навантаження на працюючих членів суспільства; необхідністю підтримки високого рівня кваліфікації працівників для забезпечення економічного розвитку; міжнародними тенденціями щодо використання економічних ресурсів [5, с. 199].

Розглянемо основні етапи формування системи безперервного професійного розвитку в Україні (рис. 1), зумовлені деталізацією процесів, пов'язаних із необхідністю функціонування системи безперервного професійного розвитку працівників.

На *першому етапі* здійснюється визначення мети та завдань системи.

Мета та завдання системи безперервного професійного розвитку визначаються виходячи з основних положень Конституції України, законодавства про освіту (закони України «Про освіту» [2], «Про вищу освіту», «Про професійну (професійно-технічну) освіту», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)», Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про професійне навчання працівників на виробництві» [9] та ін.), законодавства у сфері праці (Кодекс законів про працю України, закони України «Про зайнятість населення» [1], «Про професійний розвиток працівників», «Про

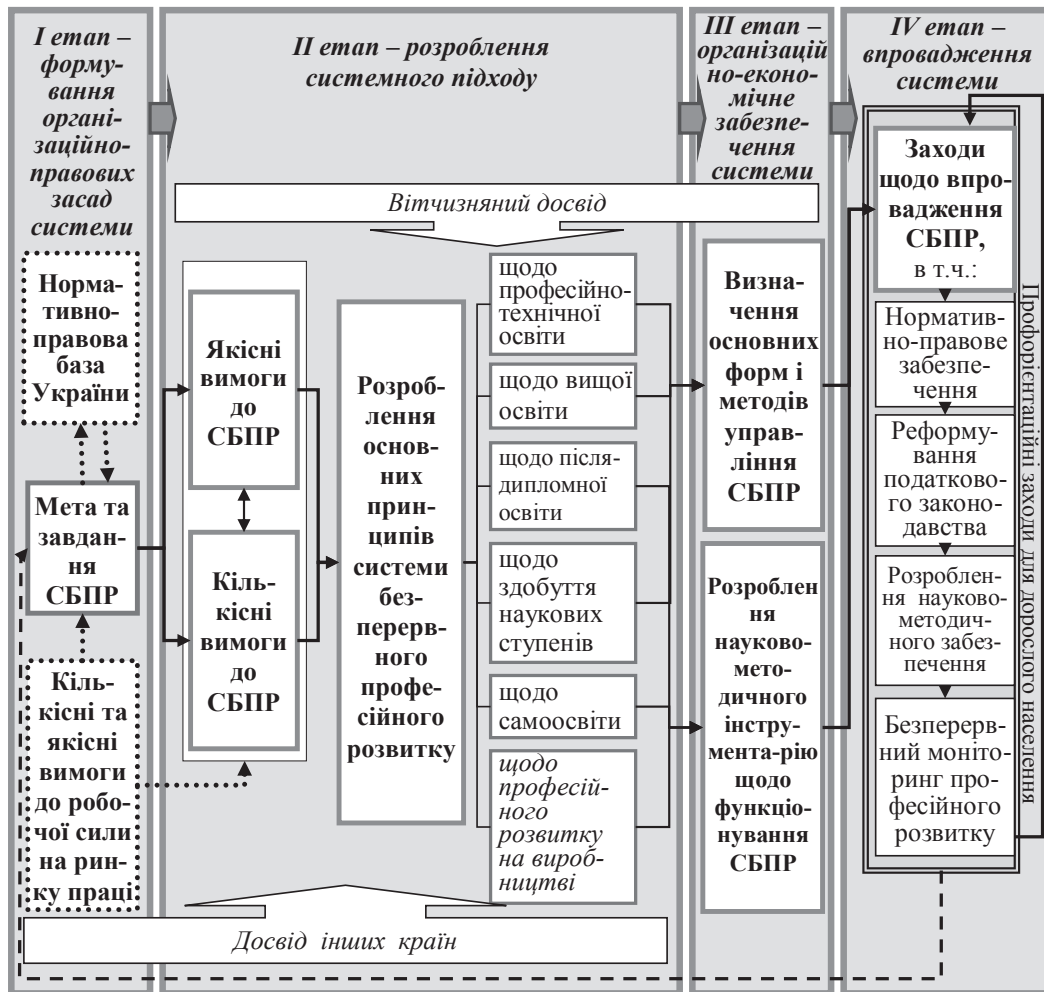


Рис. 1. Структурна схема етапізації формування системи безперервного професійного розвитку (СБПР) [4, с. 12]

загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» тощо).

Крім того, під час визначення мети та завдань функціонування системи безперервного професійного розвитку обов'язково мають бути враховані потреби національного ринку праці як щодо кількісного, так і щодо якісного складників необхідної робочої сили [3, с. 268].

Отже, метою системи безперервного професійного розвитку є формування всебічно розвинутої особистості, підготовленої до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства.

При цьому завданнями, вирішення яких має забезпечувати зазначена система, є такі:

- стабільне функціонування економіки країни;
- забезпечення розвитку всіх галузей економіки;
- підготовка висококваліфікованих працівників;
- упровадження новітніх технологій;
- вивчення досвіду інших держав;
- вивчення досвіду провідних підприємств;
- ознайомлення з новими технологіями;
- правова освіченість працівників;
- соціальна відповідальність працівників.

Другий етап формування системи безперервного професійного розвитку в Україні, який має закласти основу системного підходу, передбачає три складники, перші два з яких зумовлені, насамперед, вимогами ринку праці до робочої сили:

- визначення кількісних вимог до системи безперервного професійного розвитку – щодо обсягів підготовки (випуску) за кваліфікаційними характеристиками, напрямками підготовки тощо. До кількісних вимог, насамперед, належить забезпечення поточної та стратегічної потреби промислових підприємств у працівниках за професійними групами;
- визначення якісних вимог безпосередньо до системи безперервного професійного розвитку в Україні. Тобто визначаються показники, які мають задовольняти об'єкти професійного розвитку «на виході» із системи, зокрема: відповідність працівників професійним вимогам, ознайомленість працівників із виробничим процесом та вимогами виробництва, готовність працівників до навчання;
- формулювання основних принципів системи безперервного професійного розвитку, які доцільно виділяти за структурою освіти (згідно із

законодавством України), а також виокремлення перспективного напрямку в контексті безперервності навчання – щодо професійного розвитку на виробництві. Принципи відображають вимоги об'єктивних економічних законів та закономірностей, а тому також є об'єктивними. Розглянемо основні з них.

По-перше, підготовка та розвиток працівників має відповідати меті *випереджальної підготовки* кадрів, щоб своєчасно забезпечувати процес виробництва кваліфікованими працівниками необхідного професійного рівня.

По-друге, пріоритетною має бути *практична спрямованість* навчання як забезпечення взаємозалежності між елементами навчального процесу та реальною потребою підприємства у персоналі: навчання має спиратися на конкретні потреби, завдання та умови функціонування підприємства.

Не менш важливою є здатність системи навчання реагувати на мінливі потреби зовнішнього середовища, тобто її спроможність пристосовуватися до нових вимог, змінювати окремі організаційні елементи, використовувати нові форми та засоби у навчальному процесі. Отже, згідно з принципом *гнучкості*, процес навчання має бути здатним змінювати свій напрям у мінливих умовах діяльності та мати певні резерви. Цей принцип обґрунтовує необхідність механізму корегування складників системи навчання персоналу, адаптації останньої до обставин, що змінюються. Наприклад, у зв'язку з упровадженням у виробничий процес нового технологічного обладнання виникає необхідність організації навчання певної кількості працівників для надання їм права виконання відповідних видів робіт, без чого неможливе використання цього обладнання. Тож в умовах високотехнологічних нововведень, упровадження нової унікальної техніки кадри підприємства мають бути підготовленими до опанування нових видів продукції, технології, обладнання, професій та місць роботи, а роботодавець, своєю чергою, має створити на підприємстві умови для залучення кожного працівника до процесів безперервних змін.

Більше того, враховуючи необхідність дотримання всіх наведених вимог, із позиції працівника процес навчання має через певний час поновлюватися, збагачуючись новими завданнями відповідно до виробничих умов. Отже, ще одним принципом формування та функціонування системи безперервного професійного розвитку є *періодичність* процесу навчання.

Таким чином, усі зазначені принципи системи безперервного професійного розвитку в сукупності формують ще один принцип, який відображає характеристику процесу навчання у часі, – *безперервність*, або відсутність перерв у процесі навчання. Згідно з ним, навчання не може дійти остаточного рівня, у мінливих умовах функціону-

вання підприємств змінюються вимоги до ефективності виробництва, а отже, набувають змін і вимоги до працівників. Отже, безперервність навчання з позиції працівника – це можливість продовження, зміни профілю освіти, підвищення кваліфікації на різних етапах життя та професійної діяльності, з позиції роботодавця – надання освітніх послуг, здатних задовольнити всю безліч освітніх потреб персоналу, а щодо сутності навчального процесу – це спадкоємність та взаємозв'язок між усіма етапами навчання [6, с. 173–174].

У законодавстві України, зокрема у Положенні про професійне навчання працівників на виробництві, закріплено, що професійне навчання працівників роботодавця носить безперервний характер і проводиться протягом їхньої трудової діяльності з метою поступового розширення та поглиблення їх знань, умінь та навичок відповідно до вимог виробництва [9, п. 1.4].

На *третьому етапі* має бути сформоване організаційно-економічне забезпечення функціонування системи: необхідно визначити основні форми і методи управління системою безперервного професійного розвитку та розробити науково-методичний інструментарій щодо функціонування даної системи. Розроблення інструментарію функціонування системи має передбачати:

- науково-методичне забезпечення щодо планування потреб у навчанні працівників;
- порядок здійснення певних методів навчання;
- науково-методичне забезпечення щодо визначення ефективності навчання;
- систему показників щодо оцінки функціонування системи;
- врахування в навчальних програмах особливостей навчання дорослих (навчальний процес навчання дорослих має бути зорієнтований на: вимоги і навчальні потреби учасників; дію і переживання, опрацювання практики учасників; партнерський простір; дотримання ефективної комунікативної культури [8, с. 29]).

Особливої уваги в умовах невизначеності заслуговує підхід, який сформовано в межах ситуаційного підходу, – проблемно-орієнтований. Цей підхід передбачає гнучкість мислення, вміння своєчасно приймати управлінські рішення з використанням наявних ресурсів, щоб відповідати новим умовам і правилам «економічної гри», адже вміння вирішувати проблеми є одним із ключових складників управлінської компетентності [7, с. 547].

На *четвертому етапі* визначаються заходи щодо впровадження системи безперервного професійного розвитку, зокрема має бути створене нормативно-правове забезпечення саме для цієї системи (зокрема, вдосконалено (спрощено) процес повторного ліцензування промислових підприємств щодо надання освітніх послуг), перед-

бачено методи фіскального впливу на учасників (наприклад, пільги підприємствам, що навчають працівників, пільги працівникам, які навчаються), розроблено науково-методичне забезпечення функціонування системи, зокрема обґрунтовані підходи до проведення моніторингу – безперервного відстеження процесу професійного розвитку з метою виявлення відповідності визначеним меті та завданням системи.

Слід зауважити, що запропонована система є динамічною і може набувати нових рис відповідно до вимог часу.

Формування системи безперервного професійного розвитку належить до завдань держави. При цьому, зважаючи на те, що найбільш поширеною сферою прикладання праці в Україні є промисловість і найближчим часом ця тенденція не зміниться, доцільним і перспективним є розроблення механізму впровадження складників системи безперервного професійного розвитку саме в промисловості. Цей механізм є умовним, розробленим згідно із запропонованою етапізацією формування зазначеної системи та з певними змінами може бути адаптованим для інших сфер господарської діяльності.

Необхідно зауважити, що поняття «механізм» було залучено з техніки, де механізмом є сукупність поєднаних, рухомо пов'язаних між собою об'єктів, які призначені для передачі та перетворення руху. Тобто за принципом, запозиченим із механіки, в економічних механізмах слід виокремлювати певні складники, що входять до складу механізму та спрямовані на отримання певного позитивного ефекту [3, с. 270–271].

Отже, під механізмом формування системи безперервного професійного розвитку слід розуміти сукупність певних станів системи, що пропонується, з обов'язковим баченням кінцевого результату всіх цих етапів – мети системи безперервного професійного розвитку – формування всебічно розвинутих особистостей, підготовлених до забезпечення економічного і соціального прогресу суспільства на основі забезпечення реалізації для кожного члена суспільства процесу послідовного розширення професійних знань, удосконалення практичних умінь і навичок, підвищення професійної майстерності людини для випереджальної підготовки до повноцінної та ефективної участі в професійній і суспільній діяльності в умовах економічної системи, що постійно розвивається. Теоретичним обґрунтуванням механізму є визначення самої системи безперервного професійного розвитку та її складників.

### **Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, загальна програма формування системи безперервного професійного розвитку

в Україні є вкрай необхідною. Крім того, сьогодні накопичено певний досвід та методичне підґрунтя щодо реалізації зазначеного напрямку. Слід лише акцентувати увагу на науковому обґрунтуванні деяких складників, розширити сферу прикладання завдань. Державна підтримка щодо формування системи безперервного професійного розвитку на національному рівні буде, насамперед, сприятливим підґрунтям для розвитку аналогічної системи на мікрорівні, оскільки саме підприємства, передусім великі промислові, відчувають потребу у безперервному розвитку своїх працівників.

### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 (документ 5067-VI, поточна редакція від 31.08.2018). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
2. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 (документ 2145-VIII). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Калініна С.П., Ковалевська В.В., Ланська С.П. Формування якості робочої сили в системі управління людськими ресурсами : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2010. 354 с.
4. Ланська С.П. Формування системи безперервного професійного розвитку в промисловості : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»; ДонНУ. Донецьк, 2010. 22 с.
5. Ланська С.П., Хоружий Ю.С. Формування системи безперервного професійного розвитку в Україні. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов*. Донецьк : ДонНУ, 2012. С. 198–201.
6. Ланська С.П. Формування системи безперервного професійного розвитку в промисловості : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.07. Донецьк, 2010. 254 с.
7. Лаптев В.І. Особливості державного управління розвитком людських ресурсів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 2. С. 542–547. URL : <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/103.pdf>.
8. Пашко О. Навчання дорослих: виклики, специфіка, інтерактивні методи. *Український досвід в регіональному економічному розвитку : посібник*. Львів : Галицька видавнича спілка, 2013. 108 с.
9. Про затвердження Положення про професійне навчання працівників на виробництві : Наказ Міністерства праці та соціальної політики і Міністерства освіти і науки України від 26.03.2001 № 127/151 (документ z0315-01, поточна редакція від 13.03.2018). URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>.
10. Шубалий О.М. Теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 164–170.



## ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РИНКУ ПРАЦІ

### DETERMINANTS OF THE FORMATION OF AN EFFECTIVE SOCIALLY ORIENTED LABOR MARKET

*У статті розглядаються особливості формування соціально орієнтованого ринку праці. Прیدіляється особлива увага таким складникам інституційного забезпечення, як державне регулювання, соціальне партнерство та соціальна відповідальність роботодавців. Державне регулювання розглядається як необхідна гарантія забезпечення базового рівня соціального захисту на ринку праці. Соціальне партнерство як взаємодія представників найманих працівників, роботодавців та представників влади розглядається як наступний рівень розвитку інституційного забезпечення соціально орієнтованого ринку праці. Соціальна відповідальність роботодавців аналізується як третій етап розвитку, що базується на власній ініціативі підприємств та організацій. Пропонується узагальнена модель інституційної тріади соціально орієнтованого ринку праці та аналізуються чинники, які впливають на ефективність та результативність її функціонування.*

**Ключові слова:** ринок праці, соціальна політика, соціальне партнерство, соціальна відповідальність, інституційне забезпечення.

*В статье рассматриваются особенности формирования социально ориентированного рынка труда. Уделяется особое внимание таким составляющим институционального обеспечения, как государственное регулирование, социальное партнерство и социальная ответственность работодателей. Государственное регулирование рассматривается как необходимая гарантия обеспечения базового уровня социальной защиты на рынке труда. Социальное партнерство как взаимодействие представителей наемных работников, рабо-*

*тодателей и представителей власти рассматривается как следующий уровень развития институционального обеспечения социально ориентированного рынка труда. Социальная ответственность работодателей анализируется как третий этап развития, основанный на собственной инициативе предприятий и организаций. Предлагается обобщенная модель институциональной триады социально ориентированного рынка труда, анализируются факторы, влияющие на ее функционирование.*

**Ключевые слова:** рынок труда, социальная политика, социальное партнерство, социальная ответственность, институциональное обеспечение.

*The article discusses the features of the formation of socially-oriented labor market. Special attention is paid to such components of institutional support as state regulation, social partnership and social responsibility of employers. Government regulation is considered necessary to guarantee the provision of a basic level of social protection in the labor market. Social partnership as the interaction of representatives of employees, employers and government representatives is considered as the next level of institutional development of the socially-oriented labor market. The social responsibility of employers is analyzed as a third stage of development based on the own initiative of enterprises and organizations. A generalized model of the institutional triad of the socially oriented labor market is proposed and factors affecting the efficiency and effectiveness of its functioning are analyzed.*

**Key words:** labour market, social policy, social partnership, social responsibility, institutional provision.

УДК 331.5:364.04

**Оверчук В.А.**

к.псих.н., доцент,  
доцент кафедри психології  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

**Постановка проблеми.** Соціально орієнтований ринок праці – це порівняно нове явище в розвитку сучасного суспільства. Не применшуючи значення допомоги, яка надавалася деяким групам соціально незахищеного населення в часи Київської Русі та в інші періоди розвитку українського суспільства, масштаби такої допомоги і рівень розвитку державної політики із цього питання не порівняти з тими заходами, які реалізуються сьогодні.

Якщо уважно ознайомитися з історією багатьох країн світу, то можна побачити, що на формування соціально орієнтованої економіки, у тому числі ринку праці, впливали різні чинники. Причому в різні історичні періоди відбувалися суттєві зміни в бік погіршення чи поліпшення, залежно від впливу цих чинників.

Виокремлення цих чинників і механізму їхньої дії є необхідним для формування та реалізації ефективною соціальною політикою щодо незахище-

них верств населення, зокрема щодо осіб з інвалідністю. Ці знання дають змогу як у стабільних умовах, так і в умовах швидких змін швидко та ефективно адаптувати державну політику.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Прагнення уряду й очікування найбільш зацікавлених груп населення досить часто не співпадають із реальною ситуацією на ринку праці. Причиною тому є соціальний конфлікт, який лежить в основі цієї проблеми: роботодавці прагнуть отримати найбільший прибуток із найменшим ризиком, тоді як найм або залучення представників окремих соціальних груп, наприклад осіб з інвалідністю, сприймається ними як додатковий ризик та неефективні витрати.

Про ці проблеми в різних їх аспектах говорять багато науковців. Так, В.М. Геєць, А.М. Колот [3; 4] протягом багатьох років вивчають взаємодію між державною, суспільством і економікою, зосереджуючи особливу увагу на тих чинниках, які визна-

чають побудову ефективної системи соціального захисту в Україні. Також ці та інші науковці [5; 10] присвятили низку своїх праць різним аспектам соціальної відповідальності бізнесу – явищу, яке відіграє все важливішу роль у формуванні та становленні соціально орієнтованого ринку праці.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз основних детермінантів формування соціально орієнтованого ринку праці в Україні в умовах євроінтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціально орієнтований ринок праці можна вважати однією з важливих ознак соціальної держави. «Соціалізація ринку праці полягає у спрямуванні зусиль суб'єктів цього ринку на досягнення високої ефективності економіки та підвищення рівня життя всіх категорій населення країни» [8, с. 209]. Соціалізація ринку праці нерозривно пов'язана із загальними процесами соціалізації економіки країни.

Деякі науковці правомірно намагаються виділити ознаки або критерії соціально орієнтованої економіки [9]. Певною мірою це стосується й соціально орієнтованого ринку праці, без якого неможливий розвиток соціальної держави. І.В. Рощина і Д.Б. Мальцев [9] серед ознак соціально орієнтованої економіки зазначили політичну стабільність та економічну стійкість. Проте, на нашу думку, це є скоріше важливими передумовами, а не основними ознаками. Водночас погоджуємося з науковцями в тому, що рівень забезпечення прав і свобод людини в суспільстві є однією з тих ознак, на яку необхідно звернути увагу в першу чергу. Серед цих прав і свобод мають забезпечуватися і право на працю, і гідні умови праці. Суспільство, в якому людина обмежена у своїх правах і свободах, не може забезпечити функціонування соціальної держави. Ця проблема є особливо гострою в тоталітарних країнах. Проте й інші країни мають різний ступінь забезпечення прав і свобод людини. Так, відповідно до Social Progress Index 2018, Україна зайняла 82-е місце за можливістю реалізації прав людини, 65-е – за можливістю реалізації особистої свободи та вибору та 108-е місце за рівнем інклюзивності [2]. Така ситуація вимагає від урядів держав реалізації додаткових заходів для поліпшення ситуації.

А.М. Колот ще на початку 2000-х років стверджував, що «для ефективного функціонування соціально-трудова відносин у ринковій економіці потрібна, з одного боку, наявність дієвої системи соціального партнерства, а з іншого – активна діяльність держави у соціально-трудова сфері» [4]. Незважаючи на суттєві зміни в українському суспільстві, це твердження є актуальним і сьогодні з поправкою на те, що на додачу до соціального партнерства та державного регулювання все більш поширеною і важливою стає соціальна від-

повідальність як особиста ініціатива підприємств та організацій.

Державне регулювання є важливим етапом становлення соціально орієнтованого ринку праці. Державне регулювання ринку праці передбачає використання державними органами влади сукупності методів та інструментів для досягнення визначених цілей у напрямі розвитку ринку праці. Держава відповідальна за визначення рівня соціальних стандартів, пільг, реалізацію державних програм у сфері соціального захисту, регулювання окремих питань працевлаштування та безробіття, тому в будь-яких моделях ефективного ринку праці державне регулювання має відігравати головну роль.

Ефективну економічну політику у сферах і напрямках, які впливають на соціальні відносини (доходи, зайнятість, охорона здоров'я тощо) виділяють як ознаку соціально орієнтованої економіки [9]. З одного боку, це дійсно важливий аспект формування і підтримки соціалізації економіки. Водночас під активною політикою у цьому разі необхідно розуміти не лише декларування намірів урядовців, а реальні дії і досягнення у соціальній та економічній сферах.

Соціальна орієнтація ринку праці є наслідком тісної взаємодії держави з іншими суб'єктами ринку щодо поліпшення процесів працевлаштування, умов праці, реалізації права кожної людини на працю. Така взаємодія може відбуватися не лише у примусовій формі, а й у формі соціального партнерства. Це, на нашу думку, наступний рівень розвитку соціально-економічних відносин у трудовій сфері, який передбачає взаємодію між представниками найманих працівників, роботодавцями і представниками влади різних рівнів – державного, регіонального, місцевого.

На успішність такого партнерства суттєво впливає рівень розвитку інститутів громадянського суспільства, зокрема інституту представництва найманих працівників. У багатьох країнах, у тому числі в Україні, таку роль виконують професійні спілки та асоціації й об'єднання, які представляють інтереси окремих груп населення. І.В. Рощина та Д.Б. Мальцев відносять наявність умов для розвитку інститутів громадянського суспільства до ознак соціально орієнтованої економіки [9]. Такі інститути виконують декілька функцій, зокрема служать регулюючим важелем у ситуаціях, коли державна політика відстає від реалій життя або виявилася провальною.

У сучасних умовах актуальним стає не тільки соціальне партнерство, а й добровільна ініціатива підприємств та організацій. Соціальна відповідальність бізнесу – один із проявів рівня розвитку і зрілості підприємства і також може бути ознакою соціально орієнтованої економіки [9]. У розвинутих країнах світу соціальна відповідальність

стала одним із важливих складників подальшого успіху організації чи підприємства, і ця практика все більше розповсюджується й серед українських роботодавців.

Цікавим є те, що деякі науковці досліджують питання державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу. Це може звучати парадоксально, тому що державне регулювання скоріше асоціюється з примусом, тоді як соціальна відповідальність – із самостійною ініціативною підприємств та організацій. Водночас якщо розглядати державне регулювання не з позиції контролю, а з позиції м'якого впливу держави на окремі процеси, тоді дійсно актуальним може бути вивчення форм такого впливу з метою мотивації все більшої кількості підприємств та організацій до розроблення та реалізації стратегій соціальної відповідальності.

Невірним вважаємо твердження про те, що підприємства лише зараз почали проявляти соціальну відповідальність. У науковій літературі можна знайти багато прикладів того, як багато років тому підприємства все більше і більше починали звертати увагу на соціальні питання. Проте саме нещодавно стало модним інформувати про це суспільство, особливо через Інтернет, оскільки саме така діяльність додатково підкріплює репутацію такого підприємства і підвищує його ринкову вартість.

Соціальна відповідальність, відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000, – це відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище, яка проявляється в прозорій та етичній поведінці, яка сприяє сталому розвитку, включаючи сферу здоров'я і благополуччя суспільства; бере до уваги очікування стейкхолдерів; відповідає чинним нормативно-правовим актам у країні та нормам міжнародного права; інтегрована на всіх організаційних рівнях і практикується в усіх взаємовідносинах усередині та за межами організації [1]. Соціальна відповідальність підприємств і організацій може проявлятися в декількох напрямках: у сфері захисту навколишнього середовища, у формі спонсорської та меценатської діяльності, шляхом реалізації програм соціального спрямування стосовно окремих груп населення. Дане дослідження фокусується переважно на трудовому складнику соціальної відповідальності підприємств і організацій.

На рис. 1 пропонується узагальнена модель взаємодії інституційних складників, без яких, на нашу думку, неможлива побудова соціально орієнтованого ринку праці. Ця модель передбачає як самостійну, так і взаємоузгоджену роботу держави, інститутів громадянського суспільства та роботодавців.

На результативність і ефективність функціонування цієї інституційної тріади має вплив низка



Рис. 1. Інституційна тріада соціально орієнтованого ринку праці

чинників. Так, ефективність та результативність державного регулювання залежить від багатьох чинників, серед яких можна виділити такі:

1. Рівень професіоналізму представників органів державної влади, які розробляють і впроваджують державну політику.
2. Наявність ресурсів для реалізації прийнятих рішень.
3. Кон'юнктура ринку праці.
4. Політична ситуація в країні чи регіоні.
5. Економічна ситуація в країні чи регіоні.
6. Домінуюча система цінностей у суспільстві.

Ефективність та результативність функціонування інститутів громадянського суспільства залежить, на нашу думку, насамперед, від таких чинників:

1. Політичної ситуації.
2. Рівня розвитку правової системи.
3. Соціально-культурних чинників.
4. Професіоналізму учасників.

Готовність підприємств та організацій демонструвати соціальну відповідальність, своєю чергою, також залежить від групи чинників. Н.В. Шандова [10] розподіляє їх на дві групи: чинники сфери дії інтересів суспільства та чинники сфери дії інтересів окремого підприємства. Так, у першій групі чинників науковець слушно враховує вплив міжнародних організацій та держави. Проте на відміну від позиції Н.В. Шандової пропонуємо не обмежувати цей вплив лише розробленням і реалізацією політики, спрямованої на розвиток корпоративної соціальної відповідальності та державних програм підтримки підприємницької діяльності. Сюди також варто включити державне регулювання ринку праці і державну політику у сфері соціального захисту населення, включаючи

політику працевлаштування осіб, які належать до соціально вразливих груп населення.

Далі Н.В. Шандова [10] слушно стверджує, що на соціальну відповідальність підприємств впливає суспільна думка про корпоративну соціальну відповідальність. На нашу думку, тут варто говорити про загальну систему цінностей у суспільстві. Якщо в суспільстві цінуються взаємодопомога, співчуття, відповідальне ставлення до процесів, які відбуваються в суспільстві і навколишньому середовищі, то люди будуть високо цінувати соціальну активність підприємств.

Ще одним чинником науковець виділяє тиск зацікавлених груп громадянського суспільства. Це дійсно суттєвий сьогодні чинник, який змушує компанії міняти політику з урахуванням інтересів суспільства. Водночас замість застосування тиску окремі інститути громадянського суспільства взаємодіють із підприємствами та організаціями для досягнення взаємовигідних результатів. Також діяльність окремих груп громадянського суспільства має позитивний опосередкований вплив шляхом зміни цінностей у суспільстві та навчання власним прикладом тому, як ефективно і результативно реалізовувати соціальні проекти. Тому цей чинник, на нашу думку, варто сформулювати як «вплив», а не «тиск» інститутів громадянського суспільства.

Цікаво, що науковцем [10] не виділяються такі чинники, як загальна економічна ситуація в країні, регіоні та окремій галузі діяльності. На нашу думку, це найперший чинник, який спадає на думку під час виділення факторів, що впливають на соціальну активність підприємств. Причому цей чинник може мати як позитивний, так і негативний вплив. Так, у цілому негативна економічна ситуація в країні може не мати суттєвого впливу на діяльність підприємств окремої галузі і підприємство може навіть скористатися можливістю виділитися на фоні інших менш успішних і менш соціально спроможних підприємств. Інший варіант розвитку ситуації – це коли підприємства на тлі загального зниження ділової активності в країні чи регіоні зменшують соціальний бюджет з метою економії коштів у разі погіршення показників діяльності.

Крім чинників, які впливають ззовні, аналіз наукової літератури дає змогу виокремити чинники, що діють на рівні окремих підприємств та організацій.

Безумовно, реалізовувати соціальні програми складно без достатніх ресурсів, тому важливим фактором є ефективність і результативність організації/підприємства. Крім того, як відзначає Н.В. Шандова [10], на рішення щодо продовження реалізації соціальних програм може впливати очікуваний економічний ефект від такої діяльності. Таким ефектом може бути зростання вартості підприємства на ринку, збільшення обся-

гів продажів за рахунок зростання чисельності лояльних покупців.

Окремо варто виділити людські чинники. До них слід віднести систему цінностей керівників та власників організації/підприємства, загальну корпоративну культуру та рівень професіоналізму у сфері реалізації соціальних програм. Людський чинник може мати більш суттєвий вплив на рішення щодо соціальної активності, ніж економічний. Не всі підприємства, які мають достатні ресурси на реалізацію соціальних програм, відкриті для такої діяльності. На перешкоді стають особисті переконання окремих осіб чи навіть всього колективу або елементарне невміння правильно розробити і результативно реалізувати такі програми.

Якщо уважно проаналізувати інституційну тріаду соціально орієнтованого ринку праці і чинники, що впливають на окремі складники цієї тріади, то стає можливим групування чинників на зовнішні для інституційної тріади та/або окремих її складники, та внутрішні, або специфічні, для всіх або окремих її складників. Так, вплив міжнародної спільноти, загальна економічна та політична ситуація в країні, соціально-культурні чинники можуть розглядатися як зовнішні для кожного зі складників тріади, тоді як державне регулювання є зовнішнім для інститутів громадянського суспільства та роботодавців. Водночас особистий професіоналізм, ефективність внутрішніх організаційних процесів, загальна результативність та ефективність діяльності є внутрішніми чинниками, характерними для кожної соціальної організації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розвиток соціально орієнтованого ринку праці є однією з ключових умов успішної інтеграції України в європейський простір. Український уряд вже досяг помітного прогресу в розвитку соціальних стандартів, однак проблема подальшого розвитку соціально орієнтованого ринку праці залишається актуальною і потребує постійного аналізу й пошуку нових підходів. Ключовим у забезпеченні стабільності важливих процесів залишається соціальне партнерство між державою, роботодавцями та представниками найманих працівників. Водночас, як показує огляд ринку праці і наукової літератури, все більшої актуальності набуває проблема розвитку соціальної відповідальності роботодавців як самостійної ініціативи.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International standard. ISO26000. Guidance on Social Responsibility. Switzerland. ISO. 2010.
2. Social Progress Index 2018. Ukraine. Social Progress Imperative. URL : <https://www.socialprogress.org/?tab=2&code=UKR>.
3. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка». *Журнал європейської економіки*. 2014. № 13(2). С. 111–124.

4. Колот А.М. Проблеми становлення й розвитку соціально-трудоваих відносин в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2000. № 3. С. 23–27. URL : <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/11725/1/23-27.pdf>.

5. Кошій О.В. Соціальна відповідальність бізнесу у сфері соціально-економічної адаптації осіб з обмеженими фізичними можливостями. *Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління*. 2017. № 1(8). С. 49–53.

6. Макара О. Інститут соціального партнерства як чинник розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2009. № 2. С. 37–44.

7. Матвеева А. Социальное партнерство: цель и средства : монография. Москва : Литрес, 2018. 230 с.

8. Оверчук В.А. Проблеми розвитку соціально орієнтованого ринку праці в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 6. С. 209–2015.

9. Рощина И.В., Мальцев Д.Б. Уровни социально ориентированной экономики и процесс становления различных форм «новой экономики». *Вестник Томского государственного университета*. Экономика. 2009. № 324. С. 309–312.

10. Шандова Н.В. Особливості розвитку корпоративної соціальної відповідальності. *Вісник ЖДТУ*. 2016. № 1(75). С. 123–128.

## РОЛЬ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### THE ROLE OF VALUE ORIENTATIONS IN THE SHAPING OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

*У статті досліджено проблеми економічної поведінки людей. Виявлено основні чинники, що впливають на економічну активність людини. Проаналізовано взаємозв'язок між економічною активністю людини та її ціннісними орієнтаціями. Використано аналітичну парадигму, що базується на принципі міждисциплінарного підходу. Представлено дані наукових досліджень з економічної теорії, психології, нейробіології, релігієзнавства. Досліджено природу цінностей на різних рівнях: від нейронного до соціокультурного. Сформульовано нові аспекти кореляції досліджуваних понять, а саме ціннісні орієнтації та економічна активність.*

**Ключові слова:** економічна активність, ціннісні орієнтації, поведінкова економіка, людський капітал, управління, ринок праці, економічна поведінка, соціальна економіка.

*В статье исследованы проблемы экономического поведения людей. Выявлены основные факторы, которые влияют на экономическую активность человека. Проанализирована взаимосвязь между экономической активностью человека и его ценностными ориентациями. Использована аналитическая парадигма, которая базируется на принципе междисциплинарного подхода. Представлены данные научных исследований по экономической теории, пси-*

*хологии, нейробиологии, религиоведению. Исследована природа ценностей на разных уровнях: от нейронного до социокультурного. Сформулированы новые аспекты корреляции исследуемых понятий, а именно ценностные ориентации и экономическая активность.*

**Ключевые слова:** экономическая активность, ценностные ориентации, поведенческая экономика, человеческий капитал, управление, рынок труда, экономическое поведение, социальная экономика.

*In the article studied the problems of economic behavior of people. Identified the main factors affecting human economic activity. Analyzed and studied the relationship between economic activity and value orientations of a person. The article uses an analytical paradigm based on the principle of an interdisciplinary approach. The work used data from scientific studies on economic theory, psychology, neurobiology and religious studies. The nature of values was investigated using different levels: from neural to socio-cultural. Formulated new aspects of the correlation of the studied concepts of value orientations and economic activity.*

**Key words:** economic activity, value orientations, behavioral economics, human capital, management, labor market, economic behavior, social economy.

УДК 33.005.95/96

**Сомик О.М.**

аспірант кафедри менеджменту та поведінкової економіки  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса

**Постановка проблеми.** Впродовж свідомого життя людина так чи інакше постійно приймає різні рішення, зокрема вибирає навчальний заклад, професію, місце роботи, соціальне оточення. Все це в контексті поведінкової парадигми розглядається як деякі приклади життєвих ситуацій, в яких людина повинна робити вибір, в результаті чого вона отримує задоволення чи розчарування. Більшість людей

намагається створювати собі такі життєві сценарії та приймати такі рішення, результати яких йшли б їм на користь, зробили б їх щасливими та успішними. Саме це відповідає визначенню економічної поведінки людини, що розуміється економічною наукою як цілеспрямована діяльність щодо задоволення матеріальних та інших потреб. В поняття «успішність» зазвичай закладаються певні шаблонні уяв-

лення, такі як гарна та престижна робота, висока заробітна плата, кар'єрне зростання, повага серед оточення та інші соціальні блага. В поняття «щастя» більшість людей закладає сімейні цінності. Наприклад, це може бути любляча дружина чи чоловік, слухняні діти, здорові родичи й батьки, надійні друзі. Однак якщо ми більш детально розпитаємо окремих людей про сенс, який вкладається в те чи інше поняття, то побачимо, що для кожного він буде різним, іноді навіть діаметрально протилежним. В нашому дослідженні, у якому людина розглядається з економічної точки зору, наведемо такі приклади людської поведінки, які мають економічне підґрунтя. Отже, якщо розглядати успішність, то більшість її змістовних складових перебуває в економічній площині.

Актуальність дослідження полягає в необхідності переосмислення людської поведінки в сучасному світі. Коли інформаційні потоки постійно збільшуються, то, сприймаючи їх, людина має пристосовуватись до цього, змінюватись. Змінюються як поведінка, так і цінності, які є рушійною силою поведінки та спонукають людину до тієї чи іншої дії. Все це обумовлює доцільність перегляду усталених точок зору на питання економічної поведінки людини. Сучасний стан речей свідчить про те, що людина живе у світі, який постійно змінюється. Обсяг інформації, який потрібно обробити людському мозку сьогодні, на думку деяких фахівців, подвоюється кожні тринадцять місяців. Світова глобалізація, поширення комунікаційних технологій є процесами сучасного світу, що мають вплив на економічну сферу, а також на більшість сфер життя суспільства.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблеми економічної поведінки, економічної активності та ціннісних орієнтацій вже є досить дослідженими, зокрема в економічній науці вони висвітлені в публікаціях Д. Канемана, Д. Вернона, А. Сміта, Р. Тейлера, Р. Шеремети, В. Федотової.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення природи взаємозв'язку між ціннісними орієнтаціями та економічною активністю людини з використанням міждисциплінарного підходу, що дасть змогу визначити нові аспекти кореляції досліджуваних понять та використати їх у подальшому під час розроблення практичних рекомендацій щодо стимулювання та регулювання економічної активності населення України.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В науковому середовищі інтереси різних наук можуть перетинатись та вивчатися в одній площині. Розвиток наукової думки у світі відбувається таким шляхом, що інколи спостерігається поєднання різних галузей наук в одну більш широку галузь, і цей підхід називається міждисциплінарним. Щоби пояснити, що саме мається на увазі, наведемо одне з визначень міждисциплінарності, яке надає А. Колот.

Міждисциплінарність – це не лише запозичення методів, інструментарію різних наук, але й інтеграція останніх щодо конструювання міждисциплінарних об'єктів, предметів, опрацювання яких дає змогу отримати нове наукове знання [1]. В Україні й за кордоном є багато дослідників, які цікавляться процесами інтеграції в різних науках. Такий підхід є досить ефективним. Переконливим прикладом ефективності цього підходу є Нобелівська премія 2017 р. з економіки, яка була присуджена американському економісту Р. Тейлору. Так, у своїх дослідженнях Річард Тейлор використовував поєднання психологічної науки з економікою [2].

Враховуючи перспективність міждисциплінарного підходу до вивчення складних понять та процесів, у ході проведення цього дослідження використовуємо міждисциплінарний підхід задля пошуку відповіді на питання, які ставить економічна наука щодо людської поведінки та цінностей, що впливають на шаблони економічної поведінки людини та визначають її соціально-економічні характеристики. Вважаємо, що під час вивчення поведінки людини з економічної точки зору потрібно разом з іншими чинниками також враховувати біологічні особливості природи поведінки як такої. У зв'язку з цим розглянемо результати досліджень в такій галузі наук, як нейробіологія. Інформаційно-довідковий інтернет-ресурс «Вікіпедія» дає таке визначення цього поняття: «нейробіологія – наука, що вивчає пристрій, функціонування, розвиток, генетику, біохімію, фізіологію і патологію нервової системи. Вивчення поведінки є також розділом нейробіології» [3]. Саме поведінка людини з економічної точки зору є об'єктом уваги та ретельного вивчення під час цього дослідження.

У статті К.К. Руфф та Е. Фер "The neurobiology of rewards and values in social decision making", назву якої дослівно можна перекласти як «Нейробіологічні механізми впливу винагород та цінностей на прийняття соціальних рішень», розглядається вплив ціннісних чинників та різних винагород на процес прийняття людиною соціально вагомих рішень, зокрема рішень, які перебувають в економічній площині [4]. Вивчення нейробіологічних процесів, які протікають в мозку кожної людини та впливають на її соціально-економічну поведінку, відкривають нові горизонти для вчених не тільки в медицині, нейронауці, психології, але й в економічній галузі. Як зазначають автори вищезгаданої статті, всі людські дії можна поділити на два типи, такі як соціальні та несоціальні. Соціальні типи рішень та вчинків завжди пов'язані із соціальними факторами, оточенням. Як приклад соціальних поведінкових проявів (рішень, вчинків тощо) можна навести такі рішення, як рішення одружитися чи вийти заміж, вибір школи чи дитячого садка для дитини, вибір місця роботи. Несоціальні рішення – це такі рішення, які не пов'язані

із соціумом, наприклад купівля в магазині того чи іншого товару, де вибір робиться з огляду на практичні судження про корисні якості цього товару, яким віддається перевага під час купівлі.

Вивчаючи та аналізуючи основні наукові положення про механізми поведінки людини, можемо відзначити те, що несоціальне вивчалось вченими більш прискіпливо, тоді як соціальне відносили до іншої групи поведінкових проявів. Соціально обумовлену поведінку пов'язували зі специфічними нейробіологічними процесами людського мозку, коли людина здатна, наприклад, розпізнавати емоції іншої людини за виразом обличчя, тембром голосу, особливостями жестів та рухів. Вищезгадані процеси пов'язували з роботою окремих ділянок головного мозку, так би мовити, вивчали це з вузьким, суто біологічним підходом. Водночас у так званих проявах людської соціальної поведінки механізмам мотивування та заохочень взагалі не було місця, але останні дослідження суттєво змінили ситуацію.

Ідея відділення механізмів соціальної поведінки від механізмів несоціальної поведінки була підкріплена впевненістю, що є принципова різниця між роботою різних ділянок мозку, які відповідають за обидва види механізмів. Завжди простежувалася схожість цих процесів між собою, що дало поштовх до нових досліджень. Відзначено, що є спільні чинники, які спонукають людину до тих чи інших дій, зокрема соціальні чи несоціальні прояви. К.К. Руфф та Е. Фер для об'єднання групи чинників з однаковою дією впровадили термін «спільна валюта» [4], що визначається як набір мотивуючих елементів різного характеру, який потім впливає на кінцеву поведінку людини. Мається на увазі, що людину може спонукати до дій як очікування матеріальної винагороди, так звані несоціальні чинники, так і соціальне схвалення в будь-яких проявах (посмішка, комплімент, повага тощо), що вже належить до соціальних чинників. Так, проводились дослідження, за яких вимірювалася активність окремих ділянок головного мозку людини, коли їй пропонували різні винагороди, а саме фінансові винагороди та демонстрування еротичних зображень. Справді, різні винагороди активували різні групи нейронів, але водночас за різних винагород було зафіксовано однакову реакцію іншої ділянки мозку, яка приймає сигнали з обох джерел активності [4]. Щоб узагальнити дію цього нейробіологічного механізму, можна провести аналогію та порівняти цей механізм з таким випадком повсякденного життя, коли людина, приходячи в магазин і маючи в гаманці кредитні картки з різними валютними рахунками (гривня, євро чи долар), не замислюється над тим, яку картку використати, тому що приймаючому грошовому терміналу абсолютно все одно, адже в результаті сплачується потрібна ціна (будь-яка валюта кон-

вертується за потребою) та гарантовано отримується бажаний товар.

Так, цінність тієї чи іншої винагороди на перший погляд може здаватись абсолютно різною, тоді й результат повинен бути різним, але дослідження доводять інше. Результатом різних винагород буде одна й та сама подія, а саме задоволення потреб. З економічної точки зору це узагальнюється в певні умови, маніпуляція якими дає змогу регулювати систему мотивації працівників, що дасть можливість підприємцю заощаджувати та пропорційно збільшувати дохід і прибуток. Наприклад, покращуючи умови на робочому місці працівника (якісне та сучасне обладнання, нові шпалери, приємний колір стін тощо), роботодавець може не підвищувати заробітну плату та отримувати підвищення ефективності праці так, якщо б винагорода за працю була збільшена.

Отже, можна зробити висновок, що цінність як така здатна мотивувати людину до дій. Дослідження цінностей людини може відкрити нові факти для більш детального тлумачення такої категорії, як економічна активність, визначення ефективності цієї активності або дати розуміння того, як керувати економічними процесами (на рівні поведінки окремо взятої людини до груп людей), пояснити сутність економічних процесів, які відбуваються в суспільстві.

Вважається, що цінності визначають відносини людини із соціумом, природою, близьким оточенням та собою. Також вони формують цілі, групові переконання та дії. Все це вказує на те, що ціннісні орієнтації як такі перебувають у взаємозв'язку з економічною поведінкою та економічними уявленнями людини [5].

Проаналізуємо декілька прикладів того, як цінності впливають на людей з точки зору економіки, але тепер подивимось на це з іншого боку. Ми розглянули мікропроцеси, які відбуваються на рівні нейронів та клітин мозку, а тепер проаналізуємо макропроцеси, які відбуваються між людьми та цілими націями. Наприклад, акцентуємо увагу на дуже впливовому маркері людських цінностей, а саме релігійних цінностях. Проаналізуємо економічні показники, рівень та якість життя в різних європейських країнах, а потім зіставимо їх з домінуючою релігією в цих країнах. Таке зіставлення використовують економісти, які стверджують, що існує кореляція між релігійними конфесіями певних спільнот (в нашому прикладі – країн) та їх економічним добробутом. Така точка зору має досить сильне поширення не тільки серед фахівців з економіки, але серед інших відомих людей нашого часу з різних сфер діяльності. Так, наприклад, щодо цього дуже точно висловився всесвітньо відомий журналіст В. Познер. З його слів випливає, що країни Європи за їх домінуючою релігією можна поділити на економічно успішні та

неуспішні. Так, найбільш відсталими країнами в усіх відношеннях (щодо розвитку демократії, громадянського суспільства, відповідальності кожної людини окремо, ставлення до своєї країни) є православні країни, які перебувають в найбільш непривабливому стані. Найбільш розвиненими країнами є протестантські. Це стосується рівня життя не тільки з матеріальної точки зору, але й щодо якості життя [6]. Більшість дослідників економік країн світу визнає, що перше місце за рівнем економічного розвитку посідають скандинавські країни, в яких домінує протестантська релігія (наприклад, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Голландія). Друге місце посідають католицькі країни, а вже потім йдуть країни з православною релігією, такі як Болгарія, Греція, Росія, Україна, де рівень економічного розвитку нижчий. Підтвердженням цього судження є дослідницькі результати Джареда Рубіна, де він робить висновки, що економічний добробут суспільства прямо пропорційно залежить від приналежності його представників до тієї чи іншої релігійної групи. Як видно з рис. 1 [7], протестантські країни виявилися значно багатшими, якщо порівнювати ВВП (у доларах США) країн з мусульманством, католицизмом та протестантизмом.

Інформаційне агентство «УНІАН» наводить фрагмент публікації Олега Карпенко у «Церковній православній газеті» за 2011 р. Католицизм є основною релігією в багатьох європейських країнах (Франція, Італія, Іспанія, Португалія, Австрія, Бельгія, Литва, Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Хорватія, Ірландія, Мальта тощо). Православ'я сповідують близько 300 млн. людей в усьому світі. У сучасному світі до країн з більшістю православного населення належать Росія, Україна, Білорусь, Болгарія, Греція, Грузія, Кіпр, Македонія, Молдова, Румунія, Сербія, Чор-

ногорія. Також православ'я помітно присутнє у Боснії та Герцеговині, Фінляндії, Казахстані. Приблизна кількість тих, хто сповідує протестантизм, становить 720 млн. Ця конфесія є переважаючим віросповіданням у скандинавських країнах (Швеція, Фінляндія, Норвегія, Голландія), США, Великобританії, Австралії, Новій Зеландії. У Німеччині, Нідерландах, Канаді, Швейцарії протестантизм є одним з двох переважаючих віросповідань (поряд з католицизмом) [8]. Згідно з цими даними маємо порівняно схожу картину, як і на схемі Джареда Рубіна (рис. 1). Хоча ми й не використовуємо ще багатьох показників економічного рівня розвитку країн, таке порівняння є цілком показовим та досить переконливим для подальших досліджень у цьому напрямі, а саме досліджень цінностей та їх впливу на економічну активність людини, що визначає економічний розвиток країн загалом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Під час дослідження розглянуто декілька підходів до вивчення людських цінностей: від нейронних процесів, що протікають у мозку окремої людини, до цінностей, що рухають поведінкою націй. Узагальнюючи вивчені наукові та інформаційні джерела, можемо припустити, що ціннісні орієнтири людини як об'єкт дослідження економічної науки набувають нового сенсу для економістів усього світу. Детально дослідивши та правильно зрозумівши, чим саме є цінність та ціннісний орієнтир людини, ми зможемо вплинути як на економічні показники окремої особистості, так і на економіку країни та глобальну світову економіку. Цікавим є те, що дослідження ціннісних орієнтирів дасть змогу не тільки впливати на економіку для її зміни, але й налаштовувати наявні економічні механізми під окремо взяту частину соціуму (громаду, регіон, країну), що є абсолютно новим в сучасній економічній науці.

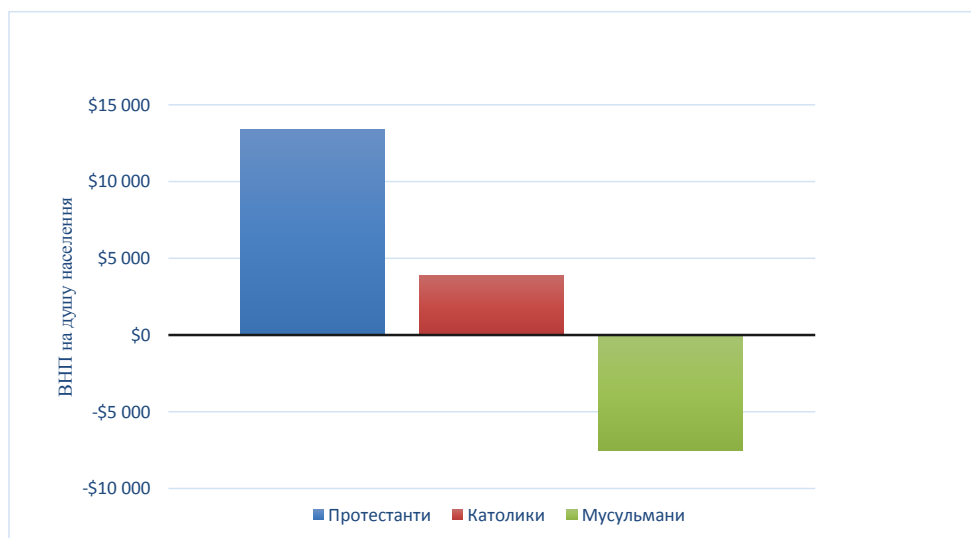


Рис. 1. Вплив різних релігійних груп на економічний добробут [7, с. 23]



Отже, цінності в будь-яких проявах мають вагомий вплив на економічний розвиток як окремої людини, так і окремої ланки суспільства та навіть цілої держави. Перспективним є розширення сфери дослідження феномена ціннісних орієнтацій, тому варто не обмежуватися загальними стереотипами, а використовувати дані новітніх досліджень у суміжних з економічними галузями науки, наприклад вивчити нейробіологічні механізми функціонування ціннісних пріоритетів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. Міждисциплінарний підхід як передумова розвитку економічної науки та освіти. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. № 158. С. 18–22.
2. От Homo economicus к Homo sapiens. *Логос*. 2014. № 1 (97). С. 141–154.
3. Нейробиологія. *Вікіпедія – вільна енциклопедія*. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Нейробиологія>.
4. Ruff C.C., Ernst E. The neurobiology of rewards and values in social decision making. *Nature reviews Neuroscience*. 2014. URL: <https://www.researchgate.net/publication/263713189>.
5. Федотова В. Взаимосвязь экономических установок и индивидуальных ценностей представителей Перми и Пермского края. *Общество. Среда. Развитие*. 2016. № 4. С. 77–89.
6. Інтерв'ю «Дилетантские чтения». *Радио «Эхо Москвы»*. 2018. URL: <https://echo.msk.ru/programs/beseda/2207616-echo>.
7. Реформація: успіх Європи і шанс для України : колективна монографія / за ред. Р. Шеремети, О. Романенко. 2-ге вид. Київ : Саміт-Книга, 2017. 258 с.
8. Карпенко О. Релігійна карта світу: як вірують сім мільярдів? *УНІАН*. 2011. URL: <https://religions.unian.ua/religionsworld/572680-religiynna-karta-svitu-yak-viryuyut-sim-milyardiv.html>.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ  
ФУНКЦІОНУВАННЮ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИSOME ASPECTS OF IDENTIFICATION OF THREATS  
OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE FUNCTIONING

УДК 368.01

**Баранова В.Г.**

д.е.н., професор кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеський національний економічний університет

**Бондаренко П.В.**

старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеський національний економічний університет

**Захаренко О.О.**

старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеський національний економічний університет

*У статті розглянуто сутність поняття фінансової кризи. Сформульовано підходи до класифікації ідентифікації загроз функціонуванню фінансового ринку загалом та страхового ринку зокрема. Визначено чинники ідентифікації загроз. Наведено приклади ідентифікації загроз. Запропоновано економіко-математичну модель, що дає змогу прогнозувати вплив чинників ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку України.*

**Ключові слова:** страховий ринок, загрози функціонуванню, фінансова криза, чинники-ідентифікатори, місселінг.

*В статье рассмотрена сущность понятия финансового кризиса. Сформулированы подходы к идентификации угроз финансовому рынку в общем и страховому рынку в частности. Определены факторы идентификации угроз. Приведены примеры идентификации угроз. Предло-*

*жена экономико-математическая модель, использование которой позволяет спрогнозировать влияние факторов идентификации угроз функционированию страхового рынка Украины.*

**Ключевые слова:** страховой рынок, угрозы функционированию, финансовый кризис, факторы-идентификаторы, мисселлинг.

*The article discusses the essence of the concept of the financial crisis, formulates approaches to the classification of identifying threats to the functioning of the financial market and the insurance market. Identification of threats factors. Examples of threat identification are given. The proposed economic-mathematical model that allow to predict the influence of factors of identification of threats to the functioning of the insurance market of Ukraine.*

**Key words:** insurance market, threats to functioning, financial crisis, factors-identifiers, mis-selling.

**Постановка проблеми.** Динамічні зміни, що відбуваються у сучасному економічному середовищі, супроводжуються не тільки позитивними зрушеннями, а й фінансовими кризами, на подолання наслідків яких спрямовуються фінансові, людські, управлінські ресурси. Ризики, яким піддаються фінансові ринки, полягають у мінливості цінового спектру майже за всіма фінансовими продуктами та послугами, у напруженості геополітичної ситуації, торгових війнах, значних коливаннях валют та зростанні рівня інфляції. Урядам, суб'єктам господарювання доводиться прикладати значних зусиль щодо подолання кризових ситуацій та їх наслідків, тому виникає питання щодо випереджаючої ідентифікації загроз функціонуванню фінансових ринків та можливості прийняття превентивних заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблематиці виявлення передумов фінансових криз, їх сутності та різновидам присвячено значну кількість наукових досліджень. Зокрема, відзначимо праці вітчизняних та зарубіжних учених: О.І. Барановського, С.В. Савчука, В.В. Шахова, М.В. Жигас та ін. Питання фінансової кризи на страховому сегменті досліджували Е.С. Мирошнікова, Я.С. Стаховська, І.В. Галімова, Д.С. Соколов, В.А. Федосов та ін. Але певні питання потребують подальшого дослідження з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації фінансових

ринків. До таких питань слід віднести вимоги стандартів Solvency 2 щодо рівня капіталізації страховиків, зміну стратегії у розвитку нових послуг, продуктів та інструментів, виявлення чинників, що ідентифікують загрози функціонуванню фінансовому, зокрема страховому, ринку.

**Постановка завдання.** Враховуючи масштабність функціонування страхового ринку та його значення в економіці країни, метою статті є визначення певних аспектів ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова глобалізація не тільки надає значні можливості щодо руху капіталів, його нарощуванню, а й супроводжується негативними наслідками, які можуть підірвати основи функціонування будь-якого сегмента фінансового ринку. Тому постає важливе питання щодо ідентифікації загроз функціонуванню фінансового ринку або його сегменту як в окремій країні, так і у світовому масштабі, адже швидкість, з якою розповсюджуються кризові явища, більша за швидкість руху капіталу. Як справедливо відзначає О.І. Барановський, «криза – неминучий супутник, фаза життєвого циклу будь-якої системи, у тому числі фінансової. З одного боку, вона є найважливішим елементом саморегулювання, оскільки оголює межу розвитку, а з іншого – дає імпульс розвитку, стимулюючи перехід до нового стану рівноваги» [1, с. 36].

Сучасна економічна думка не дає загальноприйнятого визначення поняття кризи, що пояснюється багатогранністю та багатоаспектністю цієї дефініції. Разом із тим не можна повністю погодитися з визначенням кризи як фактичним або потенційно можливим станом нестійкого функціонування системи, в якому може опинитися будь-яка з його підсистем [1, с. 38]. На нашу думку, фінансова криза – це реалізація негативних змін в економічній (фінансовій) системі, які порушують пропорції та розвиток фінансової системи. Негативними вважаємо такі зміни, які суперечать стратегічним завданням, меті та принципам функціонування певної системи. Безперечно, настанню кризи передують певні негативні процеси, які періодично проявляються у функціонуванні системи та поступово набувають постійного, системного характеру. Саме такі процеси є загрозами реалізації кризи. Ми погоджуємося з визначенням І.О. Бланка, який аналізує негативних процесів (загроз), що передують кризі на рівні підприємства, визначає як діагностику кризових симптомів фінансового розвитку підприємства [2].

Таку саму ідеологію можна застосувати й до фінансового ринку. Виникнення осередків загроз функціонуванню будь-якого сегменту фінансового ринку передують певні чинники, за якими такі явища можуть бути ідентифіковані.

Наприклад, індикаторами вразливості фінансового сектору, за даними МВФ, уважаються: відношення активів фінансового сектору до ВВП; відношення наданих кредитів до ВВП; частка непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитного портфелю; досягнення левериджу рівня знецінення валюти до долара не менше ніж на 25% на рік (дефіцит поточного рахунку платіжного балансу); відношення валютних резервів до імпорту та ін. [1]. Разом із тим не всі вказані показники можуть бути застосовані до діагностики загрози фінансової кризи на страховому ринку.

Страховий сегмент сучасного фінансового ринку знаходиться в активному розвитку, незважаючи на зростання екологічних, техногенних та кліматичних катастроф. Але при цьому завжди існує загроза порушення рівноваги на страховому ринку, що зумовлено процесами глобалізації та інтеграції у світових економіках, нерозвиненістю інфраструктури, людським чинником.

Узагальнюючи напрацювання у царині діагностики загроз фінансової кризи на страховому ринку України, пропонується такий підхід до визначення чинників-ідентифікаторів загроз: побудова системи чинників, які впливають на функціонування страхового ринку за критерієм ступеню впливу (певна ієрархія) та поділення їх на зовнішні і внутрішні. Зазначимо, що така структура не може бути жорсткою, адже на кожному етапі розвитку страхового ринку ступінь впливу одних і тих самих чинни-

ків буде різною, тому моделювання стає головним інструментом визначення рівня ієрархії у такій системі. Визначення допустимих меж коливання того чи іншого чинника-ідентифікатора є наступним кроком. Розроблення сценаріїв дій та їх пілотне впровадження – третім та четвертим кроками відповідно. Ми підкреслюємо, що саме пілотне впровадження є необхідним кроком у попередженні кризи, адже не завжди бачення того чи іншого явища є адекватним у прийнятті важливих рішень.

Такі чинники-ідентифікатори, на нашу думку, можна умовно поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Умовність поділення зумовлена тим, що одні й ті самі чинники можуть бути як зовнішніми по відношенню до об'єкта вивчення, так і внутрішніми. Своєю чергою, зовнішні чинники-ідентифікатори можна розглядати за двома напрямками: по відношенню до країни у цілому та по відношенню до сегменту фінансового ринку.

До зовнішніх чинників-ідентифікаторів, які впливають не тільки страховий ринок, а й на економічний стан у країні у цілому, можна віднести:

- застосування до країни певних обмежень (квот) у торгівлі та, як наслідок, зменшення товарообігу (торговельне сальдо). Це не тільки негативно вплине на економічний стан у країні, а й опосередковано впливатиме на страховий ринок через зменшення кількості страхових угод (і страхових премій), наприклад із перевезення вантажів;

- зовнішня агресія або напруженість у міжнародних відносинах. Це призводить не тільки до погіршення економічного стану в країні, а й до зменшення притоку капіталу, у тому числі інвестицій у фінансовий сектор. Також можливий відтік власного капіталу з корпорацій, які мають у своєму статутному капіталі вагому частку іноземного капіталу;

- світові фінансові кризи. Це також викликає зниження привабливості країни та негативно впливає на розвиток страхування;

- негативні рейтинги країни. Створюють бачення країни для туристів, фінансистів, узагалі для іноземного та внутрішнього капіталу. Такі рейтинги визначають перспективи та ризики розвитку країни;

- загальне зростання та масштабність катастрофічних подій у світі.

До зовнішніх по відношенню до страхового ринку чинників-ідентифікаторів віднесемо:

- монетарну політику Нацбанку. Значні коливання індексу цін не дають змоги страховикам надійно утримувати страхові резерви, брати крупні ризики на страхування, сплачувати страхове відшкодування, яке би задовольняло страхувальника, здійснювати ефективні вкладення в акції та облігації та ін.;

- курсову політику Нацбанку. Значні коливання курсу валют створюють нестабільність на

страховому ринку. Страхувальники з обережністю проводять добровільне страхування. Існує загроза посилення темпів зростання зовнішнього пере-страхування у нерезидентів, коли значні обсяги фінансових ресурсів виводяться через перестраховиків за кордон;

- кризові явища у банківській сфері. Оскільки значні суми страхових резервів зберігаються у банках на депозитах, кризові явища в банківській сфері, безумовно, відображаються на платоспроможності страховиків, що знижує їхню платоспроможність, а отже, й довіру страхувальників;

- зниження темпів (або їх недостатність) економічного зростання. Такий стан значно звужує страхове поле (за рахунок зменшення страхування за добровільними видами страхування), купівельну спроможність населення та можливість страхування юридичних осіб;

- експансію іноземного капіталу. Зникнення національних страховиків (із погляду формування власного капіталу) або суттєве зниження їхньої частки у сукупній страховій премії створює загрозу одномоментного виводу капіталу (за різних причин) і створення штучної кризи страхових неплатежів;

- податкову політику по відношенню до страховиків.

Що стосується внутрішніх чинників-ідентифікаторів, то аналіз світового та вітчизняного досвіду страхування дає змогу сформулювати основні проблеми у функціонуванні сучасного страхового ринку. Серед таких найбільш вагомих проблем укажемо на:

- нерівномірний розподіл серед учасників (страховиків) страхового ринку;

- місселінг у сегментах страхового ринку;

- відсутність жорсткого контролю з боку держави та недосконалу регуляторну політику, передусім у частини обов'язкового страхування;

- неграмотність споживачів послуг;

- страхове шахрайство як із боку страхувальників, так і з боку страховиків.

Застосовуючи наведений підхід, здійснимо вибірковий аналіз наявних загроз на страховому ринку України.

Структура чистих страхових премій указує, що за останні роки відбувається стійке зміщення страхування у бік автострахування (КАСКО, «Зелена картка» та автоцивілка). Так, сума нарахованих страхових премій за «Зеленою картою» у січні-жовтні 2018 р. ще зросла на 21,04% порівняно з минулим періодом, до 1,108 млрд грн., як свідчить звіт Моторного (транспортного) страхового бюро України. Станом на 2017 р. ця група страхових продуктів становить 34,6% загального обсягу страхових премій, за півріччя 2018 р. – 33,7% загального обсягу страхових премій [3]. Наступним найбільш затребуваним страховим продуктом є страхування

життя – 10,2% загального обсягу страхових премій у 2017 р. та 10,3% за півріччя 2018 р.; і наступним – медичне страхування – 9,7% загального обсягу страхових премій у 2017 р. та такий саме показник за півріччя 2018 р. Порівняння питомої ваги цих трьох видів за останні 18 років свідчить, що страхові премії за страховими продуктами з автострахування перевищують інші види майже три рази. Це пов'язано з низкою чинників, а саме збільшенням тарифів на поліси, зміною стратегії просування даних страхових продуктів та ін. Так, якщо у 2015 р. просування здійснювалося переважно через власне страхові компанії та частково через посередників, то поступово значний сегмент просування страхових послуг взяв на себе банківський сектор. Сьогодні основною тенденцією є просування страхових послуг і продуктів через мережу Інтернет із використанням банківського контенту. Крім того, рівень монополізації страхового ринку зростає. Перші три страховики з 50 зі страхування Life станом на кінець 2017 р. мають 54,5% страхового ринку, за 9 міс. 2018 р. перші три з 20 мають 54,6% страхового ринку. Довідково: у 2010 р. перші три страховики мали 49,7 %.

Динаміка за рівнем концентрації наведена в табл. 1. Аналогічна ситуація спостерігається й на ринку Non-Life.

У 2010 р. перші 100 компаній мали 91,7% страхових премій по ринку, у 2018 р. – 98%. Тобто страховий ринок скорочується як кількісно (у 2010 р. – 456 страхових компаній, у 2018 р. – 285), так і якісно. Конкуренція має тенденцію до згортання, а поступово буде все більше спостерігатися тенденція до поглинання, що, своєю чергою, несе загрозу фінансовій стабільності ринку та виникнення ситуації аналогічної, яка відбулася у банківському секторі: держава, щоб запобігти фінансовій кризі, буде брати на себе зобов'язання страхового сектору, компенсуючи збитки з державного бюджету.

Процеси злиття та поглинання вже активно відбувалися на страховому ринку України. У 2004–2008 рр. у зв'язку з тривалою відсутністю реальної стратегії розвитку страховий бізнес в Україні знаходиться здебільшого під впливом зовнішньої і внутрішньої кон'юнктури, без певної економічної моделі. Тому не дивно, що, незважаючи на те що, згідно з новою редакцією Закону України «Про страхування», були зняті обмеження для нерезидентів щодо заснування страхових компаній, інвестиційного буму у цьому секторі довгий час не спостерігалось.

Значні інвестиційні очікування посилили експансію іноземного капіталу в страховий сектор. Наприклад, серед найбільш відомих представників міжнародного страхового бізнесу, що мають позитивний досвід інвестицій в Україні, можна виділити: AIG (США), Grawe (Австрія), QBE (Вели-

Таблиця 1

**Рівень концентрації страхового ринку України, 2014–2018 рр.**

Перші Top	Страховання Life Частка на ринку					Страховання Non-Life Частка на ринку				
	2014	2015	2016	2017	9 міс.2018	2014	2015	2016	2017	9 міс.2018
Top3	44,8	42,8	43,5	54,5	54,6	15,6	14,7	18,9	21,3	14,9
Top10	91,2	87,9	84,9	95,9	96,7	35,0	36,3	44,6	43,8	39,6
Top20	98,7	99,0	99,5	99,9	100	53,8	60,3	62,7	62,9	62,2
Top50	100	100	100	100	x	78,8	85,0	85,9	88,0	88,5
Top100	x	x	x	x	x	93,4	96,1	96,9	97,6	98,0
Top 150-200	x	x	x	x	x	99,5	99,9	99,9	99,5	99,7

Джерело: складено за даними [3]

кобританія), PZU (Польща), Wiener Stadtische (Австрія), ТВІН (Нідерланди – Ізраїль) та ін. За допомогою покупки великих українських страховиків у кінці 2005 – на початку 2006 р. на страховий ринок України увійшла низка міжнародних груп; UNIQA Group (Австрія) і акціонери «Кредо-Класик» (Київ) домовилися про поетапну покупку до 76% акцій української страхової компанії (на першому етапі австрійці викупили 35%). Австрійський холдинг Generali взяв «Гарант-Авто» і «Гарант-лайф»; «Еталон-життя» увійшла до банківсько-страхового холдингу Fortis (Нідерланди – Бельгія).

Іншу тактику на ринку страхування життя вибрала група SEB (Швеція), яка вийшла на український ринок через купівлю банку «Ажіо» і тільки потім вирішила створити компанію страхування життя. На страховому ринку України чехи представлені своєю структурою Home Credit Group.

У Національній акціонерній страховій компанії «ОРАНТА», засновником якої є Фонд державного майна України, шляхом перетворення Української державної страхової комерційної організації «Укрдержстрах», станом на 2018 р. 35,17% належить АТ «БТА банк» (Казахстан), 13,74% – «БЕК-ВУД ХОЛДІНГС ЛІМІТЕД» (Кіпр). У результаті на українському ринку страхування відбулося впровадження ззовні системи економічної мотивації, спрямованої на стимулювання та задоволення потреб іноземних, а не національних страховиків. Тому необхідно визнати, що питання національної приналежності є відправною точкою, від якої багато в чому залежить траєкторія розвитку страхового ринку України в найближчі десятиліття.

З демонополізацією страхової справи, яка проходила протягом останніх 15 років, в Україні практично не залишилося державної власності в страховому бізнесі. Це означає, що держава є міноритарним акціонером і реально не зацікавлена в розвитку страхового ринку. Відсутність підконтрольних державі страхових компаній (на відміну від банківського сектору) істотно загострює проблему національної безпеки ринку страхових послуг. Із цієї причини регулювання ринку страхових послуг державою реально може здійсню-

ватися лише за допомогою нормативних актів і нагляду. Не дивно, що процеси реформування страхового сектору проходять украй повільно і не завжди ефективно. Іноземні інвестиції в страховий сектор України різко відрізняються від світової практики. Інвестор в Україні – це не завжди страховик, він може бути представлений офшорними юрисдикціями, що є результатом слабкої державної політики регулювання та наявності фінансової схемотворчості. Наприклад, страхова компанія «Українська страхова група» була створена в 2000 р. на основі 100% українського капіталу [4]. Станом на 2018 р. власниками страхової компанії «Українська страхова група», яка за підсумками 9 міс. 2018 р. займає 9-е місце в рейтингу за отриманими страховими преміями, є ТОВ АТВІН GmbH – 90,8% акцій та АТ VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe – 9,1% [5].

Ще однією проблемою функціонування страхового ринку в сучасних реаліях є його слабо розвинена інфраструктура, велика кількість неблагонадійних учасників ринку надають послуги страхування, у зв'язку з чим виникає ефект недовіри з боку споживачів і тим самим зниження темпів розвитку даної сфери [6].

Період 2016–2017 рр. характеризувався зростанням місселінга. Місселінг – дії продавця, у результаті яких відбувається некоректний продаж продукту. Найчастіше мається на увазі залучення нецільової аудиторії, використання невірної аргументації, «гра» на неправильно сформульованій мотивації клієнта, приховування ризиків. У результаті клієнт отримує продукт, що не відповідає його потребам й очікуванням. Це, своєю чергою, відвертає потенційних страхувальників від страхування. Аналіз відгуків на дії страховиків (а більшість компаній веде блоги) свідчить про незадоволеність страховим обслуговуванням [7]. Як превентивний захід у боротьбі з місселінгом доцільно зробити прозорішими умови страхування і забезпечити належну юридичну консультацію.

Як приклад застосування пропонованого підходу до ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку наведемо результати моделювання

щодо впливу чинників-ідентифікаторів на розвиток страхового ринку (з використанням регресійного аналізу). Для аналізу були відібрані такі чинники: рівень інфляції, рівень платоспроможності населення, ВВП; функцією – сукупна сума страхових премій. У результаті було отримано таке рівняння:

$$Y=14,77832 - 0,0433X1+0,011685X2+0,01003X3.$$

Отримане рівняння вказує, що на надходження страхових премій найбільше впливає рівень інфляції (від'ємний вплив: чим більше рівень інфляції, тим менше надходить премій). Другим за ступенем впливу є рівень платоспроможності населення, але його вплив неоднозначний, що пояснюється наявністю обов'язкових видів страхування, які не залежать від рівня платоспроможності. Але чим вище рівень платоспроможності, тим більше премій надходить. Третім за ступенем впливу є показник ВВП, що пояснюється загальним зростанням економіки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний світ характеризується розгортанням четвертої науково-технічної революції, інформатизацією та віртуалізацією суспільства. Це зумовлює й загострення кризових явищ та підвищення вірогідності їх настання. Із цією метою розробляються аналітичні підходи до комплексної оцінки рівня ризиків, наприклад так звана «Карта оцінки ризиків»[1].

Пропонований нами підхід дає змогу ідентифікувати чинники загроз у поєднанні з підходами для комплексної оцінки рівня ризиків. Така карта є схематичним зображенням рівня ризиків за кількісними параметрами на певний момент часу, що також дає змогу проаналізувати, як змінився ризик із моменту попереднього періоду. Відбір чинників-ідентифікаторів може включати: індикатори фінан-

сової стійкості та платоспроможності, макропруденційні індикатори, макроекономічні показники і показники, що різнобічно характеризують зовнішній, страховий, банківський і реальний сектори економіки.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 754 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. URL: [be5.biz/ekonomika/f019/20.html](http://be5.biz/ekonomika/f019/20.html).
3. Офіційна Інтернет-сторінка Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг. URL: [nfp.gov.ua](http://nfp.gov.ua).
4. Страхова компанія Українська страхова група в Україні. URL: [minfin.com.ua/.../ukrainian-insurance-group](http://minfin.com.ua/.../ukrainian-insurance-group).
5. ПАТ СК УСГ – Код ЄДРПОУ 30859524. URL: [youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/30859524](http://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/30859524).
6. Кредо-відгуки. Відгуки про страхову компанію «Кредо». URL: [minfin.com.ua/ua/insurance/company/skredo/review](http://minfin.com.ua/ua/insurance/company/skredo/review).
7. Каталог страхових компаній України: відгуки, адреси. URL: [finance.ua/ua/org/-/ua/insurances](http://finance.ua/ua/org/-/ua/insurances).
8. Нечипорук Л.В. Специфіка злиття та поглинання на страховому ринку. URL: [ena.lp.edu.ua/.../1/54-Nechyporuk-119-122.pdf](http://ena.lp.edu.ua/.../1/54-Nechyporuk-119-122.pdf).
9. Жигас М.Г., Гранкин М.Б. Особенности управления регуляторным риском в банках и страховых организациях на современном этапе развития банковской системы и страхового рынка в России. URL: [www.twirpx.com/file/2597730](http://www.twirpx.com/file/2597730).
10. Баранов А.Л. Ідентифікація страхових ризиків та її значення для управління страховим портфелем. *Фінанси України*. 2011. № 8. С. 115–124.
11. Іноземні інвестиції в українській економіці. URL: [nbuviap.gov.ua/index.php?option=com...v](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com...v).

## РОЗВИТОК ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

### DEVELOPMENT OF TAX MECHANISM OF ADMINISTRATION IN UKRAINE

*У статті розглянуто теоретичні засади податкового адміністрування. Визначено зовнішні і внутрішні чинники, які впливають на механізм адміністрування податків. Зроблено аналіз основних тенденцій в адмініструванні податків в Україні. Окреслено завдання податкового механізму адміністрування податків у процесах регулювання економічного розвитку. Оцінено дієвість механізму адміністрування податків. Сформульовано напрями розвитку податкового механізму адміністрування.*

**Ключові слова:** податки, адміністрування, податковий механізм, економічний розвиток, регулювання економічних процесів.

*В статье рассмотрены теоретические основы налогового администрирования. Определены внешние и внутренние факторы, влияющие на механизм администрирования налогов. Выполнен анализ основных тенденций в администрировании налогов в Украине. Очерчены задания налогового механизма администрирования налогов в*

*процесах регулювання економічного розвитку. Оцінена дієвість механізму адміністрування податків. Сформульовано напрями розвитку податкового механізму адміністрування.*

**Ключевые слова:** налоги, администрирование, налоговый механизм, экономическое развитие, регулирование экономических процессов.

*The article discusses with the theoretical principles of tax administration. The external and internal factors that influence the mechanism of tax administration are determined. An analysis of the main trends in tax administration in Ukraine has been made. The tasks of the tax mechanism of tax administration in the processes of regulation of economic development are formulated. Validity of the mechanism of tax administration. Formulated directions of development of the tax administration mechanism.*

**Key words:** taxes, administration, tax mechanism, economic development, regulation of economic processes.

УДК 336.025

**Дубовик О.Ю.**

к.е.н., професор кафедри фінансів  
Одеський національний економічний  
університет

**Любчик О.К.**

аспірант кафедри фінансів  
Одеський національний економічний  
університет

**Постановка проблеми.** Податкове законодавство більшості країн світу надає можливість своїм платникам податків оптимізувати сплату податків шляхом уведення спеціальних режимів оподаткування, надання пільг за галузевою ознакою і т. д. Разом із тим податкові органи постійно спостерігають спроби з боку платників податків уникнути сплати податків або незаконно зменшити базу оподаткування, вигадуючи при цьому нові схеми. Для наповнення бюджету податковими надходженнями фіскальні органи роблять податковий контроль більш жорстким, проте й намагаються зробити його більш гнучким, підтримуючи сумлінних платників податків. Разом із тим, незважаючи на прогресивні досягнення у сфері контролю, в Україні фіскальним органам не вдається суттєво знизити тіньовий сектор. Це пов'язано певним чином із тим, що податкове законодавство здебільшого спрямоване на вдосконалення податкової системи і й у меншому ступеню – на податковий контроль. Тому перед працівниками фіскальної служби, науковцями у сфері оподаткування постає важливе питання визначення напрямів удосконалення та розвитку контролю над надходженнями податків, застосовуючи новітні технології, з одного боку, та принципово нове теоретичне підґрунтя у сфері оподаткування – з іншого.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблематиці податкового адміністрування останнім часом приділяється значна увага. Це пояснюється бажанням уряду та відповідних служб впливати на економічну діяльність суб'єктів господарювання саме економічними методами. Регламентування адміністрування в Україні закладено

у Податковому кодексі України [1]. Питання особливостей адміністрування податків досліджували К.П. Проскура, А.І. Крисоватий, А.М. Соколовська, В.М. Мельник та ін. Процесам реформування системи адміністрування податків присвячено праці таких науковців, як Ю.Б. Іванов, М.І. Крупка, Н.В. Хром'як, Ю.Є. Мостіпан, О.О. Савчук та ін. Незважаючи на значні напрацювання у цій сфері, залишаються питання, які потребують подальшого дослідження. Перш за все це такі питання, як обґрунтування моделі переходу від системи жорсткого адміністрування сплати податків до системи спонукання до сплати податків, подальше дослідження сутності поняття «адміністрування» з погляду виконання функцій податку, податкової системи та реалізації завдань податкової політики.

**Постановка завдання.** Ураховуючи комплекс проблем у функціонуванні податкового механізму, посилення ролі державного управління метою статті є висвітлення основних напрямів розвитку податкового адміністрування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Адміністрування як таке має своїм походженням сферу юриспруденції, але цей термін набув широкого вжитку й у царині податків. У вузькому розумінні адміністрування податків іноді визначається як комплекс дій адміністративного характеру, що здійснюються контролюючими органами для забезпечення справляння податків і зборів. У широкому сенсі під адмініструванням податків і зборів (обов'язкових платежів) розуміється процедура реалізації прав і обов'язків суб'єктів податкового права щодо узгодження й погашення податкових зобов'язань [2]. Податкове адміністрування являє

собою складну ієрархічну структуру, яка складається з багатьох процесів. Не вдаючись до дискусії щодо сутнісного визначення дефініції «адміністрування», зацентруємо увагу на вислові П.В. Мельника: «Зміст адміністрування податків ширший за зміст податкового контролю та є органічною частиною управління податковою системою, внутрішнім чинником її ефективного розвитку» [3].

Функція контролю є однією з головних функцій податку, яка реалізується завдяки податковому механізму. Вважаємо, що саме через цю функцію відбувається нерозривний зв'язок системи податкового адміністрування, податкової системи, податкової політики, що виявляється у можливості регулювання економічних процесів через систему податкового адміністрування.

Таким чином, адміністрування податків можна визначити як комплекс взаємопов'язаних дій фіскальних органів, спрямованих на організацію податкового процесу та здійснення контролю над дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю сплати до бюджету податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Сучасний стан системи податкового адміністрування в Україні такий, що не завжди повною мірою забезпечує реалізацію функцій податку (контролюючи та регулюючи). Система податкового адміністрування у більшому ступені виконує адміністративні функції (податкове планування, у тому числі перевірок та, власне, перевірки, накладання штрафних санкцій, нарахування пені, стягнення недоїмки і т. д.) та в меншому ступені спрямована на регулювання економічної діяльності. Тому стає актуальним питання модернізації методів і важелів системи податкового адміністрування.

Певні функції адміністрування податків як системи знайшли свій вираз у виділенні відповідного механізму, наприклад прогнозування. Такий перетин не є дублюванням, а лише визначений специфікою методів, які застосовуються у тому чи іншому механізмі.

Для аналізу виберемо тільки ті функції, які не дублюються в інших механізмах, зокрема ті, що характеризують економічний розвиток крізь призму податків.

Згідно з рейтингом Світового банку та International Finance Corporation, система адміністрування податків в Україні визнана однією з найскладніших у світі. У 2011 р. Україна займала 181-е місце серед 183 країн світу за показниками умов сплати податків (182-е – Республіка Конго), у 2012 р. – 183-є. Згідно з даними рейтингу, у 2013 р. ситуація поліпшилася, Україна піднялася на 18 позицій і зайняла 165-е місце. Крім того, країна увійшла до списку десятки країн – найбільших реформаторів сфери адміністрування податків (6-е місце). У 2017 р. в рейтингу легкості

сплати податків Paying Taxes Україна піднялась на 23 позиції і посіла 43-є місце серед 190 країн світу. У 2018 р. Україна за рейтингом Doing Business посіла 76-е місце [4; 5].

Формуючи такий рейтинг, спеціалісти Світового банку Doing Business щороку здійснюють міжнародний порівняльний аналіз податкових систем 155 країн світу щодо простоти адміністрування податків. Зазначимо, що час, який українські підприємці витрачають на адміністрування податків, у 2013 р. значно скоротився порівняно з 2006 р. Хоча, звичайно, 491 година на рік – неефективний для нашої держави показник, однак якщо порівнювати з 2012 р., помітні позитивні зрушення в напрямі зменшення витрат часу на сплату податків. У середньому до 2015 р. українські підприємства здійснювали 28 податкових платежів, витрачаючи на це 491 годину на рік та сплачуючи близько 55,4% свого прибутку. У 2018 р. показник податкового навантаження знизився до 37,8%, що менше, ніж у Євросоюзі (40,5%) і в середньому у світі (39,6%), але час, який потрібно витратити для сплати податків, залишається високим – 328 годин. Середній показник для країн Центральної Азії та Східної Європи – 230 годин, у ЄС – у середньому 161 година. Найменше часу на сплату податків витрачають естонці – лише 50 годин. Тож у списку цих країн за витратами часу Україна посідає передостаннє місце [6].

На функціонування механізму адміністрування податків впливають зовнішні та внутрішні чинники, серед яких:

- рівень законодавчого забезпечення стягнення податків;
- рівень дотримання податкового законодавства як платниками податків, так і фіскальними органами;
- готовність платників податків до співпраці з фіскальними органами;
- рівень професійної підготовки працівників фіскальних органів;
- рівень фінансово-економічних знань платників податків;
- зацікавленість владних органів управління у підтримці чи взагалі збереженні життєдіяльності підприємств;
- тіньовий сектор економіки.

Наведені вище чинники, на нашу думку, комплексно впливають на стан системи адміністрування податків. Вплив кожного з них визначає поведінку суб'єктів оподаткування, сприйняття ними адміністративних процедур та взагалі придатність до втілення в реальність податкової політики.

Важливу роль у функціонуванні системи адміністрування податків відіграють простота і справедливість податкової системи, координація податкового законодавства з принципами, на яких



ґрунтується оподаткування в зарубіжних країнах, послідовність у проведенні податкової політики тощо. Уряди закордонних держав головну умову забезпечення зростання ефективності оподаткування вбачають у підвищенні добровільності сплати податків.

Іншим непрямим чинником, що впливає на систему управління податками і зборами, є комп'ютеризація адміністративних процедур. Запровадження комп'ютерних технологій у процеси адміністрування податків забезпечує зменшення кількості помилок під час складання декларацій та скорочення часу на їх обробку, дає платникам податків змогу заощаджувати свої час і кошти.

Результативність функціонування системи адміністрування податків можна відобразити за допомогою певних показників, наприклад стану виконання планових надходжень до бюджету (аналіз представлений у табл. 1). У світовій практиці результативність визначається за допомогою показників податкового розриву та витрат на мобілізацію податків і зборів.

Як видно з даних табл. 1, податковий розрив має незначні коливання, але чи свідчить це про проблеми у плануванні надходжень податків до бюджетів?

Причинами несплати можуть бути: наявність податкових недоїмок; ухиляння від оподаткування; збільшення кількості неподаних декларацій; нерозуміння платниками податкового законодавства і, як наслідок, неправильний розрахунок окремих податків та/чи загальної величини податкових зобов'язань, які підлягають сплаті; необхідним є врахування чинника інфляції, який штучно впливає на збільшення надходжень; суттєвий вплив на надходження податків в Україні здійснює тіньовий сектор.

Спеціалісти МВФ за показниками податкового розриву виокремлюють чотири групи країн [7]. Для кожної групи встановлено граничні розміри податкового розриву.

Так, до першої групи належать країни з незначною його величиною (до 10%). Для другої групи країн величина податкового розриву коливається у межах від 10% до 20%, тобто адміністрування

податків забезпечується на достатньому рівні. До третьої та четвертої груп належать країни, у яких показник податкового розриву становить 20–40% та перевищує 40%. Системи адміністрування податків у цих країнах є низькоефективними, для них характерними є недостатнє використання передових технологій, низький рівень податкової культури, високий рівень корупції.

В Україні 1 грн. витрат на адміністрування податків генерує близько 60 грн. податкових надходжень. Таким чином, ефективність функціонування вітчизняної системи адміністрування податків, незважаючи на незначний податковий розрив, не є високою. До того ж нагадаємо, що до 1 січня 2011 р. в Україні стягувалися такі податки та збори, витрати на адміністрування яких перевищували надходження від них (іподромні збори, збір із власників собак тощо), що суттєво знижувало загальну ефективність.

Сучасний методологічний підхід, який слід застосовувати до вимірювання ступеня складності адміністрування податків, передбачає визначення загальної суми витрат, яка має місце у процесі адміністрування податків. До цих витрат включають: загальну суму коштів, які витрачає держава на утримання органів податкової служби; витрати платника на сплату податків; витрати третіх осіб (наприклад, витрати на податкові консультації, витрати податкових агентів та ін.).

Для оцінки системи адміністрування податків в Україні доцільно використовувати комплексну систему показників.

Ефективність системи адміністрування податків передбачає систематичне та в повному обсязі забезпечення надходжень від сплати податків до бюджетів різних рівнів, ураховуючи при цьому податкоспроможність, права та інтереси платників податків. Така ефективність характеризується діяльністю фіскальних органів, дієвістю системи захисту прав та інтересів платників податків, переліком податків і зборів, рівнем податкового навантаження тощо.

Критеріями визначення ефективності системи справляння податків можуть слугувати: ступінь досягнення поставлених цілей та виконання

Таблиця 1

**Податковий розрив за 2010–2017 рр.**

Найменування показника	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Планові податкові надходження до зведеного бюджету, млрд. грн.	243,7	330,6	397,5	378,9	387,2	496,6	634,4	824,1
Фактичні податкові надходження до зведеного бюджету, млрд. грн.	234,4	334,7	360,6	353,9	367,5	507,6	650,8	828,2
Податковий розрив, млрд. грн.	-9,3	+4,1	-36,9	-25,0	-22,7	+11,0	+16,4	+4,1
Податковий розрив, %	3,9	1,2	10,2	7,1	5,3	2,2	2,6	0,5
Рівень інфляції, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7

Джерело: складено та розраховано за даними [8; 9]

Показники діяльності ДФСУ

Показники	2014	2015	2016	2017*	2018 січень-лютий
Кількість перевірок, од., всього, у т. ч.	33613	21663	18485	31000	5800
планових	5104	3609	3620	4800	400
позапланових	28509	18054	14865	26200	5400
Темп росту перевірок	-	0,64	0,85	1,67	1,12 (до січня-лютого 2017 р.)
Сума донарахованих грошових зобов'язань, млрд. грн., всього, у т. ч.	7,9	4,6	6,1	26,6	0,9
планових	3,5	1,8	2,3	*	0,82
позапланових	4,4	2,8	3,8	0,000652*	0,08
Темп росту донарахованих сум грошових зобов'язань	-	0,57	1,32	4,36	0,2 (до січня-лютого 2017 р.)
Суми донарахувань на 1 перевірку, тис. грн.	236,927	212,851	330,183	858,1	155,2

\* Відповідно до Наказу ДФС від 28.08.2014 № 88, дані щодо плану перевірок належать до переліку відомостей, що містить службову інформацію та має обмежений доступ.

Джерело: складено та розраховано за даними [11–13]

завдань; ступінь адаптації системи до змін зовнішнього середовища; ступінь досягнення балансу інтересів суб'єктів процесу адміністрування податків; порівняння результатів і витрат на їх досягнення [10].

Останній критерій виражає фіскальну ефективність системи адміністрування податків. Її можна розрахувати як співвідношення між загальною сумою податкових надходжень до бюджету та витратами на їх адміністрування.

Аналіз діяльності органів ДФС здійснено за показниками «кількість перевірок» та «сума донарахованих грошових зобов'язань». Для аналізу вибрано період після прийняття ПКУ (табл. 2).

Незважаючи на дію мораторію на перевірки малого і середнього бізнесу, суми донарахувань не мають тенденції до зменшення. Так, суми донарахованих грошових зобов'язань у 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшилися, а в 2016 р. порівняно з 2015 р. – збільшилися майже до рівня 2014 р.; у 2017 р. та за перший квартал 2018 р. суми таких донарахувань зростають. Як видно з даних табл. 2, кількість перевірок, особливо планових, має стійку тенденцію до зменшення тільки до 2016 р., що позитивно вплинуло на функціонування бізнесу.

Але незалежно від кількості перевірок суми донарахувань продовжують зростати всупереч підвищенню ступеню відповідальності. За результатами перевірок 2017 р., платниками податків подано 13 968 скарг на податкові повідомлення-рішення. З них: залишено без змін – 12 248, або 87,7%; скасовано повністю – 1 161, або 8,3%; скасовано частково – 559, або 4% [13].

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дає змогу визначити домінанти розвитку податкового механізму адміністрування податків. Головною метою даного

механізму повинне стати узгодження інтересів суб'єктів господарювання, фізичних осіб та держави не на засадах застосування репресивних заходів, а на засадах економічної узгодженості. Платники податків повинні усвідомити вигідність та обґрунтованість сплати податків, а це можливо, якщо поінформованість про витрачання податкових надходжень буде прозорою; буде здійснено перехід на суттєве пряме оподаткування доходів та використаний метод «спонукання до сплати»; передбачений обов'язок держави сплачувати пеню за невчасне повернення суми бюджетного відшкодування; зменшення непрямих податків, зокрема ПДВ; суттєве скорочення пільг; скасування планів щодо збору донарахувань податків і зборів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Сутність адміністрування податків. URL : [mycurator.com.ua/art4u535.html](http://mycurator.com.ua/art4u535.html).
3. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці : монографія. Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. 362 с.
4. Україна в рейтингу Paying Taxes 2017 / FinPost. URL : [finpost.com.ua/news/812](http://finpost.com.ua/news/812).
5. Doing business 2016 / The International Bank for Reconstruction and Development. URL : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>.
6. Норма чи перешкода зростанню. Чи зависокі податки в ... URL : [espresso.tv/.../](http://espresso.tv/.../).
7. Олейнікова Л. Підвищення фіскальної й економічної результативності податкового адміністрування в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 10. С. 47–59, 77.
8. Головна | Державна казначейська служба України. URL : [treasury.gov.ua](http://treasury.gov.ua).

9. Индекс инфляции (2000–2018). URL : [index.minfin.com.ua/economy/index/inflation](http://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation).

10. Воронкова О. Теоретико-методологічні засади ефективності податкового менеджменту. *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди*. 2011. Вип. 17/1. С. 198–202.

11. ДФС донарахувала 8,1 млрд. гривень за результатами... URL : [news.finance.ua/](http://news.finance.ua/).

12. План-графік проведення документальних планових перевірок... URL : [sfs.gov.ua/.../plani-ta-zviti-roboti-/320874.html](http://sfs.gov.ua/.../plani-ta-zviti-roboti-/320874.html).

13. Перші результати перевірок ДФС у 2018 році. URL : [vkursi.pro/.../](http://vkursi.pro/.../).

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ FINANCIAL STABILITY OF COMPANY IN MODERN CONDITIONS

*У статті розглянуто поняття фінансової стійкості компанії в сучасних умовах. Розкрито реальний стан із даної проблематики. Вказано на шляхи поліпшення ситуації для забезпечення максимального розвитку підприємства та досягнення більшого прибутку. Показано, як сучасні умови розвитку бізнесу впливають на фінансову стійкість компанії. Наведено класифікацію чинників впливу на фінансову стійкість підприємства. Розкрито важливість планування та контролю для забезпечення фінансової стійкості. Розроблено рекомендації щодо стабілізації фінансової діяльності компанії.*

**Ключові слова:** фінансова стійкість, показники, забезпечення фінансової стійкості, сучасна економіка, планування, контроль, рекомендації.

*В статье рассмотрено понятие финансовой устойчивости компании в современных условиях. Раскрыто реальное состояние по данной проблематике. Указаны пути улучшения ситуации для обеспечения максимального развития предприятия и достижения большей прибыли. Показано, как современные условия развития бизнеса влияют на финансовую устойчи-*

*вость компании. Приведена классификация факторов влияния на финансовую устойчивость предприятия. Раскрыта важность планирования и контроля для обеспечения финансовой устойчивости. Разработаны рекомендации по стабилизации финансовой деятельности компании.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, показатели, обеспечение финансовой устойчивости, современная экономика, планирование, контроль, рекомендации.

*The article considers the concept of financial stability of the company in modern conditions. The real state of this problem is revealed. It is indicated on ways to improve the situation in order to ensure the maximum development of the company and achieve greater profit. It shows how modern business development conditions affect the financial stability of the company. The classification of factors influencing the financial stability of the enterprise is given. The importance of planning and control for ensuring financial sustainability is revealed. Recommendations on stabilization of financial activity of the company are developed.*

**Key words:** financial stability, indicators, financial sustainability, modern economy, planning, monitoring, recommendations.

УДК 336.025

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Сучасна економічна ситуація в країні створює постійно стресове середовище, в якому змушені функціонувати компанії та підтримувати свою фінансову стійкість. Насправді, мати хороші фінансові показники, отримувати прибуток, бути цікавими для інвесторів – усе це показники фінансової стійкості підприємства, які сьогодні в буквальному сенсі досягаються компаніями «потом і кров'ю».

Так склалося, що ми маємо проблемне економічне середовище і не можемо похвалитися допомогою та сприянням із боку держави розвитку підприємств, як це відбувається у країнах із розвинутою економікою. Чому все так складно? Тому що:

– ми маємо нестабільне фінансове зовнішнє середовище;

– коливання валютного курсу, який є важливим для компаній, які працюють на експорт або мають імпорт продукції;

– недосконала податкова система;

– є боргові зобов'язання держави.

Перераховані чинники є зовнішніми, які впливають на стійкість підприємства, і вони не є вичерпними.

Звичайно, існують ще внутрішні чинники, які впливають на фінансову стійкість компанії: правильний менеджмент, планування, сумлінний персонал, правильний розподіл активів та пасивів. Однак внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість компанії легше передбачити, спрогнозувати та уникнути, тому важливо вивчати шляхи досягнення фінансової стійкості у тих реаліях, які сформовані у державі, та нівелювати вплив зовнішнього середовища на розвиток компанії.

Сформульовано чітку проблематику, і у цій статті розглянемо шляхи її вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Провівши аналіз наукових праць із проблеми статті, можна зробити висновок, що вчені зробили значний внесок в її розв'язання, зокрема визначили зміст поняття «фінансова стійкість компанії» та запропонували моделі визначення даного поняття.

Однак проведені дослідження більшою мірою відносяться до країн зі стабільною економічною ситуацією і не зовсім придатні до застосування в реаліях економіки України, яка постійно знаходиться в стресовому, мінливому стані.

Проблеми фінансової стійкості компанії вивчали відомі вітчизняні та закордонні вчені. Основоположником перших досліджень і визначення поняття фінансової стійкості був І.О. Бланк [1].

Значний внесок у дослідження фінансової стійкості зробили: І.І. Приймак [2], Л.Д. Докієнко [3], В.М. Родіонова, М.А. Федотова [6], В.О. Подольська [10] та ін.

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України аспекти фінансової стійкості підприємства недостатньо розроблені, викладення їх має суперечливий характер, існує немало розбіжностей серед науковців у розумінні самої суті фінансової стійкості. Немає чітких напрямів та програм поліпшення фінансової стійкості компанії для покращення загального фінансового стану підприємства. Важливо розглянути це питання та визначити, як досягти фінансової стійкості компанії у сучасному економічному середовищі.

**Постановка завдання.** Мета статті – розглянути поняття фінансової стійкості компанії у сучасних умовах; розкрити реальний стан із даної проблематики; вказати на шляхи поліпшення ситуації для забезпечення максимального розвитку підприємства та досягнення більшого прибутку; показати, як сучасні умови розвитку бізнесу впливають на фінансову стійкість компанії; навести класифікацію чинників впливу на фінансову стійкість підприємства; розкрити важливість планування та контролю для забезпечення фінансової стійкості; розробити рекомендації щодо стабілізації фінансової діяльності компанії.

Остаточною метою статті є розгляд поняття фінансової стійкості підприємства, її залежності від економічної ситуації в країні, а також розгляд методик оцінки фінансової стійкості підприємства для поліпшення фінансових показників компанії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним завданням будь-якої компанії є досягнення позитивного результату від діяльності, тобто отримання прибутку. Для цього вся діяльність персоналу і керівництва компанії має бути спрямована на утримання фінансової стійкості.

Існує неоднозначність трактувань під час визначення поняття «фінансова стійкість». Одні вчені характеризують фінансову стійкість як довготривалу платоспроможність. Інші – як раціональну структуру та склад оборотних активів, їх використання. Треті вважають, що вона відображає стабільність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі й визначається співвідношенням власних і позикових ресурсів та їх ефективним використанням. Погляди економістів-практиків на зміст поняття «фінансова стійкість» наведено в табл. 1 [10].

Найбільш повно, на нашу думку, розкриває проблему фінансової стійкості компанії Н.А. Мамонтова. Дослідивши цю категорію, можна зробити висновок, що фінансова стійкість відображає такий стан фінансових ресурсів і такий ступінь їх використання, за якого компанія має можливість вільно маневрувати грошовими коштами, здатна забезпечити безперервний процес виробництва та реалізації продукції, а також покриття витрат на його розширення та оновлення [8, с. 81–89].

Щоб розібратися з чинниками, які мають безпосередній вплив на фінансову стійкість компанії, варто навести їх класифікацію (рис. 1).

Запропонована класифікація може бути використана не лише в аналізі фінансової стійкості підприємства, а й у прогнозуванні та визначенні стратегії подальшого розвитку діяльності господарюючого суб'єкта. Під час формування стратегічного плану розвитку компанії необхідно аналізувати вказані на рис. 1 ознаки та розробляти план дій, спроможний нівелювати перспективу їх виникнення.

Більш детально зупинимося на чинниках впливу за місцем виникнення (табл. 2), оскільки саме вони формують фінансову політику компанії.

Слід зазначити, що внутрішні та зовнішні чинники взаємопов'язані, але їхній вплив на фінансову стійкість підприємства може різноспрямованим, тобто позитивним та негативним. Позитивний вплив певного чинника може бути знижений або повністю ліквідований негативним впливом іншого, більш вагомого чинника [6, с. 54].

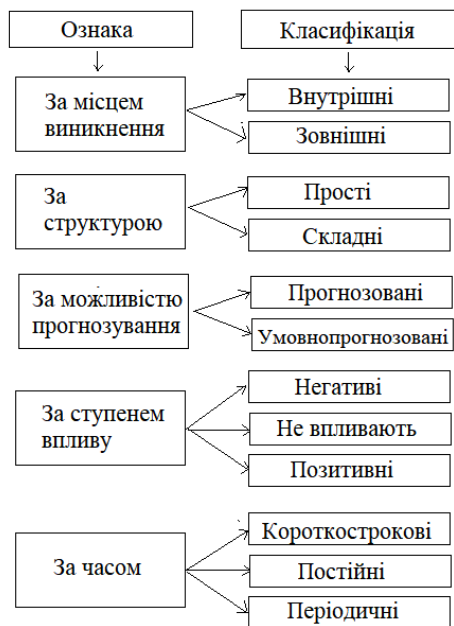
Безумовно, зовнішні чинники значно впливають на фінансову стійкість компанії, але вплинути на них управлінському складу підприємства майже нереально, тому необхідно пристосовуватися до наявної ситуації і виробляти антикризову стратегію управління компанією.

Водночас не менш суттєвими є внутрішні чинники. Варто приділяти велику увагу плануванню і контролю. Потрібно чітко формувати цілі компанії та методи їх досягнення, постійно спостерігати за виконанням плану і вчасно реагувати, якщо відбуваються невідповідності. Також необхідно мати кваліфікованих співробітників, оскільки саме вони є інструментом для досягнення поставлених планів.

**Визначення поняття «фінансова стійкість підприємства»**

Автор	Визначення
Н.А. Мамонтова	Економічний стан підприємства, за якого забезпечуються стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва.
В.М. Родіонова, М.О. Федотова	Це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку за збереження платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого ризику.
І.О. Бланк	Фінансова стійкість – характеристика стабільного фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів.
М.Я. Коробов	Якщо параметри діяльності підприємства відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, це говорить про фінансову стійкість підприємства. Фінансова стійкість формується під впливом рентабельності діяльності. Якщо підприємство збиткове, малорентабельне, якщо величина прибутку падає, говорити про задовільний фінансовий стан, фінансову стійкість не доводиться.
О.С. Стоянова	Фінансова стійкість передбачає збіг чотирьох сприятливих характеристик: платоспроможності; ліквідності балансу; кредитоспроможності; високої рентабельності.
Г.В. Савицька	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику.
Л.А. Лахтіонова	Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення й оновлення.

Джерело: складено за [10]



**Рис. 1. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємства**

Джерело: власні дослідження

Чіткий внутрішній менеджмент – запорука стабільності компанії.

Звичайно, задля досягнення фінансової стійкості необхідно проводити фінансовий аналіз. Аналіз фінансової стійкості підприємства припускає послідовний, ступеневий розгляд усіх параме-

трів, пов'язаних із веденням господарсько-економічної діяльності.

Основні коефіцієнти, які розраховуються під час аналізу фінансової стійкості компанії [11]:

- коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) – показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство становить власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності;

- коефіцієнт фінансової залежності – цей показник є оберненим до попереднього коефіцієнта і показує, скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу;

- коефіцієнт маневреності власних коштів характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу, показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи;

- коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу показує, скільки позичених коштів залучено на одну гривню вкладених в активи власних коштів;

- коефіцієнт фінансової стабільності характеризує співвідношення власних та позикових коштів;

- коефіцієнт поточних зобов'язань визначає питому вагу поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування.

Аналіз фінансової стійкості може буди доповнений детальним аналізом забезпеченості й ефективності використання оборотних коштів підпри-

Чинники впливу на фінансову стійкість компанії за місцем виникнення

Зовнішні	Внутрішні
<p>Економічні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– спад обсягу національного доходу;</li> <li>– ріст інфляції;</li> <li>– нестабільність податкової системи;</li> <li>– зниження доходів населення;</li> <li>– ріст безробіття</li> </ul>	<p>Операційні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективний маркетинг;</li> <li>– неефективна структура витрат;</li> <li>– неефективний виробничий менеджмент;</li> <li>– низький рівень кваліфікації персоналу</li> </ul>
<p>Ринкові:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– мала конкуренція на ринку;</li> <li>– зниження попиту;</li> <li>– нестабільність валютного курсу</li> </ul>	<p>Інвестиційні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– перевитрати інвестиційних ресурсів;</li> <li>– недосягнення запланованих доходів по реалізованих проєктах;</li> <li>– неефективний інвестиційний менеджмент</li> </ul>
<p>Інші:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– політична нестабільність;</li> <li>– стихійні лиха;</li> <li>– негативні демографічні тенденції</li> </ul>	<p>Фінансові:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективна фінансова стратегія;</li> <li>– неефективна структура активів;</li> <li>– висока вартість капіталу;</li> <li>– неефективний фінансовий менеджмент;</li> <li>– надмірна частка позикового капіталу</li> </ul>

Джерело: власні дослідження

емства за їх видами, зокрема виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Бюджет є головним інструментом управлінського обліку, який дає змогу контролювати діяльність центру витрат. Витрати, які не знаходяться під впливом керівників нижніх рівнів управління, слід включати до бюджетів (звітів про виконання) та сфер відповідальності більш високих рівнів або ж виділяти їх окремо.

У процесі розроблення й упровадження системи бюджетування необхідно приділити увагу організації процесу контролю виконання бюджету, оскільки бюджетування без зворотного зв'язку – дарма витрачений час.

На даному етапі визначаються підхід до аналізу виконання бюджету, ступінь глибини аналізу, регламент і відповідальні співробітники. Оскільки жоден із вихідних параметрів системи бюджетування неможливо спрогнозувати зі стовідсотковою вірогідністю, виникає необхідність аналізу ризиків зміни запланованих вихідних даних.

Мета аналізу ризиків полягає в оцінці впливу різних несприятливих чинників на показники результуючих бюджетів (чистий прибуток, грошовий потік).

Критерієм необхідності наявності бюджету є відповідальність керівника за його виконання, тобто підтвердження того, що цей бюджет можна виконати. Слід підкреслити, що відповідальність повинна бути персональною [5, с. 115].

Якщо відповідальність за бюджет колегіальна, то процес його виконання і подальшого аналізу результатів перетворюється на «перетягування ковдри» й аж ніяк не підвищує ефективність реалізації процесу бюджетування на підприємстві. Такий бюджет для цілей управління не потрібен.

Контроль повинен здійснюватися на всіх ділянках діяльності підприємства: за грошовими видат-

ками на виробництві, собівартістю продукції, надходженням виторгу, утворенням і спрямуванням грошових накопичень.

У цьому контексті доведено, що фінансовий контролінг комплексно впливає на діяльність підприємства і забезпечує його фінансову стабільність на базі постійних координуючих дій між різними фазами циклу (облік, аналіз, планування, моніторинг і контроль) [5, с. 25].

Варто зупинитися на такому критерії, як технічна модернізація компанії, адже це відіграє також важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості компанії в сучасному світі.

Використання імітаційних фінансових моделей у процесі планування й аналізу ефективності діяльності підприємства або інвестиційного проєкту, який реалізується, є досить сильним і дійовим засобом, що дає змогу «програти» різні варіанти стратегій і прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на досягнення цілей підприємства.

Використання сучасного програмного забезпечення фінансового планування на підприємстві, без сумніву, дасть змогу значно підвищити ефективність процесу фінансового планування, полегшити розрахунки та більш наглядно показати результати планування за допомогою різноманітних графіків і таблиць.

Проаналізувавши критерії фінансової стійкості компанії, можемо сформулювати послідовність дій щодо досягнення останньої для менеджменту компанії:

- встановлення цілей та планів;
- розроблення чіткого алгоритму задля досягнення цілей та виконання планів;
- контроль над кожним етапом сформованого алгоритму;
- контроль над кожною статтею витрат;

- мінімізація витрат;
- навчання та заохочування персоналу, розроблення бонусної системи;
- забезпечення сучасного програмного та технічного обладнання.

Вказаний перелік доволі повний, проте не є вичерпним, оскільки його потрібно доповнювати згідно з політикою і напрямом діяльності підприємства.

Отже, можна сказати, що процес забезпечення фінансової стійкості має бути спрямований на мінімізацію негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність підприємства.

Рівень їхнього комплексного впливу на фінансову стійкість підприємства залежить від стадії життєвого циклу підприємства, вибраної стратегії діяльності та управління, галузі господарювання підприємства, а також від загального рівня економічного розвитку країни, внутрішньої та зовнішньої політики та інших соціально-політичних та економічних чинників. Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею.

**Висновки з проведеного дослідження.** У статті розглянуто поняття фінансової стійкості компанії в сучасних умовах, розкрито реальний стан із даної проблематики, вказано на шляхи поліпшення ситуації. Показано, як сучасні умови розвитку бізнесу впливають на фінансову стійкість компанії. Наведено класифікацію чинників впливу на фінансову стійкість підприємства. Розкрито важливість планування та контролю для забезпечення фінансової стійкості. Розроблено рекомендації щодо стабілізації фінансової діяльності компанії.

В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана із зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною соціально-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності.

Для цього доцільно рекомендувати:

- проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників фінансового стану підприємства з урахуванням галузевих особливостей;
- удосконалити та стабілізувати фінансове та податкове законодавство;
- надати можливість використання пільгових кредитів для підприємств агропромислового сектору;

- вдосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності;

– адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану до практики господарювання суб'єктів національного господарства;

- використовувати не тільки ретроспективний, а й перспективний аналіз фінансового стану на основі проєктованих (прогнозованих) форм фінансової звітності.

Таким чином, можемо говорити, що у статті розкрито реальний стан із даної проблематики, вказано шляхи поліпшення ситуації для забезпечення максимального розвитку компанії та досягнення більшого прибутку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 268 с.
2. Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : автореф. дис. ... к.е.н. Львів, 2007.
3. Докієнко Л.Д. Управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі : автореф. дис. ... к.е.н. Київ, 2005.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2009. 360 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 224 с.
6. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. Москва : Перспектива, 2009. 98 с.
7. Стоянова О.С. Финансы и кредит : учебный курс. Киев : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2008. 448 с.
8. Соловйова Н.І. Основні компоненти фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2004. № 7. С. 81–89.
9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
10. Фінансова стійкість підприємства та фактори впливу на неї. URL : <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14508993787623.pdf>.
11. Аналіз фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах. URL : <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/47-simnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/363-analiz-finansovoji-stijkosti-pidpriemstva-v-suchasnikh-umovakh>.

## ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВОМУ РЕЙДЕРСТВУ

### CORPORATE FINANCIAL ARCHITECTURE AS THE BASIS FOR COMBATING ASSET MISAPPROPRIATION

*У статті розглянуто особливості формування фінансової архітектури підприємства, її складові елементи. Визначено, що прийняття рішень щодо формування фінансової архітектури підприємства є водночас основою для захисту від фінансового рейдерства. Захист від рейдерства є складовим елементом фінансової безпеки підприємства, якщо розглядати його в контексті фінансової архітектури, оскільки методи рейдерства безпосередньо пов'язані з усіма складниками фінансової архітектури. На основі аналізу структури власності більше 50 провідних підприємств України в розрізі різних галузей реального виробництва визначено, що одним з основних захисних механізмів є реєстрація власників підприємств в інших країнах, як правило, в офшорах.*

**Ключові слова:** фінансова архітектура, структура капіталу, структура власності, фінансове рейдерство.

*В статье рассмотрены особенности формирования финансовой архитектуры предприятия, ее составные элементы. Определено, что принятие решений по формированию финансовой архитектуры предприятия является одновременно основой для защиты от финансового рейдерства. Защита от рейдерства является составным элементом финансовой безопасности предприятия, если рассматривать его в контексте финансовой архитектуры, поскольку методы рейдерства непосредственно связаны со всеми составляющими*

*финансовой архитектуры. На основе анализа структуры собственности более 50 ведущих предприятий Украины в разрезе различных отраслей реального производства определено, что одним из основных защитных механизмов является регистрация владельцев предприятий в других странах, как правило, в офшорах.*

**Ключевые слова:** финансовая архитектура, структура капитала, структура собственности, финансовое рейдерство.

*The article describes the features of the formation of the corporate financial architecture and its structure. It is determined that from the point of view of ensuring company financial security it is important to change the ownership structure of a company. It is investigated that one of the most important problems in providing company financial security is protection of the owners' interests. The issue of protection against asset misappropriation is an integral part of the company financial security if we consider it in the context of financial architecture, because methods of asset misappropriation directly related to all three components of the company financial architecture. Based on the analysis of the ownership structure of more than 50 leading Ukrainian companies in terms of different sectors of real production it is proved that one of the main defense mechanisms is the registration of business owners in other countries usually offshore.*

**Key words:** corporate financial architecture, capital structure, ownership structure, asset misappropriation.

УДК 336.64

**Малиш Д.О.**

асистент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумський державний університет

**Душак М.І.**

аспірант кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумський державний університет

**Постановка проблеми.** Формування фінансової архітектури підприємства передбачає вирішення питань щодо структури капіталу підприємства, структури його власності, а точніше рівня її концентрації та стану корпоративного управління. З погляду забезпечення фінансової безпеки підприємства великого значення набуває сформована структура власності на підприємствах. Це питання є вкрай актуальним, особливо враховуючи ситуацію щодо законодавчого забезпечення захисту прав власників.

Необхідно зазначити, що питання відносин власності та захисту прав власності є дуже актуальними не лише в Україні, а й у багатьох інших країнах. Захист прав власності активів є ключовим завданням у частині забезпечення економічної безпеки підприємства і має безпосередній зв'язок зі станом фінансової безпеки підприємства. Крім того, враховуючи, що структура власності є невід'ємним елементом фінансової архітектури, вона має виняткове значення під час формування фінансової стратегії розвитку підприємства та забезпечення фінансової безпеки підприємства. Важливість фор-

мування відносин власності та структури власності на підприємстві, у тому числі формування прозорої структури власності з розумінням кінцевих бенефіціарів, відіграє виняткову роль у банківських та фінансових установах і має законодавче підґрунтя щодо оприлюднення такої інформації. Стосовно суб'єктів господарювання реального сектору економіки такої жорсткої вимоги не існує, хоча підприємства в межах фінансової звітності, яку вони щорічно оприлюднюють, надають інформацію щодо власників істотної участі та тих, хто володіє пакетом акцій, що перевищує 5% зареєстрованого капіталу. Водночас це, як правило, підприємства у вигляді акціонерних товариств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що проблемі формування фінансової безпеки підприємства у вітчизняній науковій літературі приділено значну увагу. Значний внесок у розвиток даної проблеми зроблено такими науковцями, як О.Ю. Амосов [1], І.О. Бланк [2], Ю.І. Васькова [3], М.М. Єрмошенко [4], О.М. Ляшенко [5], О.М. Підхомний [6] та ін. Водночас питання забезпечення фінансової без-



пеки підприємства через призму сформованої фінансової архітектури є практично не дослідженим, а саме в такому ключі можна знайти механізми захисту інтересів стейкхолдерів, у тому числі й власників підприємства. Стосовно проблеми захисту прав власності і, відповідно, формування структури власності підприємств варто зазначити, що це питання широко вивчається серед вітчизняних науковців. Так, серед робіт, присвячених цій проблематиці, варто виокремити роботи В.М. Антоненка, О.О. Іваничко [7], Н.О. Бабіної [8], С.В. Васильчик, Л.Б. Сельвестр [9], І.Ю. Зайцевої [10], С.С. Молодецького [11], Т.І. Сабецької [12], В.О. Швець [13], Л.С. Яструбецької [14] та ін. Водночас поєднання цих двох напрямів дослідження в одне дасть змогу виявити механізми формування фінансової безпеки підприємства від фінансового рейдерства, що є одним із найпоширеніших економічних злочинів в Україні.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження стану та структури фінансової архітектури підприємства як основи протидії фінансовому рейдерству.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відносно проблеми захисту прав власності варто відзначити, що за результатами щорічного всесвітнього огляду, що проводиться аудиторською компанією Pricewaterhouse Coopers [15], уже досить тривалий час першу позицію посідає незаконне привласнення майна – 64% від усіх економічних злочинів, на другій позиції знаходиться кіберзлочинність – 32%, а на третій – хабарництво та корупція – 24%. Негативним є той результат, що Україна увійшла до топ-15 країн, які вважають, що мають дуже слабкий захист на рівні законодавства прав власності, та посіла у цьому списку сьоме місце. На відміну від загальносвітових тенденцій рейтинг економічних злочинів в Україні є дещо іншим. Так, за даними Pricewaterhouse Coopers [16], на першому місці в Україні серед економічних злочинів є хабарництво та корупція, причому порівняно з 2016 р. у 2018 р. значення цього показника значно погіршилося – із 56% до 73%. На другій позиції знаходяться злочини, пов'язані з незаконним привласненням майна, але у цьому разі ситуація протилежна, адже в 2018 р. порівняно з 2016 р. питома вага таких злочинів скоротилася на 16%, із 62% до 46%, що можна відзначити як позитивну тенденцію в захисті прав власності на майно. Крім того, порівняно зі світовими тенденціями, в яких друге місце серед економічних злочинів посідає кіберзлочинність та її частка стабільно зростає, в Україні цей вид економічних злочинів знаходиться лише на п'ятій позиції, поступившись, окрім двох вище згаданих, ще й шахрайству у сфері закупівель та у сфері управління персоналом.

Незаконне привласнення майна у світовій та вітчизняній практиці відбувається шляхом рей-

дерства. Рейдерство можна розглядати як певний вид бізнесу, оскільки він може відбуватися в межах чинного законодавства, зокрема шляхом придбання акцій та їх концентрації у власності однієї особи. На підставі аналізу наукової літератури, присвяченій проблемам рейдерства, виділено такі види:

- силове рейдерство – як незаконний вид рейдерства з використанням силових методів захвату майна підприємства;

- рейдерство як елемент корупційних схем – використання службового становища державними службовцями для зміни контролю над підприємством (шляхом здійснення перевірок із боку фіскальних органів та органів внутрішніх справ, подання судових позовів тощо);

- рейдерство з використанням шахрайських дій та кіберзлочинів;

- фінансове рейдерство – зміна контролю над активами підприємства в рамках чинного законодавства шляхом здійснення операцій із фінансовими інструментами на фінансовому ринку.

Ураховуючи тему нашого дослідження, найбільше значення з погляду фінансової безпеки підприємства має фінансове рейдерство. Варто відзначити, що ці операції здійснюються в межах чинного законодавства та є доволі популярними на світових фінансових ринках, при цьому існують компанії, які спеціалізуються на проведенні таких операцій. Фінансове рейдерство передбачає проведення операцій для здійснення ворожого поглинання всупереч бажанню власників. В Україні проблеми рейдерства є досить актуальними, якщо брати до уваги недосконалість корпоративного законодавства та захисту прав власності, а також відсутність прозорого фінансового ринку, небажання більшості власників підприємств виходити із цінними паперами в лістинг фондових бірж, відсутність значної кількості підприємств, цінні папери яких, передусім акції, відповідають вимогам лістингу.

Фінансове рейдерство може мати як позитивні, так і негативні наслідки для розвитку підприємства та ринків залежно від мети. Метою фінансового рейдерства є:

- отримання контролю над рентабельними та стратегічно привабливими підприємствами для розширення власного бізнесу та захоплення більшої частки ринку;

- отримання контролю над збитковими підприємствами з потужною виробничою базою, але неефективним менеджментом;

- отримання контролю над збитковими підприємствами з подальшою можливістю репрофілювання, як правило, вони розташовані на привабливих земельних ділянках.

У першому випадку фінансове рейдерство може призвести до монополізації ринку, що є нега-

тивним наслідком. У другому та третьому – фінансове рейдерство можна вважати певним елементом санації підприємства та очищення ринку.

Питання захисту від рейдерства є складовим елементом фінансової безпеки підприємства, якщо розглядати його в контексті фінансової архітектури, оскільки методи рейдерства безпосередньо пов'язані з усіма трьома складниками фінансової архітектури (рис. 1). Сформована структура капіталу може бути підставою для здійснення легального, «білого», поглинання. Це відбувається в умовах, коли підприємство суттєво нарощує позиковий капітал і рівень фінансової незалежності підприємства є критично низьким, у такому разі можна здійснити викуп акцій за заниженою ціною. При цьому у підприємства можуть бути відсутні захисні механізми, зокрема у вигляді нарощення власного капіталу через здійснення додаткової емісії.

Сформована структура власності також може стати підставою для здійснення рейдерського захоплення. Це може відбуватися, коли підприємство має розпорошену структуру власності і при цьому права міноритарних акціонерів не захищені. Цей метод вимагає значного часу, а також доступу до реєстрів акціонерів. При цьому для вирішення питання контролю над фінансовою діяльністю підприємства необхідно мати блокуючий пакет акцій. Розмір блокуючого пакету акцій залежить від рівня концентрації акцій між власниками підприємства. З погляду захисту інтересів власників підприємства основним захисним механізмом є формування контрольного пакету акцій 50% + 1 акція. Іншим варіантом є розподіл контролю між підконтроль-

ними юридичними особами. Крім того, враховуючи низький рівень захисту прав власності, значна кількість підприємств переносить контроль над своїми активами в інші країни або в країни з офшорами.

Велике значення має також корпоративне управління, яке сформоване на підприємстві. Наявність корпоративного кодексу, його дотримання всіма стейкхолдерами є важливою умовою забезпечення фінансової безпеки підприємства. У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що стан корпоративного управління на вітчизняних підприємствах є вкрай низьким, у більшості підприємств на офіційних сайтах відсутня інформація щодо стану корпоративного управління, відсутня інформація про склад наглядової ради, коли інформація щодо наглядової ради висвітлена, то здебільшого члени наглядових рад мають безпосереднє відношення до власників.

У результаті проведеного дослідження на базі 55 провідних підприємств установлено, що у більшості з них стан власників є усталеним, тобто протягом аналізованого періоду власники або не змінювалися, або змінилися лише один раз. Водночас у підприємств ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Дніпроазот», ПАТ «Полтаваобленерго» структура власності є неусталеною, оскільки за період із 2007 по 2016 р. власники змінювалися майже кожного року.

Необхідно також зазначити, що за винятком ПАТ «Мотор Січ» (32,55%), ПАТ «Кременчуцький колісний завод» (30,11%), ПАТ «Дніпроазот» (33%), ПАТ «Київмедпрепарат» (37,96%) усі інші підприємства мають рівень концентрації власного

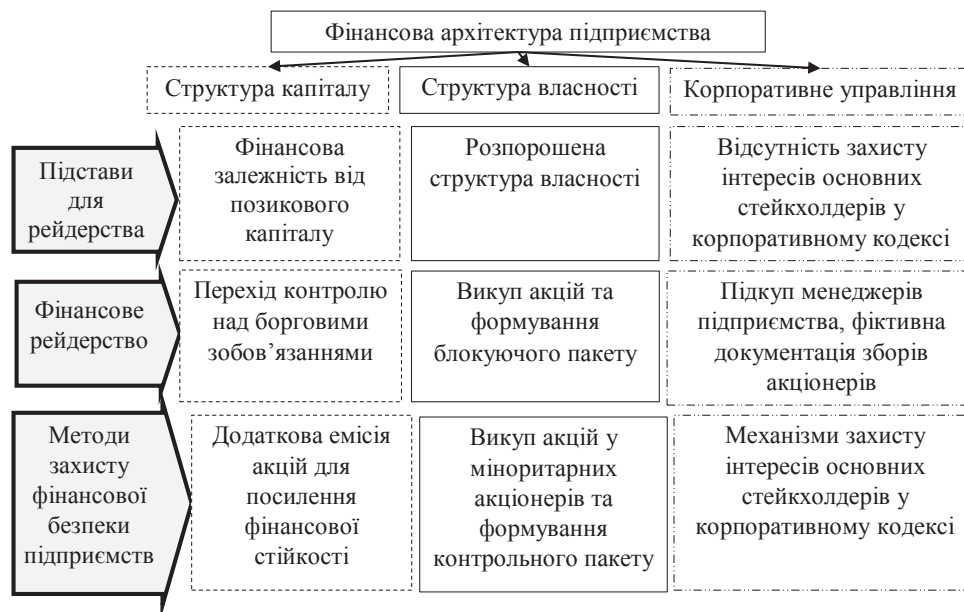


Рис. 1. Фінансова архітектура як основа для фінансового рейдерства

Джерело: складено автором

Таблиця 1

**Зведена інформація щодо стану власності на досліджуваних підприємствах**

Галузь	Підприємство	Зміна власника			Концентрація зареєстрованого капіталу	Істотна участь власників	
		0-1	2-3	4>		Вітчизняний	Іноземний
Машинобудування	Запоріжтрансформатор	1			98,48	98,48	
	Гідросила МЗТГ	1			91,5	91,5	
	Мотор Січ		2		32,55	15,24	17,31
	Дніпровагонмаш			5	80,39	34,1	46,29
	Азовмаш	0			100	100	
	Крюківський вагонобудівний завод			5	94,17	25	69,17
	Кременчуцький колісний завод	1			30,11	30,11	
	Насосенергомаш	0			83,33		83,33
	Сумське МНВО		3		97,25	83,736	13,5124
Хімічна	Дніпроазот			4	33		33
	Азот		3		95,6728	20,1	75,57
	Сумхімпром	1			100	100	
Металургія	Азовсталь	1			96,22		96,22
	Запоріжсталь		3		86,96	21,83	65,13
	ММК ім. Ілліча	1			99,32		99,32
	Арселор Міттал Кривий Ріг	1			95,13		95,13
	Дніпровський меткомбінат	1			97,13		97,13
Добувна	Північний ГЗК		3		96,4		96,4
	Південний ГЗК	0			92,31	25,78	66,53
	Центральний ГЗК	1			99,75		99,75
	Полтавський ГЗК		2		97,34		97,34
	Інгулецький ГЗК		3		99,77		99,77
	Євраз Суха балка	1			99,25		99,25
Харчова	Світоч	1			96,96		96,96
	Полтавакондитер	1			92,5		92,5
	Харківська бісквітна фабрика	1			91,66	91,66	
	Одесакондитер	0			88,28		88,28
	АВК	1			77,8		77,8
	Ласощі	0			99,5		99,5
	Житомирський маслозавод		2		94,36	94,36	
	Вінтер	0			93,84	93,84	
	Геркулес	0			100	100	
	Монделіс Україна	0			99,94		99,94
	Конті	0			49,98	49,98	
Теле-комуні-кації	Укртелеком	1			92,79	92,79	
	Київстар	1			73,8		73,78
	МТС Україна	1			99		99
Фармацевтика	НВЦ Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод		3		72,24	30,66	41,58
	Фармак		3		67,99		67,99
	Фармацевтична фірма «Дарниця»						
	Галичфарм	1			88,67	88,67	
	Київмедпрепарат	0			37,96	37,96	
	Київський вітамінний завод	1			83,68		83,68
Енергетика	Центрэнерго	1			78,28	78,28	
	Вінницяобленерго		2		97,44	75	22,44
	Тернопільобленерго		3		91,1	51	40,1
	Чернівціобленерго		2		95	95	
	Запоріжжяобленерго		2		89,08	60,25	28,83
	Донецькобленерго		2		96,5	25	71,5
	Дніпрообленерго		3		92,45	25	67,45
	Львівобленерго		2		89,18		89,18
	Полтаваобленерго			5	94,82	12,59	82,23
	Харківобленерго		3		94,8	65	29,8
	Сумиобленерго		3		93,5	25	68,5
	Київобленерго	1			89,02		89,02

Джерело: складено автором на основі відкритих джерел

капіталу досить високий. Як правило, більшість підприємств має від одного до чотирьох-п'яти власників. При цьому із 55 досліджуваних підприємств 30 мають власників іноземного походження, більшість з яких зареєстрована в офшорах.

Якщо проаналізувати ситуацію в розрізі галузей, то підприємства металургійної та добувної галузей мають власників – юридичних осіб – нерезидентів. При цьому необхідно відзначити, що більшість власників зареєстрована в регіонах, де існують офшори. Варто також зазначити, що три підприємства із цих галузей мають однакового власника. Ситуація, що склалася у галузі енергетики, свідчить, що більшість із них знаходиться під контролем іноземних юридичних осіб, окрім того, із 12 проаналізованих компаній шість мають однакових власників, зареєстрованих на Кіпрі. Для визначення чинників, що є визначальними під час формування структури капіталу підприємств, було здійснено аналіз множинної регресії. Залежною змінною вибрано показник рентабельності власного капіталу як результат ефективності використання сформованого капіталу підприємства. Незалежними змінними вибрано цілу низку показників: коефіцієнт концентрації зареєстрованого капіталу як показник, що характеризує ступінь корпоративного контролю; розмір активів підприємства як показник, що характеризує масштабність діяльності підприємства; чисельність працюючих на підприємстві; коефіцієнт зносу основних засобів як показник, що характеризує стан виробничих потужностей підприємства; фінансові витрати, які відображають вартість позикового капіталу підприємства; індекс інфляції як показник, що може впливати на розмір фінансових результатів діяльності та вартість передусім позикового капіталу; фондовіддача, яка відображає ефективність використання активів підприємства.

У результаті проведеного аналізу як у розрізі кожного окремого підприємства за аналізований період, так і в розрізі вибірки підприємств у кожному окремо взятому періоді було отримано такі результати: лише на двох підприємствах, а саме ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» та ПАТ «Полтавакондитер», було виявлено наявність кореляційної залежності між незалежною та залежними змінними. Вони виявилися різними для двох підприємств, а саме для ПАТ «Полтавакондитер» це фондовіддача та індекс інфляції, а для ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» – показники «коефіцієнт концентрації зареєстрованого капіталу» та «коефіцієнт зносу». Водночас результати множинної регресії засвідчили відсутність статистичної значущості для даних показників. Аналіз, проведений у розрізі окремих періодів дослідження, засвідчив відсутність кореляції між вибраними показниками по вибірці підприємств – 55 спостережень.

З одного боку, причиною цього є проблема якісного формування фінансової звітності підприємствами, здебільшого спостерігається ситуація, коли частина інформації відсутня або є помилковою, тобто під час перевірки звітності результати її не відповідали офіційно оприлюдненій інформації. З іншого боку, це можна розглядати як відсутність передусім лінійної залежності, але не можна відкидати певних нелінійних взаємозв'язків.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, з погляду забезпечення фінансової безпеки підприємства великого значення набуває сформована на підприємстві фінансова архітектура, яка включає у себе структуру капіталу, структуру власності та корпоративне управління. Зазначено, що сформована структура власності на підприємстві та рівень її концентрації є основою протидії фінансовому рейдерству. Основними методами захисту фінансової безпеки підприємства є: додаткова емісія акцій для посилення фінансової стійкості, викуп акцій у міноритарних акціонерів та формування контрольного пакету, механізми захисту інтересів основних стейкхолдерів у корпоративному кодексі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 76–80.
2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
3. Васькова Ю.І. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств. *Наука і економіка*. 2014. № 1(33). С. 230–234.
4. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : НАУ, 2010. 232 с.
5. Ляшенко О.М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2012. № 4(44). С. 27–32.
6. Підхомний О.М. Фінансова безпека України: методологія аналізу та стратегічні орієнтири : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2015. 455 с.
7. Антоненко В.М., Іваничко О.О. Дослідження рейдерської привабливості підприємства як чинника фінансово-економічної безпеки і об'єкта фінансового менеджменту. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С. 139–145.
8. Бабіна Н.О. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4845>.
9. Васильчик С.В., Сельвестр Л.Б. Рейдерство – хвороба економіки, яка прогресує. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19.13. С. 111–115.
10. Зайцева І.Ю. Рейдерство в Україні та дослідження його впливу на фінансову безпеку підприємств

ства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 39. С. 229–232.

11. Молодецький С.С. Виникнення та сучасний стан рейдерства в Україні. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2014. № 35. С. 11–18.

12. Сабецька Т.І. Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 341–348.

13. Швець В.О. Рейдерство та силове підприємництво: схожість та відмінність. *Вісник Одеського національного університету. Правознавство*. 2011. № 16.19. С. 135–143.

14. Яструбецька Л.С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 1107–1112.

15. Global Economic Crime Survey. *PricewaterhouseCoopers*. 2016. URL : [https://www.pwc.by/be/publications/pdf/Global\\_Economic\\_Crime\\_Survey\\_%202016\\_Global\\_Report.pdf](https://www.pwc.by/be/publications/pdf/Global_Economic_Crime_Survey_%202016_Global_Report.pdf).

16. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. *PricewaterhouseCoopers*. 2018. URL : <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-gecs-2018-ukr.pdf>.

## P2P-КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

### P2P LENDING AND ITS FEATURES

*У статті розглянуто особливості p2p-кредитування. Визначено сутнісні відмінності між традиційним банкінгом та p2p-кредитуванням. Здійснено порівняння функцій, які виконують банки та платформи p2p-кредитування. Проаналізовано взаємозалежності між характеристиками позичальників та параметрами позик. Досліджено проблемні позики та їхні характеристики.*

**Ключові слова:** p2p-кредитування, децентралізоване кредитування, кредитний ризик, непрацюючі кредити, фінансові технології.

*В статье рассмотрены особенности p2p-кредитования. Определены существенные различия между традиционным банкингом и p2p-кредитованием. Проведено сравнение функций, которые выполняют банки и платформы p2p-кредитования. Проанализированы взаимозависимости между харак-*

*теристиками заемщиков и параметрами займов. Исследованы проблемные займы и их характеристики.*

**Ключевые слова:** p2p-кредитование, децентрализованное кредитование, кредитный риск, неработающие кредиты, финансовые технологии.

*This paper presents the results of the p2p lending research. Unlike the banks, p2p lending platforms are not the direct part of the lending process. Like the banks, they perform amount, term and risk transformation. In addition, p2p lending platforms reduce information asymmetry by using sophisticated big data and machine learning techniques for assigning rating scores and proposed interest rates. Nevertheless, the share of non-performing loans increases every year in p2p lending.*

**Key words:** p2p lending, decentralized lending, credit risk, non-performing loans, financial technologies.

УДК 336.774

**Парандій О.В.**

к.е.н., докторант,  
доцент кафедри фінансів  
ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

**Постановка проблеми.** Фінансова сфера тісно пов'язана з інформацією та шляхами її обробки, тому розвиток інформаційних технологій чинить значний вплив на традиційні фінанси. Однією зі сфер, які зазнають найбільшого впливу, є банківська діяльність. При цьому змінюються не лише особливості роботи традиційних інституцій, а й відбувається поява та розвиток нових способів організації банкінгу і відповідних учасників ринку. Найбільший потенціал креативної деструкції у цьому напрямі має p2p-кредитування. Воно не тільки створює додаткові можливості як для позичальників, так і кредиторів, а й може стати джерелом додаткових ризиків для фінансової системи. Тому актуальним є дослідження особливостей роботи децентралізованого кредитування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Попри те, що p2p-кредитування є відносно новим явищем йому приділяється багато уваги у працях зарубіжних учених. Зокрема, Ю. Лі та Б. Лі здійснювали дослідження стадної поведінки позичальників та її впливу на процес виставлення ставок [1]. Стадна поведінка та її вплив на успішність фінансування позики аналізувалися також у роботі С. Сейхан, С. Ші та Дж. Лесковця [2]. Р. Емектер, Я. Ту та Б. Джірасакулдеш аналізували чинники, що впливають на рівень кредитного ризику за позиками в рамках p2p-кредитування [3]. С. Херреро-Лопес визначив, що соціальні взаємозв'язки можуть впливати на успішність залучення коштів у проектах p2p-кредитування [4]. Порівняльний аналіз розвитку p2p-кредитування у США та Китаї здійснювали Д. Чен та Ч. Хан [5]. Потенціал вико-

ристання р2р-кредитування для фінансування місцевого розвитку в Україні досліджувався Ю. Петрушенком [6]. М. Тарасюк та О. Кошечев аналізували можливості впливу децентралізованого кредитування на світовий ринок фінансових послуг та його інфраструктуру [7]. Ю. Стрільчук вивчав можливості долучення банків до р2р-кредитування [8].

Разом із тим подальшого дослідження потребує вивчення особливостей р2р-кредитування як альтернативи традиційним банківським послугам.

**Постановка завдання.** Метою роботи є дослідження особливостей р2р-кредитування. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: порівняння функцій традиційного банкінгу та р2р-кредитування; аналіз позик, наданих через платформу Lending Club, та визначення їх особливостей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Р2р (peer-to-peer)-кредитування є відносно новим видом діяльності, розвиток якого став можливим завдяки інформаційним технологіям. Першою платформою децентралізованого кредитування була британська Zora, яка розпочала діяльність у 2005 р. Цей вид діяльності мав неабиякий успіх, свідченням чого є швидке зростання обсягу наданих кредитів. На кінець 2018 р. тільки через платформу Lending Club було надано фінансування на майже 42 млрд. дол.

На відміну від банків р2р-платформа виступає лише організатором процесу кредитування, а не його безпосереднім учасником. Вона зводить кредиторів та позичальників, здійснює оцінку ризиків за позиками, може пропонувати маркетплейс для наданих позик. Проте при цьому позики надаються децентралізовано одними учасниками платформи іншим. У цьому полягає основна особливість р2р-мереж – одноранговість.

Попри відсутність банків у схемі надання позики р2р-кредитування, по суті, виконує ті ж функції. Здійснюється трансформація за сумами, термінами та ризиками. Крім того, зменшується інформаційна асиметрія. Розглянемо детальніше кожен із цих аспектів кредитування.

Трансформація за сумами є найбільш простою. Кожна позика в рамках р2р-кредитування фінансується великою кількістю кредиторів. Це дає змогу профінансувати навіть відносно великі проекти за рахунок дрібних внесків індивідуальних учасників платформи. Варто відзначити, що нині обсяги кредитів залишаються скромними за мірками традиційного банкінгу – це десятки тисяч доларів, а не сотні мільйонів. Поки основними позичальниками виступають фізичні особи, що накладає суттєві обмеження на максимальний розмір позик. Проте з часом масштаби р2р-кредитування можуть зрости. Інший можливий варіант розвитку подій – зменшення номіналів корпоративних і державних облігацій, зменшення трансакційних витрат під час роботи з ними та полегшення доступу до ринку. Це

дасть змогу фізичним особам стати більш активними учасниками ринку облігацій. Прикладом такого процесу є спроби надати фізичним особам можливість здійснювати операції з ОВДП в Україні, над чим працює низка банків.

Трансформація кредитного ризику відбувається за рахунок того, що кредитори не вкладають усі свої кошти в один проект, а формують диверсифікований портфель позик. Це дає змогу знизити ризик значних утрат. Досить часто вимога диверсифікації закладена на рівні платформи: кредитор повинен розмістити свої кошти як мінімум у визначену кількість проектів. Звичайно, якість такої диверсифікації може бути невисокою, якщо не здійснюється контроль над кореляціями чинників ризику. Приміром, якщо весь портфель сформований за рахунок позик з однією й тією ж метою або людям з одного регіону. Можливо, у подальшому р2р-платформи будуть радити або вимагати глибокої диверсифікації від учасників процесу.

Трансформація термінів на разі є значно складнішою. Це є одним з основних антагоністичних питань між позичальниками і кредиторами, адже перші прагнуть отримати якомога довші гроші, а другі – мати доступ до своїх ресурсів якнайшвидше, а бажано в будь-який момент часу. Основні р2р-платформи пропонують фіксовані варіанти строків позик: 36 або 60 місяців. Звичайно, що для багатьох кредиторів це надто тривалий термін для вкладення коштів без можливості їх вивільнення, тому платформи пропонують доступ до внутрішніх або зовнішніх маркетплейсів, де кредитори зможуть продати свої позики. Проте зараз ліквідність на ринках позик є досить низькою, що ускладнює повноцінну трансформацію за термінами.

Однією з основних проблем, які стримують розвиток ринків позик, є асиметрія інформації. Кредитору важко оцінити надійність тієї чи іншої позики та ймовірність дефолту за нею. Зазвичай він не має або необхідної компетенції або ж достатньої інформації. Традиційно цією проблемою займалися банки, проводячи оцінку того, чи варто видавати позику взагалі та за якою ставкою. Значною мірою вони покладалися на якісні характеристики, такі як репутація позичальника чи враження фахівців відділу кредитних ризиків. Проте з часом ситуація змінилася, причиною чого стали знову ж таки інформаційні технології.

Раніше обсяги доступної інформації про позичальників були обмеженими, як і можливості їх обробки. Із часом обидві проблеми стали набагато менш гострими. Зараз про кожного позичальника можна зібрати величезні масиви інформації, а для її опрацювання використовувати методи машинного навчання. Хоча основні засади машинного навчання були закладені десятиліття тому, саме з появою великих даних і відповідних способів роботи з ними моделі отримали друге дихання.

Визначення того, до якого класу ризику належить позичальник, є задачею класифікації. Зазвичай у фінансовій сфері використовуються досить прості моделі для її розв'язання, наприклад логістична регресія або ж дерева рішень. Це пов'язано не з низькою кваліфікацією фахівців, а з необхідністю мати можливість пояснити, чому модель дає той чи інший результат і які чинники на нього впливають. Разом із тим можуть використовуватися і більш складні підходи, такі як глибоке навчання з нейронними мережами.

Швидкий розвиток кількісних підходів до оцінки кредитного ризику за позиками відкрив вікно можливостей для p2p-платформ. Вони отримали змогу проводити скоринг на рівні не нижчому, ніж банки, не несучи при цьому надмірних затрат. Таким чином, платформи почали виконувати ще одну традиційно банківську функцію. При цьому рівень прозорості їхньої діяльності на порядок вищий, що сприяє укріпленню довіри до них. Приміром, найбільша p2p-платформа Lending Club публікує знеособлені дані за кожною виданою позикою, а також за кожною відхиленою заявкою. Подальше дослідження буде ґрунтуватися саме на цих даних. При цьому акцент буде зроблено не на характеристиці діяльності самої платформи (приміром, обсягах наданого кредитування), а на особливостях позик, що через неї видаються.

Досліджуваний датасет містить дані про видані на p2p-платформі Lending Club позики за період із

2007 по 2015 р. Усього у вибірці інформація про понад 887 тис. позик. Для початку розглянемо обсяги позик, які видавалися впродовж досліджуваного періоду. Як показує рис. 1, середній обсяг постійно зростає. Якщо у 2007 р. на початку роботи платформи він був близьким до 8 тис. дол., то у 2015 р. середній обсяг позики виріс до понад 15 тис. дол. Це може бути свідченням як зростання масштабів діяльності з p2p-кредитування, так і підвищення довіри до платформи або ж сфери у цілому.

На рис. 2 показано розподіл обсягів виданих позик у досліджуваному періоді. Можна відзначити його близький до логнормального вигляд із піком близько 10 тис. дол. та довгим правим хвостом – поступовим зменшенням частоти позик із наближенням до 35 тис. дол. Саме такою є максимально можлива сума позики в даному датасеті. Крім того, можна відзначити набагато вищу частоту круглих сум (тобто близьких до 10, 15, 20 тис. дол і т. д.).

Для подальшого дослідження обсягів наданих позик було здійснено розподіл позичальників за трьома умовними категоріями:

- низький рівень доходу – до 30 тис. дол. на рік;
- середній рівень доходу – від 30 до 100 тис. дол. на рік;
- високий рівень доходу – понад 100 тис. дол. на рік.

На рис. 3 показано розподіл сум позик за кожною із зазначених вище категорій. У категорії осіб

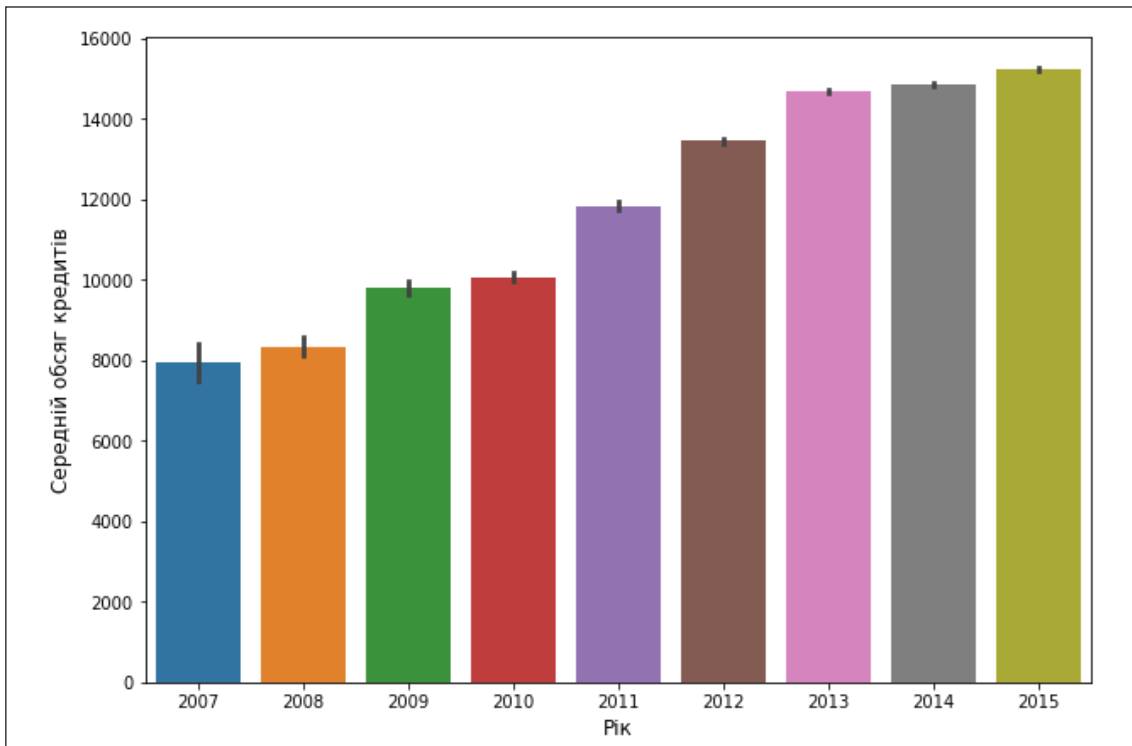


Рис. 1. Середній обсяг наданих позик на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

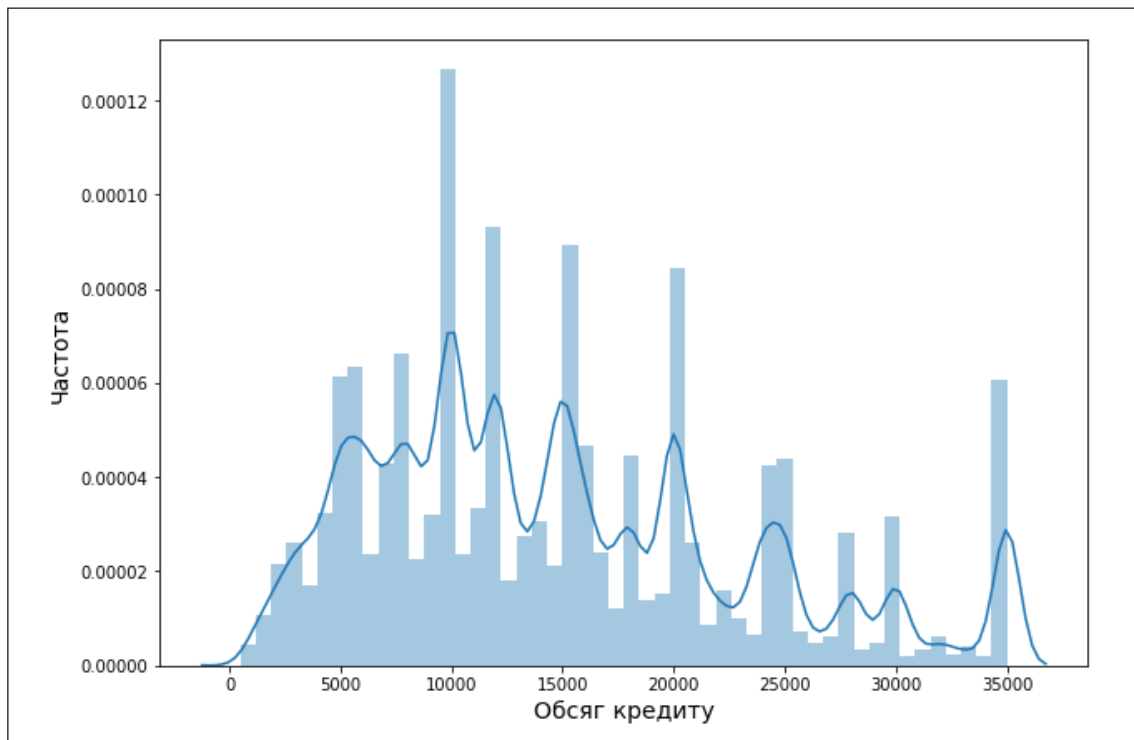


Рис. 2. Розподіл позик на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

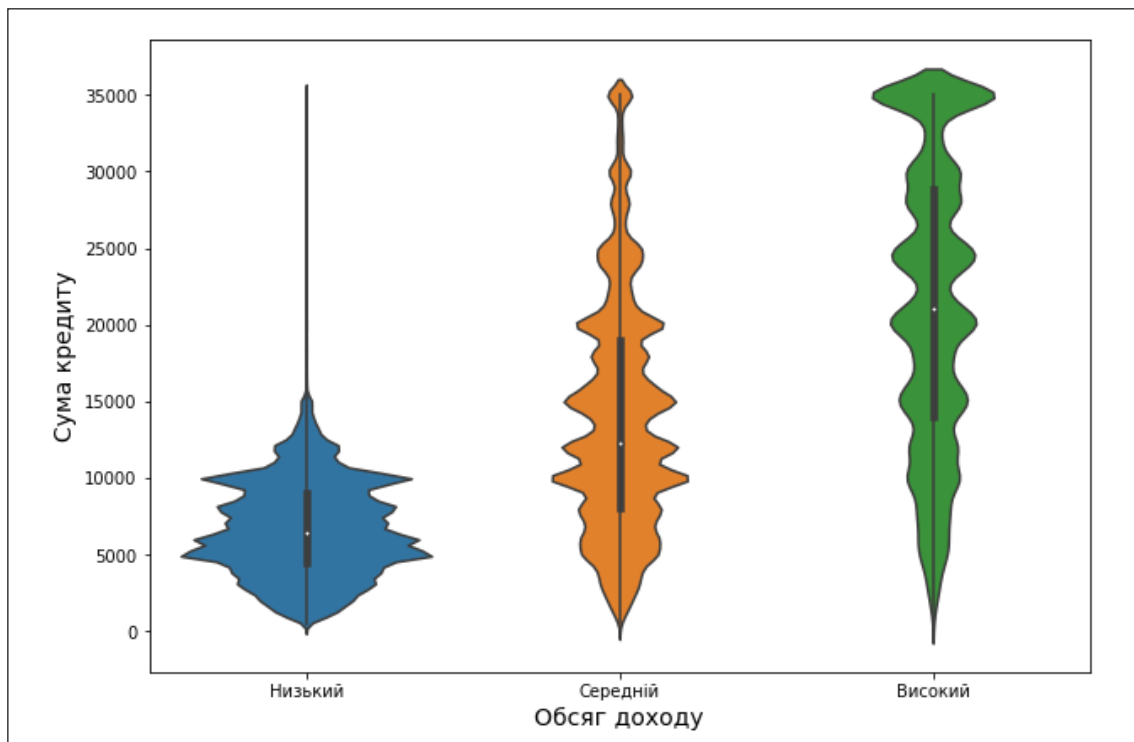


Рис. 3. Суми позик та обсяг доходу позичальника на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

із низьким рівнем доходу позичальники можуть розраховувати на позику до 15 тис. дол. У середній категорії обсяг позик розподілений більш рів-

номірно, хоча більшість із них сконцентрована в діапазоні 5–20 тис. дол. Максимальний розмір у 35 тис. дол доступний переважно для осіб із дохо-



дом вище 100 тис. дол. У цілому можна зробити висновок, що обсяг доходу позичальника в р2р-кредитуванні є одним із ключових чинників під час визначення можливого обсягу позик, як і в традиційному банкінгу.

Подібно до традиційної банківської системи поводять себе й відсоткові ставки. Чим вищим є дохід особи, тим нижчі ставки для неї доступні (рис. 4). При цьому різниця в медіанних ставках є не такою значною – від 14% для осіб із низьким доходом до 13% для тих, хто отримує понад 100 тис. дол. на рік. Проте варіація ставок суттєво відрізняється. Якщо для осіб із низьким доходом вона є відносно незначною, то для третьої категорії різниця між 75-м та 25-м персентилями є значно більшою та зміщеною у бік нижчих ставок. Варто відзначити також наявність викидів за кожною з категорій до майже 30% за позиками. Це є свідченням наявності високоризикованих проектів у осіб з усіма рівнями доходу.

На рис. 5 показано залежність між рівнем відсоткових ставок та строком позики. Очікуваною є пряма залежність: п'ятирічні позики загалом є дорожчими, ніж трирічні. Медіана коротших позик знаходиться на рівні 12,02%, а для довших вона становить 16,11%. Варіація між квантилями є схожою, однак в обох категоріях є викиди до 30%, що є свідченням наявності інших чинників, які впливають на премію за ризик.

Для подальшого аналізу всі кредити було розбито на дві категорії: проблемні та нормальні. До нормальних належать ті, які було погашено згідно з графіком. Усі інші віднесено до категорії проблемних. При цьому позики, термін погашення яких ще не настав, були виведені за рамки аналізу. Це звузило обсяг датасету до 258 600 позик, проте дало змогу не враховувати не погашені ще кредити як нормальні. Частка проблемних кредитів у загальному датасеті становить 7,6%, проте якщо відкинути діючі кредити, то вона зростає до 23,6%.

На рис. 6 наведено дані щодо структури позик у рамках досліджуваного періоду. При цьому зростає обсяг як нормальних, так і проблемних кредитів, але других – швидшими темпами. Одним із можливих пояснень є зростання популярності р2р-кредитування та його привабливості для позичальників із більшими ризиками.

Чому ж кредитори були готові йти на вищий ризик? Частково відповідь на це дає розгляд відсоткових ставок за категоріями кредитів. Вищий ризик компенсувався премією до ставки. Якщо для нормальних позик її медіана була на рівні 13,25%, то для проблемних – близько 15,93%.

**Висновки з проведеного дослідження.** Р2р-кредитування є однією з найбільших сфер, які почали швидко розвиватися в результаті використання інформаційних технологій на фінансовому ринку. Організаційно р2р-платформи не є безпо-

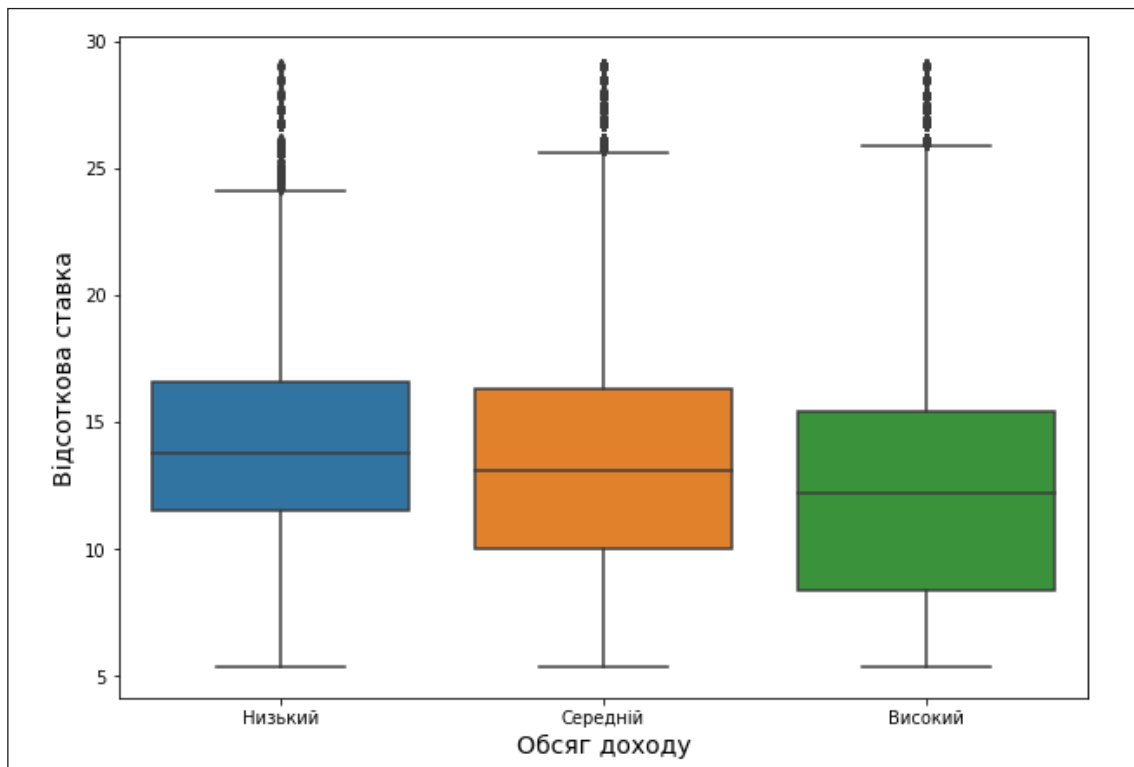


Рис. 4. Відсоткова ставка та обсяг доходу позичальника на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

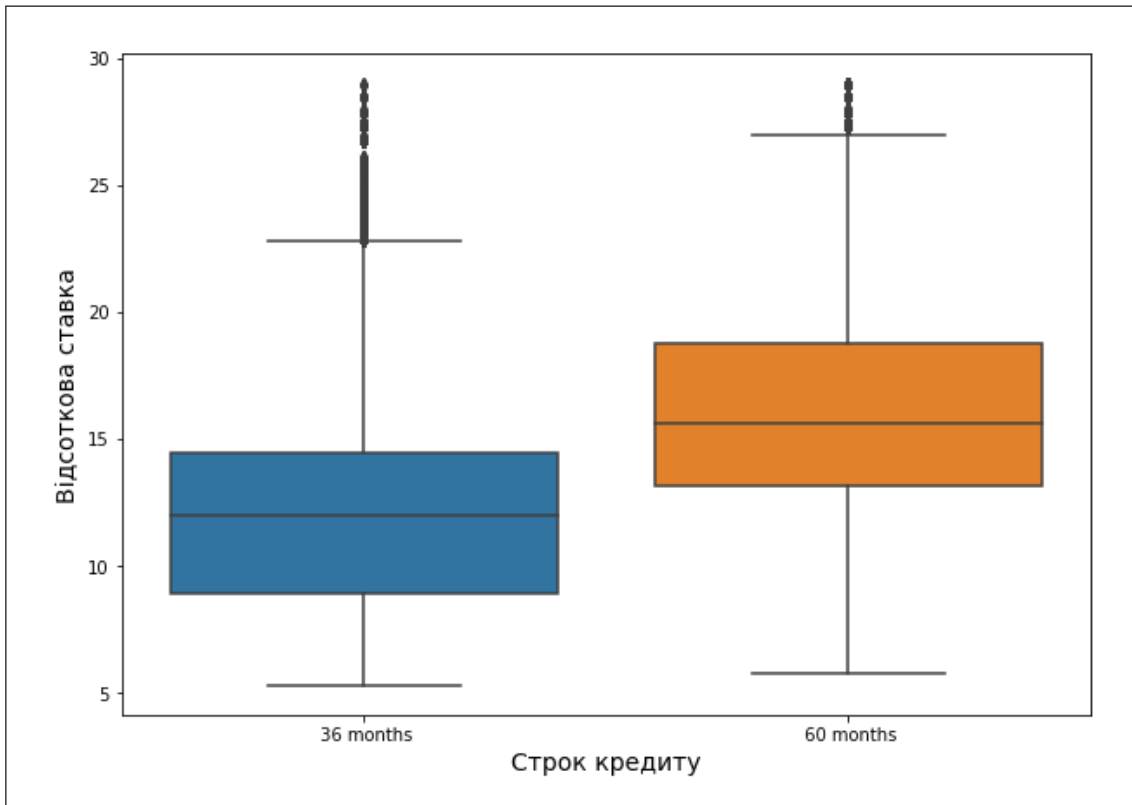


Рис. 5. Відсоткова ставка та строк позик на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

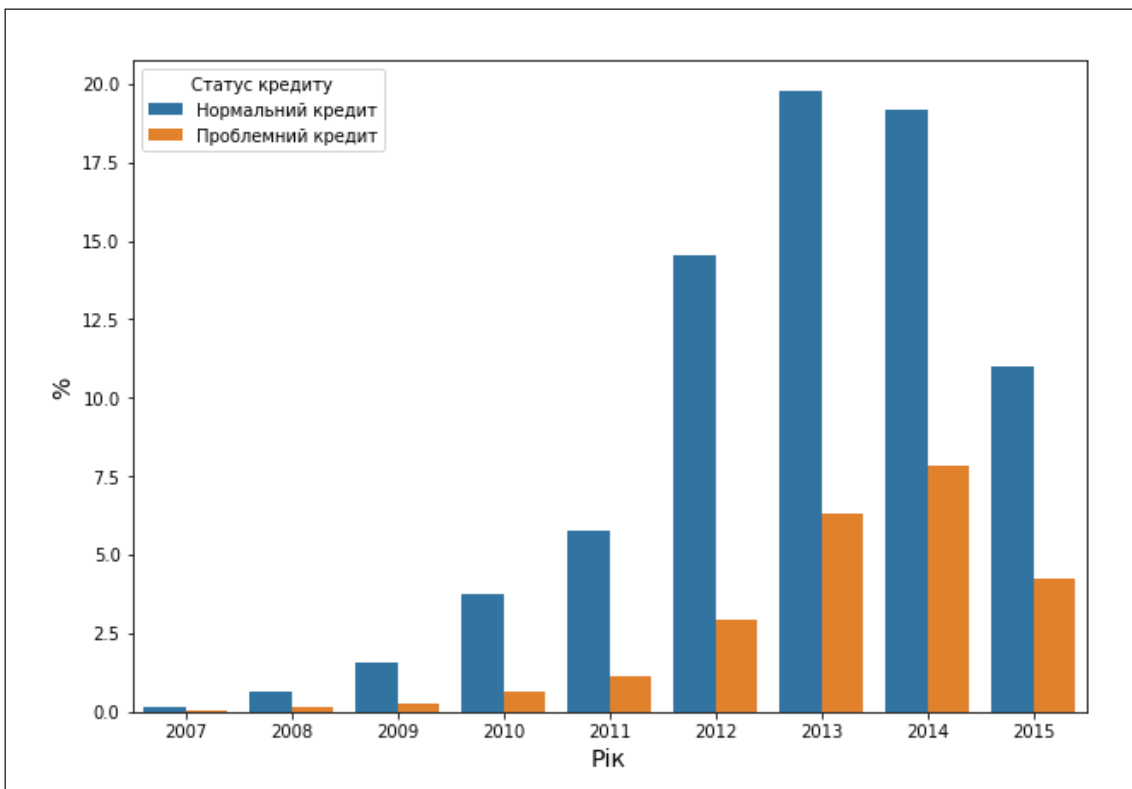


Рис. 6. Структура позик за статусом на платформі Lending Club у 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Lending Club

середніми учасниками процесу кредитування, проте вони виконують низку функцій, притаманних традиційному банкінгу. До них можна віднести трансформацію за сумами, термінами і ризиками, а також зменшення інформаційної асиметрії.

У цілому взаємозалежності між обсягами позик, відсотковими ставками, термінами кредитів, доходами позичальників є подібними до тих, які виникають у традиційній банківській системі. Це може бути свідченням значного потенціалу р2р-кредитування у заміщенні банків на фінансовому ринку. Саме тому подальшого дослідження потребують ризики, які може генерувати такий процес.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lee E., Lee B. Herding behavior in online P2P lending: An empirical investigation. *Electronic Commerce Research and Applications*. 2012. № 11(5). P. 495–503.
2. Ceyhan S., Shi X., Leskovec J. Dynamics of bidding in a P2P lending service: effects of herding and predicting loan success. *Proceedings of the 20th international conference on World wide web*. 2011. ACM. P. 547–556.
3. Emekter R., Tu Y., Jirasakuldech B., & Lu M. Evaluating credit risk and loan performance in online Peer-to-Peer (P2P) lending. *Applied Economics*. 2015. № 47(1). P. 54–70.
4. Herrero-Lopez S. Social interactions in P2P lending. *Proceedings of the 3rd Workshop on Social Network Mining and Analysis*. 2009. ACM. P. 3.
5. Chen D., Han C. A Comparative Study of online P2P Lending in the USA and China. *The Journal of Internet Banking and Commerce*. 2011. № 17(2). P. 12–15.
6. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 1(36). С. 90–94.
7. Тарасюк М.В., Кошчєєв О.О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. № 131. С. 94–110.
8. Стрільчук, Ю.І. Інноваційні підходи до банківського кредитування населення. *Гроші, фінанси і кредит*. 2017. № 8. С. 684–689.

## ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ТА РОЗМЕЖУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ У СИСТЕМІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

### THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF INTERACTION AND EXCLUSION OF POWER IN THE SYSTEM OF LOCAL SELF-GOVERNMENT AND EXECUTIVE AUTHORITIES

*У статті досліджено розподіл повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади різних рівнів відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розглянуто власні та делеговані повноваження органів місцевого самоврядування. Вивчено питання фінансового забезпечення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування. Досліджено основні повноваження сільських, селищних та міських рад у сфері управління земельними ресурсами.*

**Ключові слова:** органи місцевого самоврядування, органи виконавчої влади, децентралізація, повноваження, податки та збори, субвенції, дотації, власні повноваження, делеговані повноваження.

*В статье исследовано распределение полномочий в системе органов местного самоуправления и органов исполнительной власти различных уровней в соответствии с Концепцией реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине. Рассмотрены собственные и делегированные полномочия органов местного самоуправления. Изучены*

*вопросы финансового обеспечения расходных полномочий органов местного самоуправления. Исследованы основные полномочия сельских, поселковых и городских советов в сфере управления земельными ресурсами.*

**Ключевые слова:** органы местного самоуправления, органы исполнительной власти, децентрализация, полномочия, налоги и сборы, субвенции, дотации, собственные полномочия, делегированные полномочия.

*The article deals with distribution of powers in the system of local self-government bodies and executive authorities of different levels in accordance with the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine. Own and delegated powers of local self-government bodies are considered. The issue of financial support for expenditural authorities of local self-government bodies is studied. The main authorities of rural, settlement and city councils in the field of land resources management are investigated.*

**Key words:** local self-government bodies, executive bodies, decentralization, powers, taxes and fees, subventions, grants, own powers, delegated powers.

УДК 336:332.1

**Пелехатий А.О.**  
к.е.н., докторант  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

**Галько І.М.**  
аспірант  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

**Постановка проблеми.** Конституцією України затверджено, що місцеве самоврядування є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення (ст. 140). Попри це, враховуючи особливості адміністративно-територіального устрою в Україні до початку децентралізації, а саме надмірну подрібненість адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, виконання повноважень органів місцевого самоврядування та забезпечення розвитку територій через слабку матеріально-фінансову базу було неможливим. Сьогодні в умовах адміністративно-територіальної реформи та зміни територіальної організації влади питання перерозподілу повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади різних рівнів та відповідного розподілу фінансових ресурсів між бюджетами є особливо актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню взаємодії повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади присвятили свої праці такі вчені-економісти: П. Жук, М. Козоріз, І. Коломієць, О. Кириленко, І. Луніна, В. Соколов, С. Юрій, Д. Хижняк. Водночас аналіз праць українських дослідників у світлі сучасних викликів соціально-економічного

розвитку держави загалом та територіальних громад зокрема дає змогу стверджувати про необхідність поглибленого вивчення теоретичних та практичних аспектів взаємодії органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити теоретико-прикладні аспекти взаємодії та розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, розподіл повноважень між різними рівнями управління здійснюється на основі принципів субсидіарності та децентралізації. При цьому в Концепції зазначено, що органам місцевого самоврядування базового рівня надаються повноваження відповідно до їх кадрового, фінансового, інфраструктурного потенціалу та ресурсів на новій територіальній основі, що є свідченням необхідності розподілу повноважень між різними рівнями управління на основі принципу спроможності до їх реалізації. Отже, доцільним є здійснення розподілу повноважень відповідно до принципів субсидіарності, децентралізації та спроможності.

Відповідно до Конституції України, на місцевому рівні в нашій державі для забезпечення розвитку територій та надання гарантованих державою послуг сформовано модель організації публічної влади, за якої взаємодіють органи місцевого самоврядування, які представляють гарантоване державою право та здатність територіальних громад вирішувати питання місцевого значення, та місцеві державні адміністрації, які є єдиноначальними органами виконавчої влади загальної компетенції на місцях. Отже, відбувається одночасне забезпечення на місцях влади окремих територіальних громад та народу України загалом, відповідно до чого місцеві державні адміністрації виступають «провідниками внутрішньої політики держави на місцях» [4]. Проте на практиці в процесі взаємовідносин органів місцевого самоврядування та державних адміністрацій склалася ситуація нечіткого розмежування повноважень та відповідальності між цими ланками, їх дублювання та неефективності механізму їх взаємодії.

Таким чином, питання досягнення оптимального розподілу повноважень для забезпечення розвитку територіальних громад в умовах реформування місцевого самоврядування визначено одним із ключових для вирішення в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. У документі передбачено чіткий розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування базового і регіонального рівнів, територіальними органами центральних органів виконавчої влади та місцевими державними адміністраціями (рис. 1). У цьому разі вагомі зміни мають торкнутися статусу місцевих державних адміністрацій, які з органів загальної компетенції переформатовуються у контрольно-наглядові органи.

Передача повноважень від центрального до різних рівнів місцевого самоврядування залежить передовсім від практики та рівня розвитку самої країни та історичних особливостей. Слід зауважити, що в Концепції під час визначення особливостей розподілу повноважень між різними рівнями управління враховано передусім особливості надання соціальних послуг та наявність територіальних обмежень під час спрямування функцій. Проте, хоча і зауважено, не враховано саме чинник спроможності органів місцевого самоврядування територіальних громад до можливості реалізації таких функцій.

В Україні реформування місцевого самоврядування характеризувалося також зміною розподілу повноважень між різними рівнями влади та доходів бюджетів різних рівнів, тому доцільним є визначення дотримання принципу відповідності наданих на місцевий рівень повноважень та фінансових ресурсів для визначення ефективності проведених реформ.

Повноваження органів місцевого самоврядування поділяються на власні, які безпосередньо закріплені за суб'єктами місцевого самоврядування щодо вирішення питань місцевого значення, та делеговані, які надаються органам місцевого самоврядування законом (рис. 2).

Ст. 62 Закону України «Про місцеве самоврядування» визначено, що держава фінансово підтримує місцеве самоврядування та гарантує їм доходну базу, достатню для забезпечення населення соціальними послугами. А ст. 143 Конституції України та ст. 85 Бюджетного кодексу визначено, що державою здійснюється фінансування делегованих органам місцевого самоврядування повноважень за рахунок коштів державного бюджету або шляхом віднесення до місцевого бюджету окремих загальнодержавних податків.

Основну частину податкових доходів місцевих бюджетів становлять загальнодержавні податки, нормативи відрахувань та особливості справляння яких визначаються на центральному рівні. Серед таких податків передовсім варто відзначити податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та акцизні податки.

Попри це умови та нормативи зарахування загальнодержавних податків до складу доходів місцевих бюджетів не є постійними та характеризуються частими змінами. Так, із початку 2018 р. до місцевих бюджетів зараховується частина рентної плати за користування надрами; з 2020 р., відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до бюджетів місцевого самоврядування» [9], 100% акцизного податку з пального зараховуватимуться до спеціального фонду державного бюджету. Непостійність перерозподілу загальнодержавних податків до бюджетів різних рівнів має наслідком неспроможність органів місцевого самоврядування планувати видатки та формувати ефективну і стабільну систему місцевих податків на рівні громад.

Оскільки особливості встановлення місцевих податків та зборів визначаються на місцевому рівні, саме за рахунок цих платежів органи місцевого самоврядування мають можливість забезпечити додаткові надходження до відповідного бюджету.

За рахунок коштів державного бюджету в обов'язковому порядку фінансуються видатки на:

- освіту (загальну середню освіту, професійно-технічну, вищу, післядипломну);
- охорону здоров'я (первинну (крім видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв комунальними закладами), спеціалізовану, санаторно-реабілітаційну допомогу, санітарно-епідеміологічний нагляд);
- соціальний захист та соціальне забезпечення;
- культуру і мистецтво;
- фізичну культуру і спорт тощо.

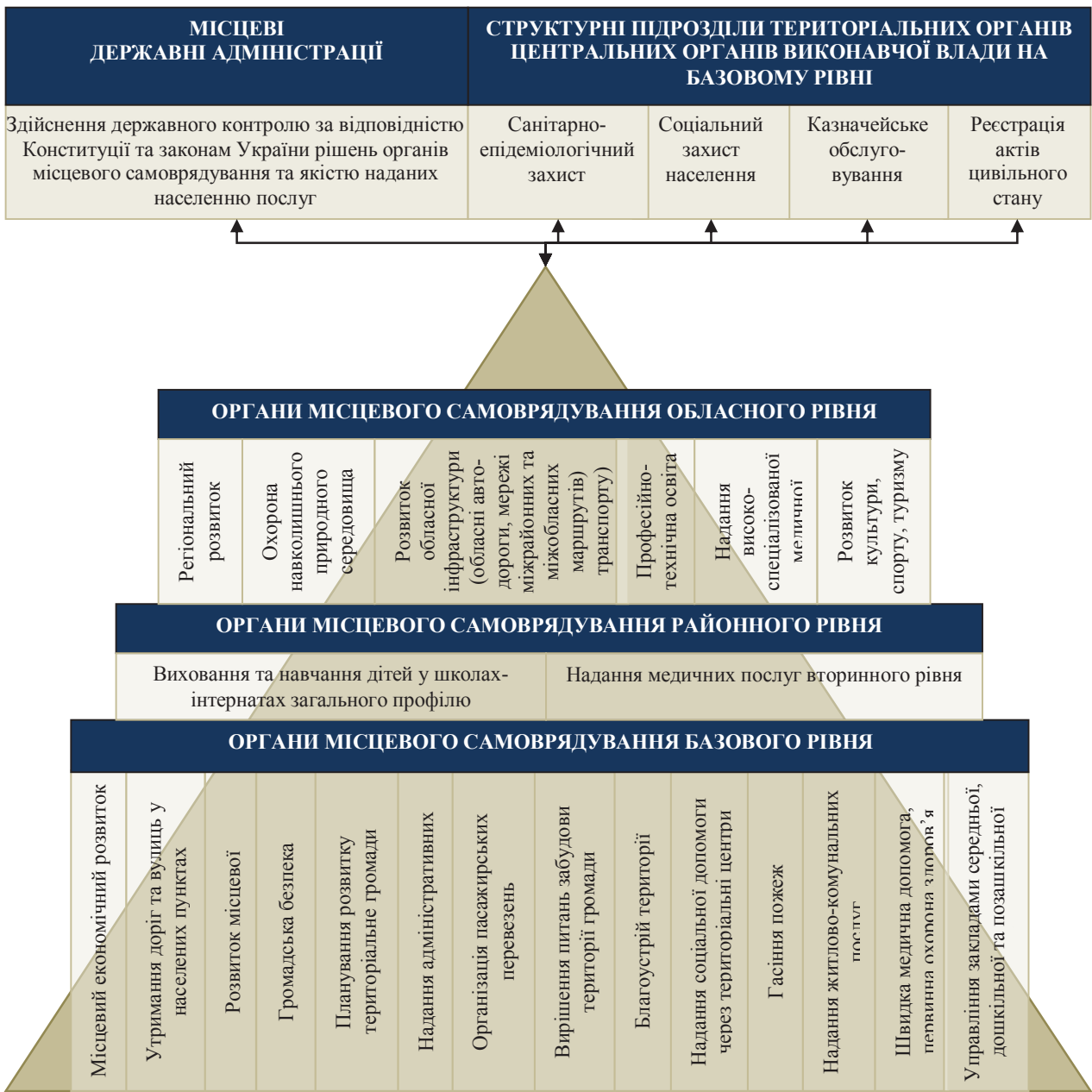


Рис. 1. Розподіл повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади різних рівнів відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні

Джерело: складено на основі [2]

Сьогодні забезпечення видатків на освіту здійснюється з державного бюджету за рахунок освітньої субвенції. Вона визначається та розподіляється на центральному рівні і спрямовується на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників закладів середньої освіти, крім тих, кількість учнів у яких становить менше 25 осіб, та на здобуття повної загальної середньої освіти у професійно-технічних навчальних закладах. Слід зауважити, що з часу запровадження освітньої субвенції у грудні 2014 р. формулу її розподілу було змінено тричі (у 2015 р. [10] та двічі у 2017 р. [11; 12]). Це

свідчить про відсутність єдиної думки щодо розрахунку та розподілу субвенції, а отже, не сприяє впевненості на рівні громад щодо постійності її надання. Згідно з Постановою КМУ № 6 [13], органи місцевого самоврядування мають право перерозподілу в межах відповідного бюджету коштів субвенції між відповідними типами закладів та установ освіти, розподіляти залишки субвенції на кінець бюджетного періоду, а також додатково понад обсяги субвенції планувати та здійснювати з місцевих бюджетів оплату поточних та капітальних видатків закладів та установ освіти. Таким чином,

**СФЕРА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО, КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ, ПЛАНУВАННЯ ТА ОБЛІКУ**

Підготовка та виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку громад  
Забезпечення соціального та економічного розвитку території, залучення підприємств та організацій до участі у цьому процесі  
Внесення пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку районів та областей, а також підприємств на відповідній території  
Формування цільових фондів

Участь у здійсненні державної регуляторної політики  
Узгодження планів підприємств та організацій, які не належать до комунальної власності територіальної громади, проте виконання яких може мати негативні наслідки  
Статистичний облік громадян  
Надання адміністративних послуг

**ГАЛУЗЬ БЮДЖЕТУ, ФІНАНСІВ І ЦІН**

Складання та виконання бюджету, встановлення місцевих податків і зборів  
Встановлення тарифів на транспортні та інші послуги  
Залучення коштів підприємств та організацій, розташованих на території громади, та коштів населення на розвиток території

Контроль за сплатою платежів до місцевого бюджету на підприємствах та організаціях  
Контроль за дотриманням цін і тарифів  
Сприяння залученню інвестицій на відповідній території

**УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ**

Управління комунальним майном  
Управління підприємствами комунальної власності та контроль за використанням їх прибутків

Погодження кандидатур на посаду керівників підприємств державної форми власності, які розташовані на території громади

**ЖКГ, ПОБУТОВЕ, ТОРГОВЕЛЬНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ, ГРОМАДСЬКЕ ХАРЧУВАННЯ, ТРАНСПОРТ ТА ЗВ'ЯЗОК**

Управління об'єктами ЖКГ, що перебувають у комунальній власності  
Благоустрій території  
Сприяння розширенню житлового будівництва  
Організація громадських вбиралень, стоянок і майданчиків для паркування  
Забезпечення об'єктів комунальної власності паливом, газом, водою тощо  
Утилізація побутових відходів  
Організація ринків, розвиток торгівлі  
Затвердження маршрутів та графіків руху, організація перевезень  
Утримання кладовищ  
Видача дозволів на розміщення реклами

Заходи щодо розширення і вдосконалення підприємств ЖКГ  
Контроль за наданням послуг ЖКГ  
Контроль за дотриманням законодавства щодо захисту прав споживачів  
Облік та контроль використання житлового фонду

**БУДІВНИЦТВО**

Будівництво, реконструкція і ремонт об'єктів комунальної власності  
Будівництво та ремонт шляхів місцевого значення  
Підготовка та затвердження генеральних планів забудови населених пунктів, іншої містобудівної документації  
Залучення та координація діяльності суб'єктів містобудування  
Розвиток інфраструктури

Надання документів на виконання будівельних робіт  
Здійснення архітектурно-будівельного контролю  
Контроль за виконанням договірних зобов'язань забудовників

**ОСВІТА, ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я, КУЛЬТУРА, СПОРТ**

Управління відповідними закладами, які передані громадам  
Забезпечення здобуття освіти, сприяння діяльності навчально-виховних закладів та науково-просвітницьких організацій  
Забезпечення пільгового проїзду учнів, студентів і медпрацівників  
Організація медобслуговування і харчування в закладах освіти, культури і спорту  
Сприяння розвитку творчих спілок та неприбуткових організацій у сфері культури і спорту

Забезпечення доступної і безоплатної освіти і медичного обслуговування  
Забезпечення пільгових категорій населення лікарськими засобами  
Допомога випускникам у працевлаштуванні  
Утримання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування  
Охорона, реставрація та використання пам'яток історії і культури тощо

**ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ, ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Місцеві програми охорони довкілля, організація охорони, що підлягають особливій охороні  
Розпорядження землями, які перебувають у власності територіальної громади  
Встановлення ставки земельного податку, плати за користування природними ресурсами, відшкодування за забруднення довкілля

Координація діяльності місцевих органів земельних ресурсів  
Контроль за додержанням земельного і природоохоронного законодавства  
Вирішення земельних спорів  
Визначення території для розміщення відходів  
Організація землеустрою  
Надання відомостей з Державного земельного кадастру

**СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ**

Додаткові гарантії щодо соціального захисту  
Вирішення питань про надання допомоги відповідним категоріям населення

Програми поліпшення умов праці та безпеки виробництва  
Заходи щодо поліпшення умов життєдіяльності окремих категорій населення  
Вирішення питань про надання пільг та допомоги у різних випадках  
Питання опіки та піклування  
Допомога бездомним

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКОННОСТІ, ПРАВОПОРЯДКУ ТА ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДЯН**

Формування та утримання міліції  
Формування аварійно-рятувальної служби

Вирішення питань про проведення зборів, мітингів, демонстрацій та інших заходів  
Вчинення нотаріальних дій  
Державна реєстрація юридичних осіб, прав на нерухоме майно

ВЛАСНІ ПОВНОВАЖЕННЯ

ДЕЛЕГОВАНІ ПОВНОВАЖЕННЯ

Рис. 2. Власні та делеговані повноваження органів місцевого самоврядування

Джерело: складено на основі [6]

можна стверджувати: забезпечення здобуття освіти визначене як повноваження органів місцевого самоврядування з його обов'язковим виконанням на належному рівні, проте фінансові ресурси на забезпечення цієї функції залишаються в повному розпорядженні Міністерства освіти і науки України.

Слід зауважити, що освітня субвенція спрямовується лише на виплату заробітної плати педагогічним працівникам, натомість утримання технічних працівників, плата за комунальні послуги та низка інших видатків віднесені до видатків бюджетів громад, на території яких функціонують школи. Таким чином, держава стимулює органи місцевого самоврядування до реорганізації освітньої мережі та оптимізації шкіл із низькою наповнюваністю класів. Оскільки управління закладами освіти визначено власними повноваженнями виконавчих органів сільських, селищних та міських рад, віднесення вищезазначеного переліку видатків до видатків місцевих бюджетів є юридично вірним кроком, проте, зважаючи на фінансову неспроможність великої кількості місцевих бюджетів, це може мати негативний вплив на якість освітнього процесу та інфраструктурне забезпечення.

Окремим аспектом дослідження фінансування діяльності та розвитку загальноосвітніх шкіл є їх функціонування в умовах реформування самого освітнього процесу в країні. У 2018 р. на забезпечення початкової школи дидактичними матеріалами, сучасними меблями та комп'ютерним і мультимедійним обладнанням Постановою КМУ № 237 [14] виділено додатково 1,4 млрд. грн. Розподіл субвенції здійснюватиметься облдержадміністраціями серед місцевих бюджетів різних рівнів.

Відсутністю стабільності розподілу управлінських та видаткових повноважень характеризується й професійно-технічна освіта. Фінансування професійно-технічних навчальних закладів повністю передано як видаткове повноваження на обласний рівень та на рівень міст – обласних центрів, у комунальній власності яких є такі навчальні заклади, у 2017 р. (у 2016 р. такі заклади були передані на фінансування до місцевих бюджетів, що спричинило несвоєчасну виплату заробітних плат педагогам, стипендій та неспроможність оплатити комунальні послуги). Причиною передачі видаткових повноважень на обласний рівень є (відповідно до принципу субсидіарності) можливість ефективної організації професійної освіти на місцях за рахунок обізнаності в особливостях та потребах ринку праці регіону. Разом із тим визначено фінансову підтримку з державного бюджету для здобуття професій загальнодержавного значення, яких станом на початок року нараховано 25.

Хоча фінансування ПТНЗ забезпечується з місцевих бюджетів, досі такі заклади є власністю держави, хоча впродовж 2018 р. їх мають передати в комунальну власність.

Аналогічна ситуація спостерігається і з наданням медичної субвенції. Відповідно до ст. 103 Бюджетного кодексу, медична субвенція спрямовується на оплату поточних видатків установ охорони здоров'я, крім видатків на оплату комунальних послуг і енергоносіїв, які здійснюються з відповідних місцевих бюджетів. Отже, первинна медична допомога належить до повноважень органів місцевого самоврядування, вторинна – районного рівня, надання високоспеціалізованої медичної допомоги – обласного рівня. Проте особливості фінансування визначено на центральному рівні, що прямо суперечить інтересам місцевого самоврядування, проте лежить у колі інтересів органів центральної влади, оскільки дає їм змогу здійснювати вплив на органи місцевого самоврядування.

Повноваження органів місцевого самоврядування у сфері культури, фізкультури та спорту фінансуються з місцевих бюджетів. Оскільки ці видатки здійснюються саме з бюджетів територіальних громад, часто таке фінансування здійснюється за залишковим принципом. Тому для реалізації завдань і вимог щодо розвитку цих сфер в Україні на обласному рівні визначаються та реалізуються відповідні програми.

Повноваження у сфері фізкультури та спорту спрямовані передовсім на виконання Постанови ВРУ «Про забезпечення сталого розвитку сфери фізичної культури і спорту в Україні в умовах децентралізації влади» [15], якою органам місцевого самоврядування рекомендовано забезпечити створення умов для регулярної організованої рухової активності населення, збереження та розвитку мережі фізкультурно-оздоровчих закладів та підтримку діяльності спортивно-оздоровчих таборів.

Питання фінансового забезпечення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування вимагає від громад використання усіх наявних ресурсів для забезпечення відповідних надходжень до бюджетів. Серед основних інструментів, за допомогою яких органи місцевого самоврядування мають можливості забезпечення доходів місцевих бюджетів, – землекористування та планування розвитку земель.

Статистичні дані свідчать, що з 60 млн. га землі 40% – це землі сільськогосподарського призначення поза межами населених пунктів, із них 10,5 млн. га знаходяться в державній власності [16]. У період формування перших ОТГ в Україні однією з основних умов утворення та функціонування об'єднаних громад була передача саме земель поза межами громади в їхню комунальну власність. Попри це анонсовані дії так і не були реалізовані. Відповідно до ст. 12 Земельного кодексу України, до повноважень сільських, селищних та міських рад у сфері управління земельними ресурсами віднесено:



- розпорядження землями територіальних громад;

- передачу земельних ділянок комунальної власності у власність громадян та юридичних осіб;

- надання земельних ділянок у користування із земель комунальної власності відповідно до цього Кодексу;

- вилучення земельних ділянок із земель комунальної власності;

- викуп земельних ділянок для суспільних потреб відповідних територіальних громад сіл, селищ, міст.

Таким чином, повноваження органів місцевого самоврядування територіальних громад обмежуються виключно землями, віднесеними до комунальної власності громад. Такі землі переважно розташовані в межах населеного пункту. Загалом розпорядження земельними ресурсами в Україні віднесено до компетенції різних рівнів управління залежно від виду землі (ст. 122 Земельного кодексу України):

- управління землями, які віднесені до комунальної власності територіальних громад, здійснюється сільськими, селищними, міськими та радами ОТГ;

- передача земельних ділянок у власність або у користування з відповідних земель спільної власності територіальних громад для всіх потреб здійснюється обласними та районними радами;

- передача земельних ділянок із земель державної власності у власність або у користування у межах сіл, селищ, міст районного значення для всіх потреб та за межами населених пунктів для ведення водного господарства; будівництва об'єктів, пов'язаних з обслуговуванням жителів територіальної громади району (шкіл, закладів культури, лікарень, підприємств торгівлі тощо) здійснюється районними державними адміністраціями на їхній території;

- передача земель сільськогосподарського призначення державної власності у власність або у користування для всіх потреб віднесено до компетенції центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів у галузі земельних відносин та його територіальних органів;

- передача земельних ділянок із земель державної власності у власність або у користування у межах міст обласного значення та за межами населених пунктів та земельних ділянок, що не входять до складу певного району, або у разі коли районна державна адміністрація не утворена, для всіх потреб здійснюється обласними державними адміністраціями на їхній території.

Така ситуація не сприяла забезпеченню спроможності утворених ОТГ та суперечила принципу повсюдності місцевого самоврядування. Для вирішення зазначеної проблеми було прийнято низку нормативно-правових актів у сфері регулювання земельних відносин:

- Постанова КМУ № 413 від 7.06.2017, якою затверджено Стратегію вдосконалення механізму управління у сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними;

- Розпорядження КМУ «Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад» № 60-р від 31.01.2018.

Метою прийняття першого нормативно-правового акту є створення прозорої та дієвої системи управління у сфері використання й охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності, забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських регіонів з урахуванням потреб розвитку населених пунктів, запобігання деградації земель. Серед основних завдань Стратегії – забезпечення оптимального використання земель, зокрема з урахуванням регіональних програм і планів розвитку територій, генеральних планів населених пунктів [17]. Другим нормативно-правовим актом КМУ доручив Держгеокадастру з 01.02.2018 розпочати передачу земель сільськогосподарського призначення державної форми власності в комунальну власність ОТГ, окрім тих ділянок, які не можуть бути передані в комунальну власність [18].

Прийняття рішення про передачу земельних ділянок у комунальну власність ОТГ забезпечить зростання їх спроможності передовсім за рахунок збільшення надходжень від плати за землю, оскільки у розпорядження ОТГ може перейти близько 7,2 млн. га землі, що дасть змогу забезпечити зростання надходжень від цього місцевого податку на 30–40% [19]. Окрім того, збільшення площі земельних ділянок у комунальній власності громад сприятиме зростанню інвестицій у розвиток сільського господарства на території ОТГ та дасть змогу громадам ефективно використовувати свій економічний потенціал через розвиток сільськогосподарського виробництва.

Важливою перевагою надання розпорядження землями сільськогосподарського призначення за межами населених пунктів об'єднаним громадам, тобто на рівень місцевого самоврядування, є можливість усунення корупційних ризиків. Так, значна частка таких земель сьогодні здається в оренду за платою, нижчою від ринково зумовлених цін, що є причиною недоотримання в державний бюджет значних коштів. Органи місцевого самоврядування та жителі громади загалом в умовах розпорядження земельною ділянкою зацікавлені в максимально ефективній її реалізації або здачі в оренду, що суттєво знижує зазначені ризики. Крім того, на місцевому рівні контроль над процесом розпорядження землею з боку громадськості значно дієвіший.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, проаналізувавши основні проблемні питання перерозподілу повноважень між різними рівнями управління та їх забезпечення фінансовими ресурсами, можна зробити такі висновки:

– по-перше, існує проблема неврахування спроможності територіальних громад через різну чисельність населення та інших вагомих чинників із погляду надання їм відповідного обсягу повноважень. Це може призвести до невиконання окремих повноважень або погіршення якості надання суспільних послуг у певних громадах;

– по-друге, внаслідок існування проблеми дублювання повноважень органів виконавчої влади на регіональному та субрегіональному рівнях та органів місцевого самоврядування існує потреба розмежування сфер їхньої компетенції з максимальним уникненням спільних повноважень. Сьогодні Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади визначено основні функції, виконання яких має забезпечувати кожний рівень, проте ці повноваження мають бути затверджені у відповідних законодавчих актах (Законі України «Про місцеве самоврядування» та Законі України «Про державні адміністрації»);

– по-третє, в умовах реформи місцевого самоврядування та формування ОТГ передача низки повноважень на рівень громади не супроводжувалася передачею відповідних достатніх фінансових ресурсів. Відповідно, окремі видаткові повноваження виконуються за залишковим принципом, що негативно впливає на якість наданих послуг;

– по-четверте, делеговані повноваження передаються на місцевий рівень з обов'язковою умовою їх виконання і передачею фінансових ресурсів для їх виконання. Суспільні послуги у сфері освіти та первинної медичної допомоги було передано на місцевий рівень з їх забезпеченням за рахунок відповідних субвенцій із державного бюджету, що підвищує рівень залежності місцевих бюджетів від центру. Крім того, нестабільність та постійна зміна умов надання субвенцій не сприяють довірі територіальних громад до центрального рівня.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон № 254к/96-ВР від 28.06.1996. *Відомості Верховної Ради*. 1996. № 30. С. 141.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р від 1 квітня 2014 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: травень 2018 р.).
3. Бюджетний кодекс України : Закон № 2456-VI від 08.07.2010. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: червень 2018 р.).

4. Соколов В., Хижняк Д. Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування: взаємодія і розмежування повноважень. *Наукові записки. ІПІНДім. І.Ф. Кураса НАН України*. Вип. 44. С. 144–150.

5. Про місцеві державні адміністрації : Закон № 586-XIV від 09.04.1999. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/586-14> (дата звернення: червень 2018 р.).

6. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон № 280/97-ВР від 21.05.1997. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/>.

7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон від 28.12.2014 № 79-VIII.

8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон від 28.12.2014 № 71-VIII.

9. Деякі питання зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до бюджетів місцевого самоврядування : Постанова Кабінету Міністрів України № 96 від 08.02.2017.

10. Про затвердження формули розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами : Постанова Кабінету Міністрів України № 435 від 26.06.2015.

11. Про затвердження формули розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами : Постанова Кабінету Міністрів України № 114 від 01.03.2017.

12. Про затвердження формули розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами : Постанова Кабінету Міністрів України № 1088 від 27.12.2017.

13. Деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова Кабінету Міністрів України № 6 від 14.01.2015.

14. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа» : Постанова Кабінету Міністрів України № 237 від 04.04.2018.

15. Про забезпечення сталого розвитку сфери фізичної культури і спорту в Україні в умовах децентралізації влади : Постанова Верховної Ради України № 1695-VIII від 19.10.2016.

16. Як передати землю громадам: аналіз нового законопроекту Мінрегіонбуду? URL : <https://agropolit.com/blog/228-yak-peredati-zemlyu-gromadam-analiz-novogo-zakonoprojektu-minregionbudu>.

17. Про затвердження Стратегії удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними : Постанова Кабінету Міністрів України № 413 від 07.06.2017.

18. Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 60-р від 31.01.2018.

19. Землі поза межами населених пунктів передадуть тергромадам. *Конкурент. Ділове інтернет-видання Волині*. 2018. URL : <http://konkurent.in.ua/news/ukrayina/22991/zemli-poza-mezhami-naselenih-punktiv-peredadut-tergromadam-infografika.html&lang=uk>.

## ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ TAX STIMULATION OF BANKING INVESTMENT IN UKRAINE

*У публікації наведено характеристику ключових проблем, які стримують банківське інвестування в Україні, та визначено напрями їх подолання. Акцентовано увагу на напругах податкового стимулювання банківського інвестування, посилення державного впливу щодо зниження ризикованості та підвищення прибутковості здійснення інвестиційної діяльності вітчизняними банківськими установами.*

**Ключові слова:** податкова політика, податкове регулювання, податковий механізм, банківський сектор, банківська інвестиційна діяльність, фінансування інвестицій, фінансові інвестиції.

*В публікації приведена характеристика ключевых проблем, которые сдерживают банковское инвестирование в Украине, и определены пути их преодоления. Акцентировано внимание на путях налогового стимулирования банковского инвестирования,*

*увеличения государственного влияния по отношению рискованности и повышению прибыльности осуществления инвестиционной деятельности отечественными банковскими структурами.*

**Ключевые слова:** налоговая политика, налоговое регулирование, налоговый механизм, банковский сектор, банковская инвестиционная деятельность, финансирование инвестиций, финансовые инвестиции.

*The article describes the key issues that restrain bank investment in Ukraine and outlines ways to overcome them. Attention is emphasized on the paths of tax incentives for banking investment, strengthening of state influence on risk reduction and increase of profitability realization of investment activity by domestic banking institutions.*

**Key words:** tax policy, tax regulation, tax mechanism, banking sector, banking investment, investment financing, financial investment.

УДК 336.71

**Побоча К.П.**

к.е.н., доцент кафедри  
фінансових ринків  
Університет державної фіскальної  
служби України

**Постановка проблеми.** Важливим джерелом розвитку вітчизняної економіки є належне її забезпечення інвестиційними ресурсами. На жаль, за останні роки інвестиційний клімат в Україні в умовах військової агресії, системної банківської кризи не сприяв залученню іноземного інвестування в економіку країни. Саме тому важливим є стимулювання вітчизняних резервів інвестиційних ресурсів для поліпшення економічного стану вітчизняної економіки. Одним із дієвих напрямів державного стимулювання здійснення інвестування фінансовими установами в Україні є податкове регулювання. Левову частку фінансових корпорацій на вітчизняному фінансовому ринку, незважаючи на значне їх скорочення у 2014–2016 рр., становлять саме банківські установи, які акумулюють фінансові ресурси і мають потенційну можливість здійснювати інвестиційну діяльність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вибрана тема є надзвичайно актуальною та важливою, оскільки науковці і практики досліджують проблематику інвестування банківськими установами в Україні, здійснення його стимулювання державою за допомогою використання податкових важелів. Так, К.В. Паливода у своїй науковій публікації розглядає основні проблеми та шляхи формування в Україні політичних, правових, економічних та соціальних умов, за яких її інвестиційний ринок набуде привабливого характеру (значно збільшиться рівень дохідності інвестицій, системно зменшаться ризики інвестування, інвестори отримують мотиви та стимули капіталовкладень в українську економіку) [1, с. 4]. Однак автор у цілому розкриває проблематику що стосується усіх можливих інвесторів на фінансовому ринку

України щодо проблем та стимулів здійснення ними інвестиційної діяльності, але не акцентує увагу на особливостях податкового стимулювання саме банківських корпорацій. Н.О. Слободянюк та Г.О. Верич розкривають сучасний стан інвестиційної активності вітчизняних банківських установ, визначають основні проблеми та пріоритетні напрями їх вирішення, щоб здійснювати стимулювання банківського інвестування в Україні в умовах докапіталізації банків [2, с. 765]. Автори звертають увагу на проблематику у цілому, однак недостатньо акцентується саме на податкових важелях стимулювання інвестиційної активності банківських установ. П.М. Сенищ визначає ключові проблеми податкової системи України, які стримують діяльність банків у країні, сприяють ухиленню від оподаткування та легальному приховуванню реальних прибутків банків у страхових резервах, а також окреслює шляхи та напрями перспективного розвитку імплементації заходів регуляторного фіскального характеру у банківський сектор економіки України [3, с. 117]. Науковцем розкриваються проблематика та перспективні шляхи вдосконалення податкового стимулювання розвитку банківської діяльності у цілому, але не акцентується увага саме на здійсненні банками інвестиційної діяльності та вдосконаленні податкових важелів впливу на неї в державі. Б.І. Пшик, О.О. Печенко наводять характеристику основних проблем, які стримують процеси банківської інвестиційної діяльності в Україні, та обґрунтовують напрями їх вирішення (зосереджують увагу на заходах розширення ресурсної бази, активізації банківських вкладень у реальні та фінансові активи, створення та фінансування інвестиційних

банків, посилення заходів державного впливу, спрямованих на підвищення прибутковості та зниження ризиків банківського інвестування) [4, с. 24]. Авторами ґрунтовно розкривається проблематика банківського інвестування в Україні, однак недостатньо акцентовано увагу саме на податкових способах його стимулювання. С.В. Онікієнко розглядає основні підходи до визначення інвестиційної діяльності банку в економічному контексті, визначає специфіку інвестиційної діяльності банків, досліджує діалектичність взаємозв'язку між фінансовою та інвестиційною діяльністю, а також визначає роль банківських інвестицій у процесі регулювання банківської діяльності [5, с. 12]. Однак хоча й ґрунтовно висвітлюються проблеми здійснення інвестування вітчизняними банками, знову ж таки недостатньо визначено їх податкові стимули.

Незважаючи на значну кількість публікацій за даною тематикою, існують не вирішені проблемні аспекти у здійсненні банківськими установами інвестиційної діяльності та її стимулювання на рівні держави за допомогою податкових важелів, що доводить необхідність пошуку нових дієвих напрямів їх вирішення.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення ключових проблем здійснення податкового стимулювання інвестиційної діяльності банківських установ в Україні та знаходження перспективних напрямів його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Банківське інвестування в дослідженнях науковців та практиків частіше за все трактується як «довгострокове вкладення банківських ресурсів (грошових та інших резервів банку) у приватні й державні цінні папери, рухоме та нерухоме майно, інтелектуальні цінності, статутні капітали підприємств, дорогоцінні метали, інноваційні проекти та інші об'єкти вкладення з метою отримання прибутку та поширення корпоративного впливу» [5, с. 12]. Банківське інвестування має свої специфічні особливості:

- основною метою здійснення інвестування банківськими установами є одержання прибутку, а не соціального чи економічного корисного ефекту;
- банківська установа може здійснювати інвестиційну діяльність від свого імені як за рахунок власних ресурсів, так і за рахунок залучених та запозичених ресурсів і може приймати участь в інвестиційному процесі не лише як інвестор, а й обслуговувати рух коштів, що належать інвесторам-клієнтам, призначених для інвестиційних цілей, чи співпрацювати з клієнтами в мобілізації накопичень і заощаджень та спрямовувати їх на інвестиційні цілі через ринок цінних паперів [5, с. 13].

На здійснення інвестиційної діяльності банків впливає велика кількість макро- та мікроеко-

номічних чинників. В умовах фінансової кризи основними проблемами банківського сектору, які безпосередньо чи опосередковано негативно вплинули і на здійснення банками інвестиційної діяльності, стали:

- непрозора і жорстка регуляторна політика Національного банку України;
- низький рівень довіри населення до банківського сектору;
- висока концентрація та низька конкуренція на банківському ринку (кількість банків станом на 1 січня 2017 р. становить 96, у тому числі 38 – з іноземним капіталом);
- низький рівень платоспроможності і рентабельності;
- масові банкрутства, ліквідація банків та неповернення (або значна затримка у поверненні) депозитів населенню з ФГВФО;
- низький потенціал заощаджень домогосподарств, що трансформуються в інвестиції; високий рівень корупції, тінізації та офшоризації;
- високі кредитні ставки та їх недоступність для малого і середнього бізнесу, системний дефіцит довгих ресурсів;
- неефективний кредитний портфель та наявність високої частки токсичних кредитів у його структурі [7, с. 72; 8, с. 429].

Аналітичні показники здійснення банківськими установами капітального інвестування з 2010 по 2017 р. включно наведено в табл. 1.

За останні чотири роки тенденція, наведена в табл. 1, переконливо свідчить про пасивну позицію вітчизняних банківських установ у здійсненні капітального інвестування. Це зумовлено загальнодержавними проблемами і фінансовою кризою, системною кризою банківської системи в державі, а також відсутністю стимулювання. Велике значення серед державних стимуляторів має податкове регулювання. Податкове регулювання банківської діяльності – це цілеспрямований комплексний процес використання засобів та інструментів впливу державної податкової політики на банківську діяльність із метою стимулювання чи стримування наданих банківських послуг для отримання позитивних соціально-економічних результатів [6]. Сучасна вітчизняна податкова практика не створює умов для зростання обсягів інвестиційної діяльності банків, оскільки повернення інвестиційних кредитів здійснюється впродовж кількох років, після завершення всього комплексу робіт, і в цей період банк ще не має прибуткових джерел для сплати податків [4, с. 26]. Знаходження оптимального варіанту здійснення оподаткування банківських установ дасть змогу належним чином наповнити бюджети податковими платежами від банківської діяльності та забезпечити стимулювання економічного зростання держави. Створення ефективної податкової системи, що регулю-

Таблиця 1

**Тенденція здійснення капітальних інвестицій за 2010–2017 рр. в Україні, млрд. грн.**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всього	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2	412,8
У т. ч. банківськими установами	22,9	36,7	39,7	34,7	21,7	20,7	27,1	21,8

*Джерело: складено за матеріалами Державної служби статистики України*

ватиме діяльність банківських корпорацій є дуже складним, але важливим завданням держави.

Проблематика оподаткування банківських установ є багатоаспектною та включає як правові, так і економічні важелі. В Україні практично відсутні механізми, які б чітко стимулювали спільну діяльність банків та держави у сфері інвестування, а також розподіл між державою та банківськими установами ризиків під час здійснення довгострокового інвестування, [4, с. 27].

Податкове регулювання банківської діяльності може як позитивно, так і негативно позначатися на діяльності банківських установ, може сприяти як розвитку, так і скороченню певних операцій. Так, прикладом негативного впливу на діяльність банківських установ було запровадження оподаткування процентного доходу за депозитами фізичних осіб, що призвело до зменшення їхньої привабливості для населення, скорочення їх обсягів та змусило банки підвищити депозитні ставки для збереження даного джерела наповнення ресурсної бази [3, с. 119].

Зважаючи на болючий у банківській системі процес докапіталізації банківських установ, стримуючими чинниками у здійсненні інвестиційної діяльності є вкрай низькі розміри власного капіталу багатьох вітчизняних банківських установ та низька якість і незадовільна структура їх пасивів. З позиції стимулювання важливим напрямом допомоги банкам у вирішенні цих проблем є запровадження податкових пільг для банків та їхніх акціонерів під час спрямування їхніх грошових засобів на поповнення капіталу банку. Слід запровадити часткове (50%) оподаткування доходів, спрямованих на капіталізацію банківських установ, звільнити від оподаткування отримані дивіденди від володіння акціями банків, а також дивіденди, спрямовані на їх реінвестування [4, с. 27].

Активізація інвестиційної діяльності банків неможлива без перегляду податкової системи в її спрощенні і зниженні податкового тиску [4, с. 26]. З одного боку, оподаткування прямо впливає на банки та формує їхній чистий фінансовий результат, однак тягар податкового навантаження через збільшення витрат банків перекладається на клієнтів, що буде опосередковано позначатися на їхній діловій активності [3, с. 118].

Недосконалість нормативно-правових актів, що регулюють здійснення податкового регулю-

вання банківської діяльності, сприяє ухиленню від сплати ними податкових платежів та приховуванню дійсних сум прибутків. Попри бажання мінімізувати ризики та забезпечити себе від майбутніх утрат створюється враження про зловживання банками обсягами відрахувань до різних резервів для зменшення суми прибутку до оподаткування та скорочення самого прибутку на податок [3, с. 124]. Це негативно позначається не лише на наповненні бюджетів, а й на розвитку економіки країни загалом. Відраховуючи значні суми у резерви, банківські установи, своєю чергою, зменшують обсяги оборотних коштів, які б могли спрямувати на інвестиційну діяльність. Податковий механізм, що здійснює вплив на банківську діяльність, повинен бути побудований так, щоб не сприяти приховуванню їхніх дійсних результатів діяльності та мінімізації податкових зобов'язань, а навпаки, здійснювати стимулювання до розвитку банківських послуг.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, досліджуючи ключові проблеми та чинники податкового впливу на інвестиційну діяльність вітчизняних банківських установ, можна дійти висновку щодо того, що податкова система України здійснює стримуючий вплив на інвестиційну діяльність банківських установ та лише сприяє ухиленню від сплати податків. Саме тому необхідно звернути увагу на вдосконалення податкового законодавства в контексті здійснення оподаткування фінансових операцій вітчизняних банківських установ.

Потребує вдосконалення й інформативний складник, тобто вдосконалення подання звітності та прозорість інформації щодо сплати вітчизняними банківськими установами податків та зборів від здійснення своєї діяльності. По-перше, це покращуватиме податкову дисципліну тих банківських установ, які здійснюють маніпуляцію податковими сплатами та незаконним використанням податкових пільг, а по-друге, сприятиме наповненню бюджетів усіх рівнів, що, своєю чергою, призводитиме до прискорення економічного зростання. Також за допомогою прозорості сплати податкових платежів банківськими установами можна буде виявити ті банки, які потребують більш уважного нагляду та контролю над нарахуванням та сплатою податкових платежів і зборів.

Удосконалювати також необхідно й систему оподаткування банківських установ в Україні. Зни-

ження податкового навантаження на вітчизняні банки сприятиме зниженню вартості банківських послуг, що кінцевому підсумку стимулюватиме здійснення інвестиційної діяльності, оскільки здешевлення кредитів дасть змогу за рахунок збільшення обсягів кредитування наповнювати ресурсну базу для проведення інвестиційної діяльності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Паливода К.В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 4–9.  
 2. Слободянюк Н.О., Верич Г.О. Проблеми і перспективи підвищення інвестиційної активності банків в умовах до капіталізації. *Молодий вчений*. 2017. № 4(44). С. 765–768.  
 3. Сенищ П.М. Податкове стимулювання розвитку банківської діяльності в забезпеченні економічного зростання. *Інститут бухгалтерського обліку,*

*контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. Вип. 4. С. 117–127.

4. Пшик Б.І., Печенко О.О. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2014\\_2\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_2_5).

5. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність банків в економічному контексті. *Економіка: теорія та практика*. 2015. № 2. С. 12–18.

6. Дзюба О.В. Податкове регулювання банківської діяльності в Україні та визначення його пріоритетних функцій. *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди Фінанси, грошовий обіг, кредит*. 2011. № 17/1. С. 203–209.

7. Олешко А.А., Побоча К.П. Актуальні напрями подолання банківської кризи в Україні. *Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України*. 2017. № 1(3). С. 70–78.

8. Нова траєкторія розвитку національної економіки: мікро-, макро- та прикладні аспекти : монографія / за ред. О.В. Покатаєвої, М.В. Болдуєва, Г.Ю. Кучерової. Запоріжжя : КПУ, 2017. 452 с.

**РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ СПРОМОЖНОСТІ**  
**DEVELOPMENT OF COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES AS A TOOL FOR PROVIDING THEIR CAPACITY**

*У статті розглянуто нормативно-правове забезпечення, яке регулює співробітництво територіальних громад в Україні. Досліджено основні цілі, які ставлять перед собою органи місцевого самоврядування територіальних громад – учасники договорів про співробітництво. Вивчено п'ять форм співробітництва територіальних громад, які діють в Україні. Проаналізовано укладені договори про співробітництво територіальних громад у 2014–2017 рр. та виділено основні завдання, реалізація яких стосувалася співробітництва громад. Визначено напрями, в яких варто підписувати договори про співробітництво територіальних громад.*

**Ключові слова:** територіальна громада, співробітництво, місцеве самоврядування, фінансова децентралізація, адміністративно-територіальна реформа.

*В статье рассмотрено нормативно-правовое обеспечение, которое регулирует сотрудничество территориальных общин в Украине. Исследованы основные цели, которые ставят перед собой органы местного самоуправления территориальных общин – участники договоров о сотрудничестве. Изучено пять форм сотрудничества территориальных общин, действующих в*

*Украине. Проанализированы подписанные договоры о сотрудничестве территориальных общин в 2014–2017 гг. и выделены основные задачи, реализация которых касалась сотрудничества общин. Определены направления, в которых следует подписывать договоры о сотрудничестве территориальных общин.*

**Ключевые слова:** территориальная община, сотрудничество, местное самоуправление, финансовая децентрализация, административно-территориальная реформа.

*The article deals with the regulatory framework that regulates cooperation of territorial communities in Ukraine. The main goals of local government bodies of the territorial communities, who participates in cooperation agreements, are investigated. Five forms of cooperation of territorial communities operating in Ukraine have been studied. Agreements on cooperation of territorial communities, conducted during 2014-2017 are analyzed and the main tasks, which implementation was related to cooperation of communities, are defined. Directions, which are worth signing agreements on cooperation of territorial communities are determined.*

**Key words:** territorial community, cooperation, local self-government, financial decentralization, administrative-territorial reform.

УДК 336:332.1:338.24.021.8

**Раделицький Ю.О.**

к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту Львівський національний університет імені Івана Франка

**Постановка проблеми.** Реформа адміністративно-територіального устрою та фінансова децентралізація в Україні супроводжуються пере-

розподілом на користь місцевих бюджетів фінансових ресурсів та повноважень – на користь органів місцевого самоврядування. У результаті передачі

важелів впливу та ресурсної бази відбувається автоматичний перехід на цей рівень відповідальності за їх ефективну реалізацію та залежності від економічних та політичних ризиків.

У результаті об'єднання територіальних громад в Україні відбулося їх укрупнення, що суттєво вплинуло на можливості органів місцевого самоврядування забезпечити ефективну реалізацію своїх повноважень. Попри це залишається велика кількість територіальних громад, чисельність жителів яких не перевищує 3–5 тис. осіб. А існування та одночасне функціонування в державі на базовому рівні з однаковою ресурсною базою та пакетом повноважень територіальних громад із чисельністю населення дещо більше однієї тисячі осіб та понад двадцять тисяч осіб не відповідає принципу соціальної справедливості. Великим територіальним громадам значно легше забезпечити надання соціальних послуг високої якості, ніж у громадах із невеликою кількістю жителів та незначною територією. Це пов'язано як із різним рівнем фінансової спроможності таких громад, так і з їх різною ресурсною забезпеченістю (наявністю трудових, природних, зокрема земельних, ресурсів тощо).

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню проблем співробітництва територіальних громад, а також зміцненню фінансової бази органів місцевого самоврядування присвятили свої праці, такі вчені-економісти: Т. Боголіб, О. Василик, І. Вахович, П. Жук, В. Пилипів, С. Попов, М. Козоріз, І. Коломієць, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, А. Пелехатий, Л. Тичковська, С. Юрій. Водночас аналіз праць українських і закордонних дослідників у світлі сучасних викликів соціально-економічного розвитку територіальних громад дає змогу стверджувати про необхідність поглибленого вивчення методологічних та практичних аспектів співробітництва територіальних громад як інструмента забезпечення їх спроможності.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження розвитку співробітництва територіальних громад як інструмента забезпечення їх спроможності.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Формування об'єднаних територіальних громад із чисельністю жителів 1–3 тис. осіб та низькою фінансовою спроможністю відбулося значною мірою в умовах «першої хвилі» об'єднання, у 2015 р., коли утворення перших ОТГ було питанням політичного значення, і не було поставлено жодних вимог до їх формування. Крім зазначеного, формування об'єднаних громад часто супроводжується проблемою спротиву об'єднанню сільських громад із міською, навколо якої вони розташовані [3]. Незважаючи на економічну доцільність такого укрупнення, жителі сільських громад побоюються втратити важелі впливу та фінансові

ресурси, які будуть закумульовані у центрі громади, яким стане місто. Відтак, формуються лише сільські ОТГ, часто навколо міста. У результаті відбувається розірвання економічних, фінансових та інших взаємозв'язків.

Напрямом вирішення зазначених проблем науковці називають використання механізму співробітництва територіальних громад.

Слід зауважити, що в Україні на можливість використання механізму співробітництва було звернуто увагу в результаті початку реформи місцевого самоврядування та з набуттям чинності Закону України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р. [4], хоча цей інструмент було передбачено як форму відносин між територіальними громадами Конституцією України [8] та Законом «Про місцеве самоврядування в Україні» [7].

Дещо з іншого боку на співробітництві громад було акцентовано увагу в країнах ЄС. У результаті економічної кризи 2008 р. економіка багатьох країн Європи постраждала, що вплинуло на стабільність державних фінансів цих країн та зростання дефіциту бюджетів. Оскільки в більшості країн ЄС фінансові ресурси та повноваження є децентралізованими, криза мала значний вплив на місцеві бюджети. У результаті відбулося зменшення кількості суб'єктів господарювання, зниження показників їхньої діяльності, зростання рівня безробіття, як наслідок, обмеженість податкової бази та зменшення надходження податкових платежів до місцевих бюджетів. В умовах фіскальної кризи виникла потреба переосмислення органами місцевого самоврядування фінансової політики в напрямі економії коштів та надання соціальних послуг із метою збільшення їх ефективності й якості та зниження вартості. Одним з інструментів для вирішення цих завдань було вибрано співробітництво муніципалітетів у спільному наданні соціальних послуг.

Таким чином, співробітництво територіальних громад визначене як відносини між двома або більше територіальними громадами в особі органів місцевого самоврядування, які мають статус юридичних осіб, наділені відповідними повноваженнями та з наявною ресурсною базою, на договірних засадах для реалізації конкретно визначених завдань (рис. 1).

Цілі, які ставлять перед собою органи місцевого самоврядування територіальних громад – учасників договорів про співробітництво, можуть бути різними, проте основними серед них є такі [2; 5]:

- забезпечення фінансових та організаційних можливостей для надання послуг, які не можуть бути реалізовані з різних причин у невеликих за розміром громадах;
- економія коштів під час надання соціальних послуг;



Рис. 1. Співробітництво територіальних громад як система

Джерело: розробка автора

- поліпшення якості наданих соціальних послуг;
- забезпечення максимально ефективної політики соціально-економічного розвитку територіальної громади та формування стабільних і тісних зв'язків із громадами-сусідами.

Відповідно до ст. 142 Конституції України, територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи та служби. Це право підтверджене також і ст. 28 Закону України «Про місцеве самоврядування». Детально основні засади та умови співробітництва територіальних громад в Україні визначено Законом України «Про співробітництво територіальних громад», відповідно до якого співробітництво громад здійснюється для забезпечення соціально-економічного, культурного розвитку територій та підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів та цілей.

Слід зауважити, що, відповідно до ст. 3 Закону України «Про співробітництво територіальних громад», суб'єктами такого співробітництва виступають безпосередньо територіальні громади сіл, селищ, міст. Таким чином, органи місцевого самоврядування вищих рівнів (районні та обласні ради) такого права на законодавчому рівні позбавлені. Зважаючи на необхідність укрупнення районів в Україні як завдання наступного етапу адміністративно-територіальної реформи, таке співробітництво могло б стати ефективним «стартовим майданчиком» подальшого укрупнення районів.

Разом із тим співробітництво можна розглядати також у контексті формування та просування політики розвитку регіону (рис. 2).

Враховання можливостей тісної взаємодії територіальних громад у напрямі реалізації відповідних проектів на рівні регіону може забезпечити використання співробітництва на базовому рівні для реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону та сприяти формуванню ефективних та тісних взаємозв'язків органів місцевого самоврядування регіонального та базового рівнів.

Таким чином, слід говорити про необхідність затвердження на обласному рівні програми сприяння співробітництву територіальних громад та визначити важелі стимулювання такої взаємодії. Важливим є визначення тих напрямів співробітництва, які є пріоритетними для розвитку регіону, та стимулювання їх реалізації громадами через спільні дії передовсім шляхом певної фінансової підтримки з обласного бюджету. Таке фінансове стимулювання можна вважати справедливим, оскільки воно спрямовуватиметься на реалізацію проектів, важливих не лише для громад, а й визначеними як першочергові на рівні регіону.

А залучення до реалізації конкретного завдання як територіальних громад, так і органів місцевого самоврядування вищих рівнів забезпечить такі переваги:

- по-перше, пришвидшить його реалізацію та забезпечить більш ефективний моніторинг виконання;
- по-друге, збільшить економію коштів, витрачених із бюджетів різних рівнів;
- по-третє, визначення на рівні регіону завдання для реалізації сприятиме охопленню значної території для реалізації, тобто буде мати ефект масштабу.

Пропозиція використання інструменту співробітництва територіальних громад для реалізації регіональної політики соціально-економічного розвитку буде максимально ефективною в умовах





**Рис. 2. Співробітництво територіальних громад у контексті просування політики розвитку регіону**

*Джерело: розробка автора*

завершення першого етапу адміністративно-територіальної реформи в Україні, тобто в умовах уже сформованих та функціонуючих ОТГ. Забезпечити ефективне співробітництво між ОТГ із відповідним пакетом повноважень, фінансовою та ресурсною базою і територіальною громадою села, селища чи невеликого міста є важким завданням, оскільки існують розбіжності у їхніх можливостях.

Нині в Україні визначено п'ять форм співробітництва територіальних громад (табл. 1).

Аналіз офіційних даних щодо укладення договорів про співробітництво територіальних громад в Україні в період 2014–2017 рр. дав змогу отримати такі результати (табл. 2).

Переважна частина (77,3%) договорів про співробітництво територіальних громад – це договори, які передбачають реалізацію спільних проектів за рахунок акумулювання на визначений період ресур-

сів для реалізації конкретного завдання. Популярність такої форми співробітництва зумовлюється її універсальністю та простотою. При цьому договір може містити як конкретно визначену мету співробітництва, так і мати рамковий характер (без конкретно визначеної мети). Менш популярними є такі форми співробітництва, як делегування завдань, створення комунальних підприємств, установ та організацій, їх спільне фінансування та утримання.

Договори про утворення спільного органу управління взагалі відсутні. Причиною цього є складність впровадження цієї форми. Воно можливе у територіальних громадах, фінансово неспроможних забезпечити функціонування органів управління. Дана форма пропонує утворення спільних органів управління громад – учасниць співробітництва. При цьому не передбачається суттєва зміна моделі місцевого управління, а можливість

Форми співробітництва територіальних громад

Форма співробітництва територіальних громад	Основні аспекти застосування форми	Основні завдання
1	2	3
<b>Делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами виконання одного чи кількох завдань із передачею йому відповідних ресурсів</b>	Застосовується, коли в одного суб'єкта співробітництва наявна можливість надання визначених послуг, тоді як інші не можуть їх забезпечити	постановка завдання; визначення суб'єкта співробітництва, здатного надавати відповідну послугу; визначення умов надання послуги та фінансових аспектів її реалізації; визначення умов звітування та контролю над наданою послугою
<b>Реалізація спільних проектів</b>	Передбачає акумулювання ресурсів та спільну координацію діяльності суб'єктами співробітництва на визначений період для реалізації відповідних завдань	постановка завдання; визначення умов реалізації проектів та надання послуг, розподіл завдань між суб'єктами співробітництва та фінансових аспектів їх реалізації; визначення умов звітування та контролю над наданою послугою
<b>Спільне фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності</b>	Виступає інструментом ефективного використання ресурсів територіальних громад – суб'єктів співробітництва. Передбачає використання можливостей об'єктів комунальної власності, які є у власності одного із суб'єктів співробітництва, усіма громадами за спільного утримання таких об'єктів	постановка завдання; визначення переліку підприємств для спільного утримання; визначення обсягів фінансових ресурсів та порядку їх використання для утримання підприємств; розподіл ризиків, відповідальності та доданої вартості у вигляді кінцевого продукту чи послуги між суб'єктами; визначення умов подання звітності про діяльність підприємства
<b>Утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств, установ та організацій спільних інфраструктурних об'єктів</b>	Застосовується для реалізації певних спільних інфраструктурних проектів та виконання відповідних функцій через утворення спільних комунальних підприємств, установ та організацій та їх утримання	постановка завдання; визначення умов формування підприємств та їх спільного утримання; визначення обсягів фінансових ресурсів та порядку їх використання для утримання підприємств; розподіл ризиків, відповідальності та доданої вартості у вигляді кінцевого продукту чи послуги між суб'єктами; визначення умов подання звітності про діяльність підприємства та порядку припинення діяльності підприємств
<b>Утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень</b>	Є доцільним у разі необхідності максимальної економії коштів на утримання органів місцевого самоврядування і передбачає створення спільного органу управління громадами	визначення мети та способу формування спільного органу управління; визначення найменування та місця знаходження органу управління; чітке формулювання функцій та повноважень, покладених на орган управління; встановлення порядку обрання на посади та звільнення; визначення умов фінансового та майнового забезпечення діяльності органу управління та його утримання; визначення умов контролю над діяльністю органу управління та порядку припинення діяльності / припинення співробітництва одного із суб'єктів

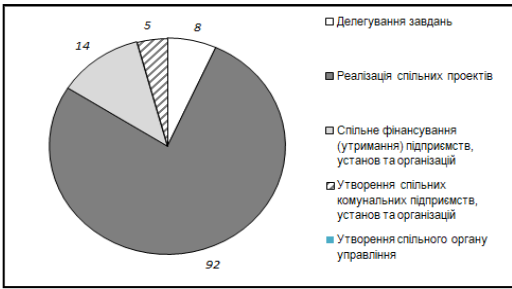
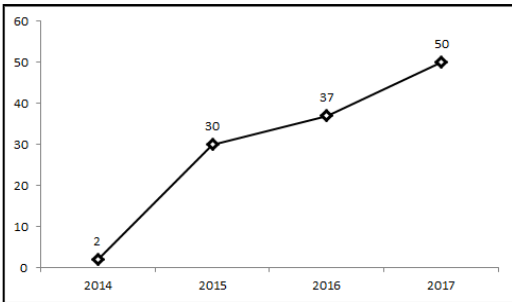
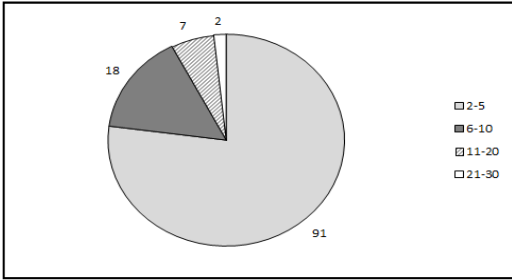
Джерело: складено на основі [4]

утворення спільного виконавчого органу місцевих рад або використання виконавчого органу одного із суб'єктів співробітництва. Така форма співробітництва може сприяти зниженню витрат на утримання управлінського апарату територіальної громади, проте сьогодні її ще не впроваджено.

Слід зауважити, що сьогодні договори про співробітництво укладаються між невеликою кількістю громад. 91 договір зі 119 укладених у 2014–2017 рр. – це угоди між двома-п'ятьма учасниками. Це свідчить про новизну цього інструмента та відсутність досвіду їх укладання. Разом

Таблиця 2

**Укладення договорів про співробітництво територіальних громад в Україні у 2014–2017 рр.**

Форма співробітництва територіальних громад		
Форма співробітництва	Кількість договорів про співробітництво	
1	2	3
Делегування завдань	8	
Реалізація спільних проєктів	92	
Спільне фінансування (утримання) підприємств, установ та організацій	14	
Утворення спільних комунальних підприємств, установ та організацій	5	
Утворення спільного органу управління	0	
Кількість договорів про співробітництво територіальних громад у розрізі періоду укладення		
Рік	Кількість договорів про співробітництво	
2014	2	
2015	30	
2016	37	
2017	50	
Кількість громад – учасниць договорів про співробітництво територіальних громад		
Кількість громад-учасників	Кількість договорів про співробітництво	
2-5	91	
6-10	18	
11-20	7	
21-30	2	

Джерело: складено на основі [9]

із тим співробітництво стає дедалі популярнішим інструментом територіальних громад. Якщо в 2014–2015 рр. було укладено лише 32 договори, то в 2016 р. – вже 37. У 1,4 рази зросла кількість укладених договорів у 2017 р. А станом на 1 липня 2018 р., тобто за перше півріччя, їх укладено вже 75, тобто в 1,5 рази більше, ніж у попередньому році.

Дослідження тих сфер соціально-економічного розвитку територіальних громад, яких стосувалися договори про співробітництво, дає змогу виділити основні завдання, реалізація яких стосувалася співробітництва громад, серед них: придбання шкільних автобусів; придбання пожежних машин; утилізація твердих побутових відходів; капремонт систем опалення; капремонт освітніх та медичних закладів; ремонт доріг місцевого значення; утри-

мання ЦНАПу та архівної установи; фінансування культурних та освітніх заходів; створення, модернізація, утримання комунальних підприємств; організація пасажирських перевезень; газопостачання; відновлення водозахисних дамб тощо.

Враховуючи недостатньо високий рівень фінансової спроможності навіть уже сформованих у результаті укрупнення ОТГ, говорити про реалізацію масштабних проєктів поки зарано. Сьогодні цей інструмент використовують радше як можливість економії під час реалізації відповідних завдань. Разом із тим використання цього інструменту може забезпечити й інші, більш вагомні результати.

Разом із тим необхідне залучення до процесу співробітництва фахівців може бути забезпечене на обласному рівні, оскільки органи регіональної

влади також зацікавлені в максимальному ефекті від реалізації проектів та виконанні органами місцевого самоврядування базового рівня своїх функцій якісно.

Зважаючи на можливість формування єдиного простору для розвитку, слід говорити про різницю в територіальному та географічному розташуванні громад. На нашу думку, найвищий рівень співробітництва мав би спостерігатися серед околиць великих міст, адже передмістя – це розміщення в безпосередній близькості одна від одної територіальних громад, пов'язаних із містом та з іншими економічними, соціальними та історичними зв'язками. Співробітництво між такими громадами просто необхідне, оскільки забезпечить економію на масштабі та можливість використання переваг міста для громад навколо нього. У таких умовах, зокрема, можлива реалізація проектів із водовідведення та водопостачання, які є дороговартісними, проте вкрай необхідними для реалізації у зв'язку з екологічною та кліматичною ситуацією. У цьому контексті можна реалізувати також проекти економічного розвитку та формування певної інвестиційної зони.

Щодо територіальних громад, віддалених від міських центрів, співробітництво має бути спрямоване на подолання проблеми низької привабливості таких громад для підприємницьких структур, оскільки більшість таких суб'єктів прагне розташовуватися та функціонувати в громадах, ближчих до міст та з високою щільністю населення. Низька щільність та високі витрати обмежують приватну конкуренцію для надання суспільних послуг, тому співробітництво може стати ефективним інструментом для подолання таких диспропорцій, альтернативою приватних контрактів. Разом із тим такі територіальні громади мають можливість співробітництва у сфері туризму.

**Висновки з проведеного дослідження.** Співробітництво територіальних громад в Україні лише починає розвиватися та використовуватися як інструмент соціально-економічного розвитку.

Сьогодні воно радше виступає способом забезпечення економії на масштабі для територіальних громад. Проте як ефект економії на масштабі існує для територіальних громад невеликих розмірів, для великих громад вона відсутня, тому доцільним є реалізація іншого завдання співробітництва – формування певного спільного простору та сприяння регіональному розвитку, що виступає результатом співробітництва муніципалітетів в ЄС, проте є ціллю на майбутнє для громад в Україні.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон № 2456-VI від 08.07.2010. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: червень 2018 р.).
2. Монастирський Г.Л. Модернізація технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня в умовах трансформаційних змін в Україні : дис. ... д.е.н. : 08.00.03 ; ТНЕУ. Тернопіль, 2011. 508 с.
3. Коломієць І.Ф., Пелехатий А.О. Теоретико-практичні аспекти формування об'єднаних територіальних громад в Україні. *Економіка України*. 2017. № 4. С. 46–55. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2017\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_4_4).
4. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.
5. Пелехатий А.О., Західна О.Р. Адміністративно-територіальна реформа як інструмент децентралізації фінансових ресурсів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 4(108). С. 167–175.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: січень 2017 р.).
7. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон від 21.05.1997 № 280/97-ВР.
8. Про співробітництво територіальних громад : Закон від 17.06.2014 № 1508-VII.
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон від 28.12.2014 № 71-VIII.
10. Децентралізація влади. Офіційний сайт. URL : <http://decentralization.gov.ua>.

## ФІСКАЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

### FISCAL PROSPECTS OF EXCISE TAXATION OF TOBACCO PRODUCTS IN UKRAINE

*У статті проаналізовано структуру надходжень акцизного податку за підакцизними товарами до державного бюджету України. Надано оцінку фіскальних реалій акцизного оподаткування тютюну та тютюнових виробів в Україні. Розглянуто підходи до регулювання оподаткування підакцизних товарів і правила справляння акцизного податку в державах – членах ЄС. Визначено перспективи адаптації акцизного оподаткування тютюну та тютюнових виробів в Україні до норм податкового законодавства ЄС.*

**Ключові слова:** тютюн, тютюнові вироби, акцизний податок, акцизні ставки, державний бюджет, Євросоюз.

*В статье проанализирована структура поступлений акцизного налога в разрезе подакцизных товаров в государственный бюджет Украины. Дана оценка фискальных реалий акцизного налогообложения табака и табачных изделий в Украине. Рассмотрены подходы к регулированию налогоо-*

*бложения подакцизных товаров и правила взимания акцизного налога в государствах – членах ЕС. Определены перспективы адаптации акцизного налогообложения табака и табачных изделий в Украине к нормам налогового законодательства ЕС.*

**Ключевые слова:** табак, табачные изделия, акцизный налог, акцизные ставки, государственный бюджет, Евросоюз.

*The structure of excise tax revenue in the context of excisable goods to the State Budget of Ukraine is analyzed in the article. The estimation of fiscal realities of excise taxation of tobacco and tobacco products in Ukraine is given. The approaches to regulating the taxation of excisable goods and the rules for charging excise taxes in the EU Member States are considered. The prospects of adaptation of the excise taxation of tobacco and tobacco products in Ukraine to the norms of the EU tax legislation are determined.*

**Key words:** tobacco, tobacco products, excise tax, excise rates, state budget, EU.

УДК 336.226.331

**Сідельникова Л.П.**

д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Херсонський національний технічний університет

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки податки, крім фіскального важеля, виконують функцію важливого інструменту державного регулювання ринкових процесів. У сучасних податкових законодавствах у системі податків на споживання друге місце після податку на додану вартість (або податків, що його замінюють) зазвичай займають акцизи: і за регулюючими властивостями, і за фіскальними ефектами. Специфіка акцизного податку полягає у тому, що він адаптований до державного регулювання кількісних параметрів споживання товарів, шкідливих для здоров'я людини, контролю доходів монополістів під час виробництва певної продукції, захисту вітчизняних товаровиробників.

Ставки акцизного податку не повинні бути занадто високими, адже якщо рівень оподаткування акцизом завищений порівняно із сусідніми країнами, проблемою може стати контрабанда та зростання нелегального виробництва, особливо кустарного виробництва алкогольних товарів та тютюнових виробів, шкідливих для суспільного здоров'я.

Ці проблеми актуальні для України, адже у вітчизняному механізмі акцизного оподаткування, у тому числі тютюнових виробів, спостерігаються певні неузгодженості, про які свідчить як зростання рівня тіншового обігу підакцизних товарів унаслідок підвищення ставок податку на такі товари, так і наявні диспропорції між економічними показниками відповідних секторів економіки та фіскальною ефективністю акцизного оподаткування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вагомим внеском у розвиток теорії та практики акцизного оподаткування є праці українських учених: В. Андрущенко, В. Буряковського, В. Вишневського, О. Данилова, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Кулішера, А. Луцика, І. Луніної, І. Лютого, С. Онишко, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова та ін. Водночас не повною мірою дослідженими залишаються сучасні фіскальні перспективи акцизного оподаткування тютюнових виробів в умовах євроінтеграційних змін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка фіскальних реалій акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні та визначення перспектив його адаптації до норм податкового законодавства ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Податкова система України є дієвим інструментом регулювання економічного розвитку держави і, що не менш важливо, фіскальним ресурсом наповнення бюджетів усіх рівнів. Одним із таких ресурсів є акцизний податок. Після підписання 27.06.2014 Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом одним із найважливіших питань у сфері податкової політики України стало регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів.

Поняття акцизного оподаткування асоціюється в Україні з такими товарами, як алкогольні напої, тютюнові вироби, пальне, транспортні засоби та електроенергія. До 2003 р. до цього переліку входили й ювелірні вироби, які нині оподатковуються в деяких країнах Європи. У країнах ЄС до об'єктів

справляння акцизного податку належать послуги. Наприклад, в Італії – укладання страхових контрактів, купівля-продаж акцій та облігацій.

Якщо в ЄС значні надходження акцизів можуть досягатися за рахунок оподаткування послуг, то в Україні – це тютюнова промисловість. Зокрема, у 2017 р. обсяг мобілізованих до державного бюджету коштів від справляння акцизного податку на тютюнові вироби сягнув рекордного значення і становив 39,8 млрд. грн. (табл. 1).

Разом із тим спостерігаємо втрату з 2015 р. домінуючих позицій акцизного податку з тютюнових виробів на користь акцизів із пального внаслідок значного підвищення акцизних ставок майже на всі види нафтопродуктів, скраплений газ, речовини, що використовуються як компоненти моторних палив (пп. 215.3.4 ПКУ).

Однією з основних причин зростання обсягів надходжень акцизного податку з тютюнових виробів із 17,9 млрд. грн. у 2013 р. до 39,8 млрд. грн. у 2017 р. стало підвищення специфічних та адвалорних акцизних ставок. Разом із тим варто зазначити, що збільшення ставок акцизного податку є однією з умов гармонізації української податкової системи зі стандартами Європейської економічної зони.

На рис. 1 розглянемо динаміку надходжень акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів до державного бюджету України та його частку у ВВП за 2013–2017 рр.

Як засвідчують дані рис. 1, частка акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів у ВВП України зросла за останні 10 років у 3,6 рази, а саме з 0,37% до 1,33%, що є доволі вагомим показником. Водночас основний обсяг надходжень акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів забезпечує акцизний податок із виробле-

ної в Україні продукції, а надходження акцизів із увезених на територію України тютюнових виробів є менш значними.

Зазначимо, що основні підходи до регулювання оподаткування підакцизних товарів і правила справляння акцизного податку в державах – членах Євросоюзу сформовано в Директиві Ради 2008/118/ЄС «Про загальний режим акцизних зборів та якою скасовується Директива 92/12/ЄЕС», що набрала чинності 15.01.2009 і почала діяти в межах усього економічного простору Європи [3].

Ст. 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС від 16.12.2008 щодо загальних умов справляння акцизів і скасування Директиви Ради 92/12/ЄЕС визначено групи «гармонізованих» підакцизних товарів та директиви, які регулюють їх оподаткування акцизами:

- енергопродукти та електроенергія (дизельне пальне, нафтопродукти, природний газ, кам'яне вугілля та кокс) (Директива Ради 2003/96/ЄС);
- спирт та алкогольні напої (директиви Ради 92/83/ЄЕС, 92/84/ЄЕС);
- тютюнові вироби (Директива Ради 2011/64/ЄС).

Директива Ради 2011/64/ЄС «Про структуру і ставки акцизів, що застосовуються до тютюнових виробів» від 21.06.2011 встановлює основні принципи для гармонізації структури та ставок акцизних зборів щодо переробленого тютюну, які застосовуються державами – членами ЄС [4]. Маються на увазі такі товари: сигарети, сигари та сигарилли, тютюн для куріння, дрібно рублений тютюн (для скручування сигарет), інший тютюн для паління. Зазначимо, що структура акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби в Україні вже сьогодні за багатьма пунктами відповідає вимогам цієї

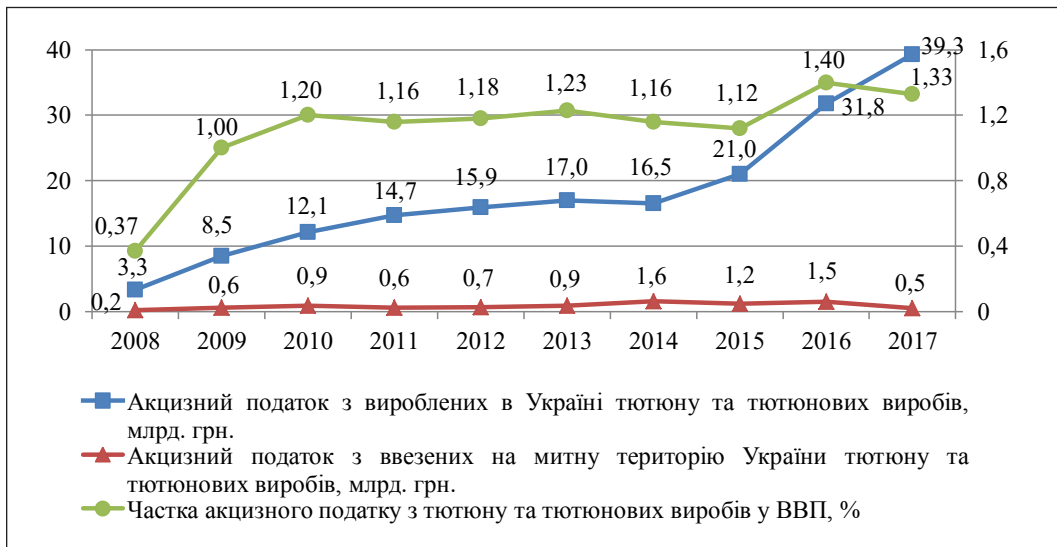
Таблиця 1

**Структура надходжень акцизного податку за підакцизними товарами до державного бюджету України за 2013–2017 рр.**

Підакцизні товари	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Тютюнові вироби	17,9	50,71	18,1	40,31	22,2	35,18	33,3	36,96	39,8	36,75
Спирт, алкогольні напої, пиво	7,6	21,53	9,5	21,16	9,4	14,90	12,8	14,21	13,8	12,74
Пальне *	8,5	24,08	16,3	36,30	25,5	40,41	37,2	41,28	46,2	42,66
Автомобілі легкові, кузови до них, причепа	1,2	3,40	0,9	2,01	2,5	3,96	2,8	3,11	3,8	3,51
Операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами	0,1	0,28	0,1	0,22	-	-	-	-	-	-
Електрична енергія	-	-	-	-	3,5	5,55	4,0	4,44	4,7	4,34
Всього	35,3	100,00	44,9	100,00	63,1	100,00	90,1	100,00	108,3	100,00

\* Згідно з бюджетною класифікацією станом на 31.12.2017.

Джерело: складено автором за даними [1]



**Рис. 1. Динаміка надходжень акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів до державного бюджету України та його частка у ВВП за 2008–2017 рр.**

Джерело: складено автором за даними [1; 2]

Директиви ЄС, але є ще низка негармонізованих аспектів.

Так, ст. 2 Директиви Ради 2011/64/ЄС чітко визначено, що акцизним податком оподатковується тільки тютюн для паління, отже, тютюн для нюхання та жування і для інших цілей, які не пов'язані з курінням, не є об'єктом оподаткування. Натомість пп. 215.3.2 Податкового кодексу України передбачає оподаткування будь-якого тютюну, у тому числі тютюну для нюхання та жування. Крім того, Директива 2011/64/ЄС не передбачає оподаткування тютюнової сировини та тютюнових відходів, а в Україні тютюнова сировина та тютюнові відходи оподатковуються (пп. 215.3.2 ПКУ).

Відрізняються також перелік операцій, що звільняються від оподаткування акцизним податком; механізм адміністрування акцизного податку під час придбання акцизних марок; механізм розрахунку мінімального акцизного податкового зобов'язання. Крім того, надані Кабінету Міністрів України повноваження з установлення мінімальних оптово-відпускних та роздрібних цін на тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну порушують установлений ст. 15 Директиви 2011/64/ЄС принцип вільного визначення максимальної роздрібною ціни.

Підкреслимо, що, відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, Україна має поступово наблизити ставки акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби до мінімального рівня країн – членів Євросоюзу.

Так, ст. 10 Директиви 2011/64/ЄС визначено, що з 01.01.2014 загальний акцизний збір на сигарети (специфічний складник плюс адвалорний складник без урахування ПДВ) становить щонайменше

60% від середньозваженої роздрібною ціни сигарет, випущених для споживання. Цей акциз не повинен бути меншим 90 євро за 1 000 шт. незалежно від середньозваженої роздрібною ціни продукту (за винятком країн, де акциз перевищує 105 євро). Ст. 14 Директиви 2011/64/ЄС визначено, що загальний акцизний збір (специфічний складник плюс адвалорний складник без урахування ПДВ), виражений у відсотках, у вигляді сум за кілограм або за вказану кількість одиниць продукції, повинен бути як мінімум еквівалентним ставкам або мінімальним сумами, установленим для:

- сигар або сигарил: 5% від роздрібною ціни продажу, що включає всі податки, або 12 євро за 1 000 од. або за кг;
- дрібно нарізаного тютюну (для скручування сигарет): не менше ніж 48% від середньозваженої роздрібною ціни продажу дрібно нарізаного тютюну, призначеного для скручування сигарет, що відпускається для споживання, або 60 євро за кг;
- іншого тютюну для куріння: 20% від роздрібною ціни, включаючи всі податки, або 22 євро за кг (табл. 2).

Отже, виконання Україною зобов'язань перед Європейським Союзом потребує поступового збільшення ставок на тютюнові вироби до відповідних мінімальних ставок ЄС. Підписавши у 2014 р. Угоду про асоціацію, Україна зобов'язалася в подальшому збільшити ставку акцизного податку на сигарети до 90 євро за 1 000 шт. У додатку XXVIII до гл. 4 «Оподаткування» розд. V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію зафіксований конкретний термін гармонізації податкового законодавства України з положеннями Директиви Ради 2011/64/ЄС «Про структуру

**Мінімальні ставки акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби в країнах Європейського Союзу**

Категорії продукції	Мінімальні ставки
Тютюн для куріння	48% середньозваженої роздрібною ціни продажу (або €60 за кг)
Сигари і сигарилли	5% від роздрібною ціни продажу (або €12 за 1 000 од. або за кг)
Інші види тютюну для куріння	20% від роздрібною ціни продажу (або €22 за кг)

*Джерело: складено автором за даними [5]*

та ставки акцизного збору на тютюнові вироби» – два роки з дати набрання чинності Угоди про асоціацію з ЄС (за винятком окремих статей) [6].

До підписання Угоди чинним законодавством України було встановлено акцизні ставки на тютюн та тютюнові вироби значно нижчі за ставки ЄС. Оскільки акцизний податок включається до ціни підакцизних товарів і переноситься на споживачів, різке підвищення його ставок до рівня, передбаченого в директивах ЄС, неможливе і потребує поступового вирішення. Крім того, поступове підвищення ставок акцизного податку не повинно вплинути на рівень інвестиційної привабливості (адже у тютюновій промисловості більшість виробників є підприємствами з іноземними інвестиціями) та на скорочення рівня легального виробництва і генерування обсягів дешевої контрабанди (зокрема, тютюнових виробів).

Основною стратегією реформування законодавства з акцизного оподаткування має бути поступове наближення вітчизняних акцизних ставок на тютюн та тютюнові вироби до ставок ЄС з урахуванням національних інтересів. Таке підвищення ставок повинно здійснюватися з урахуванням зростання купівельної спроможності населення.

Зважаючи на те, що у 2017 р. акцизний податок на тютюн та тютюнові вироби в Україні знаходився на рівні приблизно 20 євро, у майбутньому спостерігатиметься значне збільшення акцизних ставок, а отже, цін на зазначену продукцію. Так, із 2018 р. встановлено графік збільшення акцизних ставок на тютюнові вироби до 2025 р. на 20% щороку до досягнення мінімального стандарту ЄС (90 євро за 1 000 шт.).

Зокрема, у період із 01.01.2018 до 31.12.2018:

– специфічні ставки акцизного податку на продукцію, що відповідає кодам 2401, 2402 10 00 00 і 2403 УКТ ВЭД, становили 726,15 грн. за 1 кг (нетто);

– специфічні ставки акцизного податку на продукцію, що відповідає кодам 2402 20 90 10 і 2402 20 90 20 УКТ ВЭД, – 577,98 грн. за 1 000 шт.;

– мінімальне акцизне податкове зобов'язання щодо сплати акцизного податку з тютюнових виробів – 773,20 грн.

Разом із тим, відповідно до пп. 215.3.2 Податкового кодексу України, специфічні ставки акцизного податку на продукцію, що відповідає кодам

2401, 2402 10 00 00 і 2403 УКТ ВЭД, зростуть до 2 836,08 грн. за 1 кг (нетто), а ставки акцизу на сигарети без фільтру, цигарки та сигарети з фільтром (коди 2402 20 90 10 і 2402 20 90 20 УКТ ВЭД) – до 2 257,4 грн. за 1 000 шт.

Окрім того, збільшено розмір мінімального акцизного податкового зобов'язання щодо сплати акцизного податку з тютюнових виробів (установлено для сигарет без фільтру, цигарок, а також сигарет із фільтром) – до 3 019,85 грн. (пп. 215.3.3 ПКУ).

Як уже зазначалося, ставки акцизного податку і розмір мінімального акцизного податкового зобов'язання зростатимуть у декілька етапів, тому вищезгадані розміри будуть досягнуті тільки у 2025 р.

У табл. 3 порівнюємо чинні акцизні ставки на тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну в Україні в 2017–2018 рр. та ставки, встановлені на 2025 р.

У табл. 4 порівнюємо чинне мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку з тютюнових виробів в Україні в 2017–2018 рр. та встановлене на 2025 р.

На перший погляд, шляхом підвищення акцизних ставок можна збільшити бюджетні ресурси держави, насамперед за рахунок споживачів шкідливої для здоров'я тютюнової та алкогольної продукції, чи обмежити стимули до споживання останніх збільшенням їхньої ціни. Проте, реформуючи вітчизняну систему акцизного оподаткування, доцільно передусім брати до уваги середню заробітну плату, адже в Україні вона значно нижча за європейську. Отже, за суттєвого підвищення акцизних ставок вірогідним є наплив контрабандної торгівлі тютюновими виробами. Наприклад, у Литві внаслідок гармонізації акцизної політики з нормами ЄС за 2002–2004 рр. ставки акцизного податку на тютюн різко підвищилися – на 121%, а середня ціна перевищила білоруську і російську у 2,5 рази. У результаті в 2004 р. рівень контрабандних сигарет збільшився до 40% загального споживання. Другою країною, що відчувала хвилю контрабандної торгівлі, є Болгарія. За час євроінтеграції рівень контрабанди тютюнових виробів у цій країні досяг 30%. За аналогічним сценарієм відбувалася гармонізація ставок акцизного податку в Латвії та Румунії.



Таблиця 3

**Ставки акцизного податку на тютюнові вироби,  
тютюн та промислові замітники тютюну в Україні в 2017–2018 рр. та 2025 р.**

Код товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Одиниця виміру	Ставки податку		
			2017 р.	2018 р.	2025 р.
2401	Тютюнова сировина, тютюнові відходи	грн за 1 кг (нетто)	559,78	726,15	2 836,08
2402 10 00 00	Сигарети, включаючи сигари з відрізними кінцями та сигарилли (тонкі сигари) з умістом тютюну	грн за 1 кг (нетто)	559,78	726,15	2 836,08
2402 20 90 10	Сигарети без фільтра, цигарки	грн за 1000 шт.	445,56	577,98	2 257,4
2402 20 90 20	Сигарети з фільтром	грн за 1000 шт.	445,56	577,98	2 257,4
2403	Тютюн та замітники тютюну, інші промислового виробництва; тютюн «гомогенізований» або «відновлений»; тютюнові екстракти та есенції	грн за 1 кг (нетто)	559,78	726,15	2 836,08

*Джерело: складено автором за даними [7]*

Таблиця 4

**Мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку  
з тютюнових виробів в Україні у 2017–2018 рр. та 2025 р.**

Код товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару (продукції) згідно з УКТ ЗЕД	Одиниця виміру	Ставки податку		
			2017 р.	2018 р.	2025 р.
2402 20 90 10	Сигарети без фільтра, цигарки	грн за 1000 шт.	596,05	773,20	3 019,85
2402 20 90 20	Сигарети з фільтром	грн за 1000 шт.	596,05	773,20	3 019,85

*Джерело: складено автором за даними [7]*

**Висновки з проведеного дослідження.** На підставі проведеного дослідження можна зробити висновки, що фіскальні перспективи акцизного оподаткування тютюну та тютюнових виробів в Україні на середньострокову перспективу в контексті значного підвищення ставок акцизного податку в період до 2025 р. є стабільними, адже, на жаль, тютюнова залежність українського суспільства залишається суттєвою. Разом із тим, урахувавши низький рівень доходів громадян, слід очікувати на збільшення обсягів контрабандної тютюнової продукції, що несе додаткові ризики для здоров'я української нації. Подальші розвідки у цьому напрямі мають відбуватися у площині не лише аналітичних розрахунків та наукового обґрунтування рівня ставок акцизного податку на тютюн та тютюнові вироби, адекватного євроінтеграційним вимогам і фіскальним потребам держави, а й передбачати комплексний підхід до законодавчого та нормативного забезпечення фінансування діяльності з формування здорового способу життя населення України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <http://treasury.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Директива Ради 2008/118/ЄС «Про загальний режим акцизних зборів та якою скасовується Директива 92/12/ЄЕС» від 16.12.2008. URL : <http://www.minjust.gov.ua/45885>.
4. Директива Ради 2011/64/ЄС «Про структуру і ставки акцизів, що застосовуються до тютюнових виробів» від 21.06.2011. URL : <http://www.minjust.gov.ua/45885>.
5. Excise duties on alcohol, tobacco and energy. URL : [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/excise-duties-alcohol-tobacco-energy\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/excise-duties-alcohol-tobacco-energy_en).
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014. URL : [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi.bin/laws/main.cgi?nreg=25517&p=122579631296404>.

## РЕНТНІ ПЛАТЕЖІ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

## RENT PAYMENTS AND ENVIRONMENTAL TAX IN UKRAINE: HISTORICAL ASPECT

*У статті розглянуто основні етапи розвитку платності природокористування в Україні. Проаналізовано динаміку частки екологічного податку та рентних платежів у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету України. Виявлено що своєю компенсаційну роль екологічні платежі не виконують. Досліджено перерозподіл екологічних платежів між державним та місцевими бюджетами України. Зазначено необхідність трансформації екологічної політики в рамках європейської інтеграції України.*

**Ключові слова:** екологічний податок, рентні платежі, платне природокористування, етапи розвитку платності, динаміка частки екологічного податку та рентних платежів.

*В статье рассмотрены основные этапы развития платности природопользования в Украине. Проанализирована динамика доли экологического налога и рентных платежей в структуре налоговых поступлений Сводного бюджета Украины. Обнаружено, что свою компенсационную роль экологические платежи не выполняют. Исследовано перераспределение экологических платежей*

*между государственным и местными бюджетами Украины. Отмечена необходимость трансформации экологической политики в рамках европейской интеграции Украины.*

**Ключевые слова:** экологический налог, рентные платежи, платное природопользование, этапы развития платности, динамика доли экологического налога и рентных платежей.

*The article describes the main stages of the development of payment for environmental management in Ukraine. The dynamics of the share of environmental tax and rent payments in the structure of tax revenues of the Consolidated Budget of Ukraine is analyzed. It was found that environmental payments do not fulfill their compensatory role. The redistribution of environmental payments between the State and local budgets of Ukraine was investigated. The necessity of the transformation of environmental policy in the framework of the European integration of Ukraine is noted.*

**Key words:** environmental tax, rent payments, paid use of natural resources, stages of development of payment, dynamics of the share of environmental tax and rent payments.

УДК 336.7

Скопова О.С.

аспірант кафедри фінансів  
Сумський національний аграрний  
університет

**Постановка проблеми.** Питання фінансового забезпечення відтворення природних ресурсів в аграрній сфері залишається актуальним. Оскільки негативний вплив людини на оточуюче середовище постійно зростає, завдання раціонального природокористування стає першочерговим. Вилучення всіх видів рентного доходу власником відбувається шляхом установлення спеціальних обов'язкових платежів, у тому числі податків і зборів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню історичних аспектів розвитку системи рентних платежів за користування природними ресурсами в Україні присвячено праці таких учених, як Т.В. Волковець, В.М. Федосов, Н. Тішкова, К.А. Рябець, В.А. Зуєв, Ю.С. Шемшученко та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення історичного аспекту формування системи рентних платежів за користування природними ресурсами в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із загально визнаних принципів природокористування є принцип безоплатності загального та платності спеціального використання природних ресурсів у господарській діяльності [1]. Найбільш розповсюдженими формами платності природокористування, що застосовуються в Україні, є податок, плата і збір.

Перші згадування про відносини природокористування мали місце ще за часів Київської Русі. Княжа держава починаючи з XI ст. користувалася

зводом законів «Руська правда», які накладали певні грошові обмеження на деякі види діяльності, пов'язані з природокористуванням [2]. Так, наприклад, за псування чи вирубки «межових» (дерева, що позначали межі угідь) або «бортних» (дерева, що мали дупла з бджолиним медом) було передбачено штрафи (вири). За пошкодження або підпал князівської борті штраф становив 3 гривні, за переорювання межі чи крадіжку борті – 12 гривень. Окрім того, звід законів містив обмеження щодо термінів полювання на певних хутрових звірів та забороняв вилов деяких видів риб під час нересту тощо [3, с. 146]. Таким чином, формування природоохоронного законодавства України було започатковано за часів князівської доби [4, с. 172; 5, с. 81].

Наступним етапом розвитку природоохоронного законодавства українських земель, на якому доцільно зупинитися, тривав із середини XIV ст. до першої половини XVII ст. (литовсько-руська доба). У зазначені часи деякі норми «Руської правди» були використані та розширені в Литовських статутах (1529, 1566, 1588 рр.). Наприклад, у десятому розділі статуту 1588 р. містилися норми про податки та лов диких звірів, про охорону рослинного світу та полювання на птахів [7].

За козацько-гетьманської доби (середина XVII ст. – кінець XVIII ст.) використання водних та лісових ресурсів регулювалося нормами звичаєвого права та гетьманських універсалів. Поряд із тим

продовжували діяти Литовські статuti, законодавство Російської імперії, Польщі та Австрії [4, с. 172].

У бездержавницький період (кінець XVIII ст. – 1917 р.), коли практично 90% українських територій входили до складу Російської та Австрійської імперій, основним законом, що регламентував відносини природокористування, був «Звід законів Російської імперії». Норми звичаєвого права діяли лише у сільській місцевості. Даний звід містив Статут лісовий (1802 р.), яким було запроваджено дію Лісового департаменту. Даний інститут функціонував із метою проведення інвентаризації лісових угідь, організації нагляду за збереженням, відновлення ресурсів тощо. Пізніше були створені контрольно-наглядові органи: Лісова стража, Лісова інспекція та Корпус лісничих [7, с. 38]. Вартість покарань за вплив людини на навколишнє природне середовище встановлювалася «Зібранням малоросійських прав» (1807 р.). На думку М. Бринчука, на той час питання охорони навколишнього природного середовища було не екологічним, а санітарним [4, с. 174].

Доба Центральної Ради, Гетьманату та Директорії (1917–1920 рр.) відзначилася створенням першої державної інституції з питань охорони навколишнього природного середовища на території незалежної України – Міністерства земельних справ [7, с. 39]. Ця інституція проводила законодавче регулювання та виконавче управління в екологічній сфері, хоча і проіснувала недовго. Наприкінці 20-х років минулого століття у кількох союзних республіках була перша спроба з запровадження платності за спеціальне використання водних ресурсів, за скиди неочищених стічних вод у водойми. Та вона не мала сенсу, адже платником і одержувачем на той час виступала держава [2, с. 65].

29 червня 1960 р. Верховною Радою УРСР було прийнято Закон «Про охорону природи», на який було покладено регулювання суспільних відносин у галузі охорони навколишнього природного середовища та раціонального природокористування [10].

Законодавство у сфері охорони навколишнього природного середовища України формувалося багато століть та не було досконалим [8, с. 349]. На думку В.А. Зуєва, серед пострадянських держав Україна має найбільш багату історію формування засад управління охороною навколишнього природного середовища, але спеціалізовані органи управління з питань екології не були створені. Їхні функції були покладені на армію, міліцію та інші відомства [9].

Із набуттям Україною незалежності 26 червня 1991 р. Верховною Радою був прийнятий Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», який визначав одним з основних принципів стягнення плати за забруднення [2].

У Законі України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р. вперше з'явився термін «екологічний податок». Згідно зі ст. 18, це загальнодержавний податок, що стягується з фізичних та юридичних осіб за завдану шкоду навколишньому природному середовищу. Зараховувався даний податок у позабюджетні фонди охорони навколишнього природного середовища місцевих рад народних депутатів [11]. По суті, цей податок носив компенсаційний характер. Нормативи та порядок обчислення встановлювалися Кабінетом Міністрів УРСР. У новій редакції від 2 лютого 1994 р. термін «екологічний податок» був змінений на «плата за забруднення навколишнього природного середовища» [12]. Адміністрування цієї плати регламентувалося Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» [13].

Лише з прийняттям Податкового кодексу України з 1 січня 2011 р. [14] відбулася трансформація плати за забруднення навколишнього природного середовища на екологічний податок. Відповідно до змін, внесених до Податкового кодексу України у 2015 р., збір за використання природних ресурсів набув більш доцільного змісту, оскільки був перейменований на рентну плату.

Рентні платежі та екологічний податок належать до різних підпунктів класифікації, але спільним є те, що вони є фіскальними інструментами ощадливого природокористування [6]. Крім того, відповідно до функцій податкової системи, рентні платежі носять компенсаційний характер, а екологічний податок – регулюючий.

На рис. 1 розглянемо динаміку частки ресурсних платежів та екологічного податку за 2010–2017 рр.

За наведеними даними, у 2011 та 2012 рр. частка екологічних платежів мала значення близько 5%. У 2014 р. – більше 9%. Із 2015 по 2017 р. динаміка має негативну тенденцію, хоча в абсолютних показниках сума екологічних надходжень зростає. Частка екологічного податку протягом аналізованого періоду близька до 1%, що свідчить про його низьку фіскальну ефективність.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що екологічні платежі відіграють незначну роль у фінансовому забезпеченні відтворення природних ресурсів. Їх недостатньо для забезпечення необхідного рівня охорони навколишнього природного середовища. Отже, свою компенсаційну роль вони не виконують.

Згідно з Бюджетним кодексом України [15] та Законом України «Про державний бюджет на 2019 рік» [16], розподіл екологічних платежів між державним та місцевими бюджетами встановлено у таких розмірах (табл. 1).

За даними табл. 1, рентна плата за використання лісових ресурсів та спеціальне використання води розподіляються пропорційно між державним та місцевими бюджетами. Рентна плата за

користування надрами переважно спрямовується до державного бюджету, а саме 75%. За користування радіочастотним ресурсом України 100% надходить до державного бюджету. 55% екологічного податку розподіляють до місцевих бюджетів. Таким чином, найбільша частка екологічних платежів надходить до загального фонду державного бюджету.

Сьогодні Україна знаходиться на етапі реформування своєї екологічної політики та законодавства в рамках євроінтеграційних процесів. Відповідно до Основних засад (стратегії) державної екологічної політики України на період до 2020 р., плануються такі зміни в екологічному оподаткуванні [17]:

– вдосконалення нормативно-правової бази з питань екологічного оподаткування, у тому числі

виробництва, транспортування, зберігання, споживання екологічно небезпечної продукції;

– збільшення податкового навантаження на ті види діяльності та форми споживання, що є екологічно шкідливими для суспільства, насамперед ресурсні та екологічні платежі [17].

Унаслідок цього має бути проведено реформування екологічного складника податкової системи України з метою посилення ролі екологічного податку як стимулу для зменшення негативного впливу людини на оточуюче природне середовище.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, дане дослідження підтверджує той факт, що екологічне законодавство в Україні формувалося протягом тривалого періоду. Але воно є недосконалим. Підтвердженням тому є той факт, що екологічні платежі не виконують свої основні функції,

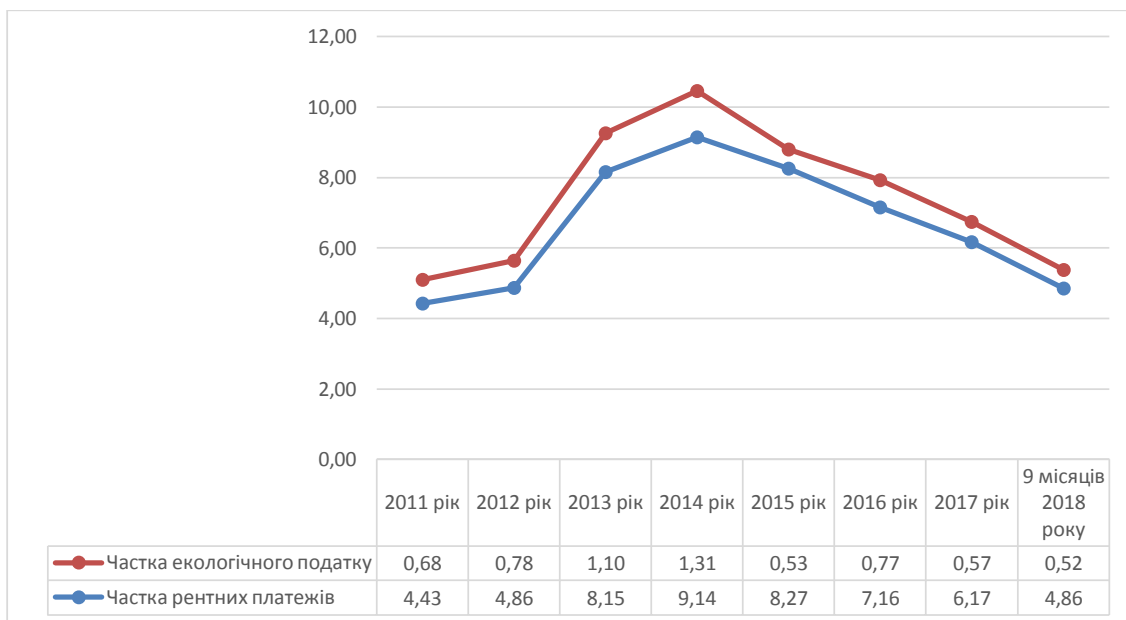


Рис. 1. Динаміка частки екологічного податку та рентних платежів у податкових надходженнях Зведеного бюджету України за 2011 р. – дев'ять місяців 2018 р.

Джерело: побудовано автором на основі звітних даних Державної казначейської служби України

Таблиця 1

**Розподіл екологічних платежів між державним та місцевими бюджетами України на 2019 р.**

Вид екологічного платежу	Розділ ПКУ	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	XI	50% Ст.29 БКУ п.2 пп. 3	50% Ст. 64 БКУ п.1 пп. 2
Рентна плата за спеціальне використання води	XI	45% Ст.29 БКУ п.2 пп. 4	45% Ст. 64 БКУ п.1 пп. 3
Рентна плата за користування надрами	XI	75% Ст.29 БКУ п.2 пп. 5	25% Ст. 64 БКУ п.1 пп. 4
Рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України	XI	100% Ст.29 БКУ п.2 пп. 16	0% Ст. 2 БКУ п.2 пп. 16
Екологічний податок	VIII	45% Ст.29 БКУ п.2 пп. 16-1	55% Ст. 69-1 БКУ п.1 пп. 4-1

Джерело: побудовано автором на основі [15; 16]

не компенсують нанесену шкоду навколишньому природному середовищу. У рамках євроінтеграції Україна вкотре реформує екологічне оподаткування, що дасть змогу поліпшити стан навколишнього природного середовища, посилить стимулюючий складник екологічного оподаткування та забезпечить нашій країні сталий розвиток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котеньов О.Г. Принципи права природокористування : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.06. Харків, 2016. 202 с.
2. Волковець Т.В. Особливості та передумови впровадження екологічного податку в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Економіка. 2012. Вип. 20. С. 64–67. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2012\\_20\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_20_15).
3. Мендик Л.В. Історичний розвиток юридичної відповідальності за лісопорушення. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2014. Вип. 3(6). С. 144–151.
4. Солоха М.Т. Формування правового механізму державного регулювання використання водно-ресурсного потенціалу України: історичний аспект. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2(46). С. 171–182.
5. Усаченко Л.М., Тимцуник В.І. Історія державного управління в Україні : навчальний посібник. Київ : Інтерсервіс, 2013. 292 с.
6. Бюджетна система : підручник / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. Київ : Центр учбової літератури ; Тернопіль : Економічна думка, 2012. 871 с.
7. Тішкова Н. Державне управління охороною навколишнього середовища на українських землях: ретроспективний аналіз. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2016. Вип. 3(30). С. 34–42. URL : [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016\\_03\(30\)/7.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_03(30)/7.pdf).
8. Рябець К.А. Екологічне право: історичні засади формування до періоду одержання Україною незалежності. *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності*. 2009. № 2. 438 с.
9. Зуєв В.А. Правове регулювання реалізації екологічного управління в Україні та шляхи його вдосконалення. URL : <http://www.mama-86.org.ua>.
10. Шемшученко Ю.С. Закон УРСР «Про охорону природи Української РСР». *Енциклопедія історії України*. Т. 3 / редкол.: В.А. Смолій (гол.) та ін. Київ : Наукова думка, 2005. 672 с. URL : [http://www.history.org.ua/?termin=Zakon\\_URSR\\_Pro\\_okhoronu\\_pryrody\\_URSR\\_1960](http://www.history.org.ua/?termin=Zakon_URSR_Pro_okhoronu_pryrody_URSR_1960) (останній перегляд: 03.01.2019).
11. Закон України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1991. № 39. Ст. 510.
12. Закон України «Про систему оподаткування» в редакції від 2 лютого 1994 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 21. Ст. 130.
13. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. – № 41. Ст. 546.
14. Податковий кодекс України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
15. Бюджетний кодекс України. URL : [https://urist-ua.net/кодекси/бюджетний\\_кодекс\\_україни/](https://urist-ua.net/кодекси/бюджетний_кодекс_україни/).
16. Закон України «Про Державний бюджет на 2019 рік» від 23 листопада 2018 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19#n41>.
17. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.

## ВПЛИВ ДЕСТРУКТИВНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

## THE INFLUENCE OF DEPLOYMENT FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF NON-STATE PENSION PROVISION IN UKRAINE

*У статті досліджено головні деструктивні чинники як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, які зумовлюють появу реальних загроз у розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Виділено такі чинники, як пенсійна безграмотність, нові підходи до організації пенсійного забезпечення, часті зміни в законодавстві, скорочення загальної кількості зайнятих, непрозорість фінансової системи, система пенсійних пільг. Аналіз деструктивних чинників дав змогу виокремити низку загроз.*

**Ключові слова:** недержавне пенсійне забезпечення, деструктивні чинники, загрози, недержавні пенсійні фонди.

*В статье исследованы главные деструктивные факторы как внешнего, так и внутреннего характера, которые обуславливают появление реальных угроз в развитии негосударственного пенсионного обеспечения. Выделены такие факторы, как пенсионная безграмотность, новые подходы к организации пенсионного обеспечения, частые*

*изменения в законодательстве, сокращение общего количества занятых, непрозрачность финансовой системы, система пенсионных льгот. Анализ деструктивных факторов позволил выделить ряд угроз.*

**Ключевые слова:** негосударственное пенсионное обеспечение, деструктивные факторы, угрозы, негосударственные пенсионные фонды.

*The article deals with the main destructive factors of both external and internal character, which condition the emergence of real threats in the development of non-state pension provision. The author highlights the following factors: retirement illiteracy, new approaches to the organization of retirement benefits, frequent changes in legislation, reduction of the total number of employed, opacity of the financial system, system of pension benefits. The analysis of destructive factors allowed highlighting a number of threats.*

**Key words:** non-state pension provision, destructive factors, threats, non-state pension funds.

УДК 368.914

**Шалієвська Л.І.**

аспірант кафедри економіки та економічної безпеки

Львівський державний університет внутрішніх справ

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі Україна обтяжена численними загрозами для своєї національної безпеки та особистої безпеки кожного громадянина. Війна, девальвація гривні, корупція та тінізація економіки найбільш негативно впливають на стабільність національного господарства, загострюють проблеми та протиріччя його соціально-економічного розвитку. Різке зростання тарифів, цін на паливо та продукти харчування, зниження ділової активності суб'єктів господарювання змушують населення від збереження частини своїх ресурсів перейти до їх споживання, що обов'язково приводить до падіння попиту на фінансові послуги, зокрема послуги з недержавного пенсійного забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми пенсійного забезпечення обговорюються відомими науковцями та практиками. Розглядаються різні проблеми функціонування цього виду забезпечення, а саме фінанси пенсійного забезпечення (І.Я. Чугунов, О.В. Насібова [1]), оцінювання пенсійного забезпечення, напрями її реформування та подальшого функціонування (І.О. Корчинський [2]), функціонування недержавних пенсійних фондів (Г.І. Соколовська [3]), а також їх основні ризики.

**Постановка завдання.** З огляду на досліджувані проблеми основною метою статті є обґрунтування впливу деструктивних чинників на розвиток вітчизняного недержавного пенсійного забезпечення. Для реалізації мети визначено такі основні завдання, як виділення деструктивних чинників,

обґрунтування за характером походження та формою вияву реальних загроз у розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні недержавне пенсійне забезпечення зазнає постійного впливу деструктивних чинників, що перешкоджають ефективному розвитку. Недооцінювання державою масштабів таких деструктивних дій або зволікання чи небажання із запобігання їм можуть та вже спричиняють суттєві втрати для пенсійного забезпечення українських громадян. Виділимо, на нашу думку, головні деструктивні чинники (як зовнішнього, так і внутрішнього характеру), реалізація яких може обернутись появою реальних загроз у розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

1) З одного боку нині, нові підходи до організації та накопичення пенсій за допомогою державного Накопичувального фонду та недержавних пенсійних фондів маловідомі (або зовсім не відомі) громадянам, що породжує недовіру та невпевненість. З іншого боку, пенсійна безграмотність, недостатня зацікавленість роботодавців та найманих працівників у фінансуванні цих фондів впливають на їх слабе використання. Брак, відсутність інформації, низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі накопичувального пенсійного забезпечення в суспільстві є чинниками серйозних загроз та викликів для недержавного пенсійного забезпечення зокрема та пенсійної системи в Україні загалом. Нині необхідність та важливість накопичувального пенсійного забезпе-

чення випала із системи інформаційно-ідеологічних завдань держави. Громадяни не сприймають фінансові інститути довгострокового інвестування через неодноразові втрати грошових коштів (на початку та протягом 90-х років втрата коштів у банках, фінансово-економічна криза 2008–2009 років).

2) Недотримання вимог нормативно-правових актів, етичних норм чи двозначного їх тлумачення, корумпованість у правоохоронній та судовій системах, часті зміни законодавства негативно впливають на функціонування недержавних пенсійних фондів. Це приводить чи може приводити до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, погіршення репутації, послаблення позицій на фінансовому ринку, обмеження можливостей розвитку НПФ. З іншого боку, законодавство держави нерозвинуте, суперечливе та недосконале (в сучасних умовах неоднозначними є норми законодавчої бази щодо участі на етапі пенсійного накопичення банків та страхових компаній), характеризується частими змінами положень та норм щодо функціонування того чи іншого сегменту ринку.

Політичні зміни є необхідною умовою існування країни, її розвитку. Однак зміни можуть мати різний характер, окремі ведуть до порушення сталості розвитку. Негативні політичні зміни (військові дії, загострення внутріполітичної ситуації, зміни в політичному курсі, зміни геополітичної ситуації), що відбуваються в країні, впливають як на фінансовий стан недержавних пенсійних фондів (НПФ), так і на формування ними фінансових ресурсів для приватного пенсійного забезпечення. Громадяни та роботодавці на добровільній основі зменшують (або припиняють) перерахування внесків на свою користь або на користь третіх осіб на індивідуальні пенсійні рахунки НПФ. Розмір пенсії, що виплачується НПФ, залежить від розміру коштів акумульованих на індивідуальному пенсійному рахунку. Приватне управління пенсійними заощадженнями за жорсткого контролю органів державної влади може забезпечити ефективне управління активами пенсіонерів.

3) Скорочення загальної кількості зайнятих, поширення неформальної та часткової зайнятості, робота вдома, підвищення демографічного навантаження особами похилого віку збільшують частку державних витрат на підтримку пенсіонерів. В Україні залишаються люди похилого віку, молоді особи, працездатне населення емігрує в розвинуті країни. Залучення українських студентів до навчання у ВНЗ країн-сусідів веде до зменшення працездатного населення. Це вкрай серйозна проблема для українського суспільства, яка приводить до виникнення негативних тенденцій у розвитку пенсійного забезпечення, адже витрати на державний Пенсійний фонд зростають, а приватне накопичення стає мізерним.

У 2015 році збільшилась кількість людей, що виїхала за кордон. До цього часу темпи зростання

потоків мігрантів з України не перевищували 5% на рік. Це пояснюється перш за все економічним становищем в країні. Нині найбільшу вікову групу серед тих, хто виїжджає, складають особи віком 25–34 років. Зростає також кількість тих, хто їде на навчання за кордон (близько 25 тисяч студентів) [4], тобто в Україні зменшується кількість громадян, які можуть працювати, платити податки, створювати пенсійний капітал на майбутнє.

Кількість населення в Україні кардинально зменшується протягом останніх років. Так, у січні 1993 року зафіксовано 52 млн. 244 тис. осіб. Згідно з даними перепису 2001 року ця кількість скоротилась до 48 млн. 241 тис. осіб. Станом на 1 січня 2009 року в Україні проживали 46 млн. 38 тис. осіб, на 1 квітня 2016 року кількість населення України, згідно з даними Державної служби статистики України, становила 42,708 млн. [5].

Для сучасної демографічної ситуації характерне поступове старіння населення України. Внаслідок постійного зниження народжуваності значно знизилась чисельність дітей. В Україні тенденція до зменшення народжуваності стала помітною із середини 2014 року. Якщо у 2013–2014 роках реєструвалось до 500 тисяч новонароджених на рік, то у 2014 році ця цифра скоротилась до 400 тисяч.

Низький рівень народжуваності, зниження питомої ваги молодих вікових груп до 16 років разом з очікуваним майбутнім зменшенням тривалості життя (середня тривалість життя в Україні становить близько 63 років для чоловіків та 74 років для жінок) сприяють зростанню чисельності пенсіонерів та старінню нації.

Водночас високою є смертність населення, насамперед чоловіків. Близько третини чоловіків не доживає до 60 років. Згідно з інформацією Державної служби статистики України станом на 1 листопада 2017 року кількість населення України склала 42 млн. 248 тис. 600 осіб [5].

Протягом чотирьох років в Україні стала знижуватись кількість померлих: 551,2 тис. померлих у 2013 році проти 477,5 тис. у 2017 році. Крім того, в минулому році зафіксовано найвищий показник перевищення народжуваності над смертністю за чотири роки, а саме 171,2 тис. [5].

В Україні сформувалася структура населення, для якої характерна висока питома вага осіб старшого віку та низька вага осіб молодшого віку. На 1 січня 2018 року чисельність осіб віком 0–15 років становила 16,3% загальної чисельності постійного населення, 60 років і старше – 22,9%, 16–59 років – 60,8%.

Вікова структура визначає демографічне навантаження, адже станом на 1 січня 2018 року на 1 000 осіб віком 16–59 років припадали 269 осіб віком 0–15 років та 378 осіб віком 60 років і старше. У сільській місцевості відповідні показники значно вищі (302 і 396 осіб), ніж у міських поселеннях

(255 і 370 осіб). Порівняно з 2017 роком загальний коефіцієнт демографічного навантаження на 1 000 осіб віком 16–59 років загалом по Україні збільшився із 632 до 647 осіб [5].

4) Непрозорість фінансової системи, проблеми в діяльності одного з учасників такої системи, загальний економічний спад можуть мати важкі негативні наслідки, яких неможливо уникнути, а можна лише мінімізувати для недержавного пенсійного забезпечення. Такі чинники мають вплив через існування зв'язків між системою пенсійного забезпечення та іншими сегментами фінансового ринку та економіки загалом.

Система недержавного пенсійного забезпечення у формі або за участі НПФ є взаємопов'язаною між багатьма учасниками ринку фінансових послуг, такими як банки-зберігачі, компанії з управління активами, страхові компанії. Криза банківської системи (в Україні це банківські кризи 2014–2015, 1998, 2004, 2008–2009 років) привела до стрімкого зниження цін на активи та банкрутства окремих банків, що негативно вплинуло на функціонування НПФ. Так, НПФ «Укресімбанку» втратив гроші в таких банках, як «Реал банк», «Дельта Банк», а також на облігаціях Криму. Через неможливість повернення депозиту у «Дельта Банку» цей фонд втратив до 2% інвестиційного портфеля [6]. У 2015 році збитки банківських установ становили понад 66,6 млрд. грн. [7]. У 2017 році обсяги збитків зменшились, становлячи 24,4 млрд. грн., що зумовлене значними відрахуваннями в резерви [8].

Взаємопов'язані з НПФ компанії з управління активами, які диверсифікують вкладення активів НПФ у різні фінансові інструменти, дотримуються законодавчих вимог до цінних паперів (їх емітентів), які можуть входити до складу активів НПФ. Порушення цих вимог приводить до загроз та викликів у системі недержавного пенсійного забезпечення. Показником їхньої ефективної роботи є чиста вартість одиниці пенсійних активів. Цей показник відображає зміну (приріст або зменшення) кожної гривні, сплаченої майбутнім пенсіонером у фонд. При цьому важливі не короткострокові досягнення, а стабільний приріст в часі. Саме динаміка приросту чистої вартості одиниці пенсійних активів показує, чи були допущені компанією з управління активами помилки в управлінні.

В Україні часто поширеною є ситуація, коли компанія з управління активами купує «сміттєві» цінні папери перед звітною датою, збільшуючи за їх допомогою нереальну прибутковість. Однак з часом виявляється, що такі цінні папери нічого не вартують. Це відбувається також з портфелем нерухомості, який часто переоцінюють. Прикладом такої ситуації є ситуація щодо діяльності недержавного пенсійного фонду НБУ, де у 2014 році було виявлено, що керівництво фонду вкладало гроші в «сміттєві» цінні папери. Згідно

з оцінками незалежних аудиторів чиста вартість активів цього фонду становила 760 млн. грн. замість 1,7 млрд. грн., на які вказувало керівництво фонду [6].

5) Чинником, що має негативний вплив як на розвиток недержавного пенсійного забезпечення зокрема, так і на розвиток пенсійного забезпечення загалом, є система пенсійних пільг. В Україні створились нерівні умови для тих, хто працює, й тих, хто виходить на пенсію та здійснює фінансове навантаження на пенсійну систему загалом. 107 тисячам колишніх державних службовців виплачується середня пенсія в розмірі 5 600 грн. Причому 3 000 з цієї категорії пенсіонерів отримують виплати в розмірі 10 000 грн, а 6 000 – більше 20 000 грн. [9]. За сучасних умов можливості державного пенсійного фонду щодо утримання великої кількості «пільгових» пенсіонерів звужуються, а його дефіцит зростає. Отже доцільно розвивати професійні недержавні пенсійні фонди, зокрема сформувати умови участі осіб у цих фондах на час їх працездатного віку. Світова практика показує, що найбагатші НПФ – це фонди державних службовців.

Недержавні пенсійні фонди як суб'єкти довгострокових фінансових вкладень відчують вплив різних чинників, які можуть ускладнювати їх розвиток створювати загрози (не лише зовнішні, але й внутрішні) в їхньому функціонуванні. Аналіз деструктивних чинників розвитку недержавного пенсійного забезпечення за характером походження та формою вияву дав змогу виокремити такі загрози.

1) Загроза незначного (малого) залучення пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Пенсійні внески сплачуються в розмірах та порядку, що встановлені пенсійним контрактом. Максимальний розмір внесків у фонд не обмежується.

При цьому основну частку (більше 90%) пенсійних внесків становлять внески від юридичних осіб (табл. 1). Внески фізичних осіб-підприємців залишаються дуже мізерними та не змінюються протягом аналізованого періоду (0,2 млн грн.). За 2016 рік середній розмір пенсійного внеску на одного вкладника мав такі показники:

- на юридичну особу, фізичну-особу підприємця він становив 26,5 тис. грн. (у 2015 році – 30,5 тис. грн.);
- на фізичну особу – 0,3 тис. грн. (у 2015 році – 0,2 тис. грн.).

На одну особу працездатного віку у 2016 році припали 136,6 грн. пенсійних внесків (у 2015 році – 119,9 грн., у 2014 році – 105,2 грн., у 2008 році – 30,3 грн [10]) (табл. 1).

Проведені авторські розрахунки вказують на те, що здійснені накопичення пенсійних внесків



Таблиця 1

**Обсяги пенсійних внесків та пенсійних виплат у НПФ за 2008–2016 роки**

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Пенсійні внески (млн. грн.), зокрема від:	582,9;	754,6;	925,4;	1 102,0;	1 313,7;	1 587,5;	1 808,2;	1 886,8;	2 138,7;
– фізичних осіб;	26,0;	31,8;	40,7;	50,6;	58,6;	66,5;	71,4;	80,3;	92,2;
– юридичних осіб;	556,8;	722,7;	884,6;	1 051,2;	1 254,9;	1 520,5;	1 736,1;	1 806,3;	1 802,1;
– фізичних осіб-підприємців	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Обсяги пенсійних внесків на одну зайняту особу працездатного віку, грн.	30,3	41,1	50,2	59,5	70,11	84,0	105,2	119,9	136,6

*Джерело: складено автором, розраховано за даними звітів про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2008–2016 роки*

є дуже малими, становлячи менше 1% річних обсягів власних надходжень Державного пенсійного фонду.

2) Загроза несприйняття українськими громадянами системи недержавного пенсійного забезпечення як альтернативи державній пенсійній системі, що впливає на малу кількість учасників НПФ. Це пояснюється низкою причин, а саме браком коштів для здійснення пенсійних внесків, слабкою довірою до фінансової системи загалом або страхом та простим нерозумінням того, як користуватись фінансовими накопичувальними послугами. Населення здебільшого є непоінформованим про концепцію пенсійної реформи в Україні та значення в ній системи недержавних пенсійних фондів і недержавного пенсійного забезпечення, що гальмує її подальший розвиток. Недостатньою є зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників чи створенні таких фондів власними силами.

Аналіз звітності НПФ показав, що хоча кількість учасників НПФ має тенденцію до зростання, проте є такі, які, незважаючи на реєстрацію в Нацкомфінпослуг, фактично обслуговують незначну кількість учасників, а саме менше ста учасників (НПФ «Надійна перспектива», «Всеукраїнський пенсійний фонд», «Джерело», «Поштовик», «Українська ощадна скарбниця», «Перший нафтогазовий»).

За аналізований період основну частину учасників НПФ становлять особи віком від 25 до 50 років (в середньому їх частка складає 60%), особи вікової групи від 50 до 60 років становлять в середньому 25%. Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років та вікової групи до 25 років є незначною, а саме менше 10%.

3) Загроза можливої втрати коштів через неякісне інвестування недержавних пенсійних фондів, що виявляється у відхиленні дохідності інвестування від запланованого значення. Коли актив НПФ не приніс очікуваного доходу чи не відповідає принципам надійності та ліквідності. Особливо гостро ця проблема стосується неповернення пенсійних активів, які розміщувалися на депозит-

них рахунках низки банківських установ, до яких введено тимчасову адміністрацію або щодо яких прийнято рішення про їх ліквідацію.

Накопичення в недержавному пенсійному забезпеченні має успішно використовуватись як джерело «довгих грошей», що впливає на обмежене використання фінансових інструментів. Водночас законодавством для мінімізації інвестиційних ризиків встановлено такі заборони та обмеження [11]:

- формування пенсійних активів за рахунок позикових (кредитних) коштів;
- надання майнових гарантій, що забезпечені пенсійними активами, або будь-яких кредитів (позик) за рахунок пенсійних активів;
- укладання угоди купівлі-продажу або міні пенсійних активів з обов'язковою умовою зворотного викупу;
- емітування будь-яких боргових цінних паперів та похідних цінних паперів;
- розміщування в зобов'язаннях однієї юридичної особи більше 10% загальної вартості пенсійних активів;
- тримання більше 10% цінних паперів (корпоративних прав) одного емітента.

Додаткові вимоги висуваються щодо інвестиційної діяльності корпоративного пенсійного фонду, адже дозволяється придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, емітентами яких є засновники такого фонду, не більше 5% загальної вартості пенсійних активів, а протягом перших п'яти років від початку заснування таких фондів – не більше 10 відсотків загальної вартості пенсійних активів.

Формування пенсійних активів здійснюється відповідно до затвердженої інвестиційної декларації, яка визначає інвестиційну політику НПФ. В інвестиційній декларації визначаються склад активів НПФ, основні напрями інвестування пенсійних активів та обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами, встановлені в межах загальних вимог та обмежень інвестиційної діяльності, визначених законодавством. Інвестиційна

декларація НПФ розробляється та затверджується радою фонду, яка зобов'язана проводити щорічний аналіз ефективності інвестиційної діяльності та визначати доцільність внесення змін до цього документа.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення повинні аналізувати, оцінювати загрози на регулярній основі, а також кожного разу, коли змінюються умови діяльності або виникають нові виклики. Результати оцінювання повинні бути затверджені керівництвом та лежати в основі розроблення політики й процедур щодо мінімізації загроз, які повинні враховувати готовність установи прийняти виклики. З іншого боку, на рівні держави пенсійне забезпечення має бути одним з головних інструментів реалізації економічної та соціальної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чугунов І.Я. Фінанси пенсійного забезпечення : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 248 с.
2. Корчинський І.О. Вдосконалення пенсійного забезпечення населення : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2015. 172 с.
3. Соколовська Г.І. Недержавні пенсійні фонди в Україні: становлення та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль :ТНЕУ, 2016. 228 с.
4. Кошляк А.В. Еміграція: куди і з якою метою їдуть українці. URL: <https://hromadske.ua/posts/trudovi-mihranti-ukrainci>.
5. Демографічна ситуація в Україні. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Безбідна старість: які вигоди і ризики несуть українцям недержавні пенсійні фонди. URL: <http://investfunds.ua/news/bezbdna-starst-yak-vigodi-riziki-nesut-ukrancyam-nederzhavn-pensjn-fondi-otp-capital-136983>.
7. Товстиженко А.І. У минулому році прибутковим виявився 71 банк. URL: [https://dt.ua/ECONOMICS/zbitki-bankiv-u-2015-roci-sklali-66-6-mld-grn-199836\\_.html](https://dt.ua/ECONOMICS/zbitki-bankiv-u-2015-roci-sklali-66-6-mld-grn-199836_.html).
8. Огляд банківського сектору. 2018. Вип. 6. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>.
9. Миськевич Т. Реформування вітчизняної пенсійної системи. URL: <http://www.Nbuviar.gov.ua/index.php>.
10. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2008–2016 роки. URL: <http://www.dfp.gov.ua>.
11. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.

## РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ПРІОРИТЕТНА ФОРМА  
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХECONOMIC EXAMINATION AS A PRIORITY FORM  
OF FINANCIAL CONTROL AT ENTERPRISES

*У статті досліджено та проаналізовано сутність економічної експертизи як форми фінансового контролю, її роль та значення. Розглянуто класифікаційні ознаки економічної експертизи. Дано оцінку системі знань у галузі економічної експертизи. Науково обґрунтовано спільні та відмінні риси інших економічних послуг, спрямованих на вирішення внутрішніх проблем суб'єкта господарювання для вдосконалення системи управління.*

**Ключові слова:** економічна експертиза, послуга економічної експертизи, експерт, економічне дослідження, економічна діяльність, судово-бухгалтерська експертиза, фінансово-економічна експертиза, фінансово-кредитна експертиза.

*В статье исследованы и проанализированы сущность экономической экспертизы как формы финансового контроля, ее роль и значение. Рассмотрены классификационные признаки экономической экспертизы. Дана оценка системе знаний в области экономической экспертизы. Научно обоснованы общие и отличительные черты других экономических услуг, направленных*

*на решение внутренних проблем предприятия для совершенствования системы управления.*

**Ключевые слова:** экономическая экспертиза, услуга экономической экспертизы, эксперт, экономическое исследование, экономическая деятельность, судебно-бухгалтерская экспертиза, финансово-экономическая экспертиза, финансово-кредитная экспертиза.

*The article discusses the essence of economic expertise, as a form of financial control, its role and significance, is investigated and analyzed. Classification features of economic examination are considered. An assessment of the system of knowledge in the field of economic expertise is given. The common and distinctive features of other economic services aimed at solving internal problems of the subject of economics are scientifically substantiated in order to improve their management system.*

**Key words:** economic examination, service of economic expertise, expert, economic research, economic activity, forensic accounting expertise, financial and economic expertise, financial and credit expertise.

УДК 657.6.02

**Литвин З.Б.**

к.е.н., доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** Однією з найактуальніших соціальних проблем сучасності є організація дієвої системи попередження злочинності у сфері економіки. Її вирішення для багатьох країн світу – надзвичайно важлива і складна справа. В умовах значного обсягу матеріалів справ, що стосуються сфери господарювання, актуальності набуває питання організації економічної експертизи та регламентації діяльності експерта-економіста у процесі проведення експертизи. Експертиза може відіграти вагомий роль в організації боротьби з економічною злочинністю і підвищенні її ефективності через механізм профілактичної діяльності, що здійснюється як у спеціальній, так і в неспеціальній формі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оцінка сучасного стану економічної експертизи неможлива без напрацювань фахівців у цій галузі, а саме у сфері теорії та практики, з урахуванням політичних і економічних змін у країні. Вагомий внесок у розвиток і становлення економічних експертних досліджень зробили вітчизняні та зарубіжні науковці та практики, зокрема: Т.В. Авер'янова, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, О.О. Ейсман, В.К. Лисиченко, В.Ф. Орлова, І.В. Перезовова, С.С. Чернявський, Б.І. Шевченко, А.Р. Шляхов та ін.

**Постановка завдання.** Головною метою роботи є дослідження та аналіз сутності економічної експертизи як форми економічного контролю, її роль та значення, наукове обґрунтування спільних та відмінних рис інших економічних послуг, спрямованих на вирішення внутрішніх проблем суб'єкта господарювання з метою вдосконалення системи управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна експертиза спрямована на вивчення господарської діяльності підприємства, процесів формування фінансових показників за проведеними операціями та правильності відображення їх в обліку. Метою економічної експертизи є виявлення спотворень обліку таких негативних явищ, як нестача, допущення збитків, бездіяльність, крадіжки цінностей та ін. У процесі проведення економічної експертизи аналізується виробнича і фінансово-економічна діяльність підприємства різних форм власності, які понесли збитки, втрати, привласнення товарно-матеріальних цінностей тощо [2, с. 118].

Економічна експертиза не належить до класу криміналістичних, однак призначається під час розслідування злочинів у сфері економіки. Вона необхідна під час розгляду цивільно-правових

спорів, адміністративних, митних, податкових правопорушень.

Здійснюючи аналіз сутності економічної експертизи, постає питання: навіщо взагалі вивчати економічну експертизу як форму економічного контролю, коли існують такі види державного контролю, як ревізія, податковий контроль та аудит (незалежний вид контролю)? Однак економічна експертиза відрізняється від даних видів досліджень завданнями, метою, замовниками і користувачами результатів досліджень.

Відмінності між метою, завданнями й замовниками економічних послуг, а саме результатів ревізії, аудиторської перевірки, оцінки бізнесу, економічної експертизи, наведено в табл. 1.

Економічна експертиза потребує праці висококваліфікованих фахівців, як платних, так і періодичних. Це такий вид інтелектуальних послуг, який спрямований на вирішення внутрішніх проблем із метою вдосконалення системи управління.

На основі різних поглядів учених щодо визначення поняття економічної експертизи можна зробити висновок, що під економічною експертизою слід розуміти дослідження, яке здійснюється через застосування спеціальних знань, умінь та навичок експерта-економіста для досягнення визначеної мети і вирішення конкретних завдань, пов'язаних із веденням бухгалтерського й податкового обліку, фінансово-кредитними операціями, фінансово-господарською діяльністю.

Сьогодні жодна господарська, кримінальна чи цивільна справа не може якісно розслідуватися

щодо економічної злочинності без допомоги експертів-економістів. Для вирішення відповідних питань по цих справах необхідні фахові економічні та бухгалтерські знання. Тоді, згідно із законом, призначаються судово-економічні експертизи. Спеціальні знання – це знання, якими володіє обмежене коло фахівців, а не загальновідомі знання [3, с. 91].

На думку С.С. Чернявського, спеціальні економічні знання експерта – це такі, які використовуються для вирішення ключових питань у справах про злочини у сфері банківського кредитування, не можуть бути зведені винятково до бухгалтерських, а вимагають застосування можливостей усього класу економічних експертиз [6, с. 15]. Особа, яка володіє спеціальними знаннями, приймає участь у кримінальному процесі як спеціаліст, як експерт і фахівець.

Під час розслідування економічних злочинів використовується допомога експертів, спеціалістів, які можуть бути фахівцями в одній і тій самій галузі з економічних питань. Вітчизняне кримінальне законодавство не забороняє залучати експерта, який брав участь в іншій справі як спеціаліст. Між спеціалістом і екпертом доцільно розглядати відмінності, а саме у різній площині вирішуваних проблемних питань і в різних аспектах.

Це стосується мети залучення експертів чи спеціалістів, методів дослідження, низки завдань які ними розв'язуються, фактичних доказів для прийняття рішення, результатів роботи тощо.

Таблиця 1

Види економічних послуг та відмінності між ними

Види економічних послуг	Ревізія	Аудиторська перевірка	Оцінка бізнесу	Економічна експертиза
Мета	Державний контроль над витрачанням коштів та матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку й звітності в бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів	Перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання для встановлення її достовірності та відповідності вимогам законодавства України	Визначення вартості компанії як майнового комплексу, здатного приносити прибуток його власникові	Дослідження фінансової, податкової, кредитної діяльності підприємств
Практичні завдання	Збереження активів, виявлення і попередження нестач і порушень, внесення пропозицій	Поліпшення фінансового становища клієнта, залучення пасивів (інвесторів, кредиторів), надання допомоги та консультування клієнта	Оцінити ефективність роботи фірми, її минулі, дійсні, майбутні доходи та перспективи розвитку	Підтвердження (не підтвердження) факту скоєних економічних правопорушень, збір і надання доказів
Замовники та користувачі	Державні органи управління	Акціонери, засновники, власники	Власники фірм, засновники	Зацікавлені особи: партнери, акціонери, банківські установи, страхові компанії тощо

На нашу думку, економічну експертизу потрібно розглядати як інструмент запобігання економічним зловживанням. Однак більшість науковців розглядає економічну експертизу як доказ економічного злочину.

Експертиза – це спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків не тільки стосовно того, що вже відбулося, а й того, що очікується, має або може відбутися; це спосіб пізнання певної реальності, коли ця реальність не піддається прямому вимірюванню, обрахуванню й узагалі якому завгодно «об'єктивному дослідженню» [2, с. 119]. Економічна експертиза – це більш ширша сфера діяльності, яка охоплює всі види економічної діяльності. Під економічною експертизою потрібно розуміти вид наукової експертизи, метою якої є дослідження, перевірка, аналіз та оцінка стану економічної діяльності досліджуваного об'єкта. Доцільно зауважити, що є ще інші економічні послуги, споріднені з економічною експертизою, зокрема аудиторська перевірка, ревізія, оцінка бізнесу. Детальніше проаналізуємо їхні особливості та відмінності.

Аудиторська перевірка здійснюється за ініціативою самого суб'єкта господарювання (крім обов'язкового проведення аудиту, передбаченого законодавством України). Вона проводиться незалежними особами, а саме аудиторськими фірмами або аудиторами, котрі включено до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, на платній договірній основі. Аудит являє собою перевірку даних бухгалтерського обліку, показників фінансової звітності, обчислення та сплату податків і зборів, правильність ведення господарських операцій суб'єктом господарювання. Аудиторська перевірка – це економічна послуга щодо незалежного фінансово-господарського контролю. Її метою є висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або іншим правилам (внутрішнім положенням суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів.

На підставі наказів державних органів управління проводиться ревізія. Ревізія – це метод документального контролю над фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності, спосіб документального викриття нестач, розтрат, привласнень та крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань.

Проаналізуємо ще один вид економічної послуги – оцінку бізнесу. Особливістю цієї послуги є визначення вартості компанії як майнового комплексу, здатного приносити прибуток його власникові. Під час проведення оцінної експертизи визначають вартість усіх активів фірми:

нерухомого майна; машин та устаткування; складських запасів; фінансових вкладень; нематеріальних активів. Окремо оцінюють ефективність роботи фірми, її минулі, дійсні й майбутні доходи, перспективи розвитку та конкурентне середовище на ринку, а потім порівнюють фірми, які оцінюють, із фірмами-аналогами. На підставі такого комплексного аналізу здійснюють реальну оцінку бізнесу як майнового комплексу, здатного приносити прибуток.

Отже, експертиза – це спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків не тільки стосовно того, що вже відбулося, а й того, що очікується, має або може відбутися; це спосіб пізнання певної реальності у тому разі, коли ця реальність не піддається прямому вимірюванню, обрахуванню.

На основі аналізу сутності економічної експертизи доцільно виокремити такі класифікаційні ознаки: за галуззю, за замовником, за призначенням, за користувачами, за ступенем інформаційного забезпечення.

Класифікація економічних експертиз дасть змогу підвищити ефективність управління як окремими підприємствами, так й економікою країни у цілому.

Система знань у галузі економічної експертизи включає в себе базу економічних знань, загально-теоретичні основи експертології, методологічні основи економічної експертизи та технологію її проведення (рис. 1) [4, с. 98].

Як вид дослідницької, аналітичної та прогнозної діяльності сучасний етап розвитку економічної експертизи поза рамками процесу судочинства здійснюється у двох основних формах:

– як елемент (стадія) процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза;

– як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами [1].

За напрямками досліджень економічна експертиза поділяється на:

- судово-бухгалтерську експертизу;
- фінансово-економічну експертизу;
- фінансово-кредитну експертизу.

Бухгалтерська експертиза досліджує документи бухгалтерського, податкового обліку та звітності.

Фінансово-економічна експертиза проводить дослідження документів про економічну діяльність підприємств та організацій.

Фінансово-кредитна експертиза аналізує документи фінансово-кредитних операцій. Кожний напрям дослідження економічної експертизи має свої предмети та завдання (рис. 2).

Практична діяльність експерта, межі його компетенції в аспекті визначення низки питань залежать від правильного визначення предмета

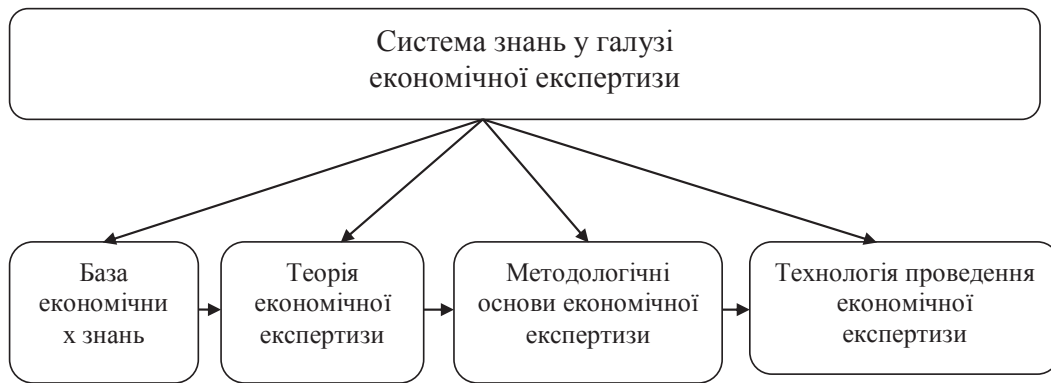


Рис. 1. Система знань у галузі економічної експертизи



Рис. 2. Предмет економічної експертизи

експертизи, які він може вирішувати. Предмет експертизи – її суттєва ознака, якою визначаються знання експерта будь якої спеціальності.

Об'єктами дослідження в експертизах виступають:

- первинні документи (накладні, акти приймання-передачі, касові та банківські документи, митні декларації, інвентаризаційні описи, відомості нарахування заробітної плати тощо);
- облікові реєстри (касові книги, картки складського обліку, реєстри податкових накладних, відомості аналітичного обліку, журнали-ордери, головні книги);
- бухгалтерська, фінансова та податкова звітність, звіти матеріально відповідальних осіб,

касові звіти, звіти про використання коштів, наданих під звіт, баланси та фінансова звітність, податкові декларації та звіти).

Також під час дослідження можуть використовуватися як джерела інформації інші матеріали справи:

- акти ревізії, документальних перевірок діяльності підприємств;
- протоколи допитів, свідчення звинувачених і свідків;
- висновки експертів інших спеціальностей.

Оцінка висновку судово-економічної експертизи здійснюється за тими ж нормами, що й оцінка інших доказів, але вона має певну специфіку і цін-

ність, оскільки цей доказ заснований на використанні фахових економічних знань, якими не володіють слідство та суд.

Завдання, які вирішуються шляхом проведення економічної експертизи, мають експертний характер. Спростити розуміння сутності економічної експертизи можна за рахунок узагальнення низки завдань. Так, О.О. Разборська і А.О. Паляниця систематизували завдання у три групи:

1) пов'язані із вивченням стану організації і веденням бухгалтерського обліку та контролю;

2) спрямовані на виявлення фактів порушення чинного законодавства у цілому і порушень в обліку та організації контролю з боку осіб, проти яких висунуто обвинувачення;

3) ті, що передбачають визначення розміру збитку, завданого незаконними діями [5, с. 315].

**Висновки з проведеного дослідження.** Сьогодні економічна експертиза зазнала значної перебудови. Змінилися виробничі стандарти, принципово трансформувалися підходи до ціноутворення. З'явилися об'єкти, визначення вартості яких вимагає від експертів розширеної професійної компетенції або ж проведення комплексних досліджень спільно з експертами інших спеціальностей: інженерами, технологами, товаровзнавцями і т. д. Метою економічної експертизи є виявлення спотворень обліку таких негативних явищ, як нестача, допущення збитків, бездіяльність, крадіжки цінностей та ін.

Отже, економічна експертиза під час вирішення питань, які вимагають спеціальних знань у галузі бухгалтерського та податкового обліку, економіки, аналізу і контролю, у сучасних умовах господарю-

вання стає дедалі доцільнішою й необхідною та може бути використана для дослідження повноти і достовірності будь-яких господарських операцій. В умовах сьогодення, за нестабільної соціально-економічної і політичної ситуації доцільно здійснювати контроль не тільки після проведення господарських операцій, а й до їх здійснення. Це дасть змогу попереджати факти економічних зловживань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Т.В., Сущинская М.Д. Социальная экспертиза : учебное пособие. Санкт-Петербург : СПбГУ ЭФ, 2009. 152 с.

2. Литвин З.Б. Економічна експертиза як функція попередження економічних злочинів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. № 6(12). С. 118–123.

3. Литвин З.Б. Місце та роль економічної експертизи у сфері державного контролю економічної діяльності. *Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. Одеса, 2018.

4. Перевозова І.В. Економічна експертиза як специфічна галузь знань. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 3. С. 97–105. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch\\_2013\\_3\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2013_3_18).

5. Разборська О.О., Паляниця А.О. Сучасні проблеми розвитку судово-економічної експертизи та шляхи їх вирішення. *Вісник Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 309–317.

6. Чернявський С.С. Методика розслідування злочинів у сфері банківського кредитування : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.09. Київ, 2002. 20 с.

## ЕТАПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

### STAGES OF ORGANIZATION AND IMPLEMENTATION OF ECONOMIC ANALYSIS OF FORMATION AND REALIZATION OF THE PROJECT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

*В процесі дослідження здійснено аналіз підходів науковців до змісту етапів організації економічного аналізу. Встановлено, що зазначені підходи є цілком логічними, є можливість застосовувати їх для оцінювання ефективності формування та реалізації державно-приватного партнерства з адаптацією до специфіки проекту та виділення останнього етапу, який складають зворотній зв'язок та зміна параметрів. У статті розроблено модель економічного аналізу етапу формування державно-приватного партнерства та вибору форми його реалізації. Представлено модель економічного аналізу реалізації державно-приватного партнерства у формах концесії, спільної діяльності та оренди. Розроблено модель організаційно-методологічних положень економічного аналізу формування та реалізації державно-приватного партнерства в різних формах.*

**Ключові слова:** економічний аналіз, державно-приватне партнерство, концесія, спільна діяльність, оренда.

*В процессе исследования осуществлен анализ подходов ученых к содержанию этапов организации экономического анализа. Установлено, что указанные подходы являются вполне логичными, есть возможность применять их для оценивания эффективности формирования и реализации государственно-частного партнерства с адаптацией к специфике проекта и выделения последнего этапа, который составляют обратная связь и изменение параметров. В статье разработана модель экономического анализа этапа формирования государственно-частного партнерства и выбора*

*формы его реализации. Представлена модель экономического анализа реализации государственно-частного партнерства в формах концессии, совместной деятельности и аренды. Разработана модель организационно-методологических положений экономического анализа формирования и реализации государственно-частного партнерства в различных формах.*

**Ключевые слова:** экономический анализ, государственно-частное партнерство, концессия, совместная деятельность, аренда.

*In the course of the research, an analysis of the researchers' approaches to the content of the stages of the organization of economic analysis was carried out. It is established that the mentioned approaches are quite logical and their application is possible for the evaluation of the effectiveness of the formation and implementation of public-private partnership with the adaptation to the specifics of the project and the allocation of the last stage – feedback and change of parameters. The article is devised a model of economic analysis of the stage of formation of public-private partnership and the choice of the form of its implementation. The model of economic analysis of the implementation of public-private partnership in the form of concession, in the form of joint activity and in the form of a lease is presented. Thus, a model of organizational and methodological provisions of economic analysis of the formation and implementation of public-private partnership in various forms was developed.*

**Key words:** economic analysis, public-private partnership, concession, joint activity, lease.

УДК 657

**Тітарчук М.І.**

здобувач кафедри обліку і аудиту  
Житомирський державний  
технологічний університет

**Постановка проблеми.** Вкрай важливим для побудови ефективної аналітичної системи як інструмента спостереження за соціально-економічними явищами та процесами є формування поетапного механізму організації аналітичних процедур та визначення їх складу для певної групи об'єктів. Цей процес залежить від етапу формування та реалізації державно-приватного партнерства, його форми та сфери реалізації проекту. Без системи економічного аналізу унеможливується отримання якісної та комплексної оцінки ефективності та встановлення причинно-наслідкових зв'язків.

Успішність проведення економічного аналізу на підприємстві залежить насамперед від своєчасності, повноти та достовірності інформаційного забезпечення. Проте не лише інформаційна складова впливає на якість економічного аналізу. Більшість суб'єктів господарювання здійснює

свою діяльність інтуїтивно, без організації науково обґрунтованого економічного аналізу, що може стати причиною збитковості та банкрутства. Саме тому задля налагодження ефективного аналітичного процесу виникає необхідність розроблення чіткої схеми організації, яка б відповідала потребам суб'єктів господарювання, що здійснюють господарські операції з предметами антикваріату та колекціонування [2, с. 340].

Державно-приватне партнерство в усіх формах його реалізації є малодослідженим щодо економічного аналізу його ефективності. Це пов'язане з тим, що хоча така форма бізнесу не є новою для України, проте актуальності вона набула лише останніми роками. Більшість уваги аналітики приділяли питанням техніко-економічного оцінювання проекту державно-приватного партнерства, тобто етапу його формування. Відсутні методичні положення, які дають змогу оцінити ефективність реалізації



лізації проекту державно-приватного партнерства на етапах його реалізації та завершення. Крім того, навіть техніко-економічна оцінка проекту не передбачає чіткого переліку аналітичних процедур та механізму їх застосування. Все це актуалізує питання організації економічного аналізу та аналітичних процедур за певними етапами.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання формування етапів економічного аналізу формування та реалізації проекту державно-приватного партнерства не є дослідженими вченими-аналітиками. Саме тому теоретичним підґрунтям є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, в яких окреслені загальні питання етапності застосування аналітичних процедур для оцінювання господарської діяльності суб'єктів господарювання, таких як О.В. Олійник, О.М. Галенко, Д.О. Грицишен, В.В. Євдокимов, О.М. Дзюбенко, А.М. Лисичко, Т.С. Осадча, Т.О. Тарасова, О.А. Зоріна, Т.М. Ковальчук, І.Д. Лазаришина, Л.В. Гнилицька, Є.В. Мних, С.З. Мошенський, Г.І. Купалова, Л.О. Примостка, І.М. Парасій-Вергуненко, В.М. Реслер.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення етапів організації та здійснення економічного аналізу формування й реалізації проекту державно-приватного партнерства.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Економічний аналіз є найважливішою складовою економічних наук, вирішальною мірою він визначає достовірність та надійність висновків, які робляться щодо стану, перспектив розвитку та ефективності діяльності суб'єктів господарювання різного рівня. Сучасний стан економічного аналізу характеризує його як досить розроблену в теоретичному аспекті науку. Методики аналізу, створені в попередні періоди, сьогодні адаптуються та вдосконалюються до нових умов господарювання. Проте аналітична наука перебуває в стані розвитку, що визначається об'єктивними причинами, пов'язаними зі змінами в економіці (розширенням самостійності господарюючих суб'єктів у здійсненні своєї діяльності, зміщенням пріоритетів у бік інтересів власників компаній тощо) [1, с. 185].

За допомогою економічного аналізу відбуваються осмислення та розуміння інформації, її розшифрування у зрозумілому для спеціалістів економічної сфери сенсі. Особливу роль економічний аналіз відіграє в ринковій економіці, де він багато в чому має ситуаційний характер, пристосовуючись до умов невизначеності, що характерні для ринкової економіки [1, с. 110].

В класичному розумінні організація економічного аналізу – це процес формування комплексу заходів з аналітичного оцінювання діяльності суб'єкта господарювання загалом або об'єкта чи проекту зокрема, обумовлення напрямів функціонування суб'єкта економічного аналізу в загальній системі управління. Організація аналітичної

роботи – це система раціональних координованих дій, спрямованих на комплексне вивчення господарської діяльності аналізованого підприємства та його окремих структурних підрозділів. Комплексність та системність організації аналітичних робіт забезпечуються через планування, що полягає в складанні комплексного плану організації всієї аналітичної роботи на підприємстві та складанні планів для окремого виду аналізу, передбаченого в комплексному плані [2, с. 315].

Для забезпечення комплексного врахування всіх факторів та оцінювання всіх можливих варіантів розвитку державно-приватного партнерства вважаємо, що формування етапів організації та здійснення економічного аналізу формування й реалізації проекту державно-приватного партнерства мають відповідати таким положенням.

1) Етапи застосування аналітичних процедур необхідно розбудовувати в розрізі етапів формування та реалізації проекту державно-приватного партнерства, що обумовлене специфікою кожного етапу, його метою, завданнями, системою нормативно-правового регулювання, галузевою спрямованістю. «Аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від задумів та формування підприємства до поступового підвищення ефективності його господарювання. Саме на основі результатів аналізу розробляються та формуються управлінські рішення, які в сучасних умовах жорсткої конкуренції не можуть прийматись інтуїтивно або приблизно» [5, с. 31]. Ця теза є важливою як для окремого суб'єкта господарювання, так і для державно-приватного партнерства.

2) За кожним етапом необхідно ідентифікувати завдання економічного аналізу та визначення можливості їх вирішення в повному або частковому вигляді, що дасть змогу обґрунтувати сукупність аналітичних процедур та інформаційне забезпечення в розрізі окремих об'єктів.

3) На основі завдань економічного аналізу кожного окремого етапу формування та реалізації державно-приватного партнерства необхідно ідентифікувати специфічні об'єкти та параметри їх функціонування.

4) Пізнання об'єкта та виконання завдань економічного аналізу мають ґрунтуватись на певній сукупності аналітичних процедур, які вибираються аналітиком з огляду на специфічні риси вибраної форми реалізації державно-приватного партнерства, об'єкта договору та галузевої специфіки. Зауважимо, що економічний аналіз є єдиною функціональною наукою, методи якої розвиваються найбільш динамічним чином, а методика має завжди базуватись на інноваційних підходах. «Аналіз повинен базуватись на найновіших досягненнях науки з використанням науково обґрунтованих методик. Розподіл аналітичної роботи між окремими виконавцями дасть змогу досягнути

всі аспекти діяльності та виключить можливість багаторазового проведення досліджень. А використання передових методик та програмних продуктів зробить його ефективним та своєчасним» [2, с. 315].

5) Важливою складовою організації економічного аналізу за окремими етапами формування та реалізації проекту державно-приватного партнерства є створення інформаційного забезпечення. Від якості, повноти, достовірності, комплексності інформаційних джерел залежить аналітичне оцінювання проекту. Варто зазначити, що особливою складовою формування інформаційного забезпечення є не стільки його джерела, скільки налагодження систем інформаційно-комунікаційних зв'язків між суб'єктами, що відповідальні за джерела інформації на кожному етапі формування й реалізації державно-приватного партнерства. Такі зв'язки варто передбачити в договорі за відповідною формою реалізації державно-приватного партнерства (договори концесії, спільної діяльності, оренди, управління майном тощо) або в додаткових угодах.

6) З огляду на багатосуб'єктність процесу формування та реалізації проекту державно-приватного партнерства є потреба визначення форм організації та здійснення аналітичних процедур за кожним етапом.

7) Особливою складовою, яка визначає етапність застосування аналітичних процедур, є налагодження інформаційно-комунікаційних процедур між різними учасниками державно-приватного партнерства.

Щодо складу етапів організації економічного аналізу в науковій та навчальній літературі не точиться гостра дискусія. Протилежні точки зору у вчених наявні лише щодо змісту того чи іншого етапу, його завдань та порядку організації. Так, зазвичай вчені виділяють такі етапи організації економічного аналізу, як підготовчий, основний (аналітичний), заключний (завершальний, підсумковий).

Підходи дослідників до змісту зазначених етапів представлено в табл. 1.

Вважаємо, що зазначенні підходи є цілком логічними, а також є їх можливість застосування для оцінювання ефективності формування та реалізації державно-приватного партнерства з адаптацією до специфіки проекту та виділення останнього етапу, який складають зворотній зв'язок та зміна параметрів. Тобто для державно-приватного партнерства на всіх етапах його формування та реалізації варто виділяти такі етапи застосування аналітичних процедур, як підготовчий, аналітичний, заключний та зворотній зв'язок, зміна параметрів. Виділення останнього етапу обумовлене необхідністю прийняття управлінських рішень різними учасниками державно-приватного партнер-

ства щодо зміни параметрів реалізації проекту та умов договору.

Вищезазначені етапи пропонуємо ідентифікувати в розрізі окремого етапу формування та реалізації державно-приватного партнерства, що передбачено законодавством. Так, є потреба адаптації змісту етапів організації економічного аналізу до етапів реалізації державно-приватного партнерства, за кожним з останніх необхідно визначити ключові об'єкти, завдання, суб'єктів здійснення та напрями застосування аналітичних процедур. Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» його формування відбувається за такими етапами:

- прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства (пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства, аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства, прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства);

- визначення приватного партнера (визначення приватного партнера, засади проведення конкурсу з визначення приватного партнера, оприлюднення інформації про результати проведення конкурсу з визначення приватного партнера, укладення договору в рамках державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу).

На зазначеному етапі економічний аналіз є інструментом оцінювання претендентів на приватного партнера та техніко-економічного оцінювання власне партнера, тобто формує інформаційно-аналітичну модель потенційної ефективності проекту державно-приватного партнерства.

Реалізація проекту державно-приватного партнерства залежить від вибраної форми (концесія, спільна діяльність, оренда). Це обумовлене тим, що кожна форма реалізації державно-приватного партнерства визначає свою специфіку, а сукупність дій та більшою мірою пов'язана з певною сукупністю об'єктів, результатів, мети та завдань.

Говорячи про концесію як форму реалізації державно-приватного партнерства, визначаємо, що вона реалізується за такими етапами:

- модернізація об'єкта концесії, що пов'язане зі вкладенням капітальних інвестицій в об'єкт концесії для приведення його у відповідний стан або стан, що дасть змогу підвищити якість суспільних послуг, які покладаються або покладались на державу;

- експлуатація об'єкта концесії та надання відповідних суспільних послуг, які покладались на державу (відповідні державні органи або державні та комунальні підприємства), а в результаті реалізуються приватним партнером з підвищенням їх якості та суспільної значимості;

- припинення концесійного договору, що може відбутися згідно зі строками його закінчення або через дострокове припинення концесійного

Таблиця 1

**Зміст етапів організації економічного аналізу в працях вчених**

Етап	О.В. Олійник [7]	Г.І. Купалова [6]	П.П. Гаврилко [2]
Підготовчий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Визначення завдань та об'єктів аналізу;</li> <li>– планування аналітичної роботи;</li> <li>– складання плану, програми та графіку проведення аналізу;</li> <li>– визначення суб'єктів аналізу, вибір організаційної форми та розподіл обов'язків;</li> <li>– інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу;</li> <li>– інші організаційні питання.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формулювання мети та завдань аналізу;</li> <li>– визначення об'єкта й предмета дослідження;</li> <li>– складання плану, розроблення програми аналізу;</li> <li>– вибір методик, методів та прийомів аналізу;</li> <li>– формування системи показників аналізу;</li> <li>– рекомендації з послідовності та періодичності дослідження;</li> <li>– інформаційне забезпечення аналізу;</li> <li>– вказівки щодо організації, виділення провідної ланки аналізу;</li> <li>– матеріально-технічне забезпечення.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формування цілей, завдань та напрямів використання його результатів;</li> <li>– розроблення програми та календарного плану аналітичної роботи;</li> <li>– перевірка планів та завдань щодо їх раціональності;</li> <li>– вибір, визначення загального стану об'єкта аналізу;</li> <li>– розподіл функціональних обов'язків виконавців аналітичної роботи;</li> <li>– підбір необхідної інформації, перевірка її повноти та достовірності;</li> <li>– формування переліку факторів, що будуть включені в модель аналізу;</li> <li>– озайомлення з наявним програмним забезпеченням, підготовка даних для аналітичних розрахунків;</li> <li>– визначення рівня доступу до проведення та результатів аналізу.</li> </ul>
Основний (аналітичний)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Збирання, перевірка достовірності та повноти інформаційного забезпечення;</li> <li>– систематизація та опрацювання необхідної інформації, аналітична обробка даних про стан та розвиток об'єкта;</li> <li>– визначення напрямів та причин відхилення;</li> <li>– вивчення взаємодіючих факторів, обчислення їх впливу, визначення резервів підвищення ефективності.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Збирання та перевірка правильності інформації;</li> <li>– статистична обробка, узагальнення даних;</li> <li>– порівняльний аналіз основних показників;</li> <li>– оцінювання стану та ефективності діяльності об'єкта аналізу;</li> <li>– факторний аналіз;</li> <li>– визначення резервів підвищення ефективності господарювання;</li> <li>– прогнозування діяльності об'єкта аналізу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Збиранні, узагальнення та подання фактичних даних за характеристиками роботи, а також за сучасними тенденціями;</li> <li>– перевірка повноти та вірогідності даних засобами логічного, арифметичного та балансового зведення;</li> <li>– порівняння величин показників з нормативними значеннями та значеннями минулих періодів;</li> <li>– виявлення можливостей мінімізації витрат;</li> <li>– виявлення взаємодіючих факторів, визначення напрямів та величин їх впливу на фінансовий стан підприємства;</li> <li>– аналізування, оцінювання зовнішніх конкурентних факторів;</li> <li>– комплексне оцінювання фінансових та нефінансових показників підприємства;</li> <li>– прогностичний аналіз;</li> <li>– систематизація нагромаджених матеріалів.</li> </ul>
Заключний (завршальний, підсумковий)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Підсумкове оцінювання діяльності, узагальнення отриманих результатів;</li> <li>– оформлення результатів аналітичної роботи, розроблення висновків та пропозицій;</li> <li>– систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятих на підставі результатів аналізу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Визначення шляхів підвищення ефективності господарювання об'єкта аналізу;</li> <li>– апробація результатів аналітичного дослідження на практиці;</li> <li>– коригування (за необхідності) методики та організації аналізу;</li> <li>– характеристика документів з оформлення результатів аналізу;</li> <li>– оформлення, передача результатів аналізу;</li> <li>– використання результатів аналізу в прийнятті управлінських рішень, контролі за їх виконанням;</li> <li>– поширення передового досвіду з покращення господарювання.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Узагальнення результатів аналізу;</li> <li>– розроблення висновків та пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу відповідно до його цілей та завдань;</li> <li>– розроблення організаційно-технічних заходів щодо втілення стратегії;</li> <li>– підготовка розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень;</li> <li>– контроль за впровадженням пропозицій, які було висунуто за результатами аналізу.</li> </ul>

договору через сукупність причин, якими можуть бути порушення умов концесійного договору приватним партнером, банкрутство приватного партнера, відсутність потреби в певних видах суспільних послуг.

За кожним етапом застосовується певна сукупність аналітичних процедур, ставляться аналітичні завдання, формується спектр користувачів, які зацікавлені в аналітичній інформації, що буде корисною для прийняття управлінських рішень.

Основними етапами реалізації державно-приватного партнерства через договір про спільну діяльність є такі.

1) Створення спільної діяльності шляхом укладання договору, реєстрації договору, формування внесків та початку діяльності (наприклад, запуск виробництва певного виду продукції або початок наукових досліджень з розроблення інноваційного продукту, або початок робіт з розроблення корисних копалин). Специфіка створення спільної діяльності залежить від галузі її реалізації, об'єкта й мети договору, тобто продукту, що маємо в результаті отримати. На цьому етапі аналітичні процедури більшою мірою не застосовуються, адже кожен учасник має виконати умови договору щодо внесків та трудової участі. Проте цей етап є основним щодо організації економічного аналізу та аналітичних процедур стосовно подальших етапів спільної діяльності.

2) Бізнес-процеси спільної діяльності, які умовно можна поділити на процеси придбання, виробництва та реалізації під час виробництва певного виду продукції. Коли йдеться про розроблення інноваційного продукту, бізнес-процеси залежатимуть від специфіки інноваційного продукту та вибраних методів наукових досліджень. Бізнес-процеси, пов'язані з видобутком корисних копалин, залежать від виду природного ресурсу та технології його видобування. Застосування аналітичних процедур є важливим щодо оцінювання як ефективності досягнення поточних цілей, так і ефективності кожного бізнес-процесу. Зокрема, є потреба аналітичного оцінювання як кожного бізнес-процесу, так і ефективності участі кожного окремого учасника спільної діяльності. Аналітичні процедури щодо оцінювання окремого бізнес-процесу можуть бути тими, що застосовуються на підприємствах. Не розробленими сьогодні є питання застосування аналітичних процедур щодо оцінювання участі кожного учасника спільної діяльності як в окремому бізнес-процесі, так і в спільній діяльності загалом.

3) Припинення спільної діяльності переважно буде пов'язане з досягненням мети, що передбачена в договорі. Економічний аналіз має оцінити досягнення мети спільної діяльності та результативності її здійснення для кожного учасника. Держава має оцінити як власну економічну вигоду, так

і суспільне значення реалізованого проекту державно-приватного партнерства.

Оренда державного майна є найпростішою формою реалізації державно-приватного партнерства, яка передбачає такі етапи:

- передача державного майна приватному партнеру в оренду; згідно з укладеним договором про оренду державного майна як форму реалізації державно-приватного партнерства передбачають умови передачі та експлуатації об'єкта оренди;

- експлуатація об'єкта оренди; на цьому етапі підприємство є приватним партнером, що оцінює ефективність використання об'єкта оренди для господарської діяльності; в цьому разі логічним є використання розроблених методів економічного аналізу операцій фінансового та оперативного лізингу; для державного партнера є потреба аналітичного оцінювання від зменшення витрат на експлуатацію та утримання об'єкта оренди, а також від отриманих орендних платежів; в деяких договорах оренди може бути передбачена модернізація, яка дасть змогу державному партнеру підвищити ефективність використання об'єкта, а також збільшити його вартість;

- припинення дії договору оренди; оренда державного майна може відбуватись на умовах як повернення об'єкта після закінчення дії договору, так і переходу права власності до орендаря; за умови реалізації державно-приватного партнерства є потреба оцінювання всіх можливих випадків; система економічного аналізу має оцінити ефективність державно-приватного партнерства через договір оренди для всіх учасників, а іноді оцінити суспільне значення.

Таким чином, нами визначено етапи реалізації державно-приватного партнерства за різних форм. За кожним етапом є потреба обґрунтування механізму застосування аналітичних процедур. Зокрема, потрібно вирішити сукупність завдань:

- визначення користувачів та аналітичної інформації, що буде корисна для учасників формування та реалізації державно-приватного партнерства;

- ідентифікація сукупності об'єктів за кожним етапом формування та реалізації державно-приватного партнерства;

- формування завдань економічного аналізу для забезпечення управління та прийняття рішень учасниками державно-приватного партнерства;

- обґрунтування форми організації економічного аналізу та аналітичних процедур за кожним етапом формування та реалізації державно-приватного партнерства, зокрема визначення суб'єкта або суб'єктів;

- підбір аналітичних процедур для виконання завдань, що поставлені перед аналітиком,

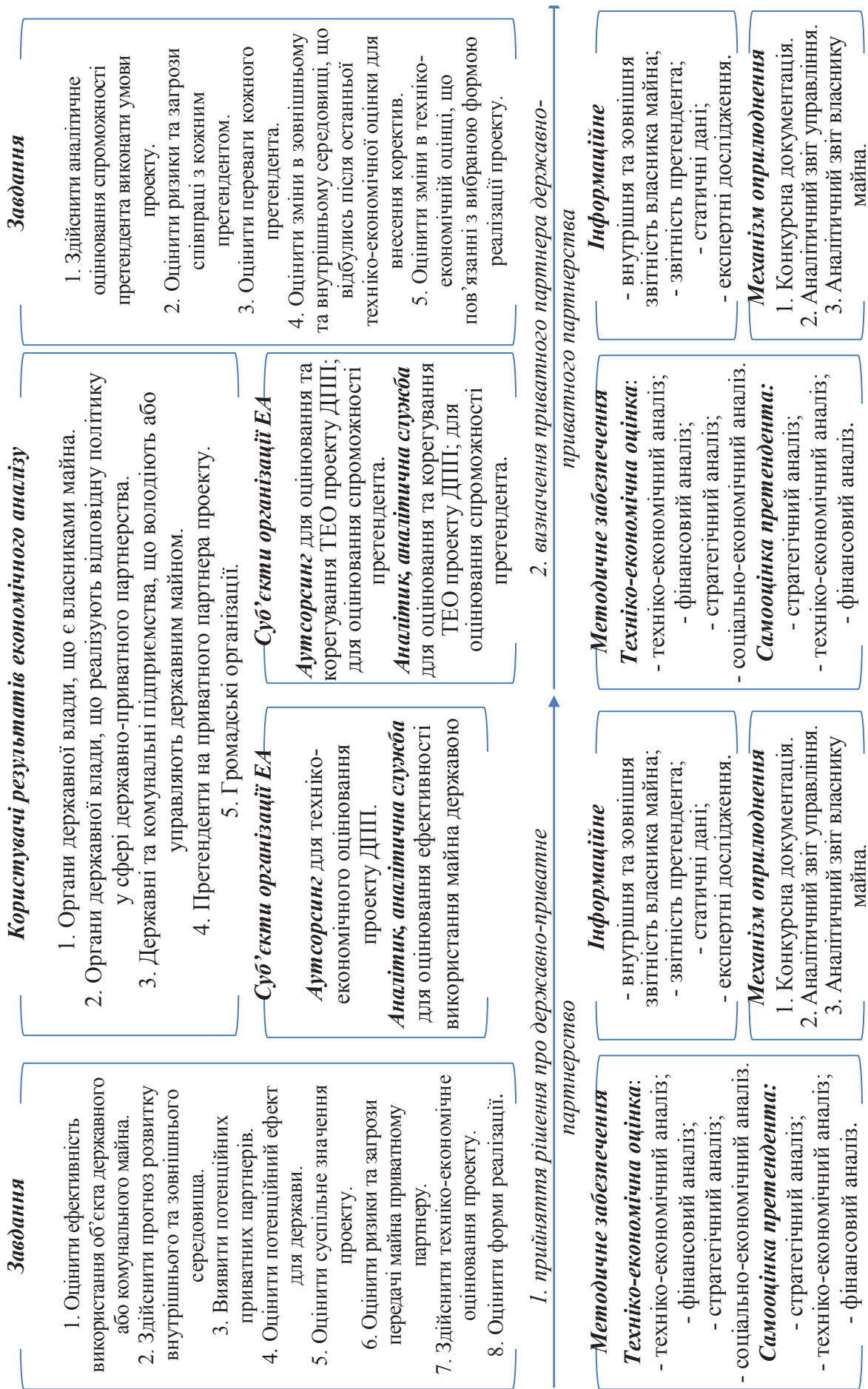


Рис. 1. Економічний аналіз етапу формування державно-приватного партнерства та вибору форми його реалізації

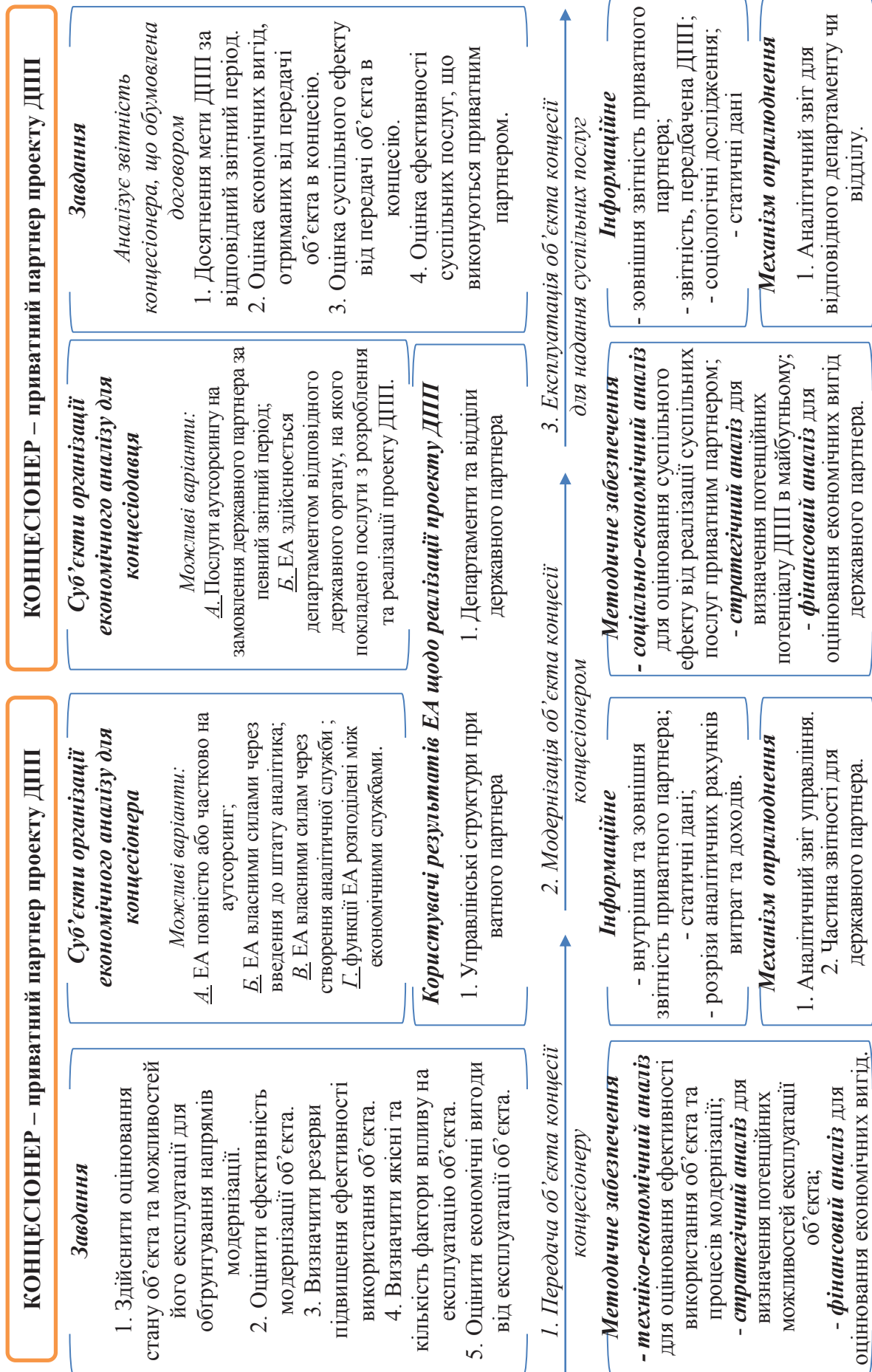


Рис. 2. Економічний аналіз реалізації державно-приватного партнерства у формі концесії

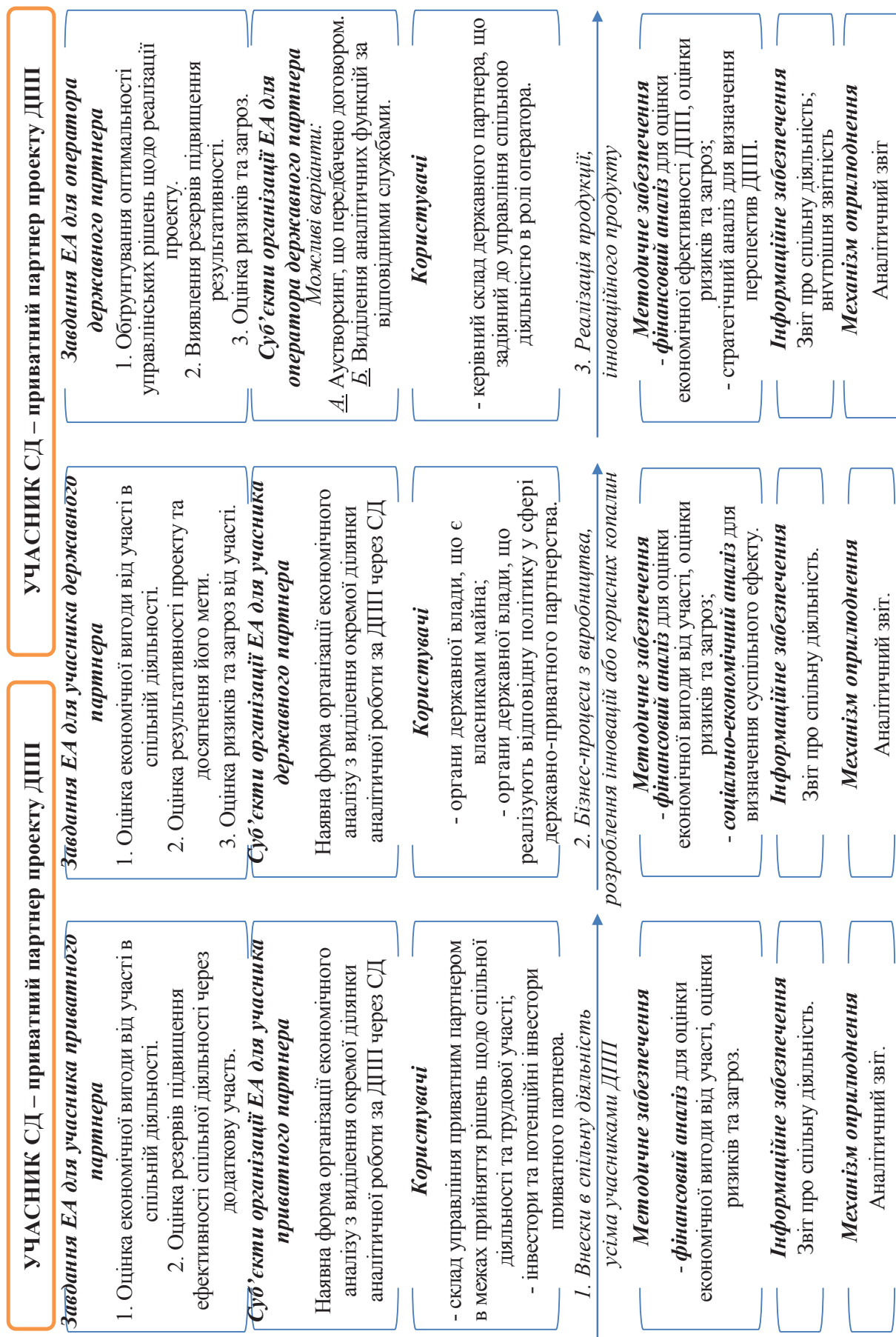


Рис. 3. Економічний аналіз реалізації державно-приватного партнерства у формі спільної діяльності

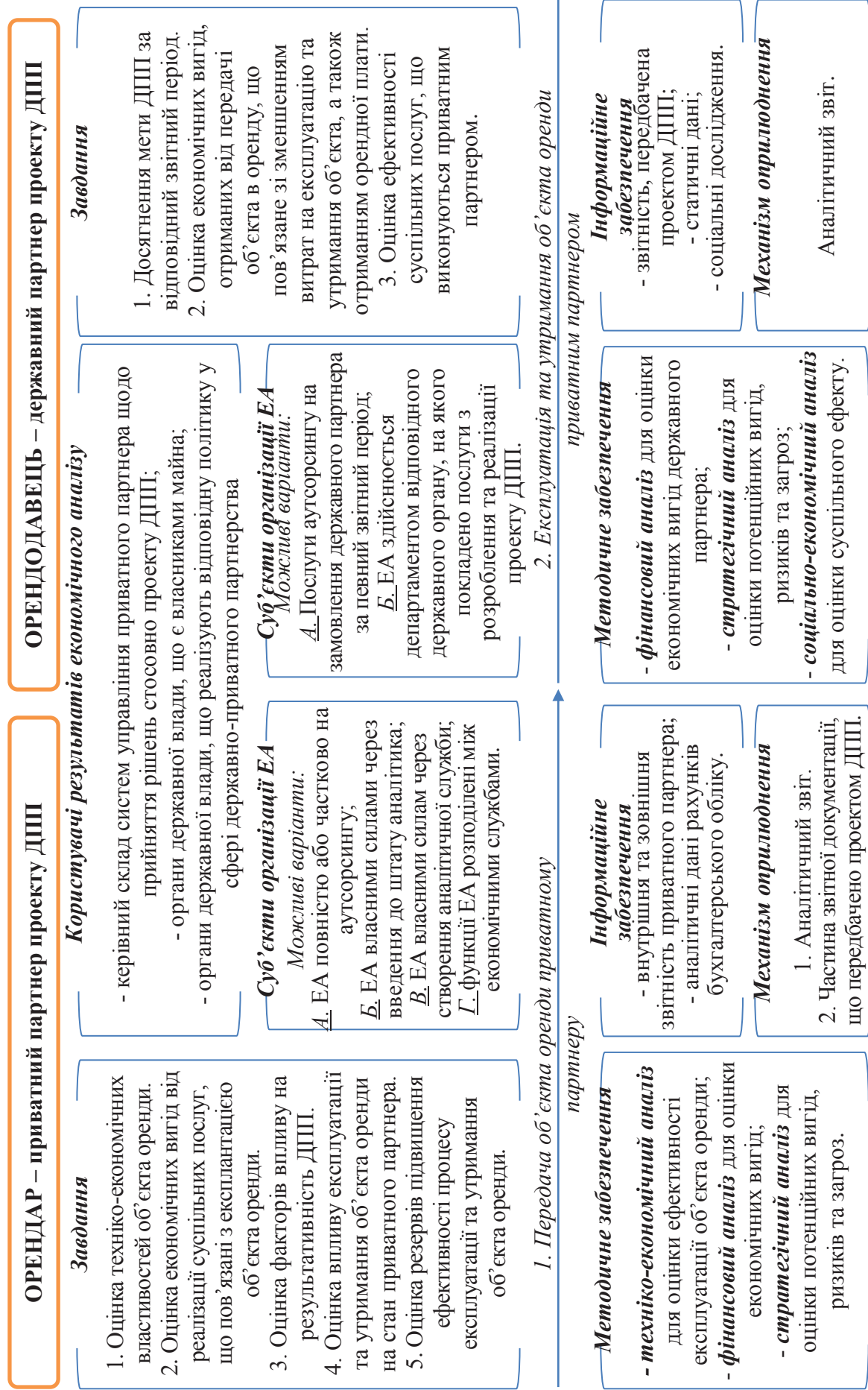


Рис. 4. Економічний аналіз реалізації державно-приватного партнерства у формі оренди



що визначають суб'єкти економічного аналізу залежно від специфіки етапу формування та реалізації державно-приватного партнерства;

– визначення інформаційного забезпечення за аналітичними процедурами та налагодження інформаційно-комунікаційних зв'язків щодо отримання певних видів звітів;

– порядок формування та оприлюднення аналітичної інформації про стан окремого етапу формування та реалізації державно-приватного партнерства, що має передбачити рекомендації для учасників;

– порядок здійснення кореляційних дій під час управління державно-приватним партнерством на основі результатів економічного аналізу.

Усе зазначене може бути реалізоване за такою моделлю (рис. 1–4).

Таким чином, нами розроблено модель організаційно-методологічних положень економічного аналізу формування та реалізації державно-приватного партнерства в різних формах. Зазначені моделі полягають в такому:

– передбачають специфічні властивості об'єктів економічного аналізу на різних етапах формування та реалізації державно-приватного партнерства з урахуванням економіко-правових особливостей форм його реалізації;

– встановлено завдання економічного аналізу на кожному етапі, визначені суб'єкти, які можуть їх виконати; зокрема, моделі економічного аналізу передбачають різні форми організації застосування аналітичних процедур для різних учасників державно-приватного партнерства;

– модель має комплексний характер, адже враховує аналітичні процедури, які можуть бути передбачені договором для оцінювання реалізації державно-приватного партнерства, та аналітичні процедури, які можуть використовувати окремі учасники для оцінювання власної ефективності;

– моделі передбачають розроблення нових методичних процедур для економічного аналізу окремих об'єктів та виконання певних завдань, що ставляться користувачами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зазначені моделі економічного аналізу дають змогу повністю врахувати всі точки перетину інтересів суспільства, державного та приватного партнерів під час формування та реалізації державно-приватного партнерства. Перспективою досліджень за цим напрямом є розроблення аналітичних процедур, що дають змогу оцінити специфіку окремих об'єктів та визначити ефективність державно-приватного партнера для кожного учасника.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вечтомова І.І., Ніценко В.С. Шляхи розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. *International scientific journal*. 2016. № 7. С. 185–187.

2. Гаврилко П.П., Підлипна Р.П., Лалакулич М.Ю., Підлипний Ю.В. Організація аналітичної роботи на підприємстві та оформлення її результатів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.15. URL: [http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2011/21\\_15/314\\_Gaw.pdf](http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2011/21_15/314_Gaw.pdf).

3. Демків Х.С. Організація економічного аналізу діяльності підприємств на ринку антикваріату. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/10782/1/%D0%9E%D0%A0%D0%93%D0%90%D0%9D%D0%86%D0%97%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF%20%D0%95%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9E%D0%9C%D0%86%D0%A7%D0%9D%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%97%D0%A3%20%D0%94%D0%86%D0%AF%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%86%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92.pdf>.

4. Ілляшенко К.В. Значення економічного аналізу в інформаційному забезпеченні функціонування сучасного підприємства. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/145705091.pdf>.

5. Казачков І.О. Сучасні підходи до аналізу господарської діяльності підприємства. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_4\\_030.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_030.pdf).

6. Купалова І.Г. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 639 с.

7. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2008. 653 с.

## ВИЗНАННЯ, ОЦІНКА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

## RECOGNITION, EVALUATION AND CLASSIFICATION OF INTANGIBLE ASSETS

*У статті розкрито сутність поняття «нематеріальні активи». Розглянуто нормативно-правову базу щодо обліку нематеріальних активів. Виявлено проблеми, пов'язані з оцінюванням та класифікацією, а також запропоновано шляхи їх вирішення. Подано класифікацію нематеріальних активів відповідно до цілей бухгалтерського обліку та економічного аналізу.*

**Ключові слова:** активи підприємства, нематеріальні активи, оцінка, класифікація, облік нематеріальних активів, інтелектуальна власність, немонетарні активи.

*В статье раскрыта сущность понятия «нематериальные активы». Рассмотрена нормативно-правовая база касательно учета нематериальных активов. Выявлены проблемы, связанные с оценением и классификацией, а также предложены пути их решения. Предоставлена классификация нематериальных активов согласно целям бухгалтерского учета и экономического анализа.*

**Ключевые слова:** активы предприятия, нематериальные активы, оценка, класси-

*фикация, учет нематериальных активов, интеллектуальная собственность, немонетарные активы.*

*The article describes the concept of intangible assets as an economic category and their accounting, disclosure of functions, valuation and recognition of intangible assets in the accounting system as a factor for increasing the profit of enterprises. A comparative analysis of the valuation of intangible assets based on different approaches was carried out. New approaches to the recognition of intangible assets and methodical recommendations concerning introduction of the methodology of their estimation to increase the efficiency of the enterprise activity are offered. Measures to determine the optimal level of intangible assets are outlined. Classification of intangible assets in accordance with the purposes of accounting and economic analysis is presented.*

**Key words:** company assets, intangible assets, estimation, classification, legislation, accounting of intangible assets, intellectual property, non-monetary assets.

УДК 657.421.3

**Шинкаренко А.В.**

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Кропивницький інститут державного та муніципального управління

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки України все більше підприємств беруть активну участь у розробленні та впровадженні до процесу своєї діяльності об'єктів нематеріальних активів. Їх наявність у складі ресурсів підприємства є запорукою збільшення його ринкової вартості, підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення захисту прав господарюючого суб'єкта.

Нематеріальні активи є важливим об'єктом бухгалтерського обліку за своїми характеристиками, складом, рівнем впливу на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємства. З огляду на тенденції розвитку світових ринків нематеріальні активи виступають головним каталізатором створення вартості підприємства, а їх частка в структурі капіталу постійно зростає. Недосконалість законодавчої бази та класифікації об'єктів нематеріальних активів, розширення сфери використання нематеріальних активів, недостатнє розроблення методики оцінювання зумовлюють потребу вдосконалення їх обліку. Саме ці проблеми зумовлюють актуальність вибраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем обліку нематеріальних активів присвячені праці таких вчених, як Т.М. Банасько, І.А. Бігдан, Ю.І. Бородін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.Д. Гладунов, В.О. Добровський, І.І. Криштоп, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Т.В. Польова, В.В. Сопко, В.О. Шевчук, С.В. Шульга. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, проблеми обліку нематеріальних активів залиша-

ються актуальними та потребують вирішення з урахуванням сучасного стану розвитку.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у визначенні поняття нематеріальних активів, аналізуванні проблем обліку нематеріальних активів, класифікації та визначенні впливу нематеріальних активів на фінансові результати діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний стан розвитку вітчизняної та світової економіки характеризується підвищенням рівня інформатизації суспільства, появою нових форм інтелектуальної власності. Інтеграція у світовий фінансовий простір обумовлює потребу поглиблення інноваційних процесів, що спричиняє зростання значимості інтелектуальної складової ресурсів суб'єктів господарювання. Спостерігається тенденція до збільшення частки нематеріальних активів у структурі активів вітчизняних підприємств, установ та організацій.

Облік будь-якого об'єкта розпочинається з визначення його змісту. Доцільно зауважити, що в науковій літературі немає єдиного підходу до трактування категорії нематеріальних активів. Зокрема, більшість визначень наводиться саме в економічній літературі (табл. 1).

Так, О.В. Лишиленко розрізняє поняття «нематеріальні ресурси» та «нематеріальні активи» [1], що дало змогу автору визначити нематеріальні активи як категорію, що виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або обмежені природні ресурси для використання в господарській діяльності задля отримання

## Визначення нематеріальних активів в економічній літературі

Автор	Визначення
О.В. Лишиленко [1]	Це доступ до прав власності автора, які захищені правами, «що самі по собі і є нематеріальними активами».
Н.М. Хорунжак [2], Л.З. Шнейдман [3], Н.Н. Грабова [4], Н.М. Ткаченко [5]	Умовна вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також права користування землею, водними та іншими природними ресурсами.
В.П. Завгородній, В.Я. Савченко [6]	Довгострокові витрати, які повинні приносити дохід протягом певного періоду.
В.Ф. Палій, В.В. Палій [7]	Об'єкти майна, що не мають матеріально-речового змісту або зміст яких не має вирішального значення для його продуктивного використання, або не розглядається через юридичну обмеженість.
В.М. Диба [8]	Немонетарні активи довгострокового використання, що не мають матеріально-речової форми або матеріальна форма яких не має істотного значення для їхнього використання в господарській діяльності. Однак вони мають вартісну оцінку, можуть бути ідентифіковані та здатні забезпечувати підприємству економічну вигоду.
В.В. Сатовський [9], Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл [10]	Необоротні довгострокові активи, які не мають матеріальної форми, але мають вартість і можуть приносити підприємству прибуток.
В.М. Жук [11]	Об'єкти права інтелектуальної власності згідно з Цивільним кодексом України. Права користування, що, згідно із законодавством, можуть бути визнані нематеріальними активами.

прибутку. Виходить, що нематеріальний ресурс – це немайнава категорія, яка характеризує виробничий потенціал підприємства.

Визначення групою авторів (Н.М. Хорунжак [2], Л.З. Шнейдман [3], Н.Н. Грабова [4], Н.М. Ткаченко [5]) нематеріальних активів як умовної вартості, на наш погляд, не зовсім коректне, оскільки умовна вартість означає, що об'єкт не можна оцінити, що, по-перше, не відповідає самому визначенню активу, а по-друге, звужує склад нематеріальних активів.

Ототожнення В.П. Завгороднім і В.Я. Савченко [6] нематеріальних активів з довгостроковими витратами, на наш погляд, не зовсім логічне. Нематеріальні активи є одним з видів майна, вартість якого може формуватися з огляду на ці витрати, а довгострокові витрати можуть виникати також у зв'язку з придбанням інших необоротних активів.

Крім того, низку істотних недоліків містить визначення нематеріальних активів такими економістами, як В.Ф. Палій і В.В. Палій [7]. Тут не розкрито сутність поняття «нематеріальні активи» та їх роль у процесі використання, а формулювання «матеріально-речовий зміст не розглядається через юридичну обмеженість» є абстрактним і не цілком науковим.

Отже, з наведених вище визначень можна побачити, що нині більшість авторів розкриває нематеріальні активи з економічної точки зору як нематеріальні ресурси, що постають визначеними правами та перевагами, які дають змогу власнику здійснювати підприємницьку діяльність задля отримання економічних вигід.

З наведеного вище ми впевнились у відсутності однозначності щодо тлумачення науковцями

категорії «нематеріальні активи», проте наявна полеміка дає змогу виокремити основні ознаки, за якими об'єкт може бути віднесений до нематеріальних активів суб'єкта господарювання.

З точки зору бухгалтерського обліку національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку по-різному підходять до визначення нематеріального активу.

Згідно з МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив – це ресурс, який підприємство контролює в результаті минулих подій та від якого планує отримати економічні вигоди в майбутньому [12].

Щодо національної облікової практики, то, згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством задля використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [13].

Різні підходи до обліку нематеріальних активів за міжнародними та національними стандартами вимагають корегування складу нематеріальних активів під час трансформації звітності за П(С)БО у звітність, що відповідає вимогам МСФЗ.

Аналіз законодавчої бази показує, що нині відсутнє єдине розуміння сутності нематеріальних активів. Сьогодні нормативні документи вміщують багато різних визначень самого поняття нематеріальних активів. Наведемо, деякі з них.

1) Нематеріальні активи – це право власності на результати інтелектуальної діяльності, зокрема

промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, зокрема набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [14].

2) Нематеріальні активи – це об'єкти права інтелектуальної власності, інші об'єкти права власності користування [15].

3) Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)) [16].

Таким чином, термін «нематеріальні активи» по-різному трактується в нормативних актах. Отже, неможливо сформулювати єдиний підхід до класифікації нематеріальних активів. В результаті практично неможливо врахувати всі особливості цього об'єкта обліку в обліковій політиці на етапі організації облікового процесу, що неодмінно позначається на якості звітної інформації.

Більшість нематеріальних активів ідентифікується неправильно або не ідентифікується загалом, недостатньо точно оцінюється, що призводить до викривлення оподаткованого прибутку та недостовірного відображення інформації в балансі та інших формах звітності. Саме тому ідентифікація та оцінювання нематеріальних активів складають підґрунтя достовірного бухгалтерського обліку.

Досліджуючи питання оцінювання нематеріальних активів, враховуємо те, що вони розглядаються як частина майна підприємства, яка не має матеріально уречевленої форми; активи довгострокового користування з терміном використання понад року; засіб отримання вигоди для підприємства, створення конкурентних переваг на ринку, що приносять дохід. При цьому їх можна аналізувати як сукупність невідчутних немонетарних факторів, що мають характер виключних прав та забезпечують одержання економічних вигід у майбутньому чи спираються на вимоги національних стандартів. Саме оцінювання є одним з найважливіших та найскладніших питань, які пов'язані з нематеріальними активами.

Здійснення оцінювання об'єктів нематеріальних активів є однією з найважливіших передумов формування достовірної та релевантної інформації системою бухгалтерського обліку. Загальні методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про нематеріальні активи визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Загалом більшість дослідників з урахуванням вимог вітчизняного законодавства наголошує на необхідності

застосування таких видів оцінки, як первісна, амортизаційна, ліквідаційна, переоцінена, справедлива, залишкова вартість. При цьому кожний із зазначених видів оцінювання застосовується відповідно до певних господарських операцій в процесі руху об'єктів нематеріальних активів.

Проблемою сучасного обліку є здатність достовірно відображати інформацію про нематеріальні активи у фінансовій та інших видах звітності. Запорукою цього є процес визначення реальної науково-обґрунтованої цінності об'єкта нематеріальних активів, а саме оцінювання. Особливостями останньої є наявність цільового характеру та відсутність єдиного універсального методу. Достовірність та науково обґрунтована оцінка має особливе значення під час включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу, злиття підприємств або поділу організації для визначення майнових частин у статутному капіталі, складання фінансової звітності, оцінювання застави під отримуваний кредит, визначення збитків під час виявлення порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Практична проблема, пов'язана з оцінюванням нематеріальних активів, часто виникає під час проведення їх інвентаризації та виявлення тих, що не відображені на балансі підприємства. Відповідь на питання щодо правильного оцінювання таких об'єктів частково дають П(С)БО 8 та Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Так, в основу визначення достовірної оцінки нематеріального активу може бути покладено витратний підхід. Останній ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінювання [19]. За наявності інформації про витрати на придбання підприємством або створення власними силами подібних за функціональними можливостями, споживчими характеристиками та економічними показниками об'єктів можливим є використання методу заміщення. Особливої актуальності набудуватиме цей метод у разі відсутності основних первинних документів для взяття на облік нематеріальних активів (господарських договорів (угод) на їх придбання або створення; рахунків та документів, що підтверджують оплату права користування землею, водою та іншими природними ресурсами; патентів на сорт; свідоцтв на право займатись племінною справою та інших організаційно-розпорядчих й облікових документів).

Вітчизняним законодавством передбачено декілька видів вартості об'єктів нематеріальних активів, таких як первісна, справедлива та переоцінена. Первісна вартість відображає історичну (фактичну) собівартість активів та складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, а також інших витрат,

безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням [13]. Слід відзначити, що первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, якщо вони пов'язані з удосконаленням та покращенням їхніх можливостей або подовженням строку використання цих нематеріальних активів. Тобто понесення таких витрат сприятиме підвищенню попередньо очікуваних майбутніх економічних вигід. Відповідно до п. 18 П(С)БО 8 витрати, які понесені для підтримки об'єкта в придатному для подальшого використання стані та одержання очікуваного розміру майбутніх економічних вигід від його використання, включаються до складу витрат звітного періоду, тобто це витрати, які підтримують нематеріальний актив у діючому стані (наприклад, витрати поточного ремонту або технічного обслуговування основних засобів), списуються на поточні витрати. В процесі здійснення господарської діяльності часто виникають труднощі з віднесенням їх до відповідної категорії витрат, отже, достовірного відображення інформації щодо нематеріальних активів у відповідних формах фінансової звітності.

Щодо справедливої вартості, то, незважаючи на появу цього поняття в теорії та практиці обліку ще в 90-х роках, сьогодні питання оцінювання за справедливою вартістю викликають багато дискусій. Порядок здійснення оцінювання нематеріальних активів за справедливою вартістю законодавством повністю не врегульовано. У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» вказані лише умови, за яких повинна використовуватись оцінка за справедливою вартістю, однак щодо методики її визначення роз'яснення відсутні, відповідно, це викликає чимало ускладнень у практикуючих бухгалтерів.

Вартість нематеріальних активів може змінюватись, тому необхідно здійснювати їх переоцінку. Вона не є обов'язковим заходом, тому здійснюється тільки тими підприємствами, які зацікавлені у відображенні реального стану належних їм нематеріальних активів. В разі здійснення переоцінки виникають певні труднощі.

По-перше, здійснюється переоцінка за справедливою вартістю на дату балансу тільки тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. По-друге, в разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу необхідно переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [13]. Якщо підприємство бажає здійснити переоцінку права на винахід, то переоцінюються всі права на об'єкти цієї групи, щодо яких існує активний ринок, наприклад права на сорти рослин, породи тварин, ноу-хау. Такий підхід передбачає, що всі об'єкти однієї групи відображаються або за первісною, або за справедливою (ринковою) вартістю.

Після первісного визнання нематеріальні активи підлягають розподіленню відповідно до визначених бухгалтерським обліком ознак на певні класи (групи) тощо. Нематеріальні активи дуже неоднорідні за своїм складом, характером використання або експлуатації в процесі виробництва, ступенем впливу на фінансовий стан та результати господарської діяльності.

Чітка класифікація нематеріальних активів уможливорює формування потрібної номенклатури рахунків для їх фінансового обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності, підвищення інформативності даних управлінського обліку, забезпечує врахування впливу всіх факторів на використання нематеріальних активів, дає змогу розробити стратегію інноваційного розвитку підприємства.

Проблема відображення нематеріальних активів у вітчизняній системі бухгалтерського обліку підприємства пов'язана з використанням недостатньо обґрунтованої для цілей бухгалтерського обліку класифікації, в межах якої нематеріальні активи обліковуються тільки з огляду на їхню правову форму без урахування їхньої економічної сутності.

Такий підхід приводить до виникнення низки проблем облікового та управлінського характеру, що стало основною причиною виникнення напряму наукового дослідження ефективної та раціональної класифікації нематеріальних активів, пристосованої до облікових потреб сучасного підприємства.

Класифікацію нематеріальних активів можна узагальнити в таких трьох групах, як права користування ресурсами та іншим майном; права на здійснення окремих видів діяльності; права на об'єкти інтелектуальної власності (рис. 1).

В інституціональному середовищі функція контролю стосовно нематеріальних цінностей є пріоритетним атрибутом їх визнання активом, тому в результаті передачі прав власності в обмін на корпоративні права виникають контрольовані підприємством активи. Для потреб обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання нематеріальні активи слід класифікувати за трьома новими ознаками, а саме за правом власності, правомочністю контролю та впливом на стратегічні результати діяльності суб'єкта господарювання (табл. 2).

Провівши аналіз наявних підходів до класифікації нематеріальних активів, встановили, що не всі з виділених авторами підходів доцільно використовувати в облікових процедурах, оскільки вони не впливають на методики бухгалтерського відображення таких активів, відповідно, не мають визначальної ролі з позиції бухгалтерського обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності.

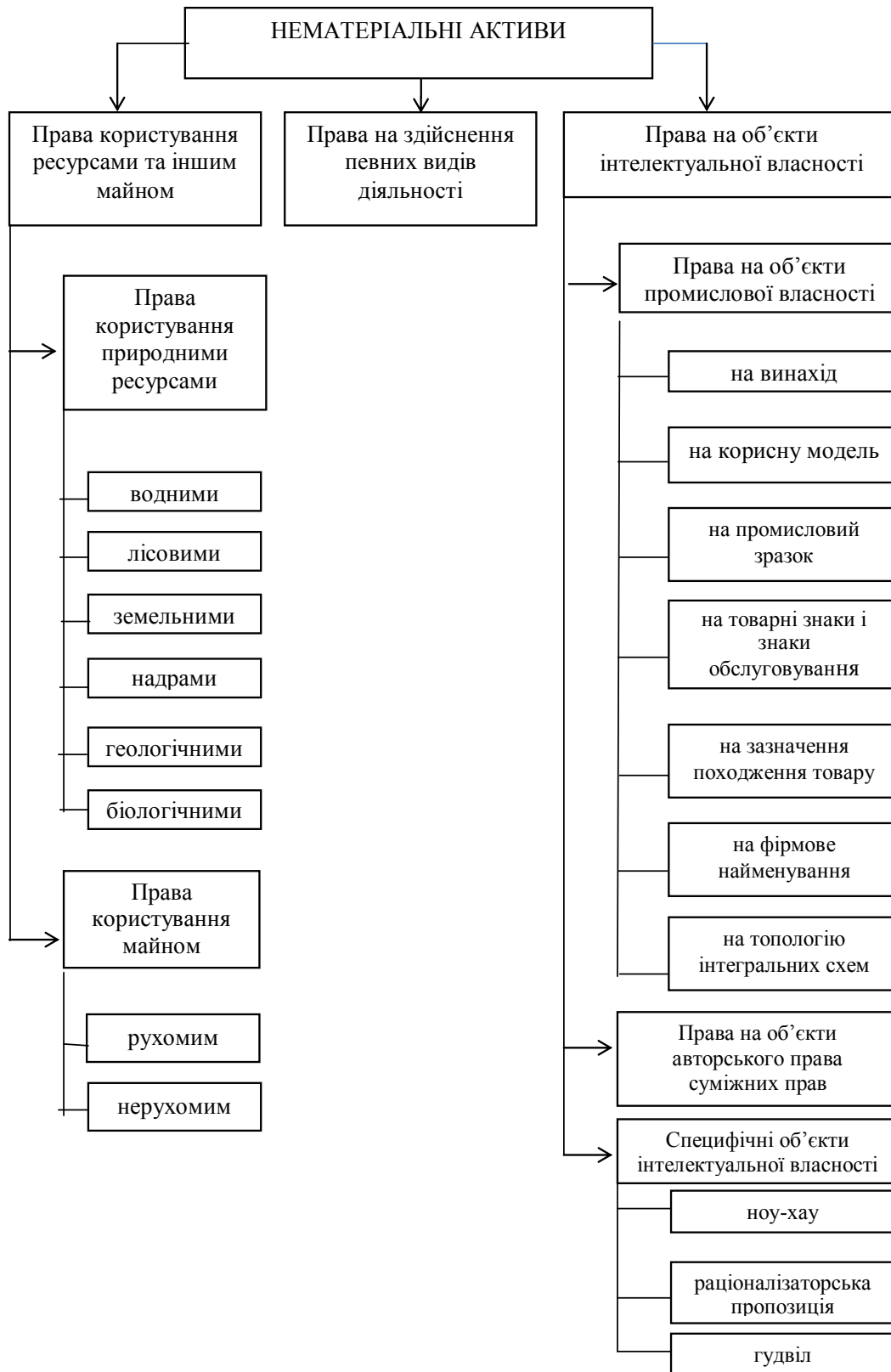


Рис. 1. Класифікація нематеріальних активів за видами

Перспективним напрямом розвитку обліково-аналітичного забезпечення щодо нематеріальних активів є вдосконалення методології їх обліку на основі розробленої класифікації. Це дасть змогу

забезпечити відповідність інформації, що продукується системою бухгалтерського обліку, потребам управлінців щодо нематеріальних активів, що загалом підвищить значимість бухгалтерського

**Доповнення до класифікації нематеріальних активів**

Класифікаційна ознака	Мета класифікації	Групи нематеріальних активів
<i>Бухгалтерський облік</i>		
За правом власності	Для фінансового обліку джерел утворення нематеріальних активів (джерел формування інтелектуального капіталу).	Майнові права (права на майно), що охороняються ліцензіями, на користування результатами інтелектуальної діяльності; права інтелектуальної власності (на результати інтелектуальної діяльності), що охороняються патентами та авторськими договорами, на володіння результатами інтелектуальної діяльності; права власності на розпорядження нематеріальними перевагами, створеними в процесі власного інтелектуального виробництва.
За правомочністю контролю	Для надання повної та достовірної інформації користувачам фінансової звітності для прийняття рішень.	Нематеріальні активи, придбані (отримані) у формі майнових прав; нематеріальні активи, придбані (отримані) у формі прав інтелектуальної власності; нематеріальні активи, створені в процесі наукових досліджень та розроблення; нематеріальні активи, створені відносинами з клієнтами; нематеріальні активи, створені персоналом.
За перспективами інноваційного розвитку	Для стратегічного обліку	У сфері фінансів; у сфері клієнтів; у сфері внутрішніх бізнес-процесів; у сфері персоналу.

обліку як джерела інформаційного забезпечення діяльності підприємств.

**Висновки з проведеного дослідження.** Облік нематеріальних активів – це проблема, яка досить актуальна в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім з питаннями ідентифікації та класифікації нематеріальних активів, а також способами їх оцінювання. Вплив на теорію та практику бухгалтерського обліку загалом та нематеріальних активів зокрема має його трансформація до міжнародних стандартів. Безсумнівною є необхідність врахування в цих питаннях наявного зарубіжного досвіду, однак з орієнтиром на вітчизняні реалії, а також максимальним наближенням теоретичних надбань до діючої практики.

Дослідження розбіжностей, які існують у нормативно-правових документах щодо визначення поняття нематеріальних активів, обумовлюють потребу внесення змін до них задля встановлення єдиного трактування цієї категорії.

Задля узгодження результатів оцінювання нематеріальних активів варто застосовувати порівняльний аналіз оцінки вартості нематеріальних активів на основі різних підходів, адже так більш достовірно визначається вартість об'єкта оцінювання.

Для потреб обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання нематеріальні активи слід класифікувати за трьома новими ознаками, а саме за правом власності, правомочністю контролю та впливом на стратегічні результати діяльності суб'єкта господарювання.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік : підручник. Київ : ЦНЛ, 2005. 632 с.
2. Хорунжак Н.М. Сучасні підходи до категоріального визначення та організації обліку нематеріальних активів. *Регіональна економіка*. 2001. № 2. С. 67–76.
3. Гетьман В.Г., Терехова В.А., Шнейдман Л.З. Финансовый учет : учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. 2-е изд., перераб. и доп. Москва, 2004. 784 с.
4. Грабова Н.Н. Бухгалтерский учет в торговле : практическое пособие. Киев : Учетинформ, 1996. 382 с.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : А.С.К., 1997. 672 с.
6. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні. Київ : А.С.К., 2003. 848 с.
7. Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет: учебное пособие. 2-е изд. Москва : ФБК-Пресс, 1998. 295 с.
8. Диба В.М. Облік нематеріальних активів та їхня ідентифікація. *Торгівля і ринок України*. 2010. № 29. С. 473–481.
9. Сатовський В.В. Облік і аудит нематеріальних активів у ринкових умовах господарювання. *Світ бухгалтерського обліку*. 1998. № 5. С. 2–4.
10. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. 2-е изд., стереотип. Москва : Финансы и статистика, 2004. 496 с.
11. Жук В.М. та ін. Нематеріальні активи в роботі підприємств: правові основи, облік, оподаткування : навчальний посібник / ред. В.М. Жук, Ю.С. Рудченко. Київ : Юрагро-Веста, 2008. 249 с.

12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи».

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 «Нематеріальні активи» : затверджене Наказом МФУ від 18 жовтня 1999 року № 242.

14. Податковий кодекс України від 11 жовтня 2011 року № 2755-17. URL: <http://rada.gov.ua>.

15. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 22 листопада 2004 року № 732.

16. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів : затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 16 листопада 2009 року № 1327.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 19 «Об'єднання підприємств» : затверджене Наказом МФУ від 7 липня 1999 року № 163.

18. Шульга С.В. Щодо відображення інвестицій в нематеріальні активи. *Економіст*. 2006. № 1. С. 51–53.

19. Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» : Постанова Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185. *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 8–10.

20. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена Наказом Мінфіну від 30 листопада 1999 року № 291.

## РОЗВИТОК ВЛАСТИВОСТЕЙ ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

### DEVELOPMENT OF PROPERTIES OF THE ACCOUNTING EQUIPMENT AS A COMPLEX FORMATION OF QUALITY CHARACTERISTICS OF INFORMATIONAL RESOURCES

*В процесі дослідження встановлено, що основним завданням бухгалтерського обліку є генерування якісних інформаційних ресурсів. У статті запропоновано модель впливу властивостей об'єкта бухгалтерського обліку на якість інформаційних ресурсів. Представлено те, яким чином нематеріальні активи визначають параметри використання фізичних властивостей матеріальних ресурсів. Побудовано об'єктну складову системи бухгалтерського обліку, яка залежить від системи чинного законодавства. Визначено, що бухгалтерські властивості об'єкта впливають на багатоваріативність його прояву, що виявляється в економічних та правових властивостях.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, об'єкт обліку, інформаційні ресурси, якість, якісні характеристики, облікова інформація.

*В процессе исследования установлено, что основным заданием бухгалтерского учета является генерирование качественных информационных ресурсов. В статье предложена модель влияния свойств объекта бухгалтерского учета на качество информационных ресурсов. Представлено то, каким образом нематериальные активы определяют параметры использования физических свойств материальных ресур-*

*сов. Построена объектная составляющая системы бухгалтерского учета, которая зависит от системы действующего законодательства. Определено, что бухгалтерские свойства объекта влияют на многовариантность его проявления, что выявляется в экономических и правовых свойствах.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, объект учета, информационные ресурсы, качество, качественные характеристики, учетная информация.

*In the course of the research it was established that the main task of accounting is the generation of high-quality information resources. In the article the model of influence of properties of the object of accounting on the bone of information resources is offered. Presented is how intangible assets determine the parameters of the use of physical properties of material resources. The object component of the accounting system, which depends on the system of the current legislation, is constructed. It is determined that the accounting properties of an object determine a lot of variability of its manifestation, which means influence on economic and legal properties.*

**Key words:** accounting, object of accounting, information resources, quality, qualitative characteristics, accounting information.

УДК 657

Щирська А.Ю.

здобувач кафедри обліку і аудиту Житомирський національний агроекологічний університет

**Постановка проблеми.** Якість інформаційних ресурсів залежить від врахування сукупності властивостей об'єкта під час їх облікового відображення для формування інформаційної моделі господарської діяльності задля управ-

ління нею та визначення параметрів її розвитку. Дослідження бухгалтерського обліку не є можливим без ідентифікації властивостей об'єкта та обґрунтування їх впливу на елементи методу бухгалтерського обліку.



Вчення про об'єкт бухгалтерського обліку розвивалось в Україні в контексті появи нових об'єктів бухгалтерського обліку. Зокрема, в сучасних умовах такими об'єктами є інтелектуальна власність, трансакційні витрати, природний капітал, інновації, венчурні інвестиції, ризики, біологічні активи, людський капітал. Окремі вчені в цьому напрямі змінювали структуру об'єктів бухгалтерського обліку або розширювали тлумачення наявних.

Вітчизняна облікова наука має вагомий напрям у цьому напрямі, проте на сучасному етапі соціально-економічного розвитку та в умовах модифікації основного завдання бухгалтерського обліку є потреба розвитку нових підходів до об'єктів бухгалтерського обліку, а саме їх властивостей, які мають враховуватись під час облікового відображення для забезпечення генерування якісного інформаційного ресурсу.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Свої праці питанням бухгалтерського обліку присвятили такі вчені, як Д.О. Грицишен, В.В. Євдокимов, І.В. Жиглей, Н.І. Петренко, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська, С.Ф. Легенчук, К.В. Романчук. Однак частина питань залишається невирішеною, зокрема питання властивостей об'єкта бухгалтерського обліку як складових формування якісних характеристик інформаційних ресурсів.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження властивостей об'єкта бухгалтерського обліку як складових формування якісних характеристик інформаційних ресурсів.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В результаті дослідження встановлено, що основним завданням бухгалтерського обліку є генерування якісних інформаційних ресурсів. Від якості інформаційних ресурсів, яким є облікова інформація, залежить завдання, які вони будуть виконувати через реалізацію управлінських рішень та забезпечення запитів внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів.

Якість бухгалтерського обліку, відповідно, облікової інформації є складним питанням, адже генеровані інформаційні ресурси є багатоаспектними, виявляються в різних сферах суспільного життя, піддаються суб'єктивному впливу, тобто залежать від мети функціонування відповідного стейкхолдера, що буде користуватись такою інформацією. Проведені нами дослідження дали змогу встановити багатогранність підходів до предмета та об'єкта бухгалтерського обліку як науки та як практики, визначити напрями трансформації інформаційного поля розвитку соціально-економічних відносин і вимог користувачів до облікової інформації. Все це ще більше ускладнює розуміння якості облікової інформації щодо її наукового дослідження, адже вказує на сукупність різносторонніх факторів, що формуються, якісні властивості бухгалтерського обліку, облікової інформації та інформаційних ресурсів.

Першоосновою проблем формування уявлення про якість інформаційних ресурсів, що генеруються в системі бухгалтерського обліку, є проблема ідентифікації властивостей об'єкта, які будуть цікаві користувачам, відповідно, формуватимуть якість інформаційного ресурсу. З цієї позиції пропонуємо таку модель впливу об'єктних факторів на якість бухгалтерського обліку (рис. 1).

Представлена модель вказує на вплив властивостей об'єкта бухгалтерського обліку на якість інформаційних ресурсів. Загалом розроблений підхід можна охарактеризувати такими положеннями.

1) Кожному об'єкту бухгалтерського обліку притаманний певний набір фізичних, технологічних, технічних, економічних, правових та бухгалтерських властивостей. Якість облікової інформації буде залежати від повного їх врахування під час облікового відображення та формування фінансової, управлінської, статистичної, податкової та інтегрованої звітності. Причому врахування зазначених властивостей впливає як загалом на якість облікової інформації, так і на її певні характеристики (властивості). Це обумовлює особливості вибору підходів до оцінювання якості інформаційних ресурсів.

2) Система нормативно-правового регулювання (міжнародне, регіональне, національне) бухгалтерського обліку передбачає багатоваріативний набір облікового відображення об'єктів. Під час вибору того чи іншого методу або сукупності методів наявна потреба врахування всіх зазначених властивостей щодо корисності для користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх.

3) Усі властивості бухгалтерського обліку пов'язані одна з одною або можуть впливати одна на одну. Так, технічні та технологічні властивості об'єкта облікового відображення впливають на вибір методу, тобто бухгалтерські властивості та економічні властивості щодо економічної корисності, доцільності та результативності. Правові властивості завжди пов'язані з економічними та бухгалтерськими, а іноді можуть спричинити обмеження певних технічних або фізичних властивостей об'єкта бухгалтерського обліку. Взаємозв'язок між властивостями об'єкта бухгалтерського обліку в контексті впливу на якість облікової інформації представлено на рис. 2.

4) В сукупності всі властивості об'єкта облікового відображення мають дати змогу формувати інформаційну модель господарської діяльності, що забезпечить пізнання економічної дійсності задля її трансформації або утримання в певному стані.

5) Якщо розглядати господарську діяльність як об'єкт бухгалтерського обліку загалом, то цьому об'єкту властива вся сукупність зазначених влас-

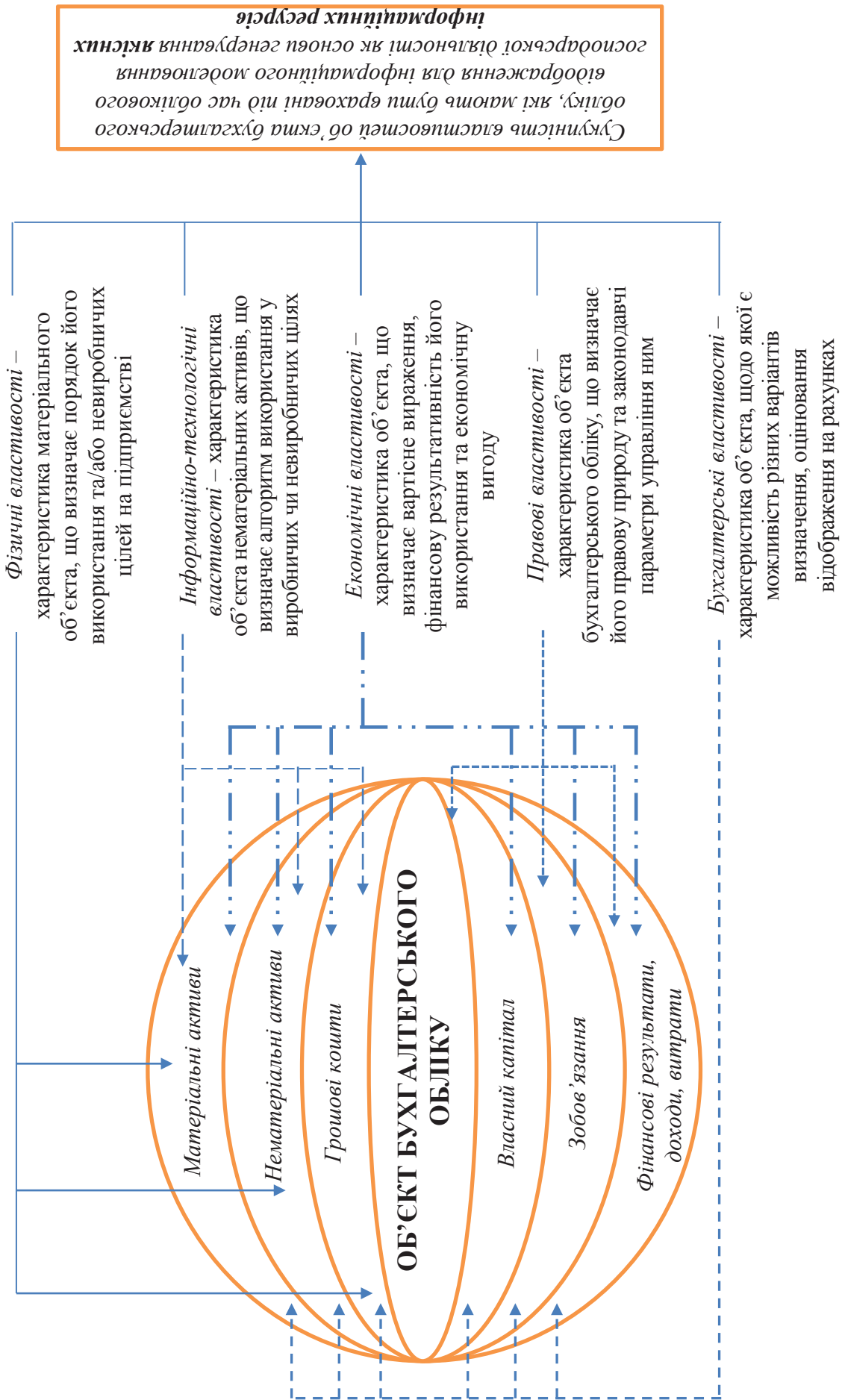
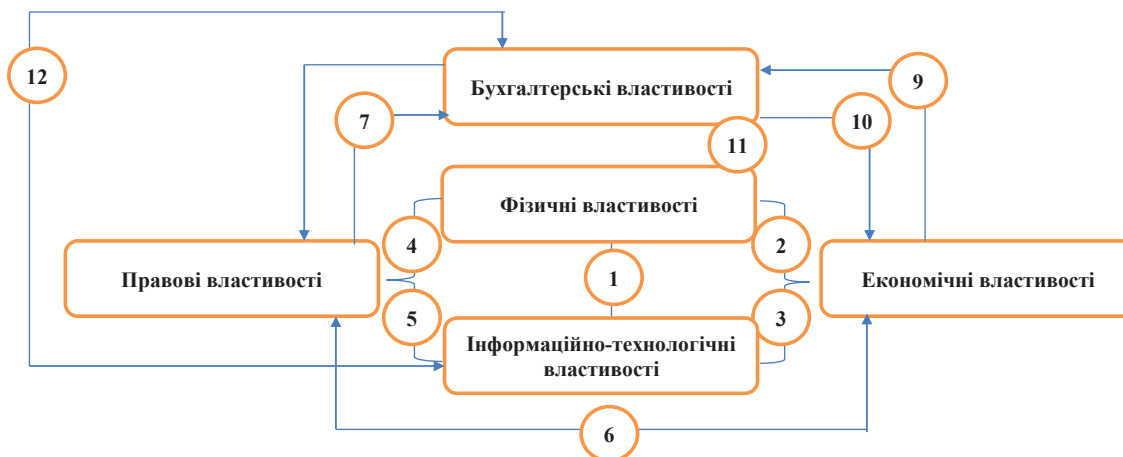


Рис. 1. Вплив властивостей об'єкта бухгалтерського обліку на якість інформаційних ресурсів



**Примітки:**

- 1 - фізичні властивості, пов'язані з технологічними щодо матеріального носія на нематеріальні активи, наприклад диск з комп'ютерною програмою;
- 2, 3 - фізичні та технологічні властивості впливають на економічну корисність об'єкта, економічні вигоди та вартісну оцінку;
- 4, 5 - технологічні та фізичні властивості можуть бути обмежені правовою природою об'єкта щодо параметрів використання, наприклад природоохоронне законодавство може вплинути на процес використання певних видів ресурсів;
- 6 - економічні та правові властивості як є взаємопов'язаними, так і впливають одне з іншого, наприклад правові норми можуть встановлювати параметри економічної оцінки об'єкта бухгалтерського обліку;
- 7, 8 - правові властивості об'єкта визначають порядок відображення його в системі бухгалтерського обліку, наприклад операції з переходу права власності, фінансової або оперативної оренди, а бухгалтерські визначають параметри правового забезпечення управління ними;
- 9, 10 - економічні властивості визначають порядок відображення об'єкта в системі бухгалтерського обліку, а бухгалтерські властивості можуть надати нову характеристику економічним властивостям та параметрам управління;
- 11, 12 - фізичні та технологічні властивості впливають на вибір облікової політики та окремі елементи методу, а облікові дані можуть вплинути на економічні на правові властивості для досягнення цілей управління

**Рис. 2. Взаємозв'язок між властивостями об'єкта бухгалтерського обліку**

тивостей (фізичні, технічні, економічні, правові, бухгалтерські), проте під час формування облікової політики враховують властивості окремого об'єкта облікового відображення. Водночас під час формування облікової політики варто врахувати запити користувачів.

6) Система бухгалтерського обліку не може забезпечити врахування всіх властивостей об'єкта управління, тому під час формування облікової політики застосовується професійне судження бухгалтера, за якого враховується корисність для користувача інформаційного ресурсу, що буде генерований системою бухгалтерського обліку. Отже, вагомий вплив на якість облікової інформації та врахування всіх властивостей об'єкта для їх відображення в бухгалтерській звітності має суб'єктний фактор, тому варто врахувати кваліфікаційні вимоги до формування складу бухгалтерської служби.

7) Кожна група властивостей об'єкта бухгалтерського обліку залежить від галузевої специфіки діяльності суб'єкта господарювання, організації процесу виробництва, стратегічних і тактичних цілей бізнесу, організаційної специфіки системи управління господарською діяльністю та потребою залучення зовнішніх інвестицій.

8) За розширення структури об'єкта та появи нових цілей для їх облікового відображення та розроблення нових методів варто врахувати їх особливості у взаємозв'язку з елементами методу

бухгалтерського обліку, що забезпечать формування якісного інформаційного ресурсу.

9) Першопричиною врахування всіх визначених властивостей об'єкта бухгалтерського обліку є те, що нова система облікового відображення має враховувати інформацію фінансового та нефінансового характеру, фактор ризику та загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для розвитку якісного підходу до бухгалтерського обліку та інформаційних ресурсів, що генеруються, пропонуємо розглянути представлені властивості щодо окремих об'єктів бухгалтерського обліку та якісних властивостей інформації.

Фізичні властивості. Фізичні властивості стосуються об'єктів бухгалтерського обліку, що представлені матеріальними ресурсами підприємствами. Іноді фізичні властивості можуть стосуватись нематеріальних активів щодо носіїв інформації, наприклад диска, комп'ютера, планшета, флешки. Крім того, фізичні властивості мають тісний взаємозв'язок з нематеріальними активами, відповідно, правовими властивостями об'єкта. Прикладом можуть слугувати відповідні права на той чи інший об'єкт нематеріального активу, що перебачено вітчизняними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та законодавством про інтелектуальну власність. Іноді фізичні властивості характерні для грошових коштів та їх еквівалентів, наприклад карток на пальне, облігацій, готівкових коштів в різній валюті.

Зауважимо, що фізичні властивості передбачають врахування сукупності факторів, що можуть вплинути на економічну, екологічну та соціальну складові господарської діяльності підприємства. Ці властивості об'єкта особливої актуальності набули в умовах забезпечення сталого розвитку й трансформації запитів користувачів щодо формування не лише фінансової інформації, але й нефінансової, що були визначені під час вивчення інвестиційних правил 2.0.

Під фізичними властивостями пропонуємо розуміти характеристику матеріального об'єкта, що визначає порядок його використання та/або невиробничих цілей на підприємстві. Фізичні властивості впливають на систему бухгалтерського обліку певного об'єкта за окремим елементами методу бухгалтерського обліку: від інвентаризації та документування до місця в показниках фінансової чи іншої бухгалтерської звітності.

До фізичних властивостей можна віднести строк корисного використання об'єкта, що спричинить порядок його відображення на рахунках бухгалтерського обліку в складі оборотних (виробничі запаси, готова продукція, малоцінні швидкозношувані матеріали, напівфабрикати) чи необоротних (основні засоби чи інші необоротні матеріальні активи) активів; їх належність до засобів чи предметів праці, що визначить місце в складі активів підприємства (необоротні або оборотні матеріальні активи), а засоби праці залежні від напрямів використання місця у виробничому процесі (виробничі та невиробничі необоротні активи) (іноді строк корисного використання різних структурних елементів одного об'єкта, наприклад будівлі (ліфт, дах), автомобіля (двигун), може привести до потреби поелементного відображення на рахунках бухгалтерського обліку, отже, фінансовій звітності); порядок застосування у виробничому процесі, наприклад в результаті переробки предметів праці утворюються продукція (послуга), відновлювальні або невідновлювальні відходи; технічні характеристики об'єкта, що впливають на їх місце в процесі калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), відображення на рахунках та в первинних документах, визначають порядок оцінювання, зокрема амортизації щодо основних засобів та характеристик продукції, відходів в разі виробничих запасів; місце використання, наприклад для визнання групи об'єкта фізичною властивістю є спільний фундамент.

<sup>1</sup> Авторська позначка.

<sup>2</sup> Курсив виділено автором.

<sup>3</sup> Авторська позначка.

<sup>4</sup> Курсив виділено автором.

<sup>5</sup> Авторська позначка.

<sup>6</sup> Курсив виділено автором.

Прикладом впливу фізичних властивостей на систему облікового відображення об'єктів є основні засоби, зокрема Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» визначає тлумачення основних засобів, строку корисного використання, групи та об'єкта основних засобів з огляду на їх технічні властивості. Так, згідно з Положенням (стандартом), ці визначення є такими:

1) «група основних засобів – сукупність однотипних за (1)<sup>1</sup> технічними характеристиками<sup>2</sup>, (2) призначенням та (3) умовами використання необоротних матеріальних активів;

2) основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою (1)<sup>3</sup> використання<sup>4</sup> їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний (2) строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік);

3) об'єкт основних засобів – це: (1)<sup>5</sup> закінчений пристрій<sup>6</sup> з усіма (2) пристосуваннями і приладдям до нього; (3) конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання (4) певних самостійних функцій; відокремлений (5) комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, (6) керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством/установою» [6].

В контексті зазначеного можна виявити та ідентифікувати фізичні властивості об'єктів матеріальних активів за всіма видами, облік яких регулюється такими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку: 7 «Основні засоби»; 9 «Запаси»; 14 «Оренда»; 16 «Витрати»; 28 «Зменшення корисності активів»; 30 «Біологічні активи»; 33 «Витрати на розвідку корисних копалин».

Фізичні властивості об'єктів бухгалтерського обліку впливають на бухгалтерське відображення не лише прямо, але й опосередковано, зокрема через правові та економічні властивості. Зокрема, їх вплив спостерігається на економічні властивості щодо вартості об'єкта, його корисності та економічної вигоди. Знову ж такі властивості містяться в П(С)БО 7 «Основні засоби» щодо понять зменшення корисності<sup>7</sup>, ліквідаційної вартості<sup>8</sup>; П(С)БО 9 «Запаси» щодо поняття чистої вартості реалізації запасів<sup>9</sup>.

Специфічним об'єктом, що має фізичні властивості, є нематеріальні активи. Зокрема, це певні види прав, які передбачені П(С)БО 8 «Нематері-

альні активи». В цьому контексті спостерігається синтез між фізичними та правовими властивостями об'єкта.

В П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначено, що «нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» [7]. Зауважимо, що ідентифікований він може бути тільки з позиції визначення інформаційно-технологічних властивостей. Окремі з них передбачені МСБО 38 «Нематеріальні активи». «Актив відповідає критерію можливості ідентифікації, якщо він:

– може бути відокремлений, тобто існує можливість його відділення або відокремлення від суб'єкта господарювання і продажу, передавання, ліцензування, здавання в оренду або обміну окремо чи разом з відповідним контрактом, акти-вом або зобов'язанням

або

– виникає в результаті контрактних або інших юридичних прав незалежно від того, можуть вони бути передані чи відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав і зобов'язань» [5].

Зауважимо, що як зв'язок з фізичними властивостями простежується через матеріальний носій певної інформаційно-комп'ютерної технології, так і об'єкт нематеріального активу може визначати фізичні властивості або юридичні та економічні

параметри використання матеріальних ресурсів, але тоді переважають правові властивості.

В табл. 1 представлено, яким чином нематеріальні активи визначають параметри використання фізичних властивостей матеріальних ресурсів.

В табл. 1 ми не представили такі види прав, що передбачені П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», як:

1) права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

2) авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті» [7].

Це пов'язане з тим, що зазначені об'єкти є результатом інтелектуальної діяльності. Іноді вони матимуть фізичний носій, наприклад результати культурно-творчої діяльності містяться на відповідному носії (книга, диск тощо), комп'ютерна програма міститься на диску або безпосередньо комп'ютері чи переносному вінчестері, тобто вони не передбачають фізичне використання об'єкта.

Таким чином, повне врахування фізичних властивостей об'єкта бухгалтерського обліку в процесі

Таблиця 1

**Характеристика нематеріальних активів з позиції фізичних властивостей об'єкта бухгалтерського обліку**

Вид права	Характеристика	Прояв фізичних властивостей
Права користування природними ресурсами	Право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо.	Цей вид нематеріального ресурсу вказує на параметри використання природних ресурсів, що мають сукупність фізичних властивостей від, який залежить від порядку облікового відображення самого права, а також результатів його використання.
Права користування майном	Право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо.	Цей вид нематеріального ресурсу визначає порядок використання фізичних властивостей майна, що може бути обмежений юридичними нормами.
Права на об'єкти промислової власності	Право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції).	Зазначений нематеріальний актив вказує на можливість підприємства користуватись фізичними властивостями або надавати таке право третім особам.

<sup>7</sup> Зменшення корисності – втрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування.

<sup>8</sup> Ліквідаційна вартість – 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 з продажем (ліквідацією).

<sup>9</sup> Чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.

генерування інформаційних ресурсів забезпечить їх якість та дасть повну картину для здійснення аналітичних розрахунків щодо ефективності використання матеріального потенціалу підприємства. Відповідно, зазначене впливає на всі показники якості інформації.

*Інформаційно-технологічні властивості.* Під інформаційно-технологічними властивостями запропоновано розуміти характеристику об'єкта нематеріальних активів, що визначає алгоритм використання у виробничих чи невиробничих цілях.

Здебільшого інформаційно-технологічні властивості стосуються об'єктів нематеріальних активів. З фізичними властивостями вони пов'язані щодо носія об'єкта нематеріальних активів. З економічними властивостями зв'язок простежується подібно такому, що існує між фізичними та економічними властивостями об'єкта бухгалтерського обліку. Інформаційно-технологічні властивості характерні для таких об'єктів бухгалтерського обліку, як комп'ютерні програми.

Відповідно до Цивільного кодексу України «комп'ютерна програма – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах). Комп'ютерні програми охороняються як літературні твори» [8].

На процес використання інформаційно-технологічних властивостей впливають правові властивості об'єкта нематеріальних активів, які обумовлюють особливості управління такими об'єктами. Законодавством передбачені види договорів щодо розпорядження об'єктами інтелектуальної власності.

Зауважимо, що комп'ютерні програми можуть використовуватись для різних цілей, зокрема виробничих, адміністративних. Говорячи про виробничі цілі використання комп'ютерних програм, можемо визначити, що їх інформаційно-технологічні властивості будуть проявлятися в забезпеченні відповідних виробничих процесів, наслідки яких матимуть фізичні властивості. Програми адміністративного призначення пов'язані з автоматизацією управлінських функцій (планування, облік, аналіз, контроль), управлінських рішень, формування інформаційного забезпечення рішень.

Інформаційно-технологічні властивості мають бути враховані під час організації бухгалтерського обліку, для забезпечення якості облікової інформації. Зауважимо, що інформація про такі властивості є вкрай важливою для внутрішніх користувачів, отже, на основі їх врахування в інформаційній

моделі буде залежати якість інформаційних ресурсів, отже, результативність управлінських рішень. Причому врахування зазначених властивостей в обліковій моделі окремого об'єкта управління або всієї господарської діяльності дасть змогу врахувати сукупність якісних властивостей інформаційних ресурсів та забезпечить її корисність для управління розвитком підприємства в умовах інформаційної економіки.

*Економічні властивості.* Під економічними властивостями розуміємо характеристику об'єкта, що визначає вартісне вираження, фінансову результативність його використання та економічну вигоду. Зауважимо, що економічні властивості об'єкту бухгалтерського обліку є досить мінливими до факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Якщо фактори внутрішнього середовища можуть бути обумовлені фізичними властивостями об'єкта, інформаційно-технологічними, організацією виробництва та управління, то фактори зовнішнього середовища є набагато різноманітнішими.

До факторів зовнішнього середовища можна віднести правові властивості (зміна нормативно-правового регулювання, що визначає параметри використання об'єкта, наприклад зміни в міжнародних стандартах, що передбачають зміни в обліковому відображенні фінансової та оперативної оренди, потреба в постановці на баланс об'єктів оперативної довгострокової оренди або зміни в земельному законодавстві, що дадуть змогу здійснювати купівлю-продаж земельних ресурсів) об'єкта, економічне становище в країні (інфляція вимагає переоцінки об'єкту, міжнародні зв'язки впливають на напрями співпраці з іноземними контрагентами).

Варто зауважити, що на економічні властивості об'єкта можуть впливати бухгалтерські властивості, а саме облікове відображення того чи іншого об'єкта. Ключову роль тут відіграє такий елемент методу бухгалтерського обліку, як оцінка. Такий взаємозв'язок простежується з методом амортизації основних засобів або методу списання запасів, коли вартість об'єкта буде залежати від вибраної облікової політики.

Оцінювання економічних властивостей, що відображаються та представляються системою бухгалтерського обліку, здійснюється системою економічного аналізу. Від повноти їх врахування залежать аналітичні висновки, які є основою для прийняття управлінського рішення, тобто знову ж таки повнота зазначених властивостей характеризує якість облікової інформації.

*Правові властивості* – це характеристика об'єкта бухгалтерського обліку, що визначає його правову природу та законодавчі параметри управління ним. Об'єктна складова системи бухгалтерського обліку залежить від системи чинного законодавства, що можна представити в такому вигляді (табл. 2).

**Джерела правових властивостей об'єктів бухгалтерського обліку**

Кодекс України			
Господарський	Адміністративний	Цивільний	Повітряний
Законів про працю	Митний	Бюджетний	Податковий
Водний	Про надра	Земельний	Лісовий
Закони України			
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»			
Стандарти/положення			
НП(С)БО та П(С)БО			
Інструкції			
План рахунків бухгалтерського обліку			

Зауважимо, що правові властивості можуть впливати на сукупність інших властивостей об'єкта бухгалтерського обліку з огляду на представлену систему законодавчого регулювання, а також можуть бути трансформовані під час реформування правової системи держави.

1) Сукупність нормативно-правових актів може визначати параметри використання фізичних та інформаційно-технологічних властивостей (Господарський, Адміністративний, Цивільний, Повітряний, Митний, Бюджетний, Податковий, Водний, Земельний, Лісовий кодекси, Кодекс Законів про працю, Кодекс про надра). Зокрема, система нормативно-правового регулювання може накладати заборони або обмеження, встановлювати режими використання об'єкта в господарських цілях.

2) Обмеження фізичних та інформаційно-технологічних властивостей об'єктів бухгалтерського обліку правовими властивостями приводить до економічних наслідків, отже, зміни економічних властивостей об'єкта.

3) Правові властивості через систему нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО та П(С)БО, План рахунків бухгалтерського обліку) формують параметри застосування елементів методу бухгалтерського обліку, отже, визначають бухгалтерські властивості об'єкта.

4) Вплив правових параметрів на систему облікового відображення визначає їх опосередкований вплив на економічні властивості об'єкта.

Найбільш вагомою особливістю правових ресурсів є їх можливість визначати якісні параметри облікової інформації через принципи та вимоги до фінансової звітності. Зокрема, першим принципом бухгалтерського обліку, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що характеризує якісну властивість, є принцип повного висвітлення, адже фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі [2]. Прин-

цип послідовності (постійне (з року в рік) застосування підприємством вибраної облікової політики, зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, а також має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності [2]) обмежує маніпулювання варіативністю, що формує довіру до інформації, яка сформована через обмеження суб'єктивного впливу на обліковий процес, відповідно, облікову інформацію.

Таким чином, правові властивості об'єкта бухгалтерського обліку чинять вплив на сукупність інших властивостей та можуть визначати якісні характеристики інформаційних ресурсів, які генеруються системою бухгалтерського обліку.

*Бухгалтерські властивості* є характеристикою об'єкта, щодо якої є можливість різних варіантів визначення, оцінювання відображення на рахунках. Бухгалтерські властивості є залежними від суб'єктивного фактору, який, як було зазначено, вище врегульовується принципами бухгалтерського обліку.

Діюча багатоваріантна модель обліку дає змогу менеджерам впливати на результати діяльності, що відображаються в бухгалтерській звітності, за допомогою використання інструменту вибору з наявних в стандартах альтернатив. Існування такої ситуації пояснює інституційна теорія, виходячи з положень якої, бухгалтерський вибір здійснюється в інституційному середовищі, в якому, крім неупередженого прийняття рішень відповідними суб'єктами, на їх вподобання та процес пізнання ними господарської реальності також впливає низка інституцій (традиції, концепції, інтереси груп осіб, особисті інтереси учасників процесу здійснення бухгалтерського вибору (менеджери, бухгалтери тощо)). В результаті такого впливу може зменшуватись точність облікової інформації, що обмежує можливості її використання для оцінювання вартості підприємства та встановлення винагороди менеджерам. Зокрема, виходячи з

положень агентської теорії, використовуючи бухгалтерський вибір, менеджери можуть бути заохочені в максимізації прибутку звітного періоду, що здійснюється завдяки використанню різних видів методів та способів, сукупність яких досить часто відносять до одного з видів інструментів креативного обліку [4, с. 19].

Фактично варіативність є складовою нового виду обліку «Креативний облік». Низка вчених навіть вважає, що саме варіативність та креативність склали основу світових бухгалтерських скандалів щодо якості фінансової звітності. Незважаючи на загальну думку про те, що креативний облік та виконавча жадібність були джерелом краху «Enron», насправді жодна з них не була основною причиною. Не можна тут і виправдати керівництво компанії, яке робило це навмисно або ненавмисно, і не можна сказати, чи це сприяло погіршенню ситуації, однак це не було головною причиною. Крах «Enron» був зумовлений тривалою фінансовою стратегією на всіх рівнях, що завдало шкоди компанії. Креативний облік був наслідком, а не причиною [1, с. 11].

Вітчизняними вченими питання варіативності досліджувалося в контексті обчислення кількості варіантів можливих бухгалтерських наслідків. Так, наприклад, Л.В. Чижевська [9, с. 67–68] зазначає, що за П(С)БО можна вести бухгалтерський облік за 1 728, що дасть змогу отримати таку ж кількість фінансових результатів. О.А. Лаговська розраховала можливість застосування різних методів бухгалтерського обліку для отримання 622 080 варіантів фінансового результату [3, с. 11]. Вітчизняний дослідник М.М. Шигун [10, с. 362] у своїй докторській дисертації з проблем модулювання бухгалтерського обліку обґрунтувала можливість отримання 20 736 комбінацій елементів системи бухгалтерського обліку та 311 040 комбінацій облікових моделей на основі варіативності бухгалтерського обліку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, бухгалтерські властивості об'єкта визна-

чають багатоваріативність його прояву, що означає вплив на економічні та правові властивості. Іноді бухгалтерські властивості можуть привести до змін в параметрах фізичних та інформаційно-технічних властивостей матеріальних і нематеріальних активів. З позиції бухгалтерських властивостей значний вплив на якість інформаційних ресурсів має суб'єктний фактор через професійне судження.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Phillips D. The value of economic reality: applying economic value added. *Liberty Business Review*. 2007. Vol. 5. P. 9–15.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально орієнтованої економіки: організація та методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; ДАСОА. Київ, 2007. 20 с.
4. Легенчук С.Ф. Багатоваріативність в бухгалтерському обліку: історико-теоретичні аспекти. Житомир : ЖДТУ, 2017. 204 с.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 1 січня 2012 року. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG4509?an=147>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 18 жовтня 1999 року № 242. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/REG4043?an=26>.
8. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
9. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2007. 528 с.
10. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2009. 632 с.



## РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА

### ВИЩА ОСВІТА В КОНТЕКСТІ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

### HIGHER EDUCATION IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT DECISIVE FACTORS OF THE COUNTRY

УДК 330.101

**Тарасенко С.І.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Дніпровський державний технічний університет

**Тарасенко Т.В.**

здобувач бакалаврського рівня освіти Університет прикладних наук Дортмунда

*У статті досліджено місце вищої освіти в забезпеченні конкурентоспроможності країни. На прикладі Німеччини проаналізовано вплив показників стану розвитку економіки на кількість населення з вищою освітою. Використаний апарат кореляційно-регресійного аналізу дав змогу отримати кількісні параметри залежностей, які можуть бути застосовані в прогнозуванні.*

**Ключові слова:** вища освіта, конкурентоспроможність, кореляційно-регресійний аналіз, рейтинг, результативна ознака, розвиток, фактор.

*В статье исследовано место высшего образования в обеспечении конкурентоспособности страны. На примере Германии проанализировано влияние показателей состояния развития экономики на количество населения с высшим образованием. Использованный аппарат корреляционно-*

*регрессионного анализа позволил получить количественные параметры зависимостей, которые могут быть применены в прогнозировании.*

**Ключевые слова:** высшее образование, конкурентоспособность, корреляционно-регрессионный анализ, рейтинг, результативный признак, развитие, фактор.

*The article examines the place of higher education in ensuring the competitiveness of the country. The impact of indicators of the state of the economy on the number of people with higher education was analyzed using the example of Germany. The used correlation-regression analysis allowed obtaining quantitative parameters of dependencies which can be used in forecasting.*

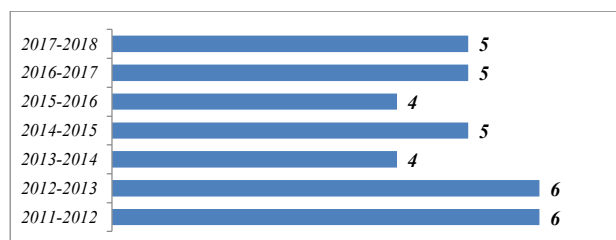
**Key words:** higher education, competitiveness, correlation-regression analysis, rating, attribute, development, factor.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможна вища освіта та високий рівень професійної підготовки мають визначальне значення для економік країн, які бажають рухатися вперед ланцюжком створення доданої вартості, а не обмежуватися простими виробничими процесами й продукцією. Дослідниками доведено, що співвідношення витрат на освіту та економічного ефекту від неї становить 1:4 [1]. У зв'язку з цим доцільним, на нашу думку, є дослідження кількісних характеристик освітньої системи та їх залежності від показників розвитку країн, які мають високий конкурентний статус у світовій економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемним питанням функціонування вищої освіти, дослідженню тенденцій її розвитку, зокрема в глобальному масштабі, присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М. Ажажа, А. Амоша, Н. Батечко, Т. Боголіб, М. Ванієва, В. Вітлінський, В. Геєць, М. Згуровський, В. Луговий, І. Сазонець, С. Сисоєва, Ж. Таланова, Н. Ушакова, С. Юрій, Д. Белл, М. Вальтер, Н. Герман, Ф. Махлуп, Т. Хейланд, Т. Шульц. Між тим система освіти кожної країни має власні особливості та кількісні співвідношення, з'ясування яких дає змогу цілеспрямовано впливати на умови їх формування та надає інформацію для порівняльного аналізу національних систем освіти, пошуку резервів їх покращення.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження характеристик освіти Німеччини та статистичний аналіз впливу факторів, що визначають чисельність населення з вищою освітою в країні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Німеччина вважається промисловим лідером серед країн Європи та зберігає стабільно високі позиції в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК) (рис. 1). Високе 5 місце серед 189 країн світу посіла Німеччина також за індексом людського розвитку у 2018 році та увійшла до групи країн з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу [3], що підтверджується найбільшою кількістю нобелівських лауреатів з країни протягом ХХ століття, при цьому в рейтингу національних систем вищої освіти Німеччина посідає лише 16 місце [4, с. 7]. Приблизно



**Рис. 1. Місце Німеччини в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності**

Джерело: складено авторами за даними джерела [2]

таким є й рейтинг країни за субіндексом ІГК «вища освіта та навчання» (табл. 1).

Інтегрована оцінка за субіндексом формується на основі сукупності складових, серед яких найвищими на кінець періоду аналізу є оцінки за параметрами «якість освітньої системи» та «ступінь підготовки персоналу». Досить низьким є рейтинг за складовою субіндексу «охоплення вищою освітою» (32 місце в рейтингу 2017–2018 років).

Слід відзначити, що система вищої освіти в Німеччині значно менше регулюється державою, ніж в інших країнах, хоча вплив федеральної влади кожної землі на розташовані там ВНЗ є досить істотним. Крім того, відносно низький рівень охоплення вищою освітою пояснюється тим, що після закінчення середньої школи відразу лише близько 36% випускників вступають до ВНЗ, а більшість намагається визначитися з вибором майбутньої професії протягом наступних 2–3 років шляхом спроб професійної самореалізації у видах діяльності, які їх цікавлять, або бере так званий соціальний рік, працюючи волонтерами від 6 до 12 місяців у сферах догляду, захисту навколишнього середовища та інших соціальних напрямках. З одного боку, це дає змогу краще визначитися з майбутньою професійною сферою, а з іншого боку, це значно відсуває терміни початку професійної діяльності, тим більше німецька освітня система дає змогу «розтягувати» навчання на тривалий період, адже студенти мають можливість визначити інтенсивність власного навчання та опанування освітньої програми.

Використання статистичних методів для оцінювання економічних явищ дає змогу краще зрозуміти господарські процеси та мати можливості їх прогнозування. Складний характер економічних факторів та ймовірнісний зв'язок між ними визначає необхідність використання спеціальних методів дослідження, одним з яких є кореляційно-регресійний аналіз. Застосування кореляційно-регресійного аналізу дає змогу досягти досить точ-

ного (хоча й наближеного) аналітичного вираження зв'язку між факторами-ознаками та результатним показником, якщо функціональної залежності між ними не існує. Цей метод аналізу ґрунтується на нерозривному поєднанні якісного аналізу сутності явищ, які вивчаються, з використанням засобів та методів математичної статистики [5, с. 56].

Логіка міркувань, яку було покладено в основу аналітичного дослідження, полягала в тому, що чисельність населення країни з вищою освітою ( $y$ ) визначається:

- станом розвитку економіки, який можна охарактеризувати рівнем ВВП у розрахунку на 1 особу ( $x_1$ ): чим вище він є, тим більше населення має можливість отримати вищу освіту в країні;
- рівнем інвестицій держави в освіту (у відсотках до ВВП) ( $x_2$ ): чим більше відсоток вкладень, тим вище є можливості населення отримувати вищу освіту та більше є кількість населення, що має вищу освіту;
- рівнем безробіття (у відсотках) ( $x_3$ ): чим вище рівень безробіття, тим менше кількість населення з вищою освітою, тому що високі соціальні виплати безробітним у країні не сприяють підвищенню ними власної кваліфікації та вищої освіти;
- кількістю іноземців у країні ( $x_4$ ): чим більше кількість іноземців, які приїжджають у країну та працюють там, тим вище кількість населення з вищою освітою, тому що іноземці створюють конкуренцію на національному ринку праці та спонукають до отримання вищої освіти;
- кількістю вступників до ВНЗ ( $x_5$ ): збільшення кількості вступників прямо впливає на кількість населення з вищою освітою.

Вихідні дані для аналізу наведені в табл. 2.

Розраховані на їх основі коефіцієнти кореляції між результативною ознакою ( $y$ ) та факторними показниками ( $x_1$ – $x_5$ ) (табл. 3) свідчать про виявлений між ними переважно сильний зв'язок (фактори  $x_1, x_2, x_3, x_5$  – коефіцієнт кореляції  $0,7 < r \leq 1$ ) або середній зв'язок (фактор  $x_4$  – коефіцієнт кореляції

Таблиця 1

Рейтинг Німеччини за складовими субіндексу «вища освіта та навчання» ІГК

Показник	Дані відповідного звіту за роками			
	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
Субіндекс «вища освіта та навчання»	16	17	16	15
Складові субіндексу:				
– охоплення середньою освітою (рейтинг/%)	29/101,3	27/101,3	33/102,4	36/102,7
– охоплення вищою освітою (рейтинг/%)	37/61,7	38/61,7	35/65,5	32/68,3
– якість освітньої системи	12	10	13	9
– якість математичної та природничої освіти	20	15	17	15
– якість шкіл менеджменту	29	25	23	23
– доступ до Інтернету в школах	43	39	37	31
– доступність дослідницьких та навчальних послуг	3	5	13	17
– ступінь підготовки персоналу	13	13	12	6

Джерело: складено авторами за даними джерела [2]

Таблиця 2

Вихідні дані для статистичного аналізу

Рік	Населення з вищою освітою, тис. осіб	ВВП на особу, євро	Інвестиції держави в освіту, % від ВВП	Безробіття загальне, %	Іноземці, тис. осіб	Вступники до ВНЗ, осіб
	$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$
1997	5 477	24 133	3,9	11,3	7 366	267 445
1998	5 598	24 780	3,8	10,5	7 320	272 473
1999	5 676	25 360	3,8	10,3	7 344	291 447
2000	5 832	25 983	3,7	9,6	7 297	314 956
2001	5 880	26 741	3,7	9,7	7 319	344 830
2002	5 861	27 082	3,8	10,2	7 336	358 946
2003	5 513	27 224	3,9	10,9	7 335	377 504
2004	5 730	27 875	3,8	11,2	6 717	358 870
2005	6 021	28 288	3,8	11,8	6 756	356 076
2006	6 187	29 483	3,7	10,6	6 751	344 967
2007	6 436	31 031	3,7	8,9	6 745	361 459
2008	6 824	31 719	3,7	7,7	6 728	396 800
2009	7 105	30 569	4,1	8,4	6 695	424 273
2010	7 095	32 137	4,1	7,6	6 754	444 719
2011	6 824	33 673	4,1	7,0	6 931	518 748
2012	7 232	34 296	4,1	6,9	7 214	495 088
2013	7 603	35 045	4,1	7,0	7 634	508 621
2014	7 884	36 287	4,1	6,8	8 153	504 882
2015	8 181	37 324	4,1	6,6	9 108	506 580
2016	9 010	38 370	4,1	6,2	10 039	509 760

Джерело: складено авторами за даними джерел [6–12]

Таблиця 3

Оцінка тісноти зв'язку між результативною та факторними ознаками

Показник	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$
$r$	0,958	0,728	-0,899	0,672	0,874

Таблиця 4

Результати парного кореляційно-регресійного аналізу

Факторна ознака	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	t-статистика коефіцієнта при вільному члені / при факторі $x_i$	Критерій Фішера	Коефіцієнт еластичності
ВВП на 1 особу, євро ( $x_1$ )	$y=0,221*x_1-117,363$	0,918	-0,246 / 14,224	202,3312	1,017
Інвестиції держави в освіту (% від ВВП) ( $x_2$ )	$y=422573,3*x_2-9903,04$	0,529	-2,698 / 4,5	20,255	2,5
Загальне безробіття, % ( $x_3$ )	$y=-48798,4*x_3+10970,78$	0,808	21,44 / -8,72	75,98	-0,66
Іноземці, тис. осіб ( $x_4$ )	$y=0,791*x_4+762,95$	0,452	0,501 / 3,855	14,86	0,884
Кількість осіб, що вступають до ВНЗ ( $x_5$ )	$y=0,0103*x_5+2494,82$	0,765	4,55 / 7,65	58,46	0,622

0,5 <math>r < 0,7</math>). Причому між кількістю населення з вищою освітою та рівнем загального безробіття зв'язок зворотній, про що свідчить від'ємний знак відповідного коефіцієнта кореляції, що підтверджує висунуте раніше припущення.

На початковому етапі дослідження з використанням вбудованого пакета «Аналіз даних» Excel

розраховано параметри парних рівнянь регресії (табл. 4).

Статистична значущість рівняння регресії оцінювалась за допомогою критерія Фішера, табличне значення якого при рівні значущості  $\alpha = 0,05$  та з кількістю ступенів свободи  $k_1=18, k_2=19 F_{табл} = 2,2$ . Усі розраховані значення критерія, наведені в

табл. 4, перевищують табличне значення, що свідчить про значущість отриманих рівнянь та їх адекватність. При цьому перевірка статистичної значущості коефіцієнтів отриманих рівнянь лінійної регресії на основі *t*-статистики (табличне значення *t*-статистики при ступені свободи 18 та рівні значущості 0,05 складає 2,101) свідчить про те, що для вільних членів 1 та 4 рівнянь значущість розрахованих коефіцієнтів не підтверджується.

На основі отриманих парних моделей можна сказати, що найтіснішим зв'язок кількості населення з вищою освітою є з рівнем ВВП на 1 особу. Так, коефіцієнт детермінації свідчить про те, що 91,8% зміни кількості населення з вищою освітою пояснюється зміною рівня ВВП на 1 особу. Коефіцієнт еластичності складає 1,017, тобто під час зростання величини ВВП на 1 особу на 1% кількість населення з вищою освітою зростає на 1,017%.

Проте більш еластичним показником кількості населення з вищою освітою є рівень інвестицій в освіту. Так, зміна інвестицій на 1% веде до зростання кількості осіб, що мають вищу освіту, на 2,5%.

Для побудови багатофакторної регресійної моделі на основі алгоритму Феррара-Глобера виконано дослідження щодо наявності мультиколінеарності, яка пов'язана з лінійною взаємозалежністю між аргументами  $x_1$ – $x_5$ .

1) Побудовано кореляційну матрицю незалежних змінних  $R_x$ :

$$R_x = \begin{bmatrix} 1 & 0,710 & -0,899 & 0,556 & 0,946 \\ 0,710 & 1 & -0,705 & 0,446 & 0,807 \\ -0,899 & -0,705 & 1 & -0,498 & -0,880 \\ 0,556 & 0,446 & -0,498 & 1 & 0,461 \\ 0,946 & 0,807 & -0,880 & 0,461 & 1 \end{bmatrix}$$

2) Розраховано значення  $\chi^2$  для нашого дослідження:

$$\chi^2_{\text{факт}} = -(20 - 1 - \frac{1}{6}(2 * 5 + 5)) * \ln(0,003396) = 93,81$$

На основі порівняння отриманого критерія з табличним ( $\chi^2_{\text{табл}} = 18,3$  при рівні значущості  $\alpha = 0,05$  та кількості ступенів свободи  $k=10$ ), оскільки  $\chi^2_{\text{табл}} < \chi^2_{\text{факт}}$ , з надійністю 0,95 можна вважати, що існує загальна мультиколінеарність.

3) Виявлено фактори, між якими існує мультиколінеарність на основі розрахунку часткових коефіцієнтів кореляції та відповідних їм *t*-критеріїв. Отримані результати представлено в табл. 5.

Порівнюючи розрахункові значення *t*-критеріїв з табличним ( $t_{\text{табл}} = 2,145$  при рівні значущості  $\alpha = 0,05$  та кількості ступенів свободи  $k=14$ ), можемо зробити висновок про те, що мультиколінеарність існує між  $x_1$  та  $x_5$ , а також між  $x_2$  та  $x_5$  (розрахункове значення за модулем вище за табличне). Отже, для подальших розрахунків виключено з розгляду фактор  $x_5$  (кількість осіб, що вступають до ВНЗ).

Таблиця 5

**Значення часткових коефіцієнтів кореляції факторів та відповідних *t*-критеріїв**

Часткові коефіцієнти кореляції		Значення <i>t</i> -статистики	
$r_{x_1x_2}$	-0,416	$t_{x_1x_2}$	1,711
$r_{x_1x_3}$	0,373	$t_{x_1x_3}$	1,506
$r_{x_1x_4}$	0,497	$t_{x_1x_4}$	2,144
$r_{x_1x_5}$	-0,806	$t_{x_1x_5}$	-5,097
$r_{x_2x_3}$	-0,102	$t_{x_2x_3}$	-0,384
$r_{x_2x_4}$	-0,346	$t_{x_2x_4}$	-1,378
$r_{x_2x_5}$	0,636	$t_{x_2x_5}$	3,084
$r_{x_3x_4}$	-0,023	$t_{x_3x_4}$	-0,087
$r_{x_3x_5}$	0,104	$t_{x_3x_5}$	0,389
$r_{x_4x_5}$	-0,446	$t_{x_4x_5}$	-1,863

Регресійна модель залежності кількості населення з вищою освітою від перших чотирьох факторів має такий вигляд:

$$y = 72,984 + 0,149x_1 + 29394,3x_2 - 9903,37x_3 + 0,234x_4 \quad (1)$$

Оцінювання значущості отриманих коефіцієнтів регресії виконане в табл. 6 та дає змогу зробити висновок про не суттєвість у моделі факторних ознак  $x_2$  (інвестиції держави в освіту) та  $x_3$  (загальний рівень безробіття), що свідчить про необхідність їх вилучення з моделі.

Побудована модель залежності результативної ознаки у від факторів  $x_1$  та  $x_4$  виглядає таким чином:

$$y = -1082,3 + 0,195x_1 + 0,237x_4 \quad (2)$$

Розрахований коефіцієнт детермінації для отриманої моделі складає 0,946, що свідчить про те, що включені в модель фактори більш повно, ніж однофакторні моделі, пояснюють зміну результативної ознаки (94,6% зміни у пояснюється зміною  $x_1$  та  $x_4$ ). Значущість отриманого коефіцієнта детермінації підтверджується перевищенням фактичного значення критерія Фішера  $F_{\text{факт}} = 150,246$  табличного ( $F_{\text{табл}} = 19,4$  при рівні значущості  $\alpha = 0,05$  та кількості ступенів свободи  $k_1=18$ ,  $k_2=2$ ). Оцінювання значущості отриманих коефіцієнтів регресії виконано в табл. 7.

Перевищення фактичних значень *t*-статистик над табличним свідчить про значущість отриманих коефіцієнтів регресії. Таким чином, отриману модель можна вважати адекватною, адже вона справді відображає наявну залежність такої характеристики людського капіталу, як кількість населення з вищою освітою, від рівня ВВП у розрахунку на 1 особу та кількості іноземців у країні.

Розраховані на основі отриманих коефіцієнтів рівняння регресії часткові коефіцієнти еластичності для факторів  $x_1$  та  $x_4$  склали 0,899 та 0,266 відповідно. Це означає, що під час зростання ВВП на 1 особу на 1% кількість населення

Таблиця 6

**Оцінювання значущості коефіцієнтів рівняння регресії**

Показник	Вільний член рівняння	Коефіцієнт рівняння при факторі			
		$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$
Значення коефіцієнта рівняння регресії	72,984	0,149	29394,3	-9903,37	0,234
Значення t-статистики	0,033	4,88	0,635	-1,433	3,016
Табличне значення t-статистики (k=15)		$t_{табл} = 2,131$			
Висновок про суттєвість факторної ознаки		суттєва	несуттєва	несуттєва	суттєва

Таблиця 7

**Оцінювання значущості коефіцієнтів рівняння регресії**

Показник	Вільний член рівняння	Коефіцієнт рівняння при факторі	
		$x_1$	$x_4$
Значення коефіцієнта рівняння регресії	-1082,3	0,195	0,237
Значення t-статистики	-2,115	12,53	2,99
Табличне значення t-статистики (k=17)		$t_{табл} = 2,11$	
Висновок про суттєвість факторної ознаки		суттєва	суттєва

з вищою освітою збільшується на 0,899%, а зростання кількості іноземців на 1% веде до зростання кількості населення з вищою освітою лише на 0,266%. Визначені залежності можуть бути використані під час прогнозування складових субіндексу «вища освіта та навчання» ГІК, а також під час проведення порівнянь кількісних параметрів розвитку національних систем освіти.

**Висновки з проведеного дослідження.**

В епоху економіки знань забезпечити високу конкурентоспроможність країни у світовому просторі можна шляхом підвищення рівня охоплення населення вищою освітою та забезпечення її високої якості. Найтіснішим чином кількість населення з вищою освітою пов'язана з рівнем ВВП країни на 1 особу, причому названі фактори здійснюють взаємний вплив один на одного: з одного боку, зростання ВВП сприяє збільшенню інвестицій в освіту, а з іншого боку, збільшення населення з вищою освітою супроводжується зростанням його можливостей виробляти знання та сприяти подальшому зростанню ВВП, що посилює конкурентні позиції країни у світі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Конкурентоспроможність вищої освіти України / В. Чернишев та ін. *International Scientific Journal Acta Universitatis Pontica Euxinus*. 2018. Спеціальний випуск. Стратегія качества в промышленности и образовании : материалы IX международной конференции: в 3 т., 4–7 июня 2018 года, Варна, Болгария. Т. 2. С. 535–537.
2. World Economic Forum's Global Competitiveness Report. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report>.

3. Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update. URL: <http://hdr.undp.org/en/2018-update>.

4. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2017. URL: <https://universitas21.com/sites/default/files/2018-03/2017%20full%20report.pdf>.

5. Фещур Р., Барвінський А., Кічор В. та ін. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти : навчальний посібник. 2-ге вид., оновл. і доп. Львів : Інтеллект-Захід, 2003. 576 с.

6. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen – Lange Reihen ab 1925 – Statistisches Bundesamt (Destatis), 2018. URL: [https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/Inlandsprodukt/Tabellen/Volkseinkommen1925\\_pdf.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/Inlandsprodukt/Tabellen/Volkseinkommen1925_pdf.pdf?__blob=publicationFile).

7. Erwerbstätige nach Qualifikationsstufen – Bundesagentur für Arbeit, 2017. URL: <http://www.datenportal.bmbf.de/portal/de/Tabelle-0.28.xls>.

8. Erwerbstätige nach Qualifikation, Geschlecht und regionaler Gliederung – Bundesagentur für Arbeit, 2002. URL: [http://doku.iab.de/zfibel/06\\_04\\_02.xls](http://doku.iab.de/zfibel/06_04_02.xls).

9. Bildung und Forschung in Zahlen 2017 – Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2017. URL: [http://www.datenportal.bmbf.de/portal/de/bildung\\_und\\_forschung\\_in\\_zahlen\\_2017.pdf](http://www.datenportal.bmbf.de/portal/de/bildung_und_forschung_in_zahlen_2017.pdf).

10. Qualifikationsspezifische Erwerbslosenquoten1, 2003 bis 2017 – Institut für Arbeitsmarkt – und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit. URL: [http://doku.iab.de/arbeitsmarktdaten/qualo\\_2018.xlsx](http://doku.iab.de/arbeitsmarktdaten/qualo_2018.xlsx).

11. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit – Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017. URL: [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/MigrationIntegration/Auslaend/Bevoelkerung2010200177004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/MigrationIntegration/Auslaend/Bevoelkerung2010200177004.pdf?__blob=publicationFile).

12. Bildung und Kultur – Studierende an Hochschulen, 2018. URL: [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/BildungForschungKultur/Hochschulen/StudierendeHochschulenEndg2110410187004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/BildungForschungKultur/Hochschulen/StudierendeHochschulenEndg2110410187004.pdf?__blob=publicationFile).

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІМОДЕЛІ ЧАСТКОВОЇ РІВНОВАГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ  
ДОСЛІДЖЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУPARTIAL EQUILIBRIUM MODELS AS A TOOL  
FOR RESEARCH OF AGRICULTURE SECTOR

УДК 330.43/338.43

**Негрей М.В.**к.е.н., доцент кафедри економічної  
кібернетикиНаціональний університет біоресурсів  
і природокористування України**Чабаненко І.С.**магістр кафедри економічної  
кібернетикиНаціональний університет біоресурсів  
і природокористування України

*У статті розглянуто моделі часткової рівноваги, які використовуються для моделювання аграрного сектору: AGLINK-COSIMO, CAPRI, ESIM, AGMEMOD та FAPRI. Визначено вид та структуру моделей, підхід до формування баз даних та географію їх застосування. Проаналізовано проблеми реалізації моделей. Установлено, що моделі часткової рівноваги є ефективним інструментом дослідження аграрного сектору на макроекономічному рівні.*

**Ключові слова:** аграрний сектор, модель, часткова рівновага, ринок, попит, пропозиція.

*В статье рассмотрены модели частичного равновесия, которые используются для моделирования аграрного сектора: AGLINK-COSIMO, CAPRI, ESIM, AGMEMOD и FAPRI. Определены вид и структура моделей, подход к формированию баз данных и география их применения. Проанализированы*

*проблемы реализации моделей. Установлено, что модели частичного равновесия являются эффективным инструментом исследования аграрного сектора на макроэкономическом уровне.*

**Ключевые слова:** аграрный сектор, модель, частичное равновесие, рынок, спрос, предложение.

*The article considers the models of partial equilibrium used for modeling the agriculture sector: AGLINK-COSIMO, CAPRI, ESIM, AGMEMOD, FAPRI. The type and structure of models, the approach to the formation of databases and the geography of their application are determined. Problems of implementation of models are analyzed. It is established that partial equilibrium models are an effective tool for studying the agriculture sector at the macroeconomic level.*

**Key words:** agriculture sector, model, partial equilibrium, market, demand, supply.

**Постановка проблеми.** Сучасна методологія аналізу аграрного сектору передбачає використання інструментарію економіко-математичного моделювання, що забезпечує багатоваріантні аналітичні і прогнозні розрахунки. Моделі аграрного сектору дають змогу краще розуміти різноманіття взаємозв'язків і чинників, обґрунтувати причинно-наслідкові залежності, досліджувати довгострокові ефекти прийняття тих чи інших рішень, системно розглядати процеси торгівлі як на регіональному, так і на міжнародному рівні, проводити сценарні розрахунки й оцінювати їх наслідки тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми аналізу та моделювання функціонування аграрного сектору присвячено праці багатьох науковців. Зокрема, аграрний сектор досліджували вітчизняні вчені С. Кваша, П. Саблук, В. Базилевич, О. Райковська та ін. [1–4]. Для аналізу аграрного сектору розроблено досить багато моделей різного типу, створені і підтримуються бази даних по багатьох країнах. Усі відомі моделі можна поділити на два типи: моделі загальної і часткової рівноваги. Принципова відмінність між двома цими типами моделей полягає у тому, що моделі загальної рівноваги розглядають усі сектори економіки, тоді як моделі часткової рівноваги зосереджені лише на одному секторі економіки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є опис та порівняння базових макроекономічних моделей часткової рівноваги, які можуть використовуватися для дослідження аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Моделі часткової рівноваги – partial equilibrium model (PEM) – відображають поведінкові взаємозв'язки і чинники в одному або декількох секторах економіки, розглядаючи решту економіки як екзогенний чинник. Використання таких моделей для дослідження аграрного сектору доцільне в тому разі, коли потрібно оцінити вплив змін у секторі, не беручи до уваги наслідки та взаємодії з іншими секторами. Все частіше такі моделі також включають інші відібрані сектори, які мають тісні зв'язки з аграрним сектором або широкую економіку (наприклад, конкуренція за землю). Основними моделями PEM є AGLINK-COSIMO, CAPRI, ESIM, AGMEMOD та FAPRI. Такі моделі достатньо адекватно описують об'єкт дослідження в стабільних макроекономічних умовах.

**Модель AGLINK-COSIMO.** Для прогнозування станів агропродовольчих ринків країнами OECD активно використовується міжнародна система економіко-математичних моделей AGLINK-COSIMO. Дана методика була затверджена в OECD у квітні 1993 р. Модель дає можливість оцінювати взаємодію між різними товарами і країнами на

світовому ринку, а також давати кількісну оцінку змінам на ринках за різних варіантів державної політики окремих країн.

AGLINK-COSIMO – це рекурсивна динамічна модель часткової рівноваги для світових ринків сільськогосподарської продукції. Сучасна модель AGLINK-COSIMO складається з 22 918 рівнянь і модулів для 39 країн і 19 регіонів. Модель дає змогу розраховувати рівноважні ціни на світових ринках для 19 видів сільськогосподарської продукції [5].

Базова модель AGLINK складається з восьми модулів для країн/регіонів OECD (Австралія, Канада, Європейський Союз-25, Японія, Корея, Мексика, Нова Зеландія і США) і чотирьох модулів для країн, що не є членами OECD (Аргентина, Бразилія, Китай і Росія). Частина моделі, що відноситься до COSIMO, складається з таких блоків: Туреччини; 23-х країн, що не входять в OECD, і 15 регіонів [5]. Група країн, які розглядаються як екзогенні для моделі AGLINK-COSIMO, включає Норвегію, Швейцарію, інші європейські і центрально-американські країни.

У моделі AGLINK-COSIMO функціональна залежність між попитом, пропозицією і цінами виражена лінійними логарифмічними рівняннями, а параметрами за змінних є коефіцієнти еластичності (прямі і перехресні). Рівняння в моделі AGLINK-COSIMO забезпечують розрахунок значень основних змінних (площі та валові збори по кожній сільськогосподарській культурі, поголів'я і валове виробництво за кожним видом тварин, обсяги виробництва переробленої продукції), баланси використання продукції (на споживання, корми, насіння, переробку, експорт -імпорт, залишки на початок і на кінець року), а також для розрахунку найважливіших показників, від яких залежить виробництво і споживання: індексів витрат виробництва, виручки з 1 га, цін, доходів населення, обмінного курсу тощо.

Під час виконання проектних робіт зі спільною моделлю AGLINK-COSIMO окремі модулі країни моделюються в AGLINK, калібруються за базовими прогнозами, отриманими від країн-учасниць, за допомогою системи річних анкет. Відповіді на анкетування потім надсилаються до бази даних, яка створюється експертами країни в секретаріаті OECD.

Модуль COSIMO використовує дані, отримані з моделі попереднього року, використовуючи оновлені дані макросередовища, політики та цін. Модулі країни AGLINK та COSIMO об'єднуються, і вся модель реалізується одночасно. Модель спочатку переглядає персонал як OECD, так і FAO, а згодом – фахівці країн у товарних робочих групах OECD. Цей процес використовує багато експертних оцінок і не залежить від автоматичних процедур. Це призводить до великих витрат

на людські ресурси та величезної кількості затраченого часу.

**Модель CAPRI.** CAPRI (Common Agricultural Policy Regional Impacts) – це глобальна модель аграрного сектору, розроблена в Боннському університеті, яка зосереджена на Європі [6]. CAPRI розроблена для оцінки впливу загальної сільськогосподарської та торговельної політики та політики відновлювальної енергетики на виробництво, доходи, ринки, торгівлю та навколишнє середовище – від глобального до регіонального масштабу. CAPRI охоплює близько 60 сільськогосподарських та перероблених продуктів та 80 регіонів світу, об'єднаних у 40 торговельних регіонів. Моделювання постачання в Європі відбувається більш детально (280 регіонів NUTS2, потенційно дезагрегованих у 2000 типів ферм) у моделях нелінійного програмування [6].

У моделі CAPRI європейський аграрний сектор представлено повністю (включаючи фрукти, овочі, вино), але не моделюються деякі культури (наприклад, арахіс) та лісове господарство, що мають глобальне значення. Сектор тваринництва представлений у деталях, включаючи вимоги до харчування (енергія, білки, волокна тощо). Модель не призначена для самостійної роботи, але включає зовнішню попередню інформацію разом зі статистичним аналізом бази даних його часових рядів. Дана модель порівняльно-статична і непридатна для дуже довгих сценаріїв (>2050).

Дані збираються на різних рівнях – від глобального, національного та, нарешті, регіонального (NUTS2). Процес створення бази даних розподіляється на декілька частин: глобальна база даних, яка включає зони та баланс ринку для неєвропейських регіонів; європейська база даних на національному рівні; база даних на регіональному рівні або на рівні NUTS 2, який переважно містить національні дані та включає розподіл ресурсів за видами діяльності та регіонами.

Базовим роком у CAPRI зазвичай береться період, що був три-чотири роки назад. Базова лінія проектується із цієї дати на 11 років у майбутньому. Модель CAPRI нині ґрунтується майже винятково на даних FAO та FAPRI.

Головним недоліком моделі є те, що отримані результати вимагають критичної перевірки фахівців різних ринків і країн, щоб переконатися, що цифри є надійними. У моделі CAPRI немає встановленого процесу валідації. Перевірка відбувається лише за відгуками користувачів, які повідомляють про неадекватні результати, що, безумовно, є слабким місцем моделі CAPRI.

**Модель AGMEMOD.** AGMEMOD (AGricultural MEmber states MODelling) – це економетрична динамічна модель часткової рівноваги, що аналізує вплив політичних сценаріїв на розвиток аграрного сектору у країнах ЄС, окремих країнах Західно-Балканського регіону (Хорватія та

Македонія), Чорноморського регіону (Україна та Росія) та Туреччині [7].

Модель AGMEMOD включає більше 30 продуктів. У цілому розмірність AGMEMOD в остаточному вигляді включає близько 900 національно-продуктових модулів. Вони включають традиційні динамічні моделі часткової рівноваги: попиту, пропозиції, ціноутворення і зовнішньоторговельних потоків. Вони визначають, як щорічно формується рівновага на специфічному продуктовому ринку, враховуючи також і ситуацію попереднього року. Модель також ураховує макроекономічні змінні, такі як населення, інфляція, ВВП на душу населення і курси обміну валют та їх екзогенні прогнози. Ціни на світові ринки, інструменти політики та макроекономічні дані визначаються за межами моделі та належать до екзогенних змінних AGMEMOD.

У рамках проекту AGMEMOD був розроблений методологічний підхід до моделювання інструментів політики – гармонізація політики – для відображення ефектів, спричинених різними політичними заходами. Гармонізація політики шляхом систематизації та гармонізації використання даних аграрної політики через моделі країн забезпечує порівняльну імплементацію політики в різних країнах, що полегшує послідовне моделювання політики на рівні ЄС.

У рамках моделювання AGMEMOD усі поведінкові, параметричні відносини оцінюються за даними історичних часових рядів. Це суттєво відрізняє модель AGMEMOD від концептуально подібних моделей, параметри яких часто калібруються.

Ураховуючи велику кількість країн та товарів, включених до моделі AGMEMOD, використовується децентралізована стратегія оцінки, яка дає змогу зробити роботу зрозумілою та більш обґрунтованою: всі рівняння країни моделі оцінюються партнером AGMEMOD, відповідальним за цю країну. Відбувається підсумування загальних критеріїв, які надані кожній національній команді AGMEMOD, що здійснюють процеси оцінки параметрів своєї країни моделі. Результати економетричного оцінювання по країні, деталізована інформація щодо специфікації та повна документація моделей країн AGMEMOD можуть бути запитані країнами безпосередньо від відповідних національних команд.

**Модель FAPRI.** The Food and Agricultural Policy Research Institute розробив інтегрований набір непросторових моделей часткової рівноваги для великих аграрних ринків. Поточні моделі FAPRI охоплюють світові ринки злаків, олійних культур, м'яса, молочних продуктів, бавовни та цукру. Для кожного товару найбільші країни-експортери та імпортери розглядаються окремо з іншими країнами, включеними до регіональних угруповань. У моделі представлено 61 країну. Головним напрямом досліджень є щорічне розроблення десятирічних прогнозів попиту,

пропозиції, а також інших показників для потреб громадських організацій і державних відомств.

Система моделей FAPRI може бути використана для: формування базових прогнозів для аграрного сектору та міжнародних товарних ринків; вивчення основних товарних ринків та аналізу альтернативної політики і зовнішніх чинників впливу на виробництво, споживання, сільськогосподарські ціни, доходи аграрних підприємств, торгівлю та державні витрати; визначення ефективних інструментів управління ризиками для сільськогосподарських виробників та аналізу впливу державної політики на стратегії управління ризиками.

До системи FAPRI входять такі моделі:

1. *FAPRI Crop Insurance Model* – поєднує у собі історичні дані щодо страхування сільськогосподарських культур із прогнозами національної сільськогосподарської продукції та цін, запропонованими FAPRI, для прогнозування ефективності та вартості фінансування федерального субсидування програми страхування врожаю в наступному десятилітті.

2. *FAPRI International Dairy Model* є частковою рівноважною, багаторинковою моделлю, організованою вздовж товарних ліній із країнами або регіональними модулями. Рівняння моделі можуть містити до п'яти товарів: молока, масла, сиру, нежирного сухого молока та сухого молока. Основні змінні ціни та кількості передаються між молочною моделлю та іншими моделями FAPRI для встановлення взаємодій між товарами.

3. *FAPRI/CARD International Ethanol Model* – непросторова, багатонаціональна модель світу, що складається з низки країн. Модель визначає виробництво, споживання та торгівлю етанолом між країнами. Повні моделі країн створені для США та Бразилії (у межах їх відповідних інтегрованих моделей), Канади, Китаю, ЄС-27 та Індії. Модель реалізується для пошуку репрезентативної світової ціни на етанол шляхом зрівнювання надлишкової пропозиції та надлишкового попиту між країнами.

4. *FAPRI International Grains Model* – непросторова багатонаціональна модель, яка охоплює кілька країн/регіонів та включає решту світового агрегату. Модель проектує виробництво, споживання, запаси, ціни, площу для пшениці, ячменю, кукурудзи та сорго. Вона має посилання на інші моделі в рамках FAPRI, такі як модель сільськогосподарських культур США, міжнародні бавовняна, молочна, тваринницька моделі, модель олійних культур, рису та модель цукру.

5. *FAPRI International Livestock Model* – частково рівноважна економетрична непросторова модель. У структурі моделі розглядаються біологічні процеси, пов'язані з тваринництвом та виробництвом м'яса, модель вивчає та проектує



територію, виробництво, споживання, запаси, ціни та торгівлю м'ясом.

6. *FAPRI International Oilseeds Model* – непросторова економетрична модель часткової рівноваги, яка складається з декількох країн/регіонів, включаючи сукупність решти світу та досліджує площу, виробництво, використання, запаси, ціни та торгівлю соєвими, рапсовими, соняшниковими, пальмовими та арахісовими комплексами.

7. *FAPRI International Sugar Model* – це модель, що використовується для проектування площі, виробництва, споживання, запасів, ціни та торгівлі цукру та аналізу політики. У модель включено основні країни – виробники цукру, експортери та країни-імпортери [8].

Завдяки своїй сильній політичній орієнтації FAPRI включає у себе широкий перелік положень політики в моделях. Тут можливе моделювання з урахуванням податків на експорт та імпорт, тарифів, тарифних квот, експортних субсидій, інтервенційних цін та інших інструментів внутрішньої підтримки. Відмінною рисою моделі є її деталізація і можливість оцінки впливу зовнішніх шоків, наприклад зміни клімату.

**Модель ESIM.** ESIM (European Simulation Model) – це порівняльна статична, частково рівноважна багатонаціональна модель аграрного сектору. Вона охоплює пропозицію та попит на сільськогосподарську продукцію, детально описуючи взаємовідносини між товарами.

Як світова модель вона включає в себе всі країни, хоча й у дуже різному ступені дезагрегації. Деякі країни явно моделюються, а інші об'єднуються в сукупності, так звана решта світу (ROW). У своїй поточній версії ESIM включає 25 членів ЄС та США, а також Західні Балкани. Усі інші країни агрегуються як ROW. Оскільки ESIM переважно покликана імітувати розвиток аграрних ринків у країнах ЄС та країнах – кандидатах на вступ до ЄС, лише ці країни моделюються. [9] Прогнози виконуються протягом 15 років після базового періоду. Модель складається з 28 зон, сільськогосподарської продукції та переважно товарів, які отримали суттєву підтримку з боку ЄС.

Модель призначена для роботи з великими країнами, де світові ціни є ендогенними. Модель також може використовуватися в режимі малих країн на основі припущення, що світові ціни є екзогенними.

ESIM – аналітична модель, у якій поведінка економічних агентів відображається за параметрами еластичності, що відображають коригування змін цін. Параметри еластичності вважаються постійними протягом періоду аналізу, а поведінку моделюють за допомогою подвійно-логарифмічних функціональних форм. Модель відображається в реальних умовах, оскільки всі

ціни та курси обміну дефлюються за допомогою індексу споживчих цін.

На додаток до визначення виробництва, споживання та нетто-торгівлі модель розраховує фінансові наслідки різних варіантів політики, основну увагу приділяючи розрахунку фінансових доходів виробників за допомогою ринкових операцій (надходжень від сільського господарства) та наслідків відшкодування експорту та компенсаційних виплат у державному бюджеті.

ESIM являє собою велику різноманітність інструментів політики, таких як спеціальні тарифи, квоти, тарифні ставки, інтервенційні та порогові ціни, експортні субсидії, субсидії на продукти, прямі виплати для зберігання землі на сільськогосподарському виробництві та виробничі квоти.

Моделі часткової рівноваги мають таку перевагу, що вони здатні забезпечити високу деталізацію продукції та є гнучкими у представленні складних інструментів аграрної політики. Основним напрямом застосування PEM є детальний аналіз сектору для конкретних продуктів, які представляють лише невелику частину діяльності цієї економіки [10; 11]. Такі моделі припускають, що політичні наслідки для решти економіки (поза межами аграрного сектору) настільки малі, що їх можна безпечно ігнорувати. На відміну від моделей часткової рівноваги моделі загальної рівноваги добре підходять для позначення різноманітних взаємодій між аграрним сектором та іншими секторами в економіці.

**Висновки з проведеного дослідження.** Вибір моделі аграрного сектору залежить від мети і завдань моделювання. Основними перевагами моделей часткової рівноваги є: простота реалізованих алгоритмів, робота яких достатньо легко простежується; відносна доступність необхідних даних; розрахунки піддаються адекватній економічній інтерпретації, дають можливість швидко проаналізувати наслідки прийняття того чи іншого рішення в аграрному секторі. Проте моделі часткової рівноваги не позбавлені недоліків. Зокрема, PEM не дають змоги оцінити макроекономічні ефекти, такі як зміна національного доходу чи рівня зайнятості, ефекти, які можуть бути отримані від перерозподілу ресурсів (праці, капіталу тощо) у більш ефективні сектори.

Застосування моделей часткової рівноваги дає змогу досліджувати процеси функціонування аграрного сектору, нехтуючи при цьому впливом інших секторів економіки. Відповідно, використання такого інструментарію можливе за умови слабого впливу секторальних змін на інші сектори економіки. Для вітчизняних дослідників доцільним є використання тих моделей, в яких є модуль України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кваша С.М., Григор'єв С.О. Сутність та особливості аграрного ринку. *Вісник Одеського національного університету*. Серія «Економіка». 2016. № 21. Вип. 8. С. 56–59.
2. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. Серія «Економіка та менеджмент». 2016. № 9. С. 34–42.
3. Базилевич В.М. Передумови розроблення концепції розвитку АПК України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 2. С. 135–139.
4. Райковська О. Теоретична модель регулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2017. № 5.2. С. 164–173.
5. Araujo Enciso S. R. Partial Stochastic Analysis with the Aglink-Cosimo Model: A Methodological Overview / Araujo Enciso, S. R., Pieralli, S., & Perez Dominguez, I. Joint Research Centre (Seville site). URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/141667148.pdf>.
6. Adenauer M. CAPRI versus AGLINK-COSIMO. Two partial equilibrium models-Two baseline approaches. *In 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists (EAAE)*. 2008. P. 26–29.
7. Kranjac D., Zmaić, K., & Sudarić, T. Review of partial equilibrium models for agricultural market projections and impacts of policy changes with emphasis on AGMEMOD model. *Vodice Hrvatska. Zbornik radova*. 2017. № 13. P. 140–144.
8. Banse M., Grethe H. Top down, and a little bottom up: modelling EU agricultural policy liberalization with LEITAP and ESIM. *In Contributed paper at the 11th Annual Conference on Global Economic Analysis*. Helsinki, Finland, 2017. URL : [http://literatur.ti.bund.de/digbib\\_extern/dn048013.pdf](http://literatur.ti.bund.de/digbib_extern/dn048013.pdf).
9. Philippidis G., Helming J., & Tabeau A. Model linkage between CAPRI and MAGNET: An exploratory assessment. JRC Technical Reports. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2017. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/84886966.pdf>.
10. Rutten M., Shutes L., & Meijerink G. Sit down at the ball game: How trade barriers make the world less food secure. 2013. № 38. P. 1–10.
11. Scenarios for modelling trade policy effects on the multifunctionality of European agriculture / Dwyer J. et al. 2017. URL : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01594018/document>.

**ДЕКОМПОЗИЦІЯ ТА ПАРАМЕТРИЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СКЛАДНИКІВ СТІЙКОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**DECOMPOSITION AND PARAMETRIC REGULATION THE COMPONENTS OF SUSTAINABILITY THE MACROECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE**

У статті визначено, що функціонування соціально-економічних систем у заданих межах умов стійкого розвитку вимагає розроблення законів регулювання їхньої поведінки й траєкторії руху в часі та заданих координатах простору. Запропоновано метод параметричного регулювання і декомпозиції стійкості соціально-економічної системи, що складається із семи етапів. Визначено галузі, які є провідними в розвитку макроекономічної системи і забезпечують її стійкість, а також ті, в яких спостерігаються вкрай негативні явища. Запропонований метод дає можливість розробляти практичні рекомендації щодо управління системою.

**Ключові слова:** стійкість, декомпозиція, макроекономічна система, виробнича функція, параметричне регулювання.

В статье определено, что функционирование социально-экономических систем в заданных пределах условий устойчивого развития требует разработки законов регулирования их поведения и траектории движения во времени и заданных координатах пространства. Предложен метод параметрического регулирования и декомпозиции устойчивости социально-экономической системы, состоящей из семи этапов. Определены отрасли, которые

являются ведущими в развитии макроэкономической системы и обеспечивают ее устойчивость, а также те, в которых наблюдаются крайне негативные явления. Предложенный метод дает возможность разрабатывать практические рекомендации по управлению системой.

**Ключевые слова:** устойчивость, декомпозиция, макроэкономическая система, производственная функция, параметрическое регулирование.

Determined that the functioning of socio-economic systems in defined limits of conditions of sustainable development requires the development of laws governing their behavior and trajectory of motion in time and given coordinates of space. Proposed the method of parametric regulation and decomposition of the sustainability of the socio-economic system. This method consists of seven stages. Identified industries that are leading in the development of the macroeconomic system and provide its sustainability, and identified those in which there are the most negative phenomena. The proposed method gives the opportunity to develop practical recommendations for the management of the system.

**Key words:** sustainability, decomposition, macroeconomic system, production function, parametric regulation.

УДК 338.58

**Ревенко Д.С.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу  
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

**Либва В.О.**

к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу  
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах функціонування та розвитку макроекономічної системи України спостерігаються деструктивні явища, порушення динаміки розвитку, що створює серйозні проблеми як для стану стійкості системи, так і для економічної безпеки держави у цілому. Сучасна ситуація розвитку економіки України демонструє складність і неоднозначність її стану. Відсутність комплексної стратегії та чіткого обґрунтованого курсу для реалізації стійкого й безпечного розвитку держави призводить до невизначеності в управлінні та непередбачуваних ситуацій у поведінці економіки. Дослідження стійкості функціонування макроекономічної системи оприявнює глибоку деформацію внутрішнього відтворення та відсутність чітко сформульованої концепції розвитку економіки, яка ґрунтувалася б на певних ефективних параметрах функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню стійкості розвитку соціально-економічних систем присвячено значну кількість праць науковців: О.М. Гончаренко, А.В. Усова, В.Ф. Гамалія, І.Г. Поспєлова, М.Ю. Андрєєва, М.П. Пильника, С.М. Гурієва, Б.Ю. Кишакевича, П.М. Грицюка, В.В. Вітлінського, О.В. Піскунової та ін.

Із позиції діалектичного підходу, який полягає у розгляді економічних явищ і процесів як єдності і боротьби протилежностей, впливає необхідність глибокого, всебічного дослідження позитивних та негативних аспектів кожного явища та процесу, їхніх складників, а також внутрішніх протиріч, які впливають на їх виникнення та розвиток. Ключовим завданням діалектичного підходу є дослідження економічних процесів і явищ з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків.

**Постановка завдання.** Основна мета дослідження – проведення декомпозиції складників стійкості макроекономічної системи України на основі параметричного регулювання та декомпозиції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження взаємозв'язків між елементами системи на основі детермінованого підходу дає змогу встановити не тільки функціональний характер цих взаємозв'язків і взаємозалежностей, а й надати їм кількісної характеристики, тобто забезпечити вимірювання впливу чинників на стан системи. Використання детермінованого підходу передбачає деталізацію досліджуваних процесів і явищ для виокремлення складових елементів, а також їх аналіз і систематизацію за ступенем впливу. Глибина деталізації явища чи процесу залежить, з одного боку, від самого явища, тобто наявності інформації і ступеня невизначеності, з іншого ж – від мети дослідження.

Функціонування соціально-економічних систем у заданих межах умов стійкого розвитку вимагає розроблення законів регулювання їхньої пове-

дінки і траєкторії руху в часі та заданих координатах простору. Поведінка системи та її траєкторія руху значною мірою визначаються окремими економічними параметрами, управління і регулювання якими дає змогу вибрати такі поведінку й траєкторію системи, які б забезпечували стійкий стан цієї системи.

У цілому структура розробленого методу параметричного регулювання та декомпозиції стійкості соціально-економічної системи є послідовністю таких етапів:

1) ідентифікація моделі, що відображає стан функціонування та розвитку соціально-економічної системи, а також визначення стійкості системи за вибраною моделлю;

2) вибір підходу, прийому та алгоритму факторного детермінованого аналізу для розширення ідентифікованої моделі;

3) параметрична ідентифікація і декомпозиція – вибір параметрів моделі, регулювання і керування якими дає змогу управляти траєкторією розвитку і поведінкою соціально-економічної системи;

4) визначення ефективних значень параметрів, за яких досягається потенціал стійкості соціально-економічної системи;

5) розроблення рекомендацій щодо здійснення ефективної економічної політики та формування механізмів регулювання економіки на базі проведених розрахунків.

Сучасний етап розвитку макроекономічної системи України можна описати складністю динаміки розвитку, яка демонструє як кризові явища, так і періоди зростання. Це викликає інтерес до відшукування причин такої динаміки і проведення емпіричних досліджень за допомогою запропонованого методу параметричного регулювання та декомпозиції детермінантів динаміки розвитку і стійкості макроекономічної системи для подальшого розроблення рекомендацій і стратегії розвитку системи.

На першому етапі емпіричного дослідження, відповідно до запропонованого методу, ідентифікується модель. У цьому дослідженні вибрана неокласична виробнича функція:

$$Y = AF(K, L), \quad (1)$$

де  $Y$  – реальний обсяг виробництва за період;  $A$  – число, яке відображає загальну продуктивність економічної системи (загальну ефективність використання капіталу і труда) або коефіцієнт нейтрального технічного прогресу;  $K$  – запаси капіталу, або кількість капіталу, який використовується в розглядуваний період;  $L$  – кількість працівників (людських ресурсів), зайнятих у розглядуваний період;  $F$  – функція, яка відображає залежність між обсягами виробництва  $Y$ , капіталом  $K$  та працею  $L$  [1].

Кількісні параметри ідентифіковані для макроекономічної системи [2]:

$$\hat{Y}_t = 2,057K^{0,308}L^{0,669}, \quad (2)$$

яка у лінеаризованому вигляді є виразом:

$$Y_t = 22017,63 + 1,482L_t + 0,204K_t. \quad (3)$$

Відповідно до другого етапу, для декомпозиції параметрів моделі (3) були вибрані дані про розмір середньомісячної заробітної платні, кількість зайнятого населення і вартість основних засобів за видами економічної діяльності за 2015–2016 рр. (за даними Державної служби статистики України). Вибір саме такої деталізації показників за видами економічної динаміки дав змогу визначити ті галузі, які є провідними у розвитку макроекономічної системи і забезпечують її стійкість, а також визначити галузі, які дестабілізують стан макроекономічної системи України, оскільки в них спостерігаються вкрай негативні явища. Вибрані дані наведено в табл. 1.

За даними, наведеними в табл. 1, проведена декомпозиція моделі (2) на основі детермінованого факторного аналізу шляхом покрокового

додавання змінних параметрів до моделі. Ця операція проводиться для виявлення впливу окремого параметра на загальний результат моделі, що відображено в таких рівняннях:

$$Y_{2015} = f(K_{2015}L_{2015}) = 1\,802\,627.12 \text{ млн. грн.};$$

за зміни витрат трудових ресурсів у 2016 р.:

$$Y_{W_{2016}} = f(K_{2015}L_{2016}) = 2\,061\,086.16 \text{ млн. грн.},$$

$$\Delta Y_{L_{2016}} = Y_{2015} - Y_{W_{2016}} = 258\,459.05 \text{ млн. грн.};$$

за зміни (зменшення) зайнятого населення в 2016 р.:

$$Y_{P_{2016}} = f(K_{2016}W_{2015}P_{2016}) = 1\,868\,652.08 \text{ млн. грн.},$$

$$\Delta Y_{P_{2016}} = Y_{W_{2016}} - Y_{P_{2016}} = -192\,434.08 \text{ млн. грн.};$$

за зміни вартості фізичного капіталу в 2016 р., що відображає результат за відповідний рік:

$$Y_{K_{2016}} = Y_{2016} = f(K_{2016}L_{2016}) = 2\,138\,824.24 \text{ млн. грн.},$$

$$\Delta Y_{K_{2016}} = Y_{P_{2016}} - Y_{K_{2016}} = 270\,172.16 \text{ млн. грн.}$$

Загальний приріст результуючого показника  $\Delta Y_{2016}$  дорівнює:

Таблиця 1

Показники економічного розвитку макроекономічної системи України за видами економічної діяльності (2015–2016 рр.)

Вид економічної діяльності	Середньомісячна заробітна платня за видами економічної діяльності, грн.		Зайняте населення за видами економічної діяльності, тис. осіб		Вартість основних засобів за видами економічної діяльності, млн. грн.	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	3309	4195	2870,6	2866,5	128516	169711
Промисловість	4789	5902	2573,9	2494,8	1412051	1518249
Будівництво	3551	4731	642,1	644,5	29157	46627
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4692	5808	3510,7	3516,2	74805	106558
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4653	5810	998,0	997,2	684928	772139
Тимчасове розміщення й організація харчування	2786	3505	277,3	276,7	18014	17287
Інформація та телекомунікації	7111	9530	272,9	275,2	32 230	41878
Фінансова та страхова діяльність	8603	10227	243,6	225,6	29785	43215
Операції з нерухомим майном	3659	4804	268,3	255,5	415457	435769
Професійна, наукова та технічна діяльність	6736	8060	422,9	428,1	13376	18582
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3114	3995	298,6	304,3	183148	232443
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4381	5953	974,5	973,1	290	250
Освіта	3132	3769	1496,5	1441,4	1697	2059
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2829	3400	1040,7	1030,4	7239	9905
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4134	4844	207,9	201,6	15977	12713
Надання інших видів послуг	3634	4615	344,7	345,8	1169	1523

$$\begin{aligned} \Delta Y_{2016} &= \Delta Y_{L_{2016}} + \Delta Y_{P_{2016}} + \Delta Y_{K_{2016}} = Y_{2016} - Y_{2015} = \\ &= 336\,197.12 \text{ млн. грн.} \end{aligned}$$

У відсотковому співвідношенні вплив кожного фактора розраховується як:

$$D_i = \frac{\Delta Y_i}{\Delta Y}. \quad (4)$$

Отже, у відсотковому співвідношенні в 2016 р. зростання витрат на трудові ресурси (зростання середньої заробітної плати) вплинуло на зміну валового внутрішнього продукту, тобто забезпечило стійкість системи на 76,9%. Зміна кількості населення, зайнятого в національному господарстві, а саме зменшення зайнятості, спричинило зменшення приросту валового внутрішнього продукту на 57,2%, а зростання фізичного капіталу вплинуло на зростання валового внутрішнього продукту на 80,4%. Як видно з проведеного аналізу, для забезпечення стійкості макроекономічної системи, за результатами 2016 р., найбільше значення мали зростання вартості основних засобів (інвестиції в основний капітал) та зростання середньомісячної заробітної плати, але зменшення населення, зайнятого в національному господарстві, негативно вплинуло на забезпечення стійкості системи. Покрокова декомпозиція має властивість не інваріантності відносно порядку заміни факторів, тобто від того, у якій послідовності будуть змінюватися фактори, й буде залежати результат декомпозиції, тому розраховано вплив зміни параметрів  $K$  і  $L$  на зміну результуючого показника  $Y$  на основі виокремлення ізольованого впливу параметрів. Спершу розраховано вплив зміни вартості основних засобів у 2016 р. на зміну валового внутрішнього продукту:

$$\Delta Y_K = f(K_{2016} L_{2016}) - f(K_{2015} L_{2016}) = 77\,738 \text{ млн. грн.}$$

За зміни витрат на трудові ресурси, які зайняті у національному господарстві, що комплексно відображають вплив на зміну валового внутрішнього продукту:

$$\Delta Y_L = f(K_{2016} L_{2016}) - f(K_{2016} L_{2015}) = 258\,459.05 \text{ млн. грн.}$$

У відсотковому відношенні зміна кожного з факторів спричинила зростання результуючого показника так: зростання вартості основних засобів у 2016 р. дало 23,1% зростання валового внутрішнього продукту, а комплексна зміна витрат на населення, зайняте в національному господарстві, спричинила зростання валового внутрішнього продукту на 76,9%, тобто економічне зростання національної економіки було забезпечене внутрішнім споживанням і меншою мірою збільшенням капітальних інвестицій.

Наступним кроком декомпозиції стійкості макроекономічної системи України є дослідження впливу окремих галузей (видів економічної діяльності) на зростання валового внутрішнього продукту та забезпечення стійкості макроекономічної

системи. Спершу проаналізовано зміну вартості основних засобів за окремими видами економічної діяльності. Аналіз проводився шляхом виявлення ізольованого впливу параметрів, що належать до кожного з видів економічної діяльності, на загальний результат (валовий внутрішній продукт), результати наведено в табл. 2.

У табл. 2 зміна вартості основних засобів є різницею між вартістю основних засобів у 2016 і 2015 рр. відповідно, зміна валового внутрішнього продукту під впливом зміни вартості основних засобів розраховується на основі співвідношення лінеаризованої виробничої функції (3), а відсоток зміни валового внутрішнього продукту під впливом зміни вартості основних засобів за видами економічної діяльності знаходиться на основі (4). Як видно з наведених у табл. 2 даних, найбільший вплив на зростання валового внутрішнього продукту в 2016 р. спричинило зростання капітальних інвестицій за такими видами економічної діяльності, як промисловість (+6,16%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (+5,06%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (+2,86%), сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (+2,39%), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (+1,84%). Сумарний вплив зростання капітальних інвестицій за вказаними видами економічної діяльності становив 18,31% від загального зростання валового внутрішнього продукту в 2016 р.

Також для виявлення впливу зміни вартості (витрат) трудових ресурсів за окремими видами економічної діяльності на валовий внутрішній продукт і забезпечення стійкості макроекономічної системи України проведено аналогічні розрахунки, а їх результати наведено в табл. 3.

Як видно з табл. 3, найбільший вплив на зростання валового внутрішнього продукту в 2016 р. спричинило зростання витрат на трудові ресурси за такими видами економічної діяльності: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (+18,87%), сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (+12,07%), промисловість (+11,46%), державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (+7,28%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (+5,49%). Сумарний вплив зростання витрат на трудові ресурси, зайняті у відповідних галузях, становив 55,17% від загального зростання валового внутрішнього продукту в 2016 р.

Наступним етапом реалізації методу дослідження є параметричне регулювання економічного зростання та стійкості макроекономічної системи України. На цьому етапі необхідно розрахувати значення потенціалу стійкості макроеко-

**Показники впливу зміни вартості основних засобів  
за видами економічної діяльності на валовий внутрішній продукт**

Вид економічної діяльності	Зміна вартості основних засобів у 2016 р., млн. грн.	Зміна ВВП під впливом зміни вартості основних засобів, млн. грн.	Відсоток зміни ВВП, %
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	41 195,00	8 403,78	2,39
Промисловість	106 198,00	21 664,39	6,16
Будівництво	17 470,00	3 563,88	1,01
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	31 753,00	6 477,61	1,84
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87 211,00	17 791,04	5,06
Тимчасове розміщування й організація харчування	-727,00	-148,31	-0,04
Інформація та телекомунікації	9 648,00	1 968,19	0,56
Фінансова та страхова діяльність	13 430,00	2 739,72	0,78
Операції з нерухомим майном	20 312,00	4 143,65	1,18
Професійна, наукова та технічна діяльність	5 206,00	1 062,02	0,30
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	49 295,00	10 056,18	2,86
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	-40,00	-8,16	-0,002
Освіта	362,00	73,85	0,02
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 666,00	543,86	0,15
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-3 264,00	-665,86	-0,19
Надання інших видів послуг	354,00	72,22	0,02

Таблиця 3

**Показники впливу зміни вартості (витрат) трудових ресурсів  
за видами економічної діяльності на валовий внутрішній продукт**

Вид економічної діяльності	Зміна вартості трудових ресурсів у 2016 р., млн. грн.	Зміна ВВП під впливом зміни вартості трудових ресурсів, млн. грн.	Відсоток зміни ВВП, %
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	30 313,83	42 439,36	12,07
Промисловість	28 774,83	40 284,76	11,46
Будівництво	9 228,39	12 919,74	3,67
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	47 398,62	66 358,07	18,87
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	13 800,46	19 320,64	5,49
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 367,31	3 314,23	0,94
Інформація та телекомунікації	8 184,77	11 458,68	3,26
Фінансова та страхова діяльність	2 538,24	3 553,54	1,01
Операції з нерухомим майном	2 948,55	4 127,97	1,17
Професійна, наукова та технічна діяльність	7 221,98	10 110,77	2,88
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3 430,06	4 802,08	1,37
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	18 282,96	25 596,14	7,28
Освіта	8 947,18	12 526,06	3,56
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6 710,64	9 394,89	2,67
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1 405,10	1 967,14	0,56
Надання інших видів послуг	4 118,73	5 766,22	1,64

номічної системи України на 2017 р. Розраховане середнє значення потенціалу стійкості, відповідно до неокласичної виробничої функції, становитиме 2 605 480 млн. грн. Як показав аналіз меж стійкості макроекономічної системи України, і це підтверджує вигляд самої неокласичної виробничої функції, економічне зростання забезпечується зростанням витрат на трудові ресурси, а саме зростанням заробітної платні й у певних посткризових періодах зростанням кількості населення, зайнятого в національному господарстві, тобто спостерігається фондозберігаюче (екстенсивне) зростання економіки. У сучасних умовах оновлення економіки України неможливо обійтися без інвестицій в основний капітал, тобто реальне зростання економіки може бути забезпечене тільки шляхом технічного та інноваційного розвитку.

Щоб визначити необхідні значення інвестиційних вливань до основного капіталу для забезпечення стійкості макроекономічної системи України та її розвитку, використовуємо алгоритм запропонованого методу. Спочатку вхідними параметрами до рівняння є такі їхні значення:

- $K_{2016} = (3\,428\,908 + I)$  млн. грн.;
- $W_{2016} = 5\,183$  грн.;
- $P_{2016} = 16\,277$  тис. осіб.;
- $\dot{Y}_{2017} = 2\,605\,480$  млн. грн.

Рівняння для знаходження параметра має вигляд:

$$2\,605\,480 = 2,057 (3\,428\,908 + I)^{0,308} \left( \frac{5\,183 \cdot 12 \cdot 16\,277}{1000} \right)^{0,669}.$$

Розв'язок цього рівняння відносно показника інвестицій ( $I$ ) дає значення 2 456 614,5 млн. грн., тобто їх треба збільшити на 71,6%.

Діагностика та аналіз стійкості соціально-економічних систем не може проводитися ізольовано від оцінювання впливу витрат праці на стан і розвиток системи. Використання інституціонального підходу під час дослідження факторів стійкості й зростання економіки тільки з урахуванням технічного прогресу та інновацій є помилковим, адже розвиток соціально-економічних систем будь-якого рівня, а особливо макрорівня, неможливий без соціального складника, а саме без урахування чинників витрат праці й соціального розвитку та їх декомпозиції відносно економічного зростання і загальної продуктивності соціально-економічної системи. Проведений аналіз стійкості та економічного розвитку макроекономічної системи України дав змогу зробити висновки, що система розвивалася з певними кризами в економічній динаміці, що створювало шоківі стани і супроводжувалося негативними соціальними наслідками. І це, своєю чергою, актуалізувало дослідження соціального складника стійкості макроекономічної системи та її розвитку. Одним зі шляхів забезпечення потенціалу стійкості макроекономічної системи є забез-

печення зайнятості населення, тому параметром, відносно якого треба розв'язати зворотну задачу, є параметр кількості населення, зайнятого в національному господарстві ( $P$ ). Рівняння для знаходження параметра має вигляд:

$$2\,605\,480 = 2,057 (3\,428\,908)^{0,308} \left( \frac{5\,183 \cdot 12 \cdot P}{1000} \right)^{0,669}.$$

Розв'язок цього рівняння відносно показника кількості зайнятого населення ( $P$ ) дає значення 20 872,71 тис. осіб, для цього випадку застосовується умова логічних меж показника, а саме максимально можлива кількість населення, яке може бути зайняте в національному господарстві, за нульового рівня безробіття, тобто ця умова дорівнює  $P \leq 17\,955,1$  тис. осіб. Із цього випливає, що кількість осіб, зайнятих у національному господарстві, може бути збільшена тільки на 1 678 тис. Відповідно, для розв'язання задачі забезпечення стійкості макроекономічної системи України економічне зростання повинно бути забезпечене внутрішнім споживанням через підвищення середньої заробітної платні; вхідними параметрами до рівняння є такі їхні значення:

- $K_{2016} = 3\,428\,908$  млн. грн.;
- $P_{2016} = 17\,955,1$  тис. осіб.;
- $\dot{Y}_{2017} = 2\,605\,480$  млн. грн.

Рівняння для знаходження параметра має вигляд:

$$2\,605\,480 = 2,057 (3\,428\,908)^{0,308} \left( \frac{W \cdot 12 \cdot 17\,955,1}{1000} \right)^{0,669}.$$

Розв'язок цього рівняння відносно показника середньомісячної заробітної платні ( $W$ ) дає значення 6 011 грн., тобто треба забезпечити зростання заробітної плати в середньому на 16%.

На останньому етапі розробляється стратегія забезпечення стійкості та економічного зростання макроекономічної системи України. Зрозуміло, що ця стратегія повинна враховувати результати проведеного дослідження, у першу чергу має бути забезпечене збільшення кількості населення, зайнятого в національному господарстві. Цього можна досягнути через зростання притоку іноземних інвестицій для створення нових підприємств і робочих місць, що, своєю чергою, призведе до розв'язання другої задачі – збільшення вартості основних засобів. Отже, ці дії можуть призвести до реального зростання середньомісячної заробітної платні.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розроблення та реалізація методу декомпозиції й параметричного регулювання стійкості соціально-економічної системи дає змогу вирішити такі завдання: відібрати фактори за ступенем впливу на результуючий показник стійкості системи; систематизувати фактори для комплексного і всебічного дослідження їхнього впливу на стійкість системи; розрахувати вплив досліджу-

ваних чинників на результат стійкості системи; отримати факторну детерміновану систему неокласичної виробничої функції, яка відображає функціонування та стійкість макроекономічної системи України, і на цих підставах розробити практичні рекомендації щодо управління названою системою.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cobb Ch.W., Douglas P.H. A theory of production. *American Economic Review*. 1928. V. 18. № 1. P. 139–165.

2. Ревенко Д.С. Дослідження динамічної стійкості економічного зростання України (детермінований підхід). *Вісник Східноєвропейського університету*

*економіки і менеджменту. Економіка і менеджмент*. 2014. Вип. 2. С. 146–155.

3. Ревенко Д.С., Либа В.О., Темнікова А.В. Параметричне регулювання стійкості соціально-економічних систем. *Бизнес Информ*. 2014. № 6. С. 98–102.

4. Ревенко Д.С. Концепція моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 18. С. 194–197.

5. Коляда Ю.В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. 297 с.

6. Єлисеєва О.К. Теоретико-методологічні аспекти математичного моделювання соціально-економічних систем : монографія. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2009. 388 с.



## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

## MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY FOR ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

*У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до формування механізму реалізації стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектора. Доведено необхідність та розроблено організаційно-методичне підґрунтя стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектора, яка втілює вихідні положення, враховує об'єктивно існуючі залежності між економічною та екологічною складовою, дозволяє оптимізувати процес вибору стратегічних альтернатив відповідно до виявлених обмежень, варіативності змін та цільових показників розвитку аграрного сектора. Це закладає основу збалансованої трансформації аграрного сектора, спрямованої на зростання його економічних показників та раціоналізацію витрат на природоохоронні заходи і зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища. Доведено доцільність врівноваження завдань екологічного та економічного розвитку аграрного сектора на основі реалізації відповідної стратегії, ціннісним критерієм якої є досягнення максимізації прибутків при дотриманні вимог екологічної безпеки.*

**Ключові слова:** аграрний сектор, еколого-економічна безпека, стратегія, розвиток, механізм.

*В статье исследованы теоретико-методологические подходы к формированию механизма реализации стратегии обеспечения эколого-экономической безопасности аграрного сектора. Доказана необходимость и разработаны организационно-методическую основу стратегии обеспечения эколого-экономической безопасности аграрного сектора, которая воплощает исходные положения, учитывает объективно существующие зависимости между экономической и экологической составляющей, позволяет оптимизировать процесс выбора стратегических альтернатив в соответствии с выявленными ограничениями, вариативности изменений и целевых показателей развития аграрного*

*сектора. Это закладывает основу сбалансированной трансформации аграрного сектора, направленной на рост его экономических показателей и рационализацию расходов на природоохранные мероприятия и снижение уровня загрязнения окружающей среды. Доказана целесообразность уравновешивания задач экологического и экономического развития аграрного сектора на основе реализации соответствующей стратегии, ценностным критерием которой является достижение максимизации прибыли при соблюдении требований экологической безопасности.*

**Ключевые слова:** аграрный сектор, эколого-экономическая безопасность, стратегия, развитие, механизм.

*The article examines the theoretical and methodological approaches to the formation of the mechanism for implementing the strategy of environmental and economic safety of the agricultural sector. Necessity is proved and the organizational and methodical basis of strategy of maintenance of ecological and economic safety of agrarian sector which embodies initial positions, considers objectively existing dependences between economic and ecological component, allows to optimize process of a choice of strategic alternatives according to the revealed restrictions, variability of changes and targets is developed. development of the agricultural sector. This lays the foundation for a balanced transformation of the agricultural sector, aimed at increasing its economic performance and streamlining the cost of environmental measures and reducing environmental pollution. The expediency of balancing the tasks of ecological and economic development of the agricultural sector on the basis of the implementation of the relevant strategy, the value criterion of which is to achieve profit maximization while complying with the requirements of environmental safety.*

**Key words:** agricultural sector, ecological and economic security, strategy, development, mechanism.

УДК 338.43:330.34

**Піщенко О.В.**

кандидат економічних наук,  
Чернігівський національний  
технологічний університет

**Постановка проблеми.** В Україні на сучасному етапі розвитку, коли загальний каркас інституційних трансформацій в аграрному секторі, щодо реалізації державної політики розвитку аграрного ринку практично завершений, набуло актуальності питання підвищення ефективності, стабілізації механізмів реалізації стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектора. Ефективне функціонування вітчизняного аграрного сектора безпосередньо залежить від державної політики організаційно-економічного забезпечення його інноваційного розвитку та його компонент. Удосконалення функціональної організації, раціоналізація та оптимізація видової структури, запровадження соціально відпові-

дального виробництва, конкурентоспроможність на світових ринках та можливість протистояти викликам глобалізованого суспільства перебуває у безпосередній залежності від обґрунтування, розробки та реалізації державної стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектора в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вагомий внесок у розробку науково-методологічних положень та практичних аспектів щодо функціонування державної політики забезпечення розвитку аграрного сектора зробили такі вчені: В. Андрійчук, Л. Березіна, Н. Бондарчук, О. Дяченко, Ю. Лузан, І. Лукінов, М. Малік, Г. Мостовий, В. Юрчишин та інші. Низка питань,

пов'язаних з дослідженням проблем забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору представлена у роботах таких учених, як: І. Балабанов, Р. Бойко, Н. Бутенко, К. Ілляшенко, П. Микитюк, Т. Мостенська, В. Полуянов, О. Шпикуляк та інші відомі учені.

Незважаючи на широке висвітлення особливостей реалізації державної політики розвитку аграрного сектору у вітчизняній та світовій літературі, належного обґрунтування потребують науково-методичні засади розробки стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд методологічних підходів до визначення напрямів формування механізму реалізації стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу.** Господарська реформа для вітчизняного аграрного сектору означає трансформацію відносин власності, становлення ринкових форм виробництва, запровадження конкурентних методів оцінки результатів праці тощо. На особливу увагу заслуговують сільськогосподарські підприємства, які визнані ринком такими, що дозволяють зреалізувати інтереси різних груп учасників, залежно від позицій в ієрархічних рівнях й статусних конструкціях відношень до власності.

Результатом державної політики забезпечення розвитку аграрного сектору є формування різнопланових за інституційно-правовими ознаками формувань (товариства, приватні підприємства, фермерські господарства, тощо). Вітчизняна агро-економічна наука дає різноаспектну оцінку стану й ефектам організаційно-структурних змін в системі галузевої господарської структури, однак ми хочемо показати його у ролі механізму реалізації державної політики організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору [1].

Результатом функціонування сучасного механізму державної політики забезпечення розвитку аграрного сектору та його підсистем є: перехід від адміністративно-командної системи розвитку виробничих формувань, до ринкової – на базі колгоспів і радгоспів були створені підприємницькі структури різних організаційно-правових форм; зміна суспільно-економічного устрою; радикальне переформатування системи регулювання господарських відносин; закріплення нової системи виробничих відносин з визнанням рівноправності усіх форм власності і господарювання; активізація приватної ініціативи [2].

Обґрунтування методологічних та науково-прикладних рекомендацій щодо забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору потребує його комплексного вивчення як складноструктурованої цілісності. та передбачає рекон-

фігурацію методологічних підходів ідентифікації її визначальних параметрів з огляду на особливості діяльності згаданого сектору економіки.

Екологічні та економічні умови реалізації цілей еколого-економічної безпеки формують цілісну систему, параметри розвитку якої висвітлено з позиції системно-сітьового підходу. Мережу забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору представлено як розгорнуту у просторі сукупність його суб'єктів, які приймають участь у процесах, цілеорієнтованих на досягнення її встановленого рівня [3-4].

Відповідно до вказаного підходу забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору репрезентовано через три компоненти: умови та ресурси(вхід), узгодження ресурсних можливостей та поставлених цілей діяльності (процес), результат виконання поставлених завдань (вихід). Результатом вказаного процесу є власне встановлений рівень еколого-економічної безпеки аграрного сектору, який повністю співпадає з його цілями.

За ознакою однорідності виокремлені так складові забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору: 1) збір, систематизація, аналіз інформації щодо передумов та можливостей вирішення поставлених завдань; 2) розробка сукупності відповідних планів, дій, заходів; 3) прийняття управлінських рішень; 4) виконання прийнятих управлінських рішень; 5) процедури аналітично-технічного супроводу розробки та реалізації прийнятих рішень; 6) забезпечення основних видів діяльності. Такий підхід до організації забезпечення еколого-економічної безпеки генерує можливість для всіх суб'єктів окресленої системи обрати спеціалізацію своєї діяльності у цьому напрямі, здійснювати внесок у вирішення завдань економічного зростання за умови мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище відповідно до своїх ресурсної бази, визначає місце кожного з таких суб'єктів у такій системі [5-6].

Встановлено, що ефективний розвиток у просторі та часі суб'єктів системи забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору вимагає формування дієвої системи моніторингу, в межах якої будуть акумулюватися інформаційні потоки щодо стану, умов та ризиків їх функціонування, а також здійснюватиметься їх аналітична обробка. У цьому контексті важливими є якісь та достовірність отриманої інформації як основи прийняття аргументованих управлінських рішень.

Доведено доцільність врівноваження завдань екологічного та економічного розвитку аграрного сектору на основі реалізації відповідної стратегії, ціннісним критерієм якої є досягнення максимізації прибутків при дотриманні вимог екологічної безпеки. Процес формування стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору

було структуровано за такими етапами: 1) аналіз поточного стану, умов та ймовірних ризиків господарської діяльності суб'єктів аграрного сектору у розрізі економічної та екологічної складових; 2) обґрунтування цілей та завдань у розрізі узгодження економічних та екологічних інтересів аграрного сектору та окреслення можливостей їх вирішення; 3) вибір стратегії з урахуванням варіативності змін та цільових показників реалізації поставлених завдань обраної стратегічної альтернативи; 4) вибір стратегічної альтернативи з найвищим рівнем еколого-економічної безпеки аграрного сектору. Визначено ключові настанови формування стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки, зокрема: зростання екологічної ефективності аграрного виробництва; зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища у розрізі всіх видів відходів; масштабність залучення суб'єктів аграрного сектору (у розрізі всіх організаційно-правових форм господарювання) до екологоорієнтованого агровиробництва; раціоналізація витрат на природоохоронні заходи; позитивна динаміка показників стану здоров'я сільського населення; збереження та відновлення природних екосистем [7-8].

Сформовано головні вимоги до визначення сукупності індикаторів, що характеризують рівень еколого економічної безпеки аграрного сектору з огляду на виокремлені напрями оцінки результу-

ючих показників, а саме: об'єктивність, простота розрахунку, статистична доступність, однозначність тлумачення, порівнюваність.

Вихідні положення стратегії забезпечення еколого економічної безпеки аграрного сектору наведено в табл. 1. Довгостроковим результатом реалізації запропонованої стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору є синхронна трансформація когнітивних установок суб'єктів аграрного бізнесу, держави та суспільства у напрямку досягнення встановленого рівня еколого-економічної безпеки. При цьому, взаємодія всіх учасників аграрного сектору має набути ознак партнерства у вирішенні окреслених завдань та стати вихідною точкою економічного зростання національної економіки в цілому.

Для прискорення екологізації аграрного виробництва в роботі запропоновано сукупність заходів, які формалізовано за такими напрямками: нормативно-правовий (передбачає розробку та вдосконалення законодавчих актів, що регулюють екологоорієнтовану аграрну діяльність та раціональне землекористування; стимулювання виробництва органічної продукції; впорядкування повноважень органів державного регулювання аграрного сектору); фінансово-економічний (стимулювання обігу доступних, надійних фінансових інструментів для фінансування заходів екологічної безпеки); інституційний (передбачає створення інститу-

Таблиця 1

**Зміст структурних компонент стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору України**

Розділи	Зміст завдань і заходів	
	Економічна компонента	Екологічна компонента
Введення	Обґрунтування необхідності розробки стратегії. Визначено її роль у економічному зростанні національної економіки, основна мета. Окреслено її інформаційно-методичну базу та вимоги до її складання.	
Цілі та завдання	Постановка цілей і завдань в контексті забезпечення економічного зростання, нарощення прибутковості та посилення значущості для економічної системи країни	Постановка цілей і завдань в контексті збереження навколишнього природного середовища, незворотня екологізація аграрного сектору національної економіки
Аналіз трендів внутрішнього та зовнішнього середовища	Ідентифікація довгострокових трендів розвитку вітчизняного аграрного сектору; диференціація загроз еколого-економічній безпеці аграрного сектору; обґрунтування стратегічних концептів стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору; визначення цільових індикаторів рівня еколого-економічної безпеки аграрного сектору;	
Вибір стратегії	Зміст стратегії відповідно до умов розвитку аграрного сектору, встановлених обмежень та ймовірності реалізації ризиків; встановлення строків реалізації стратегії; формування програм реалізації стратегії; вибір засобів та ресурсів реалізації стратегії;	
Компетенції держави	Забезпечення відповідності управлінських дій чинній нормативно-правовій базі. За необхідності внесення змін у законодавчі та нормативні акти для реалізації цілей та завдань стратегії	
Моніторинг	Поточна діагностика ефективності реалізації завдань економічного зростання аграрного сектору	Поточна діагностика ефективності реалізації завдань забезпечення екологічної безпеки аграрного сектору
Цільові показники оцінки ефективності	Методичні положення кількісного вимірювання рівня еколого-економічної безпеки, визначення результативності реалізації стратегії забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору. У додатках представлені цільові індикатори реалізації цієї стратегії та порівняльна аналітична характеристика із запланованими значеннями.	
Результат	Економічне зростання аграрного сектору	Збереження навколишнього середовища та відновлення природних екосистем

ційно-організаційних умов економічного зростання із дотриманням принципів екологічної безпеки; створення інститутів імплементації здобутків наукового прогресу у виробництво аграрної продукції; розвиток і підготовка професійних кадрів; вдосконалення інфраструктури аграрного сектору).

**Висновки з проведеного дослідження.**

Ефективне функціонування вітчизняного аграрного сектору безпосередньо залежить від дієвої державної політики забезпечення його розвитку на еколого-економічних засадах. Сформовано методологічний концепт дослідження еколого-економічної безпеки, який спирається на поєднанні доктринальних положень системного та сітьового підходів, що дозволило ідентифікувати її визначальні параметри з огляду на особливості діяльності згаданого сектору економіки, які було структуровано у межах таких трьох компонент: умови та ресурси(вхід), узгодження ресурсних можливостей та поставлених цілей діяльності (процес), результат виконання поставлених завдань (вихід). Це розширює методологічне поле дослідження забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного сектору, становить науковий базис для обґрунтування цільових настанов, змісту та структури відповідної стратегії.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.
2. Дергачев В.А. Новые формы международной экономической регионализации. *Економічні інновації*. 2014. Вип. 57. С. 111-126.
3. Гриник І.В. Проблеми і перспективи наукового забезпечення трансферу інновацій в АПК. Методичні підходи створення інновацій та трансферу об'єктів інтелектуальної власності у агровиробництво / під ред. В.П. Ситника, В.В. Кириченка. Х., 2008. С. 16-20.
4. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу. *Економіка АПК*. 2007. № 12. С. 85-91.
5. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»»), 2005. 258 с.

6. Портер М. Международная конкуренция. / М. Портер. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.

7. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях. *Економіка України*. 2008. № 2. С. 4-16

8. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь. під ред. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

**REFERENCES:**

1. Zianko V.V. (2008) Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development] Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia. (in Ukrainian)
2. Derhachev V.A. (2014) Novye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoy regionalizacii [New forms of international economic regionalization] Ekonomichni innovatsii, no. 57, pp. 111-126.
3. Hrynyk I.V. (2008) Problemy i perspektyvy naukovooho zabezpechennia transferu innovatsii v APK [Problems and prospects of scientific support for the transfer of innovations in the agroindustrial complex]. Metodichni pidkhody stvorennia innovatsii ta transferu obektiv intelektualnoi vlasnosti u ahrovyrobnytstvo, pp. 16-20. (in Ukrainian)
4. Laiko P.A. (2007) Udoskonalennia innovatsiinoi diialnosti v APK – vymohy chasu [Improvement of innovative activity in agroindustrial complex] Ekonomika APK, no. 12, pp. 85-91.
5. Prakhalaд K.K. (2005) Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy [Future of competition. Creating a unique value with customers]. Kyiv: Vyd-vo Olexsiiа Kapusty (pidrozdil «Ahentsiia «Start»). (in Ukrainian)
6. Porter M. (1993) Mezhdunarodnaja konkurencija [International Competition]. Moscow: Mezhdunar. otnosheniya. (in Russian)
7. Tarnavska N. (2008) Novitni proiavy konkurentsii v suspilstvi, yake bazuietsia na znanniakh [The latest manifestations of competition in a knowledge-based society]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2, pp. 4-16.
8. Borshchevskiy V. (ed.) (2017) Potentsial rozvytku i perspektyvy vidrodzhennia silskykh terytorii v umovakh suchasnykh reform: naukovo-analitychna dopovid [Development potential and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report]. Lviv.

## РОЗДІЛ 11. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Джаман М.О.

д.е.н., професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки, академік АЕН України  
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

## РЕЦЕНЗІЯ

на підручник «Основи фінансового інструментарію»<sup>1</sup>

У 2016 р. у видавництві Сумського державного університету вийшов підручник «Основи фінансового інструментарію». Видання підготовлено к.е.н., доцентом кафедри фінансів та підприємництва СумДУ Олександром Васильовичем Зайцевим, який активно досліджує фундаментальні й прикладні проблеми грошового обігу, організації фінансів та кредитних відносин.

Незважаючи на те що в останні роки вийшло у світ чимало підручників, пов'язаних із фінансами, цей підручник цікавий тим, що автор зумів зберегти, з одного боку, спадкоємність поглядів, з іншого – показати нові підходи до висвітлення фінансових відносин і понять згідно із сучасними економічними поглядами і перетвореннями у фінансовій сфері.

Останнім часом в Україні відбуваються значні зміни у фінансовій системі, з'явилися нові фінансові інститути, у зв'язку з чим виникла необхідність нового осмислення характеру та змісту фінансових відносин та їх місця в системі економічних і грошових відносин. Здається, що автору вдалося зробити свій внесок у розвиток цього питання, зберігаючи разом із тим основні фундаментальні основи фінансів.

Підручник написаний дуже хорошою і доступною для засвоєння студентів мовою, у кінці кожного розділу є контрольні запитання та завдання для самостійної роботи. Цікавим є список літератури після кожної теми. Підручник добре ілюстрований малюнками, що полегшує сприйняття матеріалу студентами.

На нашу думку, всі ВНЗ, що займаються підготовкою фахівців із фінансових спеціальностей, чекали на це видання, оскільки підручник, який об'єднував би в собі всі фінансові інструменти, в Україні ще не видавався.

Безсумнівною перевагою підручника є серйозна теоретична база з фінансів, яка дала автору змогу охарактеризувати основні концепції виникнення і становлення фінансових інструментів, сучасні

тенденції їхнього розвитку як у системі державних фінансів, так і в системі фінансів суб'єктів господарювання. Важливо відзначити, що поряд із власними поглядами на теоретичні питання фінансового інструментарію в ньому викладаються погляди інших авторів, що, безсумнівно, є цінним.

Підручник заслуговує на високу оцінку у зв'язку з тим, що він у цілому структурно витриманий, збережена історична і логічна концептуальні схеми викладу по всьому підручнику, використано актуальні офіційні документи, є ілюстрації із сучасного економічного життя не тільки України, враховано останні зміни в організації державних фінансів України (звісно, станом на початок 2016 р.).

Підручник складається з чотирьох розділів. Перший розділ «Загальні положення» складається з двох тем, які є загальнотеоретичними, у них викладаються теоретичні аспекти фінансових інструментів, зокрема сутність і функції фінансів, дається характеристика фінансових інструментів, фінансової системи, фінансової політики, розглядаються питання термінологічної культури. На відміну від інших підручників автор починає розгляд сутності фінансів із перерахування фінансових інструментів і характеристики їхніх ознак. Зокрема, зазначається, що вони походять з грошової форми і мають розподільний характер.

Під час розгляду сутності фінансового інструментарію автор не обійшов увагою еволюцію поглядів на фінансові інструменти та на їх дискусійний характер. Розкриваючи сутність фінансових інструментів, він традиційно виділяє розподільну і контрольну функції.

На відміну від багатьох інших підручників у цьому підручнику дається поняття і характеристика фінансових інструментів для переважної більшості фінансових та економічних операцій, що, безсумнівно, є цінним для розуміння і засвоєння матеріалу студентами.

Цікавим є авторський підхід до класифікації сфер і ланок фінансового інструментарію, яка є не безперечною, але заслуговує на увагу. На відміну від загальноприйнятої точки зору автор даного підручника розглядає гроші як один із видів фінансових інструментів. Під таким кутом зору написаний

<sup>1</sup> Зайцев О.В. Основи фінансового інструментарію : підручник. Суми : СумДУ, 2016. 523 с. URI : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44581>.

другий розділ підручника «Гроші – інструмент ринкового обміну».

Види цінних паперів автор розділяє на дві групи фінансових інструментів: інструменти кредитного ринку (розділ 3) й інструменти фондового ринку (розділ 4). Слід зазначити, що у цілому автор досить чітко дав характеристику і визначив роль кожної групи в системі фінансів.

Третій розділ розкриває форми і зміст традиційних інструментів: векселів, чеків і облігацій. Але поряд із ними автор зовсім правильно виділив окремо тему (тема 10), присвячену похідним від боргових фінансових інструментів, таким як депозитні сертифікати та деривативи, зокрема опціони, ф'ючерси, свопи в тому числі.

Поняття похідних фінансових інструментів використовується в навчальній літературі, але їхній зміст розкривається не завжди, тому більш докладний розгляд похідних від боргових фінансових інструментів є безперечною перевагою даного підручника.

Вдалим, як нам уявляється, є розділ 4 по інструментах фондового ринку, в якому розглядаються як теоретичні аспекти, так і практичні особливості функціонування фондових інструментів і їх сертифікатів. Остання тема розділу розкриває деякі аспекти діяльності професійних учасників фондового ринку.

Хотілося б звернути увагу на те, що автор використав історичний підхід під час викладу характеристик фінансових інструментів, що не є

оригінальним, але дає змогу читачеві формувати цілісне сприйняття матеріалу і водночас не дублювати існуючі підручники з фінансових дисциплін.

Водночас хотілося б звернути увагу, що автор підручника дає вузьке трактування понять державних, муніципальних і корпоративних фінансових інструментів, не пов'язуючи їх із фінансовими ресурсами державних і муніципальних підприємств. Звичайно, може бути заперечення, що вони належать до фінансів суб'єктів господарювання, але такий підхід видається спірним.

Є й деякі інші зауваження та побажання. Як побажання можна запропонувати автору розглянути питання глобалізації фінансового інструментарію в окремій темі або навіть розділі, враховуючи, що в умовах глобалізації фінансів змінюється природа і державних фінансів, і фінансів суб'єктів господарювання.

На завершення необхідно відзначити, що підручник повністю відповідає вимогам, що висуваються до сучасних підручників у частині фундаментальності розроблення питань теорії, їх зв'язку з організацією фінансових відносин, відповідності змісту підручника чинним нормативно-правовим актам, доступності викладу матеріалу, наявності контрольних питань і завдань для самостійної роботи студентів. Зазначені в даній рецензії недоліки не применшують значущості даного підручника, вони можуть бути враховані автором у подальшому в разі перевидання підручника.

## НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський  
науково-дослідний інститут  
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

*Шумилова Тетяна* – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 36**  
Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,40. Ум. друк. арк. 20,46.

Підписано до друку 25.01.2019. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: [info@iei.od.ua](mailto:info@iei.od.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.