

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 133

Дніпро
ПДАБА
2018

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №14 від 05.07.2018 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних

INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №133. –
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 223с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2018

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Валіулліна З.В., к.е.н.</i> ОНТОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОМУ ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	5
<i>Євдокимов В.В., д.е.н., Шиманська К.В., к.е.н.</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ПОЛІТИКО-БЕЗПЕКОВИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ НА МІГРАЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ.....	14
<i>Морозова С.А.</i> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	27
<i>Циганкова Т.М., д.е.н.</i> УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КРАЇН: ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	40

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Ількова Н.В.</i> МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА.....	57
<i>Кизим М. О., д.е.н., Чечетова-Терашвілі Т. М., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНИ.....	69
<i>Порохня В.М., д.е.н., Іванов Р. В., к.ф.-м.н</i> УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	80
<i>Процикевич А.І.</i> НЕДОЛІКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ	91
<i>Рудика В. І., к.е.н.,</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВ РІДКОГО МОТОРНОГО ПАЛИВА.....	102
<i>Ярошенко І.В., к.е.н.</i> ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ В ЛІСОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	111

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Дорошенко Г.О., д.е.н.</i> БЮДЖЕТУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	121
<i>Лободіна З. М., к.е.н.</i> БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	130
<i>Момот О.М., к.е.н.</i> ОЦІНЮВАННЯ ВІДКРИТОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКСПАНСІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	144

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО –
КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Венгерова О.В., к.е.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	157
<i>Іванов С.В., д.е.н.</i> КОРПОРАТИВНО-СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМА ВЗАЄМОДІЇ В СФЕРІ БІЗНЕСУ	166
<i>Олесенко І.С.</i> ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ..	183
<i>Стецько М. В., к.е.н.</i> РЕЙТИНГ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ.....	200

**ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ
СУСПІЛЬСТВІ**

<i>Ромащенко К. М., к.е.н.</i> ОСНОВНІ МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	214
---	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 330.101:339

ОНТОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОМУ ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050718.5.66

Валіулліна З.В., к.е.н.*Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне*

У статті проаналізовано періодизацію онтологічних підходів до діяльності корпорацій в зовнішньому інституційному середовищі. Визначено, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення дефініції «корпорація», тому кожна країна по своєму трактує та визначає дефініцію «корпорація». За мету, у роботі ставиться періодизація онтологічних підходів до діяльності корпорацій та уточнення визначення поняття корпорація в зовнішньому інституційному середовищі. На основі проведеного дослідження визначено, що інтенсивний розвиток інституційної динаміки діяльності корпорацій спричинений саме розвитком науково-технологічного розвитку. В роботі відзначено, що потребує комплексного розуміння визнання корпорації, як окремої інституційної одиниці, що охоплює економічні та соціальні відносини на міжнародному рівні. При цьому інститут повинен охоплювати аспекти приватного права, іноземних інвестицій, добросовісної конкуренції та оподаткування. Запропоновано авторське уточнення визначення терміну «корпорація», який на відміну від наявних підходів акцентує увагу на багатонаціональній платформі діяльності новітніх корпорацій, що дасть змогу сформувати більш ефективну інституційну систему регулювання.

Ключові слова: глобалізація, корпорація, інституційні перетворення, інформатизація, інформаційне середовище.

UDC 330.101:339

ONTOLOGICAL APPROACHES OF CORPORATIONS' ACTIVITIES IN THE EXTERNAL INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.5.66

Valiullina Z., PhD in Economics*National University of Water and Environmental Engineering*

The article analyzes the periodization of ontological approaches of corporations' activities in the external institutional environment. It is determined that today there is no single approach to the definition of the term "corporation", so each country interprets its definition and defines it as the "corporation". The purpose of the work is periodization of ontological approaches of corporations' activities and clarification the definition of the concept "corporation" in the external institutional environment. On the

basis of the conducted research, it is determined that intensive development of the institutional dynamics of corporations' activity was caused by the development of scientific and technological development. The paper indicates that a comprehensive understanding of the recognition of the corporation as a separate institutional unit embracing economic and social relations at the international level is required. In this case, the institution should cover the aspects of private law, foreign investment, fair competition and taxation. Author's specification of the definition of the term "corporation" is suggested, which, in contrast to existing approaches, focuses on the multinational platform of activity of the newest corporations, which will enable to form a more effective institutional system of regulation.

Keywords: globalization, corporation, institutional transformation, informatization, information environment.

Актуальність проблеми. З розвитком міжнародної торгівлі та розширенням світового ринку, який був детермінований науково-технічним прогресом діяльність корпорацій та їх інституційне середовище постійно змінювалося та стало «розпливатися». Оскільки сучасна підприємницька діяльність носить стійкий глобальний характер, то термін «корпорація» знову змінює свій зміст. Нові стратегії створення корпорацій стали передбачати розподіл відповідальності та повноважень між структурними підрозділами, які не мають чітко визначених меж та розмивають їх. Беручи до уваги питання конфіденційності, а також малодоступності інформації, що стосується афілійованих осіб корпорацій в деяких країнах, представляється неможливим використання кількісних критеріїв при визначенні «корпоративності» юридичної особи. Крім того, статистичні дані постійно змінюються, а зупинятися на якомусь конкретному значенні, означає визнання явною непристосованості такого визначення. Процес зміни бізнес-моделей діяльності корпорацій є перманентним за своїм характером, в таких умовах потребує уточнення періодизація онтологічних підходів до діяльності корпорацій в інституційній економіці.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання розвитку корпорацій пов'язували з появою розширеної системи принципів формування акціонерного капіталу у своїх працях Кроу М. та Дігман А. Приділено увагу процесу інституціоналізації діяльності корпорацій в роботах вчених Гордона Дж. Та Кроу М., які пов'язували їх з ростом спекулятивних ринків. Новітні науковці Феліс Д. [1], Ліанг Н. [2], Ван В. [3] в своїх дослідженнях акцентують увагу, на систематизації підходів до діяльності корпорацій в зовнішньому інституційному

середовищі та пропонують критерії визначення корпорації такі як: форма власності, порядок реєстрації корпорацій, розподіл активів і пасивів, структура підприємства, управління і контроль, ступінь централізації та вид діяльності за кордоном. Проте, незважаючи на вагомий дослідження в сфері діяльності корпорацій в сучасній економічній літературі потребує уточнення визначення корпорація та узагальнення онтологічних підходів до визначення корпорацій в новітній інституційній економіці, що обумовлює необхідність у подальших досліджень. Діяльність новітніх корпорацій неминуче пов'язана з напрямком інвестицій за кордон і дослідники не завжди розкривають реальну роль держави, як основного учасника, надаючи першість в цих відносинах саме корпораціям, що обумовлює необхідність у подальших досліджень.

Метою роботи є уточнення визначення дефініції «корпорація» та узагальнення онтологічних підходів до визначення корпорацій в новітній інституційній економіці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Що стосується розробки визначення «корпорація» у вітчизняній літературі, слід зазначити неоднозначне ставлення дослідників радянського періоду і сучасних авторів до діяльності корпорацій. У дослідженнях періоду соціалістичних країн існувала точка зору, що корпорації є формою проникнення державних монополій капіталізму в інші сфери життя капіталістичних країн. Однак, наприклад, транснаціональні корпорації не вписувалися в соціалістичну систему господарювання, де єдиною монополією визнавалася тільки державна монополія. При цьому корпорації, які позиціонувалися як міжнародні та як явище капіталістичної економіки. Характерно висловлювання Мамедова А.А. [4], про те, що діяльність новітніх корпорацій «створює неоколоніальний поділ праці, при якому капіталістична периферія перестає бути лише аграрним додатком «центру», але одночасно фіксується новий рівень залежності «периферії», тепер уже за рахунок специфічного характеру і специфічних форм її промислового розвитку. Місце, відведене неоколоніалізмом країнам, що визволилися в світовому капіталістичному господарстві, в тому числі і за допомогою корпорацій, нітрохи не поліпшується, оскільки їх залежність, експлуатація та економічна відсталість відтворюється на сучасній технічній основі».

Грудницька С.М. [5] зазначає, що найважливішою ознакою новітніх корпорацій є інтернаціональна діяльність. Так, автор підкреслює, що новітні корпорації дуже часто складаються як з самостійних, так і

несамостійних в правовому відношенні утворень, які підпадають під юрисдикцію різних держав і пов'язаних між собою, за допомогою участі в акціонерному капіталі, або іншим способом дозволяє досягти економічної єдності підприємств при наявності єдиного центру управління здійснює його діяльністю. В даному визначенні відображена сутність корпорації, як спеціально структурованої монополістичної організації, спрямованої на здійснення комерційної діяльності на території декількох держав. При цьому відзначаються наступні основні моменти: корпорації володіють правосуб'єктністю; юридична множинність корпорацій поєднується з економічною єдністю; наявність у структурі корпорації єдиного «центру управління»; різні способи досягнення економічної єдності.

Окрім наукових підходів, щодо сутності поняття «корпорація» змінилися також нормативні інститути. На нашу думку важливим є розгляд нормативних інститутів Сполучених Штатів Америки – найбільшої економіки світу. Відповідно до нормативних актів, які регламентують інституційне забезпечення діяльності корпорацій у широкому розумінні, корпорація це – установа, яка визнана як окрема юридична особа з відокремленою відповідальністю, вона має власні права, привілеї та зобов'язання, відмінні від своїх членів або окремих власників.

Національний інститут корпоративного регулювання в США містить різні типи корпорацій, більшість з яких використовуються для ведення бізнесу. По-перше, це публічна корпорація або публічно зареєстрована корпорація. Частки таких корпорацій обертаються на державній фондовій біржі (наприклад, Нью-Йоркській фондовій біржі або NASDAQ у США). По-друге, Closely Held Corporation це – корпорація, яка має лише невелику кількість акціонерів, які не мають публічного ринку для своїх акцій. По-третє, це «С Корпорація» це – суб'єкт господарювання, який може мати необмежену кількість акціонерів, до складу якої можуть входити акціонери, які є іноземними громадянами. Відмітимо, що акціонери захищені від зобов'язань корпорації. Корпорація оподатковується на свої прибутки, а акціонери також оподатковуються на частку, яку вони отримують, такими як сплата прибутку або дивіденди. По-четверте, корпорація S: на відміну від корпорації «С», корпорація «S» не повинна мати більше 100 акціонерів та повинна мати лише один клас акцій. Акціонери повинні бути громадянами або резидентами США та бути фізичними особами, тому корпоративні акціонери та товариства

взагалі виключаються. Проте певні довірчі фонди, маєтки та корпорації, що оподатковують податок, можуть бути акціонерами. Прибутки та збитки повинні виділятися акціонерам пропорційно інтересам кожного з них. По-п'яте, це професійна корпорація це – корпорація, що складається з професіоналів, які мають ліцензію на практику певної професії, такі як бухгалтери, юристи та лікарі. Ці професіонали можуть утворювати корпорацію та скористатися різними перевагами корпоративної структури, такими як обмежена відповідальність акціонерів, безперервність життя та централізоване управління. Однак, акції професійної корпорації можуть бути передані лише іншим особам, які мають ліцензії на практику в тій же професії. По-шосте, це неприбуткова корпорація це – організація, створена для обслуговування громадськості, крім накопичення прибутку. Ці корпорації користуються податковим статусом, однак конкретні вимоги та обмеження накладаються на їхню діяльність [6, 7].

Зазначимо, що в Україні корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації. Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо) [8]. В Україні корпорації є організаційно-правовою формою об'єднань підприємств і є різновидом господарського об'єднання. Таким чином, в Україні корпорації не здійснюють безпосередньо виробничу діяльність (хоча це і не заборонено), а є лише об'єднанням виробничих та інших юридичних осіб з метою централізованого регулювання. Діяльність корпорацій в Україні регламентується Господарським кодексом України та іншими нормативно-правовими актами України [9].

Як свідчать вище зазначені узагальнення, на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення дефініції «корпорація». Кожна країна по своєму трактує та визначає дефініцію «корпорація». Так, наприклад, інституційна система діяльності корпорацій в США, має шість типів визначення цього терміну, тоді коли в Україні розрізняються тільки два типи.

Також, потребує комплексного розуміння визначення корпорації як інституту, що охоплює відносини на міжнародному рівні. Цей інститут

повинен охоплювати аспекти приватного права, іноземних інвестицій, добросовісної конкуренції та оподаткування. Слід підкреслити, що зміна онтологічних підходів діяльності корпорацій, детермінує необхідність визнання за ними правосуб'єктності та інституційної відокремленості. Схожі тези подаються не тільки науковцями, проте визнаються багатьма країнами, що відбилося в розробці Кодексу поведінки ТНК в ООН [10₁₀]. Наявність єдиного управління комерційною діяльністю юридично незалежних осіб, які мають різну національність є суттю сучасних корпорацій.

Таким чином, сьогодні поняття «корпорація» не має однозначного законодавчо закріпленого визначення, так як інституційний статус корпорації варіюється залежно від країни походження. На глобальному рівні зазначена дефініція також має фрагментарний характер. У загальному вигляді дефініція позначена в ряді міжнародних актів, серед яких можна виділити Тристоронню Декларацію принципів, що стосуються багатонаціональних корпорацій і соціальної політики, прийняту в Женеві, 16 листопада 1977 (з поправками, прийнятими в Женеві 17 листопада 2000 року 279-й сесії Адміністративної ради МОП) [11, 12].

Отже, узагальнення інституційної динаміки діяльності корпорацій, свідчать про постійну трансформацію бізнес-моделей. На нашу думку такі інтенсивні зміни спричинені саме тенденцією науково-технологічного розвитку. Де, на початку зародження, корпорацією вважалося об'єднання торговців або муніципалітетів, які вільно розподіляли капітал, видавали похідні фінансові документи третім особам, проте на сьогодні тільки на рівні національних економік існує більше 80 визначень поняття корпорація. Для уточнення самого терміну «корпорація» нами було розроблено схему інституційної динаміки системних трансформацій економіко-організаційних моделей діяльності корпорацій, яка представлена на рис. 1.

Як свідчить представлена вище періодизація, інституційна динаміка постійно рухається у бік масштабування діяльності корпорацій. З інтенсивним розвитком інформаційних технологій, корпорації стали більш гнучкими та пристосованими до національних законодавств.

Це визначається в першу чергу інтернаціоналізацією діяльності корпорацій. Хоча, значна кількість наукових розробок та опрацювань акцентує увагу на виділенні транснаціональних корпорацій, багатонаціональних корпорацій, як свідчать вище зазначені теоретичні та

нормативні узагальнення, сам статус корпорації на міжнародному рівні досі не визначений. Дана проблематика є не розробленою. Так, більшість існуючих корпорацій основну діяльність здійснюють за межами країни реєстрації, створюючи в інших країнах «активні» відділення або філії. Справа в тому, що по відношенню до даних дочірніх компаній застосовується національне право приймаючої держави. Іншими словами, в формально-правовому сенсі на сьогоднішній день зазначені корпорації можна визначити як єдиного відокремленого суб'єкта інституційного права, оскільки кожен з таких освічених економічних одиниць по праву країни реєстрації є самостійними правовими суб'єктами. Це, своєю чергою, неминуче призводить до складнощів у відношенні інституційного регулювання корпорацій.

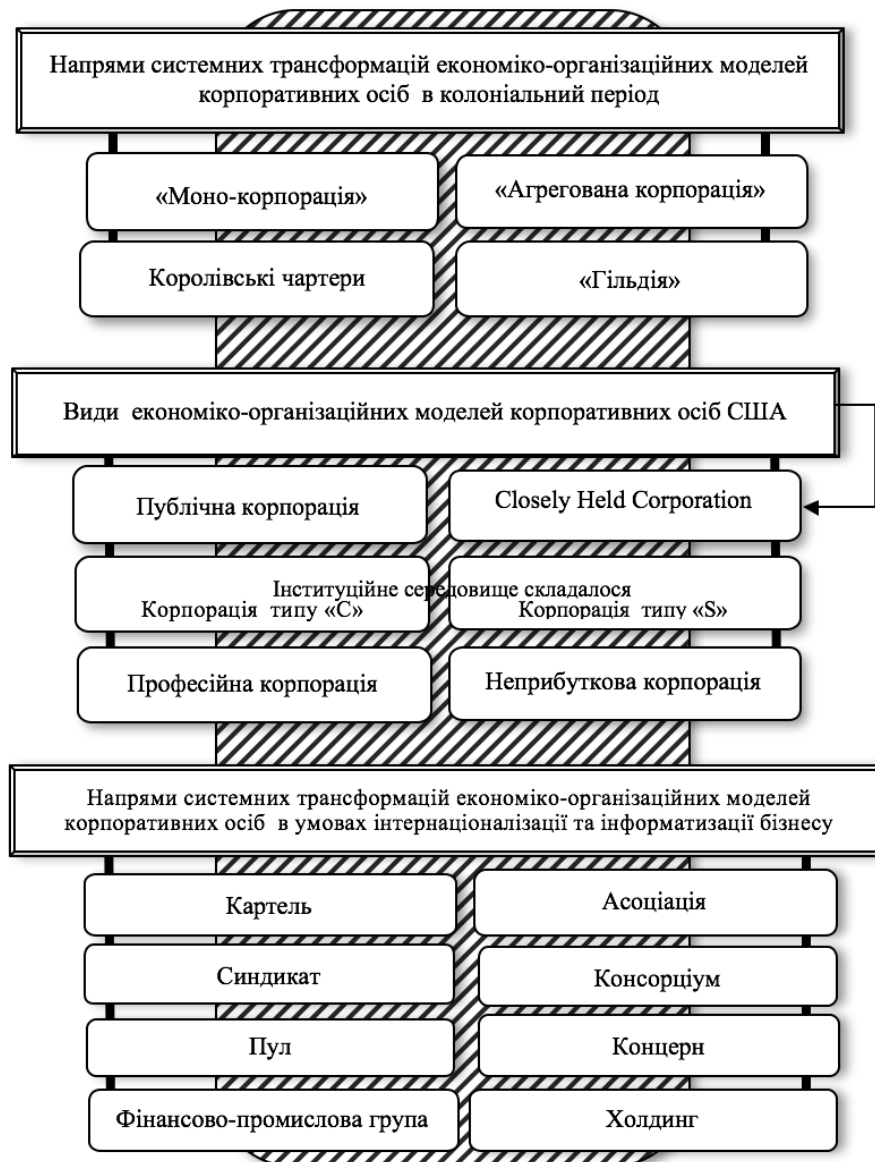


Рис.1. Структурно-функціональна схема інституційної динаміки системних трансформацій економіко-організаційних моделей діяльності корпорацій [авторська розробка]

Подальший розвиток міжнародного інституційного середовища діяльності корпорацій можливий тільки через надання корпораціям статусу юридично єдиного суб'єкта, що відповідає економічній суті і внутрішньою будовою такої корпорації. Також, авторський аналіз дає змогу стверджувати, що подальший розвиток діяльності корпорацій пов'язаний з чітким правовим визначенням поняття корпорації, як найбільш впливового гравця в міжнародних економічних відносинах. На нашу думку, таке поняття, має відображати єдину економічну та інституційну сутність даного суб'єкта. Звідси, пропонуємо визначити термін «корпорація» як комерційну юридичну особу, яка має економічну та юридичну присутність на певній території або певних територіях, за допомогою своїх структурних підрозділів з правами (дочірні, залежні) і без прав юридичної особи (філії, представництва), які в силу переважної участі в їх статутному капіталі, вказівки в законі або іншої підстави, зобов'язані підкорятися в своїх рішеннях такій корпорації. На відміну від наявних підходів, авторське визначення акцентує увагу на багатонаціональній платформі діяльності новітніх корпорацій, що дає змогу сформувати більш ефективну інституційну систему регулювання.

Висновки. Необхідність уточнення поняття корпорація, продиктовано необхідністю визнати корпорацію як окрему інституційну одиницю, для більш ефективного регулювання з боку держави. Новітні корпорації за для оптимізації податкового режиму, все частіше перетинають національні кордони, і для держав стає все складніше ефективно регулювати їх активність. Відповідальність держав зростає при визначенні частки діяльності корпорацій, на яку вони поширюють свою юрисдикцію. Діяльність новітніх корпорацій неминуче пов'язана з напрямком інвестицій за кордон і дослідники не завжди розкривають реальну роль держави, як основного учасника, надаючи першість в цих відносинах саме корпораціям. Інтереси корпорацій і держави можуть збігатися, коли це стосується припливу капіталу в країну у вигляді прямих інвестицій. З одного боку, держава може забезпечити створення необхідної інституційної інфраструктури для корпорацій та гарантувати стабілізацію економіки і законодавства. Корпорації, своєю чергою, можуть забезпечити створення децентралізованої ринкової системи, інтегрованої у світове господарство, сприяючи участі національних суб'єктів ринку в процесі світового поділу праці. Однак, для цього існує

стійка необхідність переглянути і уточнити способи регулювання корпорацій, так як наявні не дають змогу розрізняти інтереси держави приймаючої інвестиції, з причин досить фрагментарного підходу щодо принципів регулювання. В таких умовах значний інтерес становить узагальнення інформаційних систем в управлінські інститути діяльності корпорацій на міжнародному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Feils D. Corporate governance systems diversity: a coasian perspective on stakeholder rights/ D. Feils, M. Rahman, F. Şabac // *Journal of Business Ethics*. – 2018. – Т. 150. – №. 2. – С. 451-466.
2. Liang H. Y. Bank diversification, performance, and corporate governance: evidence from China / H. Y. Liang // *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*. – 2018. – С. 1-17.
3. Yiu D. W. Alternative Governance and Corporate Financial Fraud in Transition Economies: Evidence From China [Електронний ресурс] / D. W. Yiu, W. P. Wan, Y. Xu // *Journal of Management*. – 2018. – Режим доступу – <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0149206318764296>
4. Мамедов А. А. Государственные корпорации в системе управления государственной собственностью в России [Електронний ресурс] / А. А. Мамедов // *Постулат*. – 2018. – №. 1. – Режим доступу : <http://e-postulat.ru/index.php/Postulat/article/download/1074/1101>
5. Грудницька С. М. Економіко-правові питання формування та діяльності промислово-фінансових груп (історичний аспект) / С. М. Грудницька, Б. В. Деревянко // *Підприємництво, господарство і право*. – 2004. – № 6. – С. 3–7.
6. Aguilera R. V., Judge W. Q., Terjesen S. A. Corporate governance deviance/ R.V. Aguilera, W.Q. Judge, S.A. Terjesen // *Academy of Management Review*. – 2018. – Т. 43. – №. 1. – С. 87-109.
7. Allen F. Corporate governance: Editor's introduction / F. Allen, S-I. Fukuda, T. Hoshi // *Journal Of The Japanese And International Economic*. – 2018. – № 47. – С. 1-2.
8. Закон України Про акціонерні товариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
9. Серажим В. І. Українська дипломатична енциклопедія: У 5-х т. / Ред.кол.: Д.В. Табачника (голова) та ін. — Х: Фоліо, 2013. – Т.1. – 526с.
10. Weiss T. G., Daws S. (ed.). *The Oxford Handbook on the United Nations* [Електронний ресурс] / T. G. Weiss, S. Daws // *Oxford University Press*. – Режим доступу : <https://www.h-net.org/reviews/showpdf.php?id=22359>
11. Casella B. *Unctad Insights* / B. Casella, L. Formenti // *Transnational Corporations*. – 2018. – Т. 25. – №. 1. – С. 101-130. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationChapters/diaeia2018d3a5_en.pdf
12. Svoboda O. UNCTAD Annual High-level IIA Conference 2017: Moving to the Next Phase of IIA Reform / O. Svoboda // *The Lawyer Quarterly*. – 2018. – Т. 8. – №. 1.

УДК 339.9:331.556.4

**ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ПОЛІТИКО-БЕЗПЕКОВИХ
ДЕТЕРМІНАНТІВ НА МІГРАЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.14.67

**Євдокимов В.В., д.е.н.,
Шиманська К.В., к.е.н.***Житомирський державний технологічний університет*

У статті описано зв'язок між показниками міграційної привабливості країни та дією політико-безпекових детермінантів, а також визначено критерії для групування країн світу за показниками недієздатності та подолання гендерної нерівності з метою визначення геоекономічного ризику появи міграційних потоків біженців та потенційної здатності країни їх прийняти. Сформовано інформаційну базу параметризації впливу політико-безпекових детермінантів на формування міграційної привабливості країни як основи формування міграційних мотивів біженців. Обґрунтовано модель впливу політико-безпекових детермінантів на формування міграційної привабливості країни. Проведено розрахунки за розробленою моделлю впливу політико-безпекових детермінантів на формування міграційної привабливості країни (за показниками України у 2011-2017 рр.) та проаналізовано показники кореляції в запропонованій моделі. Проведено математичні розрахунки формування міграційної привабливості України в частині її політико-безпекового показника.

Ключові слова: геоекономічні трансформації, геоекономічні ризики, міграційна привабливість, політико-безпекові детермінанти міграції, біженці, шукачі притулку

UDC 339.9:331.556.4

**FORMALIZATION OF THE POLITICAL AND SECURITY
DETERMINANTS INFLUENCE ON COUNTRY'S MIGRATION
ATTRACTIVENESS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.14.67

**Ievdokymov V., Dr.of Econ.Sc.
Shymanska K., PhD in Economics***Zhytomyr State Technological University*

The article describes the links between country's migration attractiveness indicators and the effect of political and security determinants, and criteria for grouping countries by their fragile index and gender inequality index have been determined for identification of geo-economic risk of refugees' migratory flows. The data base for parameterization of the political and security determinants influence on country's migration attractiveness has been formed. It is the basis of refugees' migratory motives analysis. The model of

studied determinants influence on migration attractiveness formation have been ground, as well as calculations have been made according to Ukraine's indicators in 2011-2017. The correlation indices in the proposed model have been analyzed. The calculations of the Ukraine's migration attractiveness aggregate indicator have been carried out (in terms of its political and security part), basing on individual assessments of their importance by respondents.

Keywords: geo-economic transformations, geo-economic risks, asylum seekers, migration attractiveness, political and security determinants of migration, refugees,

Актуальність проблеми. Щороку питання соціо-демографічної та економічної безпеки держав постає все більш гостро і реагувати країнам на глобальні виклики та загрози стає дедалі важче. Проте, важливим є і той факт, що нестабільне політико-безпекове середовище у світі провокує численні потоки біженців та шукачів притулку. Вимушена міграція, яка набула глобального поширення (зауважимо, що це міграція біженців, шукачів притулку та внутрішньо переміщених осіб), за оцінками Світового економічного форуму найбільше пов'язана з кризами державності та міждержавними конфліктами. У зв'язку з цим, створення теоретичного базису та прикладного інструментарію прогнозування міграції біженців та шукачів притулку набуває актуальності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Як правило, наукові дослідження проблематики біженців концентруються на питаннях соціально-економічного, політичного, культурного та іншого впливу біженців на країни та території, приймаючи сам факт міграції біженців та шукачів притулку як явище, спровоковане військовим конфліктом. Проте, детермінанти формування міграційних мотивів біженців є достатньо різноманітними, а їх вплив на міграційну привабливість країни, тобто своєрідне співвідношення сукупності факторів «притягування-виштовхування», потрібно аналізувати з точки зору можливості прогнозування зростання потоків даних категорій мігрантів через погіршення умов політико-безпекового середовища та посилення відповідного типу геоекономічного ризику.

Даній проблематиці присвячують свої дослідження М. Бальцилар (M. Balcilar) [2], Ж. Бок'єго (G. Bosquého) [3], М. Дешам (M. Deschamps) [3], А. Дрейер (A. Dreher) [4], Ж. Жакоб (J. Jacob) [3], М.А. Клеменс (M.A. Clemens) [5, 6], С. Ленглотц (S. Langlotz) [4], А. Майер (A. Mayer) [7], Дж. Б. Нагент (J. B. Nugent) [2], А. Фукс (A. Fuchs) [4],

Дж. Хант (J. Hunt) [5, 6], Дж. Хелстроффер (J. Helstroffer) [3], М. Чайка (M. Szaika) [7]. Їх праці слугували методологічним базисом даного дослідження, проте невирішеним є проблемне питання формалізації впливу політико-безпекових детермінантів на міграційну привабливість країни з точки зору формування у ній факторів «притягування та виштовхування» для досліджуваної категорії мігрантів.

Метою статті є формалізація дії політико-безпекових детермінантів на формування міграційних мотивів, що розвине методологію дослідження міграції біженців та шукачів притулку.

Викладення основного матеріалу дослідження. У 2018 році Світовий економічний форум визначив широку вимушену міграцію (Large-scale involuntary migration) серед глобальних ризиків (при цьому у 2016 році вона потрапила навіть у топ-5 глобальних ризиків) [1] (рис. 1).

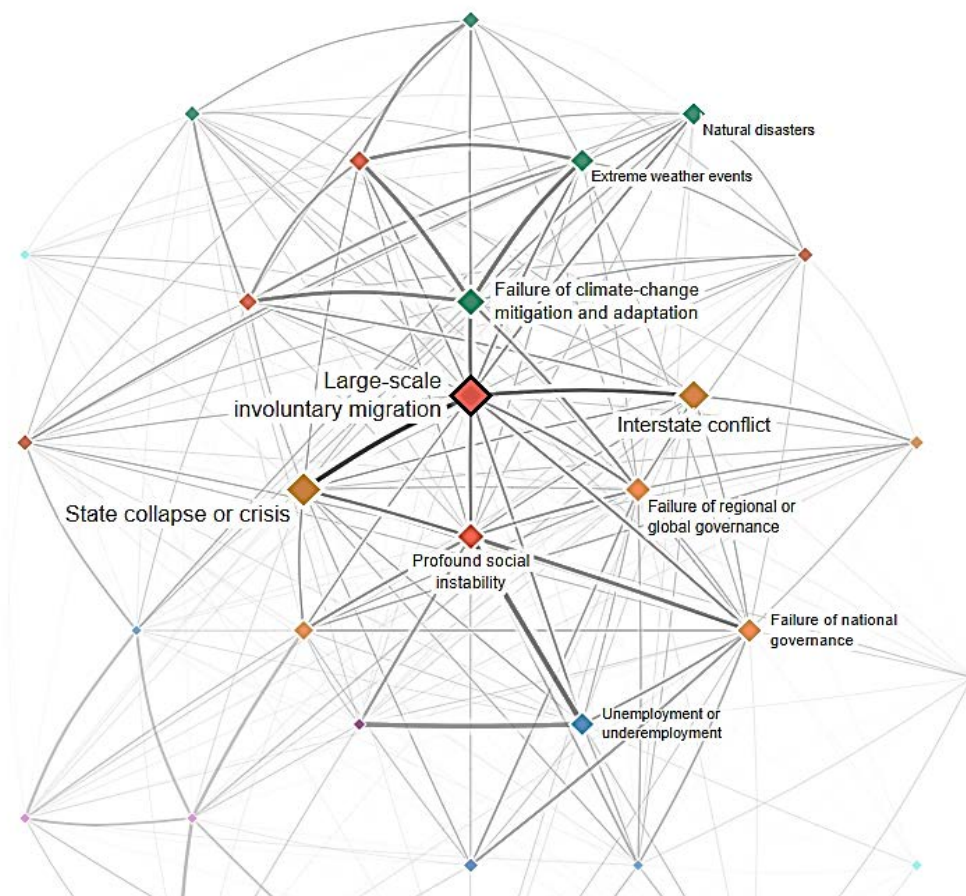


Рис. 1. Візуалізація зв'язку широкої вимушеної міграції з іншими глобальними проблемами

Джерело: сформовано за допомогою інструментарію The Global Risks Report 2018 [1]

В цілому такий зв'язок є очевидним і простежується якраз у нашій державі у зв'язку з військово-політичним конфліктом на Донбасі. Крім

того, значний зв'язок у вказаному вище звіті зафіксовано з такими глобальними проблемами, як зростання соціально-економічної нестабільності, провал систем регіонального або глобального управління, провал систем національного управління, провал системи адаптації до змін клімату, безробіття та неповна зайнятість, екстремальні кліматичні події та природні катастрофи. Як бачимо причинно-наслідкові зв'язки фіксуються з багатьма сферами людського буття – від економічних до природно-кліматичних. Проте, перш за все, найбільшим є зв'язок з політико-безпековими детермінантами (саме до них відносяться чотири найбільш пов'язані глобальні ризики).

За словами М. Бальцилара (M. Balcilar) та Дж. Б. Нагента (J.V. Nugent) «конфлікти в країні походження є тривалими, як це було в останні десятиліття в Афганістані, Іраку та Сирії, тому цивільним мігрантам, виштовхнутим конфліктами, доводиться приймати ряд важких рішень та обирати серед невизначених та ризикових альтернатив, <...> на цей вибір можуть вплинути фізичні та нефізичні втрати, спричинені конфліктом, життєві умови біженців, демографічні та соціально-економічні особливості біженців» [2, с. 7]. Говорячи про недоліки існуючих досліджень, вони вказують на те, що такі наукові пошуки, як правило, оперують агрегованими національними даними щодо економічних, географічних та природних факторів, а також факторів, пов'язаних з конфліктом, які все ж є дуже важливими. Проте, вказані вчені наголошують на потребі врахування особистісних оцінок (в даному разі вони зосереджують увагу на питаннях мотивації біженців до повернення на батьківщину).

Ми погоджуємося з підходом А. Дрейера (A. Dreher), С. Ленглотц (S. Langlotz) та А. Фукса (A. Fuchs) [4], які узагальнюючи існуючі дослідження, вважають, що ВВП на душу населення, торговельні потоки, чисельність населення, економічна та політична свобода, права людини та статево-вікова структура населення, а також війни, природні та антропогенні катастрофи впливають на еміграцію. «Проте, деякі з цих факторів, – пишуть вони, – наприклад, ситуація з дотриманням прав людини у країні, впливають на міграцію біженців набагато більше, ніж на міграцію в цілому» [4, с. 6]. На підтвердження вони констатують, що кількість запитів на надання притулку на Заході збільшується зі зростанням тиску, терору та бідним економічним становищем країн походження. Тому вони роблять висновок, що «зарубіжна допомога полегшує невирішені

гуманітарні проблеми, економічні труднощі та інші фактори впливу, що має зменшити потік біженців» [4, с. 6-7].

Щодо векторів міграції біженців, то Ж. Бок'єго (G. Bosquého), М. Дешам (M. Deschamps), Ж. Жакоб (J. Jacob) та Дж. Хелстроффер (J. Helstroffer) [3] зазначають, що «біженці вирішують мігрувати у західну країну або в іншу безпечну країну або табір біженців, близькі до їх країни походження, виходячи з очікуваної корисності за різних обставин. Переміщення до західної країни є дорогим та ризикованим, тому що біженці можуть не отримати там легальний статус та бути відправленими назад на батьківщину» [3 с. 7]. Тобто в даному разі, вони скерували дослідження на ідентифікацію не стільки факторів «виштовхування» біженців з країн походження, скільки на визначення факторів формування параметрів самого процесу міграції.

Дослідження характеру дії політико-безпекових детермінантів, на нашу думку, слід починати з оцінки безпекової ситуації країн та регіональних об'єднань світу в цілому, адже рівень їх недієздатності та загрози окремим категоріям населення провокує вимушену міграцію з відповідних країн. Вважаємо за доцільне інтерпретувати рівень політико-безпекових загроз країн як політико-безпековий тип геоекономічного ризику, адже загрози такого роду не дозволяють в повній мірі реалізувати геоекономічні стратегії та ефективно використати ресурси розвитку. Для дослідження рівня цього типу геоекономічного ризику обрано джерела показників (Індекс недієздатності держав та Індекс розвитку прав жінок та подолання гендерної нерівності).

На основі Індeksu недієздатності держав (Fragile State Index) [8] можна в цілому продемонструвати дію політико-безпекових детермінантів, що є базисом визначення інтенсивності їх дії та окреслити потенційно значний тиск мігрантів на країни призначення. Використання даних Інституту жінок, миру та безпеки Джорджтауну (Georgetown University's Institute for Women, Peace and Security) [9] щодо рейтингування країн світу за показником розвитку прав жінок та подолання гендерної нерівності дозволяє судити про фактори виштовхування, а також про рівень доступу гендерних груп до економічних благ, що в подальшому базисом для формулювання положень політики інтеграції біженців у країнах призначення.

Шляхом розрахунку медіанних значень та квартильного розмаху варіації показників країн вказаних вище рейтингів визначено межі груп

для класифікації країн за рівнем політико-безпекового типу гео економічного ризику (отримані групи представлено в таблиці 1).

Таблиця 1 – Розраховані показники меж груп за рівнем гео економічного ризику

Показник	Рівень гео економічного ризику політико-безпекового типу			
	Низький	Нижче середнього	Вище середнього	Високий
Недієздатність держави	0-51,4	51,4-73,2	73,2-87,1	87,1-120,0
Розвиток прав жінок та подолання гендерної нерівності	0,76-0,886	0,635-0,76	0,51-0,635	0,385-0,51

Джерело: розраховано авторами за [8, 9]

Таким чином, з використанням отриманої шкали можна аналізувати стан гео економічного ризику у країнах світу на підставі їх рейтингових показників в частині політико-безпекової складової. Це дозволяє на основі комплексності вказаних індексів з точки зору врахування внутрішніх і зовнішніх безпекових загроз з'ясувати розбіжності у показниках країн різних інтеграційних об'єднань (найвищими показниками недієздатності відрізняються ЕАС, ЕСОВАС, СААРС та САДС, що є закономірним, виходячи з наявних у них активних військово-політичних та етнічних конфліктів).

Взявши за основу визначені нами в попередніх дослідженнях політико-безпекові детермінанти формування міграційного мотиву, вважаємо за доцільне побудувати модель, здатну з високим рівнем адекватності відобразити стан досліджуваної категорії передумов міжнародної міграції (в першу чергу, виходячи з характеру саме політико-безпекових детермінантів, можна говорити про мотиви міграції біженців та шукачів притулку). При цьому, виходимо з припущення про те, що сукупність політико-безпекових детермінантів формують в країнах «фактори виштовхування», які, діючи з різною інтенсивністю у різних країнах формують їх міграційну привабливість. Тобто, чим нижче рівень політико-безпекових ризиків, тим слабшою є дія політико-безпекових детермінантів формування міграційного мотиву, а отже, тим вище є міграційна привабливість країни. А вже диференціація у показниках міграційної привабливості країн у компаративному аспекті обумовлює формування країни походження біженців та країни їх призначення.

Тому через формалізацію та побудову моделі на основі наявних

статистичних даних, на нашу думку, стає можливим обчислення впливу кожного детермінанту на загальний результуючий показник – формування міграційну привабливість. З метою визначення передумов формування міграційних потоків біженців з постконфліктних територій, обґрунтовано модель впливу політико-безпекових детермінантів на формування міграційної привабливості країни.

Для підвищення рівня адекватності оцінки важливо правильно обґрунтувати уточнюючі (поправочні) коефіцієнти. Їх вплив може бути суттєвим, оскільки в цілому значимість різних детермінантів різниться за різними статево-віковими та освітньо-професійними групами населення.

Зауважимо при цьому, що такі вагові коефіцієнти можуть бути отримані емпірично шляхом агрегування індивідуальних оцінок респондентами таких детермінантів.

На основі проведеного опитування визначено суму індивідуальних оцінок та їх частку у сумі оцінок, наданих респондентами групі політико-безпекових детермінантів в цілому, та сформовано вагові коефіцієнти, що будуть використані нами для розрахунків далі (див. табл. 3).

У базовому формулюванні рекомендована модель оцінки міграційної привабливості на основі політико-безпекових детермінантів враховує і відповідні фактори середовища країни, і інституційні фактори та має вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} P_{\text{пбд}} = \alpha_1 \times K_{\text{пі}} + \alpha_2 \times K_{\text{вб}} + \alpha_3 \times K_{\text{згпс}} \\ K_{\text{пі}} \langle K_{\text{прк}}, K_{\text{ррк}}, K_{\text{рпн}} \rangle \\ K_{\text{вб}} \langle K_{\text{зкпс}}, K_{\text{восзс}} \rangle \\ K_{\text{згпс}} \langle K_{\text{сзтз}}, K_{\text{зппм}}, K_{\text{ссз}} \rangle \\ \text{при цьому:} \\ \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1 \end{array} \right. \quad (1)$$

де $P_{\text{крі}}$ – політико-безпековий показник міграційної привабливості. В свою чергу, даний показник складається з груп детермінантів:

$K_{\text{пі}}$ – політико-ідеологічні детермінанти (включає $K_{\text{прк}}$ – політичний режим в країні, $K_{\text{ррк}}$ – рівень корупції в країні, $K_{\text{рпн}}$ – наявність політичних рухів, які передбачають нетерпимість до окремих категорій населення);

$K_{\text{вб}}$ – військово-безпекові детермінанти (включає $K_{\text{вк}}$ – участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави, $K_{\text{всс}}$ – вимоги обов'язкової служби у збройних силах);

$K_{\text{згпс}}$ – детермінанти захисту громадянських прав і свобод (включає $K_{\text{сзтз}}$ –

система захисту від терористичних загроз, $K_{\text{зтв}}$ – система захисту від переслідування за політичними мотивами, $K_{\text{сз}}$ – система судового захисту).

Вагові коефіцієнти впливу α_i є показником важливості окремих детермінантів з точки зору формування міграційного мотиву та отримані у спосіб, описаний вище. Отже, для оцінки впливу політико-безпекових детермінантів на рівень міграційної привабливості нами вирішено застосувати комплексний підхід, що базується на поєднанні емпіричних оцінок із офіційними статистичними та рейтинговими даними (табл. 2).

Таблиця 2 – Опис показників, що використовуються для оцінки політико-безпекових детермінантів

<i>Детермінант</i>	<i>Джерело інформації для оцінки детермінанта</i>	<i>Характер детермінанта</i>
$K_{\text{прк}}$ – політичний режим в країні	The Economist Intelligence Unit's Democracy Index [10]	Стимулятор
$K_{\text{рк}}$ – рівень корупції в країні	CPI Score (Corruption Perceptions Index, Transparency International) [11]	Стимулятор
$K_{\text{рн}}$ – наявність політичних рухів, які передбачають нетерпимість до окремих категорій населення	C3: GROUP GRIEVANCE (Fragile States Index) [8]	Дестимулятор
$K_{\text{зк}}$ – участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави	Civil and Ethnic War Casualties / Safety & Security (The Legatum Prosperity Index) [12]	Стимулятор
$K_{\text{всс}}$ – вимоги обов'язкової служби у збройних силах	Conscription / Personal Freedom (The Legatum Prosperity Index) [12]	Стимулятор
$K_{\text{зтв}}$ – система захисту від терористичних загроз	Terrorist Attack Casualties in last five years / Safety & Security (The Legatum Prosperity Index) [12]	Стимулятор
$K_{\text{зтм}}$ – система захисту від переслідування за політичними мотивами	Press Freedom / Personal Freedom (The Legatum Prosperity Index) [12]	Стимулятор
$K_{\text{сз}}$ – система судового захисту	Judicial Independence / Governance (The Legatum Prosperity Index) [12]	Стимулятор

Джерело: сформовано в ході авторських досліджень методології формування показників міжнародних рейтингів [8, 10, 11, 12]

Таким чином, сформовано інформаційну базу для параметризації впливу політико-безпекових детермінантів на формування міграційної привабливості країни як основи формування міграційних мотивів

біженців. Вказані показники стали базисом для розрахунку нормалізованих значень впливу кожного детермінанту на показник міграційної привабливості, виходячи з описаного у табл. 2 характеру показників. Для оцінки динаміки міграційної привабливості використано відповідні показники України за 2011-2017 рр., що дозволило проаналізувати вплив політико-безпекових детермінантів на показник міграційної привабливості України за розробленою моделлю (табл. 3).

Таблиця 3 – Нормалізовані дані для розрахунку політико-безпекового показника міграційної привабливості України у 2011-2017 рр.

Показник/роки	Ваговий коефіцієнт	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
$K_{\text{рк}}$ – політичний режим в країні (<i>pol_reg</i>)	0,1126	0,5573	0,5458	0,5379	0,4904	0,5220	0,5220	0,5245
$K_{\text{рк}}$ – рівень корупції в країні (<i>corrup</i>)	0,1496	0,1529	0,2195	0,2048	0,2169	0,2289	0,2375	0,2625
$K_{\text{рн}}$ – наявність політичних рухів, які передбачають нетерпимість до окремих категорій населення (<i>intoler</i>)	0,1162	0,3820	0,4222	0,4556	0,4000	0,3448	0,3563	0,3793
$K_{\text{зк}}$ – участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави (<i>arm_conf</i>)	0,1395	1,0000	1,0000	1,0000	0,7143	0,7143	0,7143	0,7143
$K_{\text{зск}}$ – вимоги обов'язкової служби у збройних силах	0,1067	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
$K_{\text{стз}}$ – система захисту від терористичних загроз (<i>terroract</i>)	0,1257	0,9840	0,9673	0,9519	0,7768	0,6306	0,4823	0,4952
$K_{\text{стн}}$ – система захисту від переслідування за політичними мотивами (<i>judic</i>)	0,1043	0,4096	0,3976	0,3614	0,4217	0,4634	0,4634	0,4512
$K_{\text{стс}}$ – система судового захисту (<i>judic</i>)	0,1454	0,0846	0,2288	0,1993	0,1599	0,1599	0,1599	0,2043
$P_{\text{обн}}$ – політико-безпековий показник міграційної привабливості (<i>pol_safe</i>)		0,4467	0,4802	0,4697	0,3987	0,3819	0,3669	0,3795

Джерело: розраховано авторами за джерелами, описаними у табл. 2

Для подальшого розрахунку кореляційних показників детермінант $K_{\text{воєс}}$ (вимоги обов'язкової служби у збройних силах) до розрахунку не приймався у зв'язку з його стабільним нульовим значенням (дане значення отримане виходячи з нормалізації бальної оцінки обраного показника (див. табл. 3), де 0 – це жорсткі вимоги до обов'язкової служби, а 1 – відсутність таких вимог).

В ході дослідження для перевірки наявності кореляційних зв'язків за результуючий показник обрано чисельність поданих заяв громадянами України на надання притулку в країнах ЄС (asyl) (джерелом даних стали відповідні показники за Eurostat за 2011-2017 рр.). Ці дані використано виходячи з міркувань забезпечення порівнянності та єдності методології їх формування (критична оцінка даних Державної служби статистики України виявила непридатність даних про зовнішню міграцію громадян України за 2011-2017 рр. у зв'язку з їх різномірністю та різним ступенем деталізації).

У таблиці 4 представлено кореляційну матрицю залежності результуючого показника від обраних політико-безпекових детермінантів (див. табл. 3).

В даному разі слід дати додаткові пояснення. Залежність між обраним результуючим показником та показником міграційної привабливості наступна:

– чим вище кожен нормалізований політико-безпековий показник міграційної привабливості (див. табл. 3), тим вище підсумковий показник міграційної привабливості ($P_{\text{пр}}$), адже для нормалізації вихідних даних було враховано характер показників (див. табл. 2);

– чим вище показник міграційної привабливості, тим менше діють фактори «виштовхування», а отже тим менше повинна бути кількість шукачів притулку з країни.

Тому, виходячи з даних табл. 4, слід констатувати тісний обернений зв'язок між такими політико-безпековими показниками міграційної привабливості, як участь держави у збройних конфліктах, а також політичним режимом наявністю політичних рухів, які передбачають нетерпимість, ризиків терактів.

У зв'язку з цим робимо висновок про те, що дані детермінанти в Україні нині присутні, що позначається на показниках кількості шукачів притулку з України, яка є набагато вищою, ніж у доконфліктний період.

Таблиця 4 – Кореляційна матриця залежності кількості запитів на надання притулку від політико-безпекових детермінантів показника міграційної привабливості

<i>pol_reg</i>	<i>Corrup</i>	<i>intoler</i>	<i>arm_conf</i>	<i>terroract</i>	<i>freed</i>	<i>judic</i>	<i>pol_safe</i>	<i>asyl</i>	
1,000	-0,617	0,271	0,857	0,599	-0,459	-0,134	0,708	-0,753	<i>pol_reg</i>
	1,000	-0,260	-0,726	-0,790	0,564	0,656	-0,608	0,563	<i>corrup</i>
		1,000	0,672	0,668	-0,936	0,455	0,782	-0,732	<i>intoler</i>
			1,000	0,895	-0,834	0,000	0,957	-0,894	<i>arm_conf</i>
				1,000	-0,860	-0,085	0,934	-0,722	<i>terroract</i>
					1,000	-0,189	-0,896	0,782	<i>freed</i>
						1,000	0,194	-0,072	<i>judic</i>
							1,000	-0,839	<i>pol_safe</i>
								1,000	<i>asyl</i>

Джерело: розраховано авторами за даними табл. 3

Висновки. За результатами дослідження сформульовано такі висновки:

1. Проблема міграції біженців набуває все більшого поширення у глобалізованому світі та переплітається з численними глобальними викликами та загрозами. Зокрема, розширення міграції біженців пов'язане з військово-політичною нестабільністю, зростанням геополітичної напруги, а також загостренням екологічних та природно-кліматичних загроз. Однак, і соціо-демографічні дисбаланси визначають напруженість внутрішнього політичного середовища та провокують подальші збройні конфлікти та потенційно – рух біженців та шукачів притулку і, як правило, потоки нелегальних мігрантів.

2. Специфічність біженців як категорії мігрантів обумовлена не тільки характером їх міграції (вона є стихійною, раптовою, охоплює різні статево-вікові групи населення, особливо жінок та дітей), але й тісним зв'язком з дією політико-безпекових детермінантів формування міграційного мотиву. Це можна пояснити, перш за все, дією даної групи детермінантів на можливість забезпечення безпеки життя населення та задоволення його найважливіших потреб. Отже, за умов існування військово-політичних конфліктів та терористичних загроз, політико-безпекові детермінанти посилюють своє значення у формуванні

міграційних мотивів.

3. У результаті дослідження визначено набір детермінантів формування міграційних мотивів та описано характер і джерела показників їх аналізу. Це дозволило в подальшому параметризувати політико-безпековий показник міграційної привабливості. Нормування використовуваних показників здійснено з урахуванням їх варіацій у країнах світу та забезпечує можливості порівняльного аналізу досліджуваного показника.

4. Обґрунтована модель впливу політико-безпекових детермінантів на міграційну привабливість країни є достатньо адаптивною для її доповнення детермінантами та групами детермінантів, а також заміни та доповнення розрахунковими показниками. В дослідженні проведено математичні розрахунки політико-безпекового показника міграційної привабливості України та доведено його спадний характер у 2011-2017 рр., починаючи з 2014 р., що спровоковано військово-політичним конфліктом на Сході України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. The Global Risks Report 2018 / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>
2. Balcilar M. Nugent, J. B. Migration of Fear: An Analysis of Migration Choices of Syrian Refugees. // Eastern Mediterranean University, Department of Economics. 2018. №. 15-36. URL: <http://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/emu/wpaper/15-36.pdf>
3. Bocquého, G., Deschamps, M., Helstroffer, J., Jacob, J., & Joxhe, M. Risk and Refugee Migration. – Observatoire Francais des Conjonctures Economiques (OFCE) // Center for Research in Economic Analysis, University of Luxembourg. 2018. №. 2018-10. URL: https://wwwfr.uni.lu/content/download/107473/1273730/file/2018_08%20Risk%20and%20Refugee%20Migration.pdf
4. Dreher A., Fuchs A., Langlotz S. The Effects of Foreign Aid on Refugee Flows // CESifo Group Munich. 2018. URL: http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp6885.pdf
5. Clemens M. A. Hunt J. The labour market impact of refugee waves. // Centre for Economic Performance, LSE, 2017. – №. 519. URL: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cp519.pdf>

6. Clemens M. A., Hunt J. The labor market effects of refugee waves: reconciling conflicting results. // National Bureau of Economic Research, 2017. №. w23433. URL:<http://ftp.iza.org/dp10806.pdf>
7. Czaika M., Mayer A. Refugee movements and aid responsiveness of bilateral donors // The Journal of Development Studies. 2011. Т. 47. №. 3. С. 455-474. URL: http://www.vwl-iwipol.uni-freiburg.de/iwipol/REPEC/fre/wpaper/DP5_czaika-mayer_refugee-movements-1.pdf
8. Fragile States Index / Fund for Peace. URL: <http://fundforpeace.org/fsi/data/>
9. Women, Peace, and Security Index / Georgetown University's Institute for Women, Peace and Security (GIWPS). URL: <https://giwps.georgetown.edu/the-index/>
10. The Economist Intelligence Unit's Democracy Index. URL: <https://infographics.economist.com/2018/DemocracyIndex/>
11. Corruption Perceptions Index 2017 / Transparency International. URL: <https://www.transparency.org>
12. The Legatum Prosperity Index 2017 / Pathways from Poverty to Prosperity. URL: <https://www.prosperity.com/rankings>

УДК 339.9:338.1

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.27.68

Морозова С.А.*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

У статті здійснено аналіз європейської практики інноваційної діяльності МСП, з метою обґрунтування механізмів та інструментів, значимих для подальшого впровадження в українське середовище інноваційної діяльності національних МСП. Визначено, що в системах розвитку МСП в країнах ЄС простежуються певні тенденції їх розвитку. Досліджено інноваційну активність МСП в країнах Європейського Союзу та визначено, що причому питома вага компаній, які здійснюють процесні інновації, більше частки тих компаній, які працюють з продуктовими інноваціями. Ідентифіковано основні заходи стимулювання розвитку малого підприємництва, які націлені на підтримку досліджень і розробок в єдиному економічному просторі країн-членів. Визначено, що за рахунок істотного обмеження ресурсами що не дозволяє МСП самостійно і незалежно проходити стадії інноваційного процесу вони все частіше стають сполучною ланкою між найбільшими промисловими компаніями та науково-дослідними установами. Обґрунтовано, що в Україні, частка малих і середніх підприємств в цілому відповідає європейському рівню. Але вклад у створення доданої вартості національної економіки залишається нижче ніж в країнах ЄС. Запропоновано особливу увагу приділити створенню мереж партнерів, які беруть участь в інноваційних процесах.

Ключові слова: малі та середні підприємства, інноваційний розвиток, державна підтримка, Європейський Союз.

UDC 339.9:338.1

INNOVATIVE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE EU: EXPERIENCE FOR UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050718.27.68

Morozova S.*Pridniprovsk state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The article analyzes the European practice of SMES' innovative activity with the aim of substantiating the mechanisms and tools that are of importance for future introduction into the Ukrainian environment of national SMEs' innovation activity. Certain trends in the development of SMEs in the EU countries are identified. The research has determined that the share of companies engaged in innovation processes is greater than

the share of companies that work with product innovations. The main measures aimed at stimulating the development of small business, with the goal of supporting research and development in the unified economic space of the member countries, were identified. It has been determined that, due to significant resource constraints that prevent SMEs from going through the stages of the innovation process independently, they are increasingly becoming the link between the largest industrial companies and research institutions. It is substantiated that in Ukraine, the share of small and medium enterprises in general corresponds to the European level, but the contribution to the creation of added value of the national economy remains lower than in the EU countries. It is proposed to focus on creating networks of partners involved in innovation processes.

Keywords: small and medium enterprises, innovation development, state support, European Union.

Актуальність проблеми. В останні десятиліття основною конкурентною перевагою малих і середніх підприємств (МСП) в даний час є швидкість розробки та впровадження інновацій. Якщо раніше інноваційний цикл реалізовувався в межах однієї компанії, то сучасні інновації є продуктом кооперації багатьох підприємств, включаючи МСП як ключові джерела нових ідей. Таким чином в багатьох розвинених країнах, в першу чергу членах Європейського Союзу, МСП стають ключовими суб'єктами інноваційної діяльності, сприяючи при цьому структурної трансформації і диверсифікації галузей промисловості, регіонального розвитку, динаміки зайнятості в національній економіці. При цьому для кожної країни характерні свої умови ведення бізнесу. Це пов'язано із загальною макроекономічною ситуацією в країні, об'ємом ВВП, політичною ситуацією в країні і світі, внутрішніми і зовнішніми торговельними зв'язками, державною політикою сприяння розвитку сектора малого підприємництва. Інноваційний характер сучасного підприємництва обумовлюється і зростаючим споживчим попитом, переходом до економіки знань, розширенням взаємодії ринкових агентів, формуванням глобальних мережевих структур. МСП завдяки цим процесам отримують нові можливості конкурувати з великим бізнесом.

В наслідок того, що інноваційний розвиток українських МСП відбувається в умовах дефіциту фінансових ресурсів, надмірної конкуренцією на ринку та низькою ефективністю використання ресурсів періодично виникають кризові ситуації, які нерідко призводять до банкрутства. В таких умовах використання інновацій стає одним з найбільш ефективних варіантів підвищення конкурентоспроможності

українських МСП. З іншого боку, інноваційна діяльність малого бізнесу складають основу інноваційного розвитку національної економіки.

Розуміння особливої соціально-економічної ролі малого та середнього бізнесу для розвитку світової економіки, так і для розвитку окремих країн, в теорії та на практиці актуалізує дослідження взаємозалежності між інноваційною діяльністю МСП та розвитком національної економікою. Це обумовлює необхідність вирішення ряду проблем, одною з яких є питання про дослідження європейського досвіду інноваційної діяльності з виокремленням можливостей впровадження його в українські реалії.

З урахуванням усього вище викладеного, а також існуючої необхідності вдосконалення інноваційного розвитку національних економічних суб'єктів, аналіз макроекономічних аспектів визначення інноваційної діяльності МСП в країнах Європейського Союзу є актуальним напрямком для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних аспектів дослідження інноваційної діяльності в країнах світу зробили такі іноземні вчені П. Друкер, Г. Чесбро, Й. Шумпетер, Т. Ярус та інші. Серед українських вчених, в роботах яких викладені результати дослідження особливостей інноваційного розвитку економічних суб'єктів: в тому числі малих та середніх підприємств в умовах глобалізації, слід виділити праці Л. Антонюк, О. Білоруса, А. Глебової, Г. Дугінець, Н. Мешко, А. Мокія, Ю. Орловської, А. Поручника, Р. Умерова, А. Філіпенка та інших. Отримані опрацювання складають теоретичну та методологічну основу для проведення даного дослідження. Існуюча кількість літератури з економіки, управління бізнесом і технологіями присвячено дослідженням інноваційних процесів на рівні підприємства, галузі, регіону, країни та світу. Але на сьогоднішній день, враховуючі державну євроінтеграційну стратегію розвитку необхідним є ідентифікація європейського досвіду інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, державної підтримки цих процесів, а також зовнішніх та внутрішніх чинників їх реалізації. Тому високо оцінюючі внесок вище названих вчених й отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що названі питання потребують більш ґрунтовного аналізу.

Отже **метою статті** є аналіз європейської практики інноваційної діяльності МСП, з метою обґрунтування механізмів та інструментів,

значимих для подальшого впровадження в українське середовище інноваційної діяльності національних МСП.

Викладення основного матеріалу дослідження. В результаті ратифікованої і прийнятої 46 країнами Болонської хартії про заходи щодо підтримки малого та середнього підприємництва (МСП) від 2000 [15] було визнано, що малий і середній бізнес є важливою складовою світової економіки і її структури, який збільшує її адаптивність та гнучкість, зміцнює її стабільність за рахунок використання нової робочої сили. В останні десятиліття в системах розвитку МСП в країнах ЄС можна виділити такі домінуючі тенденції розвитку та трансформації їх ролі:

- МСП у країнах Західної Європи стали високо експортоорієнтованих, так частка продукції, реалізованої на зовнішньому ринку, досягає 50%;

- малими і середніми підприємствами все більше залучається іноземних інвестицій та відбувається транснаціоналізація їх діяльності. Слід зазначити, що зростання ролі МСП у зовнішньоекономічних зв'язках країн пов'язане з переходом до внутрішньогалузевої (від міжгалузевої) міжнародної спеціалізації, оскільки МСП мають спеціалізацію на виробництві, компонентів, комплектуючих, деталей, вузлів, передаючи їх великим ТНК, що виробляють готову продукцію (особливо це характерно для світового авіабудування, автомобілебудування, електротехнічної галузі) [1];

- без малих підприємницьких структур неможливе повноцінне здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва, оскільки вони здійснюють впровадження технологічних нововведень на більш ранніх стадіях життєвого циклу конкретного винаходу, тобто коли попит на пропоновані товари ще не насичений і високий. Нарешті, МСП не схильні нав'язувати деякі зобов'язання і умови покупцеві, що нерідко практикують великі ТНК. Продаж ліцензій є найменш ризикова форма підприємництва за кордоном в порівнянні, наприклад, з експортом капіталу.

Розвиток процесів глобалізації світової економіки та загострення конкуренції між її суб'єктами, зростання частка високотехнологічного сектора в міжнародній торгівлі (що відбувається на тлі зменшення життєвого циклу товару, а також в результаті індивідуалізації попиту) підсилюють взаємозалежність інновацій та підприємництва в сучасних умовах. Причому інноваційна активність МСП варіюється в залежності від галузі та рівня її регулювання. Так, в деяких галузях (виробництво

контрольно-вимірювальної техніки, комп'ютерів, електронних компонентів) перевага знаходиться на боці МСП, тоді як в інших (виробництво продукції авіабудування, великих машин і устаткування, напівпровідників, фармацевтичної продукції) - за великими підприємствами.

На початку ХХІ ст. в європейській економіці сформувалися компанії, для яких інноваційна діяльність є безперервною, що означає перманентне підвищення якості продукції та виведення на ринок нових товарів. Так, тільки за період 2006-2013 рр. розробкою і впровадженням технологічних інновацій займалися 69,7% сукупного числа підприємств промисловості Німеччини, 59,6% - в Бельгії, 56,7% - в Ірландії, 55,1% - в Естонії та 36,6% - у Чехії. Витрати приватного бізнесу на дослідження та розробки в країнах-лідерах інноваційного розвитку в середньому складають близько 3-4% ВВП, при цьому в країнах Західної Європи до 80% від сукупних витрат на технологічні інновації на корпоративному рівні йде прямим чином на НДДКР [11].

Значна роль в економічному розвитку належить малим та середнім підприємствам, які розробляють нові технічні рішення і освоюють виробництво принципово нової продукції з використанням високих технологій. Необхідно відзначити обмеженість статистики малого бізнесу, проте ступінь участі МСП в світогосподарських зв'язках все ж може бути оцінена. Дані ОЕСР показують, що на МСП в країнах-членах припадає понад 50% ВВП, близько 30% сукупного експорту і близько 10% прямих іноземних інвестицій, а близько 25% продукції цих підприємств конкурентоспроможна на світових ринках [13].

Одна п'ята частина продукції, яка виробляється на підприємствах МСП, забезпечує від 10 до 40% сукупного обороту від транскордонного переміщення товарів/робіт/послуг. Від 30 до 60% від сукупної чисельності МСП «виводили» на ринки не менше одного вдосконаленого або нового процесу або продукту. Згідно з дослідженнями останніх років ОЕСР, в таких країнах, як Бельгія, Великобританія, Ірландія Італія, Португалія, Швейцарія інноваційна активність МСП у сфері послуг порівнянна з великими компаніями [10]. В цілому, висока інноваційна активність МСП країн ЄС підтверджується даними таблиці 1, де наведені країни у яких частка інноваційних підприємницьких структур в МСП хоча б по одному показнику складає більше 40%.

Вельми показово, що питома вага компаній, які здійснюють процесні інновації (освоєння нових або значно вдосконалених методів виробництва,

зміни в обладнанні або організації виробництва або і те й інше), більше частки тих компаній, які працюють з продуктовими інноваціями (впровадження технологічно нових або вдосконалених продуктів). Але якщо проаналізувати наведені дані в таблиці 1, то можна визначити відсутність німецьких підприємств серед лідерів інноваційних підприємницьких структур. І це має пояснення, оскільки з позиції інноваційного розвитку малі та середні підприємства Німеччини мають певні недоліки у порівнянні з великими підприємствами країни, і спрямована державна підтримка має на меті їх компенсувати. Так МСП мають лише 1/3 обороту і лише 6,5% усіх витрат промислового сектора на інновації [11, с. 34-46]. Комплекс заходів зі стимулювання МСП в даній сфері включає модель кооперації різних підприємств. Так, в регіоні Тюрінгія реалізується Концепція промислових центрів, що передбачає створення групи МСП, яка базується на діючих великих компаніях в ряді галузей (виробництво транспортних засобів у м. Айзенах, виробництво мікроелектроніки в м. Ерфурт, оптичне виробництво - в м. Ільменау та м. Іена).

Таблиця 1 Частка інноваційних підприємницьких структур серед компаній деяких країн ЄС у 2014 р, %

№	Країни	Процесні інновації			Продуктові інновації		
		Всі підприємства	Малі	Середні	Всі підприємства	Малі	Середні
1	Австрія	37,6	34,9	41,7	49,5	46,3	52,1
2	Бельгія	42,2	42,7	39,3	47,5	47,1	45,5
3	Болгарія	41,3	40,7	43,8	25,9	23,3	30,8
4	Іспанія	50,7	50,6	49,4	21,5	18,0	28,1
5	Італія	44,9	44,0	48,7	47,7	45,5	55,5
6	Кіпр	50,9	53,5	47,3	26,8	24,0	33,6
7	Литва	51,8	55,0	47,3	37,2	40,2	28,8
8	Люксембург	51,7	48,0	53,2	40,6	35,3	47,6
9	Мальта	47,7	46,9	46,9	39,1	38,3	32,7
10	Нідерланди	23,4	22,0	25,7	49,2	48,1	51,3
11	Польща	43,7	45,8	40,7	41,5	40,1	41,6
12	Португалія	52,0	52,4	50,7	35,6	33,1	41,7
13	Румунія	66,0	67,0	64,4	24,8	23,0	26,8
14	Словенія	37,2	36,2	38,8	51,3	51,3	48,1
15	Франція	50,8	50,8	49,1	43,2	39,9	46,3
16	Чехія	39,0	40,1	35,4	39,1	34,0	47,0
17	Швеція	33,5	33,1	33,0	50,4	48,3	53,6
18	Естонія	40,5	37,9	44,3	25,8	24,2	28,0

Джерело: складено автором за [12]

Враховуючі те, що у даний час підприємства здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції, пов'язаної з посиленою глобалізацією світового економічного простору [3], у всіх країнах Євросоюзу значна увага приділяється стимулюванню розвитку малого підприємництва. Так в 2007-2013 рр. була реалізована Сьома програма інновацій, яка націлена на підтримку досліджень і розробок в єдиному економічному просторі країн-членів. При створенні даної програми було здійснено ряд заходів і для того, щоб активізувати участь в конкурсах МСП. Зокрема, організовуються конкурси з підтримки МСП та конкурси, де основні заявники - МСП [14]. Велике значення для кооперації суб'єктів інноваційного підприємництва відіграють також і інноваційні мережі, створені в ЄС (European Business & Innovation Centers Network - EBN). В рамках цих мереж активно кооперуються технопарки, інноваційні центри, інкубатори, НДІ, інформаційні системи, центри трансферту технологій та інші організації (більш детально див. [4]).

Ефективність малих та середніх підприємств, що реалізують дослідження і розробки, обумовлена тим, що:

- по-перше, вони орієнтовані на поглиблення спеціалізації і малі ніші світових ринків;

- по-друге, в тих сферах, які для великих компаній є ризиковими, відсутня жорстка конкуренція і є можливість використання проривних результатів досліджень і розробок в прикордонних сферах науки;

- по-третє, у МСП більше можливостей щодо налагодження прямих контактів зі споживачем;

- по-четверте, МСП можуть об'єднати всі етапи процесу генерування та впровадження інновацій під керівництвом однієї особи;

- по-п'яте, для МСП характерна вузька предметна спеціалізація виробництва, що дозволяє їм концентруватися на завершальних етапах досліджень і розробок, а також на перших етапах комерціалізації продукції;

- по-шосте, МСП відрізняє невисока капіталомісткість виробництва. Однак МСП істотно обмежені ресурсами, і це не дозволяє їм самостійно і незалежно проходити стадії інноваційного процесу. Тому в XXI ст. все частіше МСП стають сполучною ланкою між найбільшими промисловими компаніями та науково-дослідними установами. На практиці експортери наукомісткої продукції схильні до більш оперативної інтернаціоналізації за рахунок організації альянсів з великими ТНК, оскільки більшості інноваційних МСП необхідна підтримка, яка дає можливість зосередження

зусиль на комерціалізації ідей і їх доведення до масового виробництва і подальшого збуту. Інтегрування малих і середніх інноваційних підприємств в транскордонні ланцюга доданої вартості на різних етапах виробничого процесу на основі налагодження добросусідських відносин з великими компаніями надає нові можливості отримання додаткових переваг ведення бізнесу. Як приклад можна привести розвиток автомобілебудування в країнах Центральної та Східної Європи. Так за рахунок підтримки урядом включення національних МСП у розвиток автомобілебудування, цілеспрямованої стратегії залучення іноземних інвестицій у розвиток галузі; відкриття нових і підтримка існуючих наукових центрів завдяки збільшенню інвестицій у НДДКР в останні 5 років значно зросла частка Чехії, Словаччини та Угорщини в світовому виробництві автомобілів та запчастин до них [1].

Слід зазначити, що перелік потенційних переваг для МСП від участі у міжнародних виробничих мережах включає безліч пунктів. Так на макрорівні з'являються можливості для створення нових робочих місць, підвищення доходів, поліпшення умов роботи і диверсифікації виробничого і експортного портфеля. На мікрорівні розширюється доступ до фінансування, скорочуються виробничі простоя та час на освоєння нової продукції, покращується якість продукції та клієнтської підтримки, прискорюється впровадження інновацій тощо. Крім того, компанії, які вже експортують, можуть отримати додаткову користь так як доступ до більш технологічної проміжної сировини, що імпортується, дозволяє поліпшити якість кінцевої продукції та підвищити ефективність експорту. Дійсно, такий імпорт сировини може стати ефективним каналом для поширення технологій, зокрема, це може стимулювати інновації, пов'язані з продуктами і процесами. Міжнародні провідні компанії в складі виробничого ланцюга отримують мотив покращувати продукти та процеси своїх постачальників.

Про те, що МСП є важливою виробничою силою і сферою зайнятості свідчить частка ВВП, виробленого за МСП як розвинених, так і країн, що розвиваються. Так, в другому десятилітті XXI ст. у Румунії в малому та середньому бізнесі зайнято понад 60% активного населення країни, а на його частку припадало до 60% валового внутрішнього продукту, 58% загального числа угод і 31% експорту. У Чехії, яка є однією з найбільш просунутих в економічному відношенні постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, мале підприємництво стало каталізатором реформ. Чехія - країна переважно малого підприємництва: за кількістю

малих підприємств на 1 тис. Чоловік (68,4) вона випереджає розвинені країни ЄС з показником 43 на 1 тис. Жителів [5].

З середини 80-х років ХХ століття в країнах - членах Європейського Союзу (ЄС) практично у всіх галузях промисловості і сільського господарства почалося швидке зростання сектора малих і середніх підприємств. У 90-х роках становище малих і середніх підприємств продовжувало зміцнюватися. В середньому по Європейському Союзу до кінця 2016 року 99,8% підприємств відносилися до категорії малих і середніх підприємств, на них було зайнято близько 6% від загального числа зайнятих і створювалося 65% ВВП Європейського Союзу [5].

Сьогодні МСП це основа соціально-економічної моделі ЄС, в якій налічується 23 мільйони дрібних і середніх підприємств, які забезпечують 70% зайнятості в приватному секторі, дають 57% загального обороту і 53% доданої вартості [5]. Малі та середні підприємства займають переважну частку в таких галузях економіки, як оптова та роздрібна торгівля, харчова промисловість, будівництво. Вони стали стимулом розвитку конкуренції в європейській економіці, змушують більш великі компанії покращувати ефективність виробництва та впроваджувати нові технології. З огляду на важливість малих і середніх підприємств для економічної структури ЄС, можна стверджувати, що успішна інтеграція економіки в Європі багато в чому залежить від рівня їх розвитку, в тому числі інноваційного.

Що стосується нашої країни, то в Україні частка малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств у 2017 році становить відповідно 95,5% та 4,4%, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу [6] (табл. 2). Але слід зазначити, що вклад у створення доданої вартості національної економіки не відповідає рівню країн Європейського Союзу, де в середньому обсяг доданої вартості, виробленої на МСП, становить 50-52% національного ВВП, а в деяких і понад (Франція 55-62%, Італія 57-60%) [8]. За даними статистичної служби Європейського Союзу (ЄС) Eurostat у 2015 році в країнах співдружності з 20 млн активно діючих підприємств, за винятком фінансового сектора, 67,4% відносилося до малого і середнього бізнесу [5]. А, у Великобританії, Німеччині, Італії, Франції серед підприємств близько 95% є малими і середніми [2].

Між тим МСП в Україні розвивається повільно і фрагментарно, конкурентна боротьба між економічними суб'єктами малоефективна, а конкурентні позиції більшості вітчизняних підприємств слабкі. Порівняльний аналіз з відповідними секторами економіки в інших

європейських країнах свідчить про те, що малі та середні підприємства України є менш інноваційними, ніж європейські (див. наприклад [7]).

Таблиця 2 *Обсяги створеної доданої вартості в Україні з розподілом на великі, середні, малі підприємства у 2012-2016 рр.¹*

Роки	Усього :млн.грн	у % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності		
		великі	середні	малі
2012	1015503,5	47,5	41,8	10,7
2013	977145,0	42,6	42,0	15,4
2014	1234090,1	43,0	39,4	17,6
2015	1329264,5	44,0	40,5	15,5
2016	1702670,5	39,9	43,4	16,7

¹Розрахунок даних за 2016 рік здійснено відповідно до Методики розрахунку показника структурної статистики "додана вартість за витратами виробництва", затвердженої наказом Держстату від 19.01.2016 № 10 (зі змінами, внесеними наказом Держстату від 23.11.2017 № 300). Для забезпечення порівняльності даних 2016 року з даними попередніх років інформація за 2012–2015 роки перерахована з використанням зазначеної Методики.

²Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014–2016 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за [6]

У числі головних проблем розвитку МСП в Україні слід назвати такі: зарегульованість підприємницької діяльності і неможливість здійснювати підприємницьку діяльність прозоро, широко укорінена корупція, обмежений доступ до фінансових ресурсів [7]. Зазначені тенденції негативно впливають на положення держави у міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу "Doing Business", де Україна значно відстає від країн ЄС (рис. 1). Цей рейтинг є щорічним дослідженням групи Світового банку, що оцінює легкість здійснення підприємницької діяльності на основі 11 індикаторів. Інформація, що лежить в основі цього аналізу, присвячена оцінці нормативних актів, що регулюють діяльність МСП протягом усього життєвого циклу, а також порядку їх застосування на практиці.

Аналіз даних, наведених на рис. 1 свідчить про те, що рейтинг провідних країн, в яких високий індекс легкості ведення бізнесу, за 2010-2016 рр. істотно не змінився (Великобританія, Данія). Країни із середнім і низьким рівнем індексу, за досліджуваний часовий проміжок змінили своє положення в ієрархічній таблиці в позитивну (Польща, Греція, Словаччина, Чехія, Румунія) або негативну сторону (Люксембург, Бельгія, Ірландія), а деякі країни, наприклад Естонія, Фінляндія, Нідерланди залишилися на колишніх позиціях. Однак в 2016 році багато країн підвищили свій рівень: Польща продовжила зростання з 32 на 25 місце, Іспанія піднялася на 19 позицій, а Румунія - на 36 позицій.

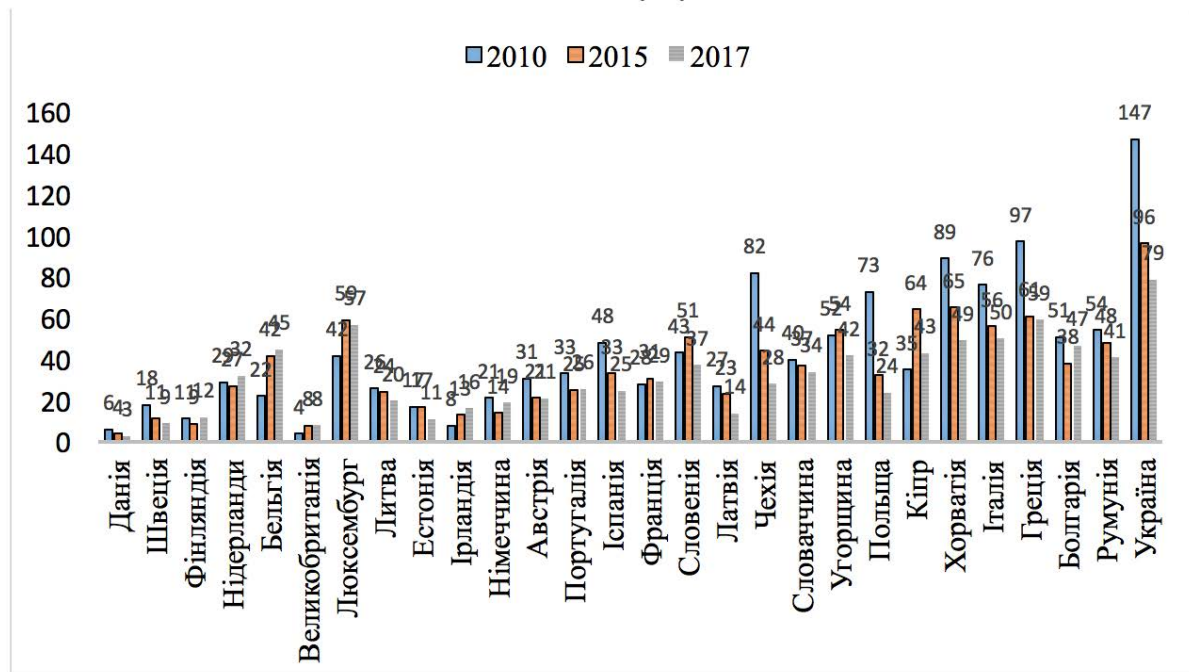


Рис 1. Місце в рейтингу індексу легкості ведення бізнесу "Doing Business" країн-членів ЄС та України, 2010–2016 рр.*

* Мальта - єдина країна ЄС, що не входить у рейтинг

Джерело: складено автором за [9]

Високий рівень індексу легкості ведення бізнесу, поряд з іншими факторами, пов'язаний з особливою політикою Євросоюзу стосовно малого та середнього бізнесу. Так, наприклад, Італія спростила процес створення підприємств за рахунок зниження мінімальних вимог до капіталу і мінімального розміру статутного капіталу, а також за рахунок оптимізації процедур реєстрації. Франція спростила процес створення підприємств, скоротивши час для реєстрації підприємства через «одне вікно» (Centre de Formalités des Entreprises). Португалія спростила режим оподаткування для підприємств за рахунок зниження ставки податку на прибуток і зниження ставки податку з частини оподаткованого прибутку доходів підприємств, які класифікуються як малі і середні підприємства. Крім того, процедура забезпечення виконання договорів була спрощена за рахунок прийняття нового Цивільно-процесуального кодексу, спрямованого на зниження обсягів незавершених справ, оптимізацію судових процедур, збільшення ролі суддів і прискорення процесу вирішення стандартних цивільних і комерційних розглядів. Що стосується України, то державна політика спрямована на формування сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва та полегшення ведення бізнесу приносить певні результати. Так, за останні 5 років індекс легкості ведення бізнесу в Україні піднявся зі 152-ї до 83-го рядка світового рейтингу. Разом з тим

бар'єрами на шляху розвитку бізнесу залишаються недостатньо опрацьовані і довгі процедури реєстрації власності, існуючі проблеми щодо забезпечення виконання контрактів, отримання кредитів та захисту міноритарних інвесторів.

Висновки. Малий та середній бізнес є важливою складовою світової економіки та її структури, який збільшує її адаптивність та гнучкість, зміцнює її стабільність за рахунок використання нової робочої сили. В системах розвитку МСП в країнах ЄС простежуються певні тенденції їх розвитку, а саме підприємства стали високо експортоорієнтованих, а також ними все більше залучається іноземних інвестицій та відбувається транснаціоналізація їх діяльності. В країнах-членах ЄС простежується висока інноваційна активність МСП, причому питома вага компаній, які здійснюють процесні інновації, більше частки тих компаній, які працюють з продуктовими інноваціями. У всіх країнах Євросоюзу приділяється значна увага стимулюванню розвитку малого підприємництва, яка націлена на підтримку досліджень і розробок в єдиному економічному просторі країн-членів. Серед основних заходів такої підтримки слід виокремити конкурси з підтримки МСП та конкурси, де ці підприємства є основними заявниками, створення інноваційних мереж, в рамках яких кооперуються технопарки, інноваційні центри, інкубатори, НДІ, інформаційні системи, центри трансферту технологій та інші організації. Отже підтримка інноваційного розвитку малих і середніх підприємств в сучасних умовах стала одним з ключових напрямів державної економічної політики в більшості країн-членів ЄС. Загальним початком є також і визнання неможливості інноваційної діяльності без інтеграції бізнесу та кооперації малих та середніх підприємств.

В Україні, порівняно з країнами ЄС частка малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств у 2017 році в цілому відповідає європейському рівню. Але вклад у створення доданої вартості національної економіки залишається нижче ніж в країнах ЄС. Тому вважаємо, що уряду країни особливу увагу слід приділити створенню мереж партнерів, які беруть участь в інноваційних процесах. Безсумнівно, формування системи державної підтримки МСП пов'язано з особливостями еволюції національної економіки країни ЄС та України. Однак саме інноваційна діяльність повинна стати ключовим джерелом нарощування конкурентоспроможності національної економіки. Розробці адекватного механізму інноваційного розвитку української економіки будуть присвячені подальші дослідження у цій науковій площині.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дугінець Г.В. Глобальні ланцюги вартості: монографія.–К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2018. – 412 с.
2. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
3. Орловська Ю.В. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації. / Р.А. Алієв, Г.В. Дугінець, Ю.В. Орловська // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 74. – Дніпропетровськ: 2013. – С.42-52.
4. Орловська Ю.В. Сучасна інноваційна політика провідних європейських країн: досвід для України /Ю.В. Орловська, С.А. Морозова// Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 120. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – С. 24-36.
5. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу Eurostat. Small and medium-sized enterprises (SMES) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с.
8. Annual Report on European SMEs 2016/2017 Focus on self-employment SME Performance Review 2016/2017 [Electronic resource]. – Режим доступу: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b7b64b6-ca80-11e7-8e69-01aa75ed71a1/language-en>
9. Doing Business. Data and Rankings // The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
10. ECB (2014), Survey on the access to finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro area, European Central Bank, April 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81>
11. EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2016, Berlin: EFI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://efi.de/fileadmin/Gutachten_2016/EFI_Gutachten_2016.pdf
12. OECD. Science, Technology and Industry Scorecard. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oecdboolshop.org>
13. The 7th Framework Programme: Setting a new Standard in European Research. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-brochure_en.pdf
14. The Bologna Charter on SME Policies. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/cfe/smes/thebolognacharteronsmepolicies.htm>

УДК 339.972(045)

**УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КРАЇН:
ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.40.69

Циганкова Т.М., д.е.н.*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Метою статті є узагальнення теоретичних засад підвищення конкурентоспроможності країн у світогосподарській системі, дослідження світового досвіду отримання конкурентних переваг у контексті сталого розвитку, обґрунтування напрямів екологізації вітчизняної економіки для досягнення цілей сталого розвитку та підвищення глобальної конкурентоспроможності України. Методологічна база роботи включає положення теорій та концепцій конкурентоспроможності, а також теоретичних підходів до екологізації економіки. В роботі показано, що в новітніх умовах особливої актуальності набувають глобальні екологічні проблеми людства, що стає причиною орієнтації країн на модель більш конкурентоспроможної та ресурсоефективної «зеленої» економіки. В розвинених країнах активно реалізуються проекти та програми щодо раціонального використання природних ресурсів, здійснюються заходи з екологізації економіки. Відзначено, що в таких умовах екологічні інновації стають однією з ключових конкурентних переваг, рушійною силою економічного зростання. Дослідження найкращої світової практики екологізації економік країн дало змогу виокремити шляхи переходу України до більш конкурентоспроможної та ресурсоефективної «зеленої» економіки. Результати роботи можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях і практичних розробках у сфері управління глобальною конкурентоспроможністю.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, високотехнологічне виробництво, еко-інновації, екологізація економіки, циркулярна економіка, сталий розвиток.

UDC 339.972(045)

**MANAGEMENT OF THE INTERNATIONAL
COMPETITIVENESS OF COUNTRIES:
ENVIRONMENTAL ASPECTS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.40.69

Tsygankova T., Dr.of Econ.Sc.*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

The article summarizes the theoretical principles of increasing the competitiveness of countries in the world economic system. It examines the world experience of obtaining competitive advantages in the context of sustainable development as well as substantiates the directions of ecologization of the domestic economy to achieve the goals of sustainable development and increase the global competitiveness of Ukraine. The methodological basis of work includes the provisions of theories and concepts of

competitiveness, as well as theoretical approaches to ecologization of the economy. It is shown that in the newest conditions the global environmental problems of humanity become very urgent, which causes the orientation of countries towards a more competitive and resource-efficient «green» economy. In developed countries projects and programs on the rational use of natural resources are actively being implemented and measures are taken to ecologize the economy. It is noted that in such conditions environmental innovations become one of the key competitive advantages, the driving force of economic growth. The study of the best world ecologization practices of the economies of the countries provides an opportunity to develop ways of transitioning Ukraine to a more competitive and resource efficient «green» economy. The results of the work can be used in further research and practical developments in the field of global competitiveness management.

Ключові слова: competitiveness, competitive advantages, high-tech production, eco-innovations, ecologization of the economy, circular economy, sustainable development.

Актуальність проблеми. В умовах глобалізації світової економіки екологічні проблеми людства набувають глобального характеру й поступово стають джерелом ускладнення міжнародних відносин, посилюється конкуренція між країнами за доступ до ресурсів, а екологічні інновації стають однією з ключових конкурентних переваг та рушійною силою економічного зростання країн. Водночас низький рівень конкурентоспроможності України та її сировинна залежність, руйнівне споживацьке ставлення до природних ресурсів вказують на необхідність дослідження світового досвіду розбудови ресурсозберігаючої економіки, впровадження концепції сталого розвитку, а екологізація економіки має стати одним із пріоритетних напрямів стратегічного розвитку нашої країни.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні засади конкуренції та конкурентоспроможності продукції, підприємств, секторів економіки, регіонів, країн закладені у наукових працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних учених, як Л. Антонюк [2], Я. Базилюк, І. Брикова [5], В. Будкін [6], А. Гальчинський [15], Б. Гардінер, Р. Мартін, П. Тайлер [31], В. Геєць [8], П. Глур [32], Н. Гражевська [9], Я. Жаліло, Б. Кваснюк, І. Крючкова, Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. МакКормак, Т. Форбат, П. Брукс [33], В. Новицький, О. Шнипко, В. Охота [14], М. Портер, А. Філіпенко, Е. Цибульська [18], О. Швиданенко.

Водночас, не зважаючи на наявність ґрунтовних праць, багато аспектів даної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими,

зокрема потребують подальшого дослідження теоретичні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю країн з урахуванням екологічної складової. З огляду на вищезазначене, **мета статті** полягає в узагальненні теоретичних засад підвищення конкурентоспроможності країн у світогосподарській системі, дослідженні світового досвіду отримання конкурентних переваг у контексті сталого розвитку, обґрунтуванні напрямів екологізації вітчизняної економіки для досягнення цілей сталого розвитку та підвищення глобальної конкурентоспроможності України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відповідно до законодавства України конкуренція являє собою змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [1].

Досліджуючи особливості конкурентоспроможності національної економіки, Я. Б. Базилюк визначає конкурентоспроможність як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин в країні щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів. При цьому зазначається, що національна конкурентоспроможність формується під впливом інноваційної стратегії з формування довгострокової конкурентної переваги [3, с. 15-19]. Відомий український вчений В. Є. Новицький також стверджував, що «конкурентоспроможність національної економіки – поняття інтегральне, воно з необхідністю вбирає в себе здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, можливість залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливість національної території для життєдіяльності людини, наявність висококваліфікованих спеціалістів» [13, с. 507-508]. При такому підході слід звернути увагу на провідну роль ефективної державної політики, що передбачає чітке визначення цілей і напрямів структурної перебудови економіки, підвищення ефективності роботи,

формування такої нормативно-правової бази господарювання, яка забезпечувала б підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Знані вітчизняні економісти А. С. Гальчинський, В. Є. Геєць, В. П. Семиноженко вважають, що конкурентоспроможність – це здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкурентної переваги повинно бути зростання рівнів життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів [15].

Привертає увагу позиція Л. Л. Антонюк, яка зазначає що конкурентоспроможність є визначальним критерієм ефективності будь-якого економічного суб'єкта. При цьому міжнародна конкурентоспроможність країни характеризується як здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного і справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги та займати і утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки: потужному економічному потенціалу, що забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; гнучким реагуванням на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [2, с. 51].

Варіантом досить розповсюдженої точки зору є позиція О. С. Шнипко щодо складових конкурентоспроможності країн: конкурентоспроможність країни – це сукупність притаманних економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення [19].

У свою чергу, фахівці Організації економічного співробітництва та розвитку стверджують, що конкурентоспроможність країни визначається її здатністю продукувати товари та послуги, які відповідають потребам світового ринку, при одночасному збереженні або підвищенні протягом тривалого часу реальних доходів своїх громадян в умовах вільного і

справедливого ринку [35].

Аналітики ж Всесвітнього економічного форуму (англ. – World Economic Forum) акцентують увагу на тому, що «конкурентоспроможність країни – це сукупність інституцій, політик та факторів, що визначають рівень її продуктивності. Рівень продуктивності економіки, у свою чергу, відображає рівень добробуту, який може бути досягнутий в країні» [38]. Не можна також не погодитись з твердженням дослідників ВЕФ, що конкурентоспроможність є важливим фактором глобалізації, який вказує, де, коли і які заходи необхідно впровадити, щоб зменшити проблеми, викликані глобалізацією [34].

Глобальні проблеми людства, що постають перед світом як з точки зору зміни клімату, так і інших екологічних проблем, намагаються розв'язати протягом останнього десятиліття і науковці, і міжнародні організації. Усе більшої вагомості набуває розуміння того, що врахування екологічного фактору може стати додатковою можливістю отримання конкурентних переваг країн в сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних процесів.

Значний внесок у дослідження екологічної складової підвищення конкурентоспроможності країн у світовому господарстві зробили зарубіжні вчені [20; 21; 22; 36; 37]. У відповідь на глобалізаційні виклики у вітчизняній економічній літературі останніми роками також все більше активізуються наукові дослідження в сфері підвищення конкурентоспроможності України у світогосподарській системі, вивчення особливостей впливу екологічного чинника на конкурентоспроможність, його використання для зміцнення економічних позицій країни [4; 7; 10; 11; 12; 16]. Так, Н. О. Іксарова стверджує, що в нинішніх умовах особливого значення набуває екологізація виробництва, оскільки розвинуті країни, на ринки яких орієнтована значна кількість промислової продукції України, сьогодні у значній мірі зорієнтовані на покращення якісних параметрів довкілля [10, с. 125]. Натомість С. К. Харічков та В. І. Крутякова акцентують увагу на значущості екологізації як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності України та переходу до моделі сталого суспільного розвитку. Вчені зазначають, що при виборі пріоритетних напрямів розвитку економіки перевага повинна надаватись тим із них, що забезпечують найбільш збалансований результат використання ресурсів, котрий виявляється в

оптимальному співвідношенні досягнутих економічних і соціальних результатів при мінімально можливому рівні збитків, завданих природі. При цьому першочергового розвитку заслуговують найменш екологічно шкідливі нересурсоємні галузі [16, с. 180].

Бентежить той факт, що на сьогоднішній день характерною ознакою глобалізації є поширення екологічних злочинів, що пов'язано з прискоренням темпів і зростанням масштабів міжнародного співробітництва. Авторський колектив вітчизняних науковців [4] акцентує увагу на тому, що екологічні злочини є одним із найрентабельніших видів транснаціоналізації іллегальної діяльності. За оцінками урядових експертів США, локальні й міжнародні злочинні угруповання щорічно отримують близько 22-31 млрд. дол. США за розміщення небезпечних відходів, контрабанду заборонених отруйних речовин та нелегальне використання і продаж природних ресурсів. Значущість проблеми глобальної екологічної злочинності призвела до збільшення кількості багатосторонніх угод, національних законів і норм, спрямованих на захист від забруднення довкілля, захист тварин і рослин, які зникають, запобігання надмірній експлуатації природних ресурсів тощо [4, с. 103].

В Україні економічний механізм екологічного регулювання включає плату за природокористування та забруднення навколишнього природного середовища, що дає можливість акумулювати фінансові ресурси для покриття негативного впливу на екологію, а також пільгове кредитування та «зелені» інвестиції підприємствам, які дотримуються концепції сталого розвитку.

Цікавим моментом у напрямку переходу України на модель «зеленої» економіки є участь в міжнародних проектах, покликаних сприяти більш ефективному та раціональному використанню ресурсів у промисловості та зниженню навантаження на довкілля:

– проект ЮНІДО «Сприяння адаптації та впровадженню ресурсоефективного та більш чистого виробництва шляхом створення і роботи Центру ресурсоефективного та чистого виробництва в Україні (ЦРЕЧВ)»;

– проект «Ресурсоефективне та чисте виробництво» програми «Екологізація економік країн Східного партнерства Європейського Союзу» (EaP GREEN);

– проект «Програма сприяння зеленій модернізації української економіки», що виконується Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини.

Зазначені програми спрямовані на консультаційну та практичну допомогу підприємствам, урядовим відомствам, суспільству, науково-дослідним установам та пов'язаним з ними зацікавленим сторонам з метою досягнення кращих екологічних, економічних показників шляхом скорочення споживання сировини та втрат ресурсів у процесі виробництва. Фінансування ж проектів здійснюється Європейським Союзом, Австрійським Банком Розвитку, урядами Нідерландів, Норвегії, Словенії, Швейцарії, а також наступними організаціями-партнерами: Організація економічного співробітництва та розвитку, Програма ООН по захисту навколишнього середовища, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку тощо [17].

Однак, не дивлячись на позитивні зрушення, на сьогоднішній день, в умовах ресурсної та енергетичної залежності України, приділяється недостатня увага реалізації заходів щодо збереження і відтворення окремих видів природних ресурсів, запровадження природоохоронних заходів різних рівнів. Тому необхідним є дослідження світового досвіду у цій сфері та імплементація найкращої практики. Адже в усіх високорозвинутих країнах світу (лідерах у рейтингах міжнародної конкурентоспроможності) перевага надається високотехнологічним, безвідходним, ресурсозберігаючим видам економічної діяльності. До того ж проблеми довілля входять до основних пріоритетів політики і директив Європейського союзу.

В основі стратегії «Європа 2020» лежить концепція «зеленої конкурентоспроможності» й одним з пріоритетних завдань є стале зростання, що означає заохочення формування більш ресурсозберігаючої, екологічно чистої та більш конкурентоспроможної економіки [23]. Всі ключові ініціативи стратегії доповнюють План дій з еко-інновацій (англ. Action Plan for Eco-Innovation) [25] та План дій щодо циркулярної економіки (англ. Circular Economy Action Plan) [24], що є основним системоутворюючими документами для переходу до більш конкурентоспроможної та ресурсоефективної «зеленої» економіки. Зазначені плани вказують на ключову роль еко-інновацій у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС на світових ринках,

створенні нових робочих місць та сталому економічному зростанні. Під еко-інноваціями, відповідно до визначення Європейської комісії, слід розуміти будь-які форми інновацій, що спрямовані на значний та очевидний прогрес у напрямі досягнення мети сталого розвитку шляхом зменшення впливу на навколишнє середовище та більш ефективного і відповідального використання природних ресурсів [25].

Також в ЄС наявна велика кількість проектів та програм фінансування еко-інноваційного розвитку, спрямованих на підтримання наукового співробітництва, розповсюдження інновацій, сприяння взаємодії приватного і державного секторів для прискорення інноваційно-інвестиційного процесу у сфері екологізації.

Одним з основних інструментів оцінювання ефективності екологічних інновацій країн є Індекс еко-інновацій (англ. Eco-Innovation Index), який публікує Еко-інноваційна обсерваторія на замовлення Європейської комісії. Метою розрахунку даного індексу є сприяння формуванню цілісного погляду на економічні, екологічні та соціальні показники, охоплення різних аспектів екологічних інновацій шляхом застосування 16 індикаторів, згрупованих у п'яти сферах: еко-інноваційні ресурси, еко-інноваційна діяльність, еко-інноваційні результати, результати впровадження ресурсозберігаючих технологій, соціально-економічні результати [29]. За результатами рейтингових позицій при розрахунку Індексу еко-інновацій країни групуються у три групи: еко-інноваційні лідери, країни з середніми досягненнями у сфері еко-інновацій, країни, що наздоганяють у сфері еко-інновацій (табл. 1). Однак така класифікація країн є умовною, оскільки при розгляді більш детальної структури індексу існують значні відмінності всередині класифікаційних груп.

В ЄС застосовуються адресні програми стимулювання інвестицій в «зелені» інновації та раціональне використання природних ресурсів, а також підходи, засновані на глобальній важливості сталого розвитку для суспільства. Концепція «зеленої» економіки набула політичного контексту, однак в різних країнах погляди щодо екологічних інновацій, ефективності використання природних ресурсів, переробки відходів, інфраструктури та заходів з екологізації економіки значно розходяться.

Таблиця 1 - Рейтингові позиції країн ЄС за Індексом еко-інновацій

Назва країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Швеція	143	130	128	140	121	121	128	144
Фінляндія	139	143	136	133	129	131	133	141
Німеччина	134	126	127	138	135	132	135	139
Люксембург	112	120	110	114	139	125	140	139
Данія	149	140	135	129	131	131	129	120
Словенія	87	99	105	71	93	93	102	117
Австрія	127	118	116	107	103	105	109	113
Італія	105	91	98	97	100	104	110	113
Іспанія	105	134	125	120	111	109	99	112
Португалія	71	88	88	81	92	92	96	105
Англія	116	103	106	130	104	113	113	105
Франція	109	108	100	113	112	113	106	99
Ірландія	100	116	102	96	98	94	95	99
Нідерланди	117	112	109	96	98	100	92	88
Мальта	67	79	76	68	50	59	65	86
Бельгія	109	114	112	98	90	90	82	83
Чехія	74	84	81	66	84	87	80	82
Литва	47	50	49	63	66	66	82	82
Греція	43	56	69	61	65	66	78	77
Хорватія				53	91	61	80	75
Словакія	43	49	50	42	61	61	79	74
Латвія	51	72	65	43	65	65	86	73
Румунія	48	58	71	55	68	71	67	65
Угорщина	69	76	71	58	74	73	61	63
Естонія	49	62	63	56	58	59	65	62
Польща	40	38	41	30	53	44	56	59
Кіпр	62	66	65	33	44	43	56	45
Болгарія	31	43	55	20	31	29	29	38

Примітки:

	– країни – еко-інноваційні лідери
	– країни з середнім рівнем досягнень у сфері еко-інновацій
	– країни, що наздоганяють у сфері еко-інновацій

Джерело: сформовано автором за даними [29].

Безперечними лідерами з еко-інноваційного розвитку серед країн ЄС є Швеція, Фінляндія та Німеччина. Так, еко-інновації є ключовим компонентом шведської національної стратегії економічного розвитку. Значна увага приділяється розробці нових технологій у таких сферах, як біоенергетика, інтелектуальні мережі, «зелене» будівництво, відходи та їх утилізація, «зелені» транспортні технології, управління водними ресурсами, сонячна енергія. Швеція також показала, що економічне зростання можна поєднувати зі зменшенням викидів вуглецю (частка поновлюваних джерел енергії у валовому кінцевому споживанні енергії у 2016 році становила 53,9%. [28]).

Протягом 2011-2014 років шведським урядом реалізовувалась

Стратегія екологічних технологій, спрямована на підвищення комерціалізації інноваційних екологічних технологій та експорту екологічної продукції. З того часу уряд та урядові установи ініціювали низку стратегій та ініціатив, які, серед іншого, спрямовані на підтримку розвитку екологічних інновацій та циркулярної економіки в країні (як от експортна стратегія, національна стратегія сталого розвитку міст, стратегія розвитку інтелектуальних галузей, ключових технологій тощо). На початку 2018 року уряд Швеції розпочав стратегію глобального співробітництва у сфері сталого розвитку навколишнього середовища, сталого клімату, сталого використання природних ресурсів на період 2018-2022 років.

Таким чином, важливим драйвером у напрямку екологізації економіки Швеції є чітка політика уряду країни, яка зосереджена на сталому розвитку та екологічних інноваціях, й сприяє як створенню нових робочих місць, так і зменшенню навантаження на навколишнє середовище. Структурна перебудова стосується не лише сектору екологічних технологій, а вказує на необхідність переорієнтації усіх секторів економіки країни на більш екологічну бізнес-модель. Шведські компанії змогли швидко зреагувати та адаптуватися до нових міжнародних ринків й економічних умов, не дивлячись на невизначеність попиту на еко-інновації у світі.

Однією з провідних країн у сфері еко-інновацій також є Фінляндія, де середній обсяг «зелених» інвестицій протягом 2014-2017 років становив 113 дол. США на душу населення і є одним із найвищих показників серед усіх країн-членів ЄС, також очікується, що внесок циркулярної економіки в економіку країни до 2030 року становитиме від 2 до 3 млрд. євро [26, с. 4]. Однак, незважаючи на високу ефективність еко-інновацій, протягом останніх років Фінляндія зазнала суттєвого скорочення фінансування досліджень та розробок у цій сфері, що потенційно перешкоджає подальшому розвитку. Також однією з найважливіших проблем підвищення конкурентних позицій країни є високий рівень матеріального та енергоспоживання при недостатній ресурсоемності всієї економіки.

Для досягнення цілей побудови «зеленої» економіки та підвищення конкурентоспроможності країни у Фінляндії активно впроваджуються принципи циркулярної економіки в наступних сферах:

– агропромислова система – включає виробництво та торгівлю органічною продукцією з подальшим більш ефективним використанням

біологічних відходів, що дає можливість виходу на міжнародні ринки біопалива з перероблених поживних органічних речовин;

– лісове господарство – більш ефективне використання лісгосподарської галузі, зокрема повторне використання деревообробної продукції у продуктах з високою доданою вартістю, розроблення нових комерційних продуктів та послуг;

– технології – застосування екологічно-чистих технологій у виробництві, стале використання матеріалів та виробів, що дає можливість отримати країна конкурентну перевагу;

– транспорт і логістика – побудова «розумної» інтегрованої транспортної системи, що сприятиме більш ефективній логістиці в країна;

– системний підхід – врахування соціального, економічного, екологічного та законодавчого аспектів щодо еко-інноваційного розвитку.

В останні роки у Фінляндії була узгоджена низка різноманітних політик, директив та документів для досягнення кінцевої мети – до 2025 року зробити Фінляндію світовим лідером у побудові циркулярної економіки та екологічних інновацій.

Слід також додати, що у Фінляндії, як і у Швеції, розвинена система кластерів. Інтеграція університетів та державних науково-дослідних інститутів з виробничими організаціями і фінансовими установами стимулює надходження інвестицій в наукові дослідження та розробки, формування нових навичок, більш високу комерціалізацію результатів досліджень, підвищення ділової активності, посилення конкурентоспроможності країни на світових ринках.

У розрізі окремих країн ЄС цікавим є також досвід Данії. У сфері регулювання еко-інноваційного розвитку беззаперечною є роль уряду як з боку формування законодавчої бази (в країні розвинена система екологічного оподаткування), так і фінансування проектів, а також зацікавленість та включення приватного сектору. В країні також розвинена мережа кластерів, наукових і технологічних парків, дослідницьких центрів, що сприяє формуванню висококваліфікованої робочої сили, стимулюванню дослідницької, технологічної та інноваційно-інвестиційної діяльності, формуванню дослідницької інфраструктури загалом.

Лідером у Європі з важкої промисловості є Німеччина, однак це не заважає їй входи до п'ятірки країн-членів ЄС за рейтингом еко-

інноваційного розвитку. Відмінною рисою у побудові «зеленої» економіки в даній країні є екологічна свідомість населення та стурбованість соціально-екологічними проблемами, бажання суспільства рухатись у бік екологічних інновацій як фактора підвищення глобальної конкурентоспроможності.

Так, в Німеччині створено Альянс з екологічних інновацій (англ. Eco-Innovation Alliance), який сприяє формуванню конкурентних умов для стимулювання екологізації економіки. Головними завданнями альянсу є залучення інвестицій у венчурний бізнес, зниження бюрократичного навантаження на підприємства, оцифрування та оптимізація управлінських процесів, надання консалтингових послуг у сфері екологізації виробництва.

Та хоча в країні і наявний міцний фундамент для наукових досліджень і розробок, що веде до збільшення пропозиції інновацій, тільки останніми роками починають з'являтися програми, які сприяють сталому виробництву і споживанню. Значним зрушенням у цьому напрямку є затвердження у 2016 році Національної програми сталого споживання (англ. National Programme for Sustainable Consumption), перезатвердження Програма підвищення ефективності ресурсів (англ. German Resource Efficiency Programme), у 2017 році затвердження Стратегії сталого розвитку Німеччини (англ. Sustainability Development Strategy) [27, с. 11].

Таким чином, відповідно до директив ЄС, стратегії розвитку європейських країн включають цілі сталого зростання, а інституції ЄС спрямовані на підтримку нової інноваційної системи. При цьому вони також зосереджені на реалізації взаємодоповнюваності стосовно більш традиційних цілей: створення єдиного ринку, лібералізація, прозорість та встановлення загальних правил конкуренції, орієнтація на стратегічні сектори економіки, що визначають конкурентоспроможність.

Професор Райнер Вальц в межах тематичного дослідження «Глобальні еко-інновації, економічні наслідки та конкурентоспроможність» проекту GLOBIS, спрямованого на переосмислення процесу глобалізації з урахуванням сталого розвитку, виокремив фактори успіху, які впливають на формування конкурентних переваг країн [37]:

1. Технологічна спроможність країни: ефективність міжнародної торгівлі залежить від технологічних можливостей. Якщо країна має порівняно високу базу знань, вона також має додаткову конкурентну

перевагу у продукуванні та маркетингу майбутніх технологій;

2. Ринкові фактори з боку пропозиції: якщо країни вже показують високий рівень успішного впровадження технологій, їм буде легше експортувати свою продукцію.

3. Фактори внутрішнього ринку з боку попиту: зростання внутрішнього попиту, орієнтованого на інновації та підтримку нових технологічних рішень, призводить до ефекту масштабу й знижує витрати на технології.

4. Структура акторів: потужні економічні суб'єкти здатні розвивати нові (іноземні) ринки та управляти розвитком майбутніх процесів і продуктів. Важливим елементом інтеграції у міжнародні ланцюги вартості є взаємодія у ланцюжку вартості між постачальниками, користувачами та наукою.

5. Інноваційне регулювання: для еко-інновацій попит значною мірою залежить від масштабів екологічної політики. Проте регулювання повинне стимулювати впровадження різноманітних технологічних рішень та орієнтуватися на встановлення таких стандартів, які інші країни, імовірно, приймуть.

Цілей екологізації економіки має дотримуватись і Україна, оскільки курс на євроінтеграцію є стратегічним вибором нашої держави. Й хоча впровадження та імплементація інновацій є досить дорогим процесом у короткостроковій перспективі, що може негативно вплинути на загальноекономічну ситуацію, однак у довгостроковій перспективі країна може отримати беззаперечні конкурентні переваги.

Бар'єри, які стоять перед Україною у напрямку до формування ресурсозберігаючої економіки: відносно висока вартість еко-інноваційних технологій, невизначений ринковий попит та невизначена рентабельність інвестицій, відсутність економічних і фіскальних стимулів, зростаюча конкуренція, а також недостатні знання населення про захист навколишнього середовища та обізнаність про вплив виробничої діяльності на навколишнє середовище, обмежені знання про економічні вигоди від впровадження еко-інновацій, а також обмежена відкритість споживачів до нових екологічних продуктів.

Висновки. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності України у світовому господарстві та забезпечення цілей екологізації економіки необхідним є застосування системного підходу та реалізація у найближчій перспективі наступних заходів, скоординованих на всіх рівнях, із залученням спільних зусиль бізнесу, органів державної влади

та громадськості:

1. Одним з найважливіших заходів є збільшення обсягів інвестування в розширення бази знань з еко-інновацій, наприклад, в контексті урядових програм інноваційної політики.

2. Розширення джерел фінансування еко-інноваційних проектів шляхом залучення іноземного венчурного капіталу, активізації механізму державно-приватного фінансування, співпраці з міжнародними фінансовими організаціями тощо.

3. Надання можливості безвідсоткового кредитування інноваційних проектів, податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств у сфері охорони навколишнього природного середовища.

4. Формування високого рівня екологічної культури та екологічної відповідальності суспільства, оскільки культурні фактори можуть сприяти або перешкоджати створенню нових ідей, збільшенню обсягів попиту на еко-інноваційну продукцію загалом.

5. Гармонізація вітчизняних стандартів з відповідними міжнародними стандартами і правилами, адже встановлення країнами екологічних норм та невідповідність вітчизняної продукції обмежує міжнародну торгівлю, лімітує можливість виходу на міжнародні ринки, однак мета їх дотримання стимулюватиме інновації у зелених технологіях.

6. Розширення системи кластерів, підвищення ефективності діяльності кластерних організацій, особливо в секторах, в яких продукуються екологічні інновації, що позитивно вплине на стимулювання вітчизняної винахідницької діяльності.

7. Включення країни у глобальні ланцюги створення доданої вартості (англ. *global value chain*). Як показує світова практика, країна може бути сильною в більшості частин глобального ланцюга створення доданої вартості, або, враховуючи технологічні можливості, може бути гідним гравцем лише на його певних сегментах. В останньому випадку альтернативним варіантом буде поєднання концентрації уваги на внутрішніх сильних сторонах країни та забезпечення співпраці з міжнародними учасниками інших частин глобальних ланцюгів.

8. Налагодження ефективного міжнародного співробітництва з іншими країнами світу для вирішення глобальних екологічних проблем людства, в тому числі співробітництво з міжнародними природоохоронними організаціями з метою спільного запровадження та реалізації природоохоронних заходів.

У підсумку слід зазначити, що орієнтація на «зелену» економіку в подальшому стимулюватиме впровадження еко-інновацій, отримання порівняльної переваги у продукуванні екологічно чистих товарів та послуг, вихід України на нові міжнародні ринки, створення робочих місць, захист екології й, у підсумку, підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України про економічну конкуренцію від 11 січня 2001 р. № 2210-III (із змінами та доповненнями станом на 07.03.2018). – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012210.html
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект // Міжнародна економічна політика. – 2005. – №1(2). – С. 49-68. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/jier/article/viewFile/27427/24621>
3. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
4. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія [О. С. Власюк, А. І. Мокій, О. І. Іляш, В. І. Волошин, М. І. Флейчук, Т.О. Власюк та ін.] / за заг. ред. О. С. Власюка. – К.: НІСД, 2017. – 384 с. – Режим доступу: http://en.niss.gov.ua/content/articles/files/2018_NISD_Bezpeka_Print-093bb.pdf
5. Брикова І.В. Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань. – Режим доступу: <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html>.
6. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік // Економіка України. – 2010. - №6. – С. 67-78.
7. Веклич О.О. Механізм впливу екологічних стандартів на конкурентоспроможність // Науковий вісник, 2005. – Вип. 15.6. – С. 71-78. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2005/15_6/71_Weklycz_15_6.pdf
8. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка» // Журнал європейської економіки, 2014. – Т. 13, № 2. – С. 111-124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2014_13_2_3.
9. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національних економік за умов посилення глобальної нестійкості. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28(1). – С. 29-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpe_2013_28%281%29__6.
10. Іксарова Н.О. Розвиток еколого-орієнтованого бізнесу як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вып. 1. – С. 121-127. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_18
11. Іщенко А.В. Інноваційний компонент розвитку конкурентоспроможності експорту України // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – Вип.

- 7 (Ч. 1). – С. 150-153. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12516/1/ІННОВАЦІЙНИЙ%20КОМПОНЕНТ%20РОЗВИТКУ%20КОНКУРЕНТ%20ОСПРОМОЖНОСТІ%20ЕКСПОРТУ%20УКРАЇНИ.pdf>
12. Лопатинський Ю.М., Меглей В.І. Концепція сталого розвитку як факто конкурентоспроможності національної економіки // Науковий вісник Чернівецького університету, 2016. – Вип. 777-778. – С. 35-40. – Режим доступу: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/Lopatynsky-2.pdf>
 13. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003. – 948с.
 14. Охота В. І. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 19(1). – С. 84-90. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_19\(1\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_19(1)_13).
 15. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, Мін-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
 16. Харічков, В. І. Крутякова. Ключові орієнтири інноваційної моделі економіки України на засадах сталого природогосподарювання // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2014. – №2 (12). – С. 175-183.
 17. Центр ресурсоефективного та чистого виробництва. – Режим доступу: <http://www.recpc.org>
 18. Цибульська Е.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження сутності в епоху економіки знань // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – №16 (2). – С. 146-149. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_2_2017ua/34.pdf
 19. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації // Ін-т економ. та прогнозів. – К.: Експерс, 2009. – 456с.
 20. Apak S., Atay E. Global competitiveness in the EU through green innovation technologies and knowledge production // Procedia – Social and Behavioral Sciences, 2015. – №181. – P. 207-217. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.04.882>
 21. Cheng X., Long R., Chen H. Obstacle diagnosis of green competition promotion: a case study of provinces in China based on catastrophe progression and fuzzy rough set methods // Environmental Science and Pollution Research, 2018. – Vol. 25. – P. 4344-4360. – DOI: <https://doi.org/10.1007/s11356-017-0762-z>
 22. Doyle E., Perez-Alaniz M. From the Concept to the Measurement of Sustainable Competitiveness: Social and Environmental Aspects // Entrepreneurial Business and Economics Review, 2017. – №5(4). – С.35-59. – DOI: <https://doi.org/10.15678/EBER.2017.050402>
 23. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – Available at: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
 24. European Commission. Circular Economy Action Plan. – Available at:

- http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm
25. European Commission. Eco-innovation Action Plan. – Available at: <https://ec.europa.eu/environment/ecoap/>
 26. European Commission. Eco-innovation in Finland. – Available at: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sites/ecoap_stayconnected/files/field/field-country-files/finland_eio_country_profile_2016-2017_1.pdf
 27. European Commission. Eco-innovation in Germany. – Available at: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sites/ecoap_stayconnected/files/field/field-country-files/germany_eio_country_profile_2016-2017_1.pdf
 28. European Commission. Eco-innovation in Sweden – Available at: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sweden_en
 29. European Commission. THE ECO-INNOVATION SCOREBOARD AND THE ECO-INNOVATION INDEX. – Available at: https://ec.europa.eu/environment/ecoap/indicators/index_en
 30. Fankhauser S., Bowena A., Calela R., Dechezleprêtre A., Grover D., Rydgea J., Sato M. Who will win the green race? In search of environmental competitiveness and innovation // *Global Environmental Change*, 2013. – Vol. 23. – C. 902-912. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2013.05.007>
 31. Gardiner B., Martin R., Tyler P. Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions. – Available at: <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa04/PDF/333.pdf>
 32. Gloor P. *Swarm Creativity. Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks* // Oxford University Press, 2006. – 207 p.
 33. Mac Cormac A., Forbath T., Brooks P., Kalaher P. *Innovation through global Collaboration: A new source of Competitive Advantage.* – Available at: Error! Hyperlink reference not valid.
 34. Moavenzadeh J., Philip R., Giffi C., Thakkar A. *The Future of Manufacturing Opportunities to Drive Economic Growth.* – Report of the World Economic Forum, 2012. – 84 p. – Available at: https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/2017/05/09/The-Future-Manufacturing_4_20_12.pdf
 35. OECD. *Regulatory reform and competition policy.* – Available at: <http://www.oecd.org/eco/reform/>
 36. Porter M.E., Linde C. V. D. *Green and Competitive: Ending the stalemate* // *Harvard Business Review*, 1995. – Vol. 73. – No. 5. – P. 120-134.
 37. Walz R. *Eco-innovation and green competitiveness. Policy Brief.* – Available at: https://www.researchgate.net/publication/266794086_Ecoinnovation_and_green_competitiveness
 38. WEF. *Competitiveness Report 2017-2018.* – Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.3:657.012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.57.70

Ількова Н.В.*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті наведено результати дослідження результативності інституту банкрутства на макроекономічному рівні. Визначено, що наявність ефективного функціонуючого інституту банкрутства необхідно для підвищення загального рівня конкурентоспроможності економіки країни. Досліджено моделі державного регулювання функціонування інституту банкрутства в США, Франції, Німеччині та Великобританії та отримано висновок що, при розробці та вдосконаленні інституту банкрутства необхідно дотримуватися балансу між створенням максимальних умов для збереження діючих підприємств та ступенем обмеження прав кредиторів з обов'язковим врахуванням того, що банкрутство є природнім наслідком конкуренції. Визначено, що якість та результативність інституту банкрутства, на відміну від звичайних економічних процесів, не має прямих вимірників. Доведено необхідність ґрунтовного дослідження навмисного банкрутства як прояву тіньової економіки, що порушує найважливіші принципи функціонування інституту банкрутства, перешкоджаючи стійкому зростанню національної економіки. Запропоновано систему індикаторів для оцінки результативності інституту банкрутства на макроекономічному рівні, що включає окремі компоненти індексів легкості ведення бізнесу, економічної свободи, міжнародної податкової конкурентоспроможності, сприйняття корупції, а також співвідношення заборгованості по обов'язковим платежам до ВВП.

Ключові слова: інститут банкрутства, легкість ведення бізнесу, податкова конкурентоспроможність, економічна свобода, навмисне банкрутство, тіньова економіка.

УДК 330.3:657.012

MACROECONOMIC ASPECTS OF THE BANKRUPTCY INSTITUTE'S FUNCTIONING

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.57.70

Ilkova N.*Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The article presents the results of studying the effectiveness of the bankruptcy institute at the macroeconomic level. It is determined that the presence of an effective functioning

bankruptcy institute is necessary to increase the overall level of competitiveness of a country's economy. The models of state regulation of the bankruptcy institute in the United States, France, Germany and the United Kingdom have been investigated; the conclusion is reached that, in developing and improving the institution of bankruptcy, it is necessary to maintain a balance between creating maximum conditions for the preservation of existing enterprises and the degree of restricting the rights of creditors, with due regard to the fact that bankruptcy is a natural consequence of competition. It has been determined that the quality and effectiveness of the bankruptcy institute, unlike ordinary economic processes, do not have direct metrics. The necessity of thoroughly investigating intentional bankruptcy as a manifestation of the shadow economy, which violates the most important principles of the bankruptcy institute's functioning and hinders the sustainable growth of national economy, is proved. The article proposes a system of indicators for assessing the bankruptcy institute's performance at the macroeconomic level, which includes separate components of the indexes of ease of doing business, economic freedom, international tax competition, corruption perception, as well as the ratio of debt to obligatory payments and GDP.

Keywords: bankruptcy institute, doing business, tax competition, economic freedom, deliberate bankruptcy, shadow economy.

Актуальність проблеми. У ХХІ ст. під вплив глобальної трансформації світової економіки в Україні продовжує формуватися орієнтована на ринкові відносини система національного господарювання. Причому за ступенем своєї надійності та стійкості розвитку вона багато в чому відстає від зарубіжних економічних систем через наявність постійного впливу деструктивних зовнішніх і внутрішніх факторів на її розвиток. Це в свою чергу обумовлює додатковий високий рівень кризових проявів та більшого ризику банкрутства як всієї економічної системи країни, так і її суб'єктів - підприємств різних форм власності. Враховуючі те, що національна економіка є сукупністю економічних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, які функціонують на національному та міжнародному рівні, то виникає необхідність коригування стратегії їх діяльності в сфері реалізації процедури банкрутства як невід'ємної складовою ринкової системи. Саме в ході її реалізації відбувається не тільки ліквідація збиткових підприємств, а й оздоровлення тих виробництв, де збитковість стала наслідком неефективного менеджменту. Також наявність дієвого інституту банкрутства дозволить знижувати ризик ведення бізнесу для всіх учасників економічної діяльності та сприятиме внутрішній

реорганізації структури національного господарства та економічних інститутів відповідно до вимог глобальних трансформацій XXI ст. Отже наявність ефективного функціонуючого інституту банкрутства необхідно для підвищення загального рівня функціонування та сталого зростання української економіки. Вище зазначене актуалізує необхідність дослідження особливостей взаємозалежності даних процесів.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Навколо проблеми прогнозування та визначення банкрутства зосереджена значна увага з боку науковців. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, що висвітлювали в останні роки дану проблематику, можна виділити таких, як: Е. Альтман [15], Дж. К. Ван Хорн, [1], М. Войнаренко [2], І. Єпіфанова[4], Л. Козак [5], А.Череп [12], О.Шапурова [13] та багато інших. Але в своїх дослідженнях зазначені автори як правило, не завжди враховують макроекономічні чинники, які в останні десятиліття отримують особливої актуальності. Їх дослідження в більшості випадків присвячені обґрунтуванню різних методів діагностики ризику банкрутства на мікрорівні. Тому незважаючи на наявну кількість існуючих напрацювань у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі, соціально-економічна значимість визначення результативності функціонування інституту банкрутства на макрорівня зумовлюють потребу у більш ґрунтовному її аналізі.

Отже метою дослідження є визначення макроекономічних аспектів функціонування інституту банкрутства з метою обґрунтування індикаторів для подальшого визначення його результативності в економіці України.

Викладення основного матеріалу дослідження Наприкінці XX - на початку XXI ст. основним завданням інституту банкрутства в розвинених країнах є збереження можливості функціонування підприємства, а відповідно, і власності його власника шляхом зміни системи управління підприємством, надання відстрочки або розстрочки платежу. Причому держава та суспільство стають більше зацікавленими саме не в ліквідації підприємства-боржника, а у відновленні його платоспроможності за допомогою спеціальних процедур, передбачених законодавством про банкрутство. Тобто інститут банкрутства також має функції регулювання, оскільки він обумовлює проведення заходів щодо відновлення платоспроможності неспроможних суб'єктів ринку. Враховуючі те, що банкрутство підприємства не відбувається в один

момент, воно може бути обумовлено комбінацією різних причин (факторів), як внутрішніх, так і зовнішніх, держава повинна створювати необхідні умови, з одного боку, для ефективного функціонування підприємств, а з іншого для максимального використання можливостей його фінансового оздоровлення, в тому числі за допомогою процедури банкрутства.

Призначення інституту банкрутства також полягає в захисті соціально-економічних процесів від наслідків неефективної або недобросовісної діяльності їх учасників та невиконання взятих на себе зобов'язань. Зазначимо, що за рахунок ефективного інституту банкрутства вирішуються декілька завдань відповідно до рівня функціонування економічної системи:

1. на мікрорівні – боржнику забезпечується захист від кредиторів, вимоги яких він не в змозі задовольнити, а також захищаються інтереси кожного кредитора від неправомірних дій боржника та інших кредиторів при забезпеченні збереження майна і справедливого його розподілу між кредиторами;

2. на макрорівні – виступає інструментом по-перше, промислової реструктуризації, за рахунок забезпечення виходу з ринкового простору неконкурентоспроможних підприємств, а по-друге, перерозподілу власності в країнах з транзитивною економікою [16, с.13-14].

На підставі проведеного попереднього аналізу було визначено національні моделі державного регулювання інституту банкрутства з виокремленням макроекономічної та мікроекономічної мети його функціонування. Під макроекономічною метою запропоновано розуміти оздоровлення національної економіки в цілому, а мікроекономічна спрямована перш за все на відновлення фінансової стійкості неплатоспроможного підприємства. Наприклад у **Франції** законодавство про неспроможність, засноване на ознаці неоплатності та спрямовано на виконання макроекономічної мети: концепція системи правового регулювання неспроможності спрямована перш за все на збереження діючих підприємств, збереження робочих місць, задоволення вимог кредиторів. **Англійська** система законодавства, використовуючи одночасно неоплатність та неплатоспроможність також спрямована перш за все на реалізацію макроекономічної мети. Причому основна ідея моделі, що використовується в країні полягає в тому, що краще за все

надати представнику власника права «плаваючого» забезпечення вибору шляху процесу банкрутства: ліквідація або відновлення платоспроможності. **Німецька** система регулювання неспроможності заснована на неплатоспроможності при додатковій умові неоплатності. Враховуючи те, що права кредиторів захищені досить добре, то перехід до реабілітаційної процедури можливий тільки при наявності певного рівня згоди кредиторів. Тобто реорганізація не є краще ліквідації, і тому мікроекономічна вигода підприємства зменшує вагомість макроекономічної мети. **Американська** система регулювання неспроможності, де неплатоспроможність передбачає ознаки неоплатності, побудована таким чином, що явна перевага надається реорганізаційній процедурі, тобто через досягнення мікроекономічної мети відбувається подальша реалізація макроекономічної.

На основі проведеного аналізу зарубіжної практики державного регулювання процесів банкрутства можна зробити наступні висновки:

- сучасний інститут банкрутства є найважливішим елементом економічної стратегії держави. Головна відмінність національних моделей полягає в існуванні різних конкретних макроекономічних цілей діючого інституту банкрутства та відповідно механізмів, які використовуються для досягнення цих цілей;

- при розробці та вдосконаленні інституту банкрутства необхідно дотримуватися балансу між створенням максимальних умов для збереження діючих підприємств та ступенем обмеження прав кредиторів з обов'язковим врахуванням того, що банкрутство є природнім наслідком конкуренції.

Останній висновок частково простежується в роботах багатьох теоретиків ще в XIX - початку XX століть і це є цілком закономірно, адже саме з другої половини XIX століття в економіках найбільш розвинених країн почали відбуватися природні процеси концентрації та централізації виробництва і капіталу. Зокрема, на прямий зв'язок між конкуренцією і процесом концентрації капіталу вказував ще К. Маркс [6]. Подальше еволюціонування ринкової економіки призводить до посилення конкуренції в конкурентних галузях, і, більш того, з'являється її новий вид, заснований на інноваційному розвитку, причому рушійною силою конкуренції, на думку Й. Шумпетера, є саме загроза банкрутства [14].

Зазначимо що, одним з ефективних інструментів зростання національної економіки є партнерські відносини між її суб'єктами, які

означають не лише новий кількісний вимір ступеня інтенсивності взаємозв'язків, а головним чином – нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий рівень загальнонаціональних взаємовідносин та взаємозалежностей. Йдеться про те, що партнерство між державою та бізнесом у сфері налагодження ефективного інституту банкрутства дозволить створити умови для підвищення ефективності діяльності підприємств. Виходячи з цього стає можливим вивести уявлення про якість інституту банкрутства, в тому числі в контексті інституційного середовища національної економіки: вона тим вище, чим більшою мірою цей інститут знижує непродуктивну частину трансакційних витрат, що неминуче супроводжують будь-які взаємодії економічних агентів. Таким чином інститут банкрутства високої якості у змістовному плані повинен включати:

- чітко визначені (специфіковані) і надійно захищені права власності;
- дієві механізми захисту контрактних прав;
- правила і механізми, що забезпечують підзвітність виконавчої влади суспільству, що перешкоджають проявам опортуністичної поведінки чиновників.

Зазначимо, що якість та результативність інституту банкрутства, на відміну від звичайних економічних процесів, не має прямих вимірників. Між тим на практиці існує значна кількість вдалих спроб кількісного оцінювання явищ, що не мають прямих показників вимірювання (див. наприклад [4]). Отже для з'ясування стану, структури, тенденцій розвитку інституту банкрутства нами запропоновано використовувати додаткові індикатори (кількісні або якісні), що характеризують ситуацію в певній сфері функціонування національних суб'єктів господарювання, які прямо або опосередковано дозволяють визначати дієвість інституту банкрутства, закономірності його розвитку, а також взаємовплив соціальних, політичних, економічних та інших процесів на макрорівні. До обраних індикаторів можна віднести такі:

- індекс легкості ведення бізнесу;
- індекс міжнародної податкової конкурентоспроможності;
- індекс економічної свободи та його окремі компоненти;
- якість державного управління та політична корупція.

Першим індикатором є започаткований Всесвітнім банком в 2002 році рейтинг легкості ведення бізнесу «DoingBusiness», який

присвячений функціонуванню національних підприємств та оцінці нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом усього життєвого циклу [7]. В рамках цього проекту здійснюється збір та аналіз кількісних даних для зіставлення умов регулювання підприємницької діяльності між країнами (в тому числі і в динаміці), що створює стимули для більш ефективного регулювання умов функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, а також забезпечує вимірні орієнтири для проведення подальших реформ в країні (рис.1). Відповідно, чим вище позиція країни в цьому рейтингу, тим сприятливіше підприємницьке середовище для відкриття та функціонування підприємства. Також слід зазначити, що з 2017 року була введена 11-а група показників, яка оцінює регулювання зайнятості щодо прийому на роботу, робочого часу і скорочення штату.

Зазначимо, що значну кількість показників рейтингу можна віднести до середовища функціонування інституту банкрутства (на рис. 1 блоки показників мають сірий колір). Але з іншої сторони при розрахунку даного рейтингу не враховуються такі змінні, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, коливання валютних курсів, думки інвесторів, безпеку і рівень корупції, які також впливають на результативність діяльності інституту банкрутства.

Таким чином, умови організації та ведення бізнесу розглядаються без урахування політичних аспектів, винятково на рівні законодавчих положень і нормативів. Більш ґрунтовно виокремлені групи будуть розглянуті при подальших дослідженнях, зараз лише зазначимо, що серед основних показників які заслуговують на увагу є: коефіцієнт повернення коштів (скільки центів на долар вдається стягнути кредиторам з неплатоспроможного підприємства), вартість та час процедури банкрутства, витрати часу та вартість процедури реєстрації підприємства, індекс можливості подачі позову акціонерами тощо.

Ще одним показником є індекс міжнародної податкової конкурентоспроможності (InternationalTaxCompetitivenessIndex, TTCI) [17]. Він був встановлений для вимірювання конкурентоспроможності національних податкових систем. При цьому проводиться аналіз більш ніж 40 показників податкової політики, в тому числі податків: корпоративних (на прибуток), індивідуальних, на споживання, на майно, а також на доходи від зовнішньої торгівлі.

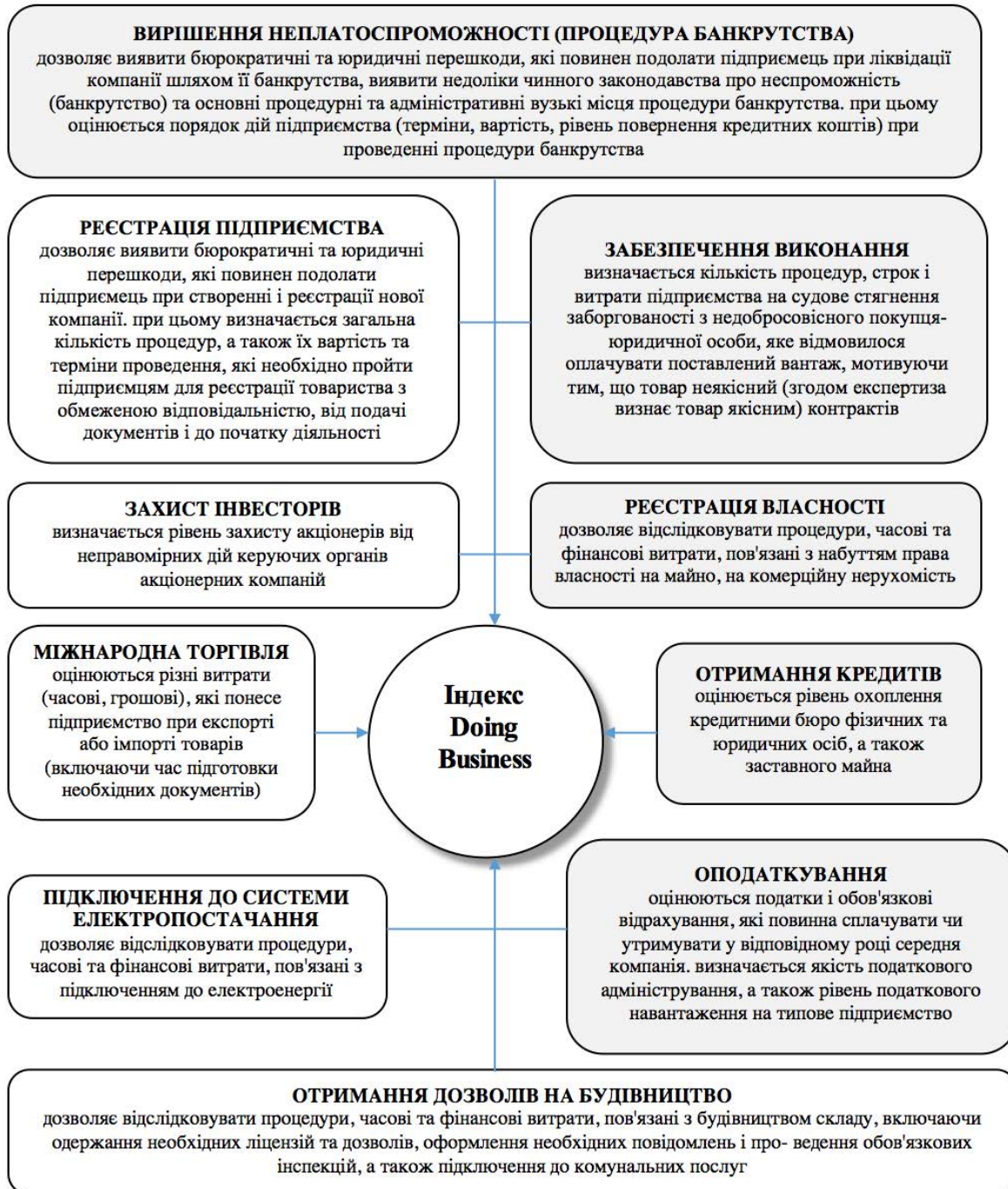


Рис. 1. Структура індексу легкості ведення бізнесу «DoingBusiness»

Джерело: складено автором за [7]

Розрахунок проводиться за 34 країнами - членами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) за названими п'ятьма категоріями, щоб здійснити ранжування найбільш конкурентоспроможні країни серед найбільш розвинутих. Зазначимо, що деякі показники цього рейтингу мають певну кореляцію з показниками оподаткування (Paying Taxes) індексу Doing Business, які фіксують податки і обов'язкові внески, які національна компанія середнього розміру повинна заплатити в певному році з урахуванням адміністративного тягаря. В результаті

грунтовного аналізу складових конкурентоспроможності податкової системи цих двох рейтингів, було визначено три основні чинники, які будуть використані в подальших дослідженнях результативності інституту банкрутства на національному рівні, а саме: кількість податкових платежів на рік; час, який витрачається на сплату та підготовку до сплати податкових платежів; величину податкових ставок або загальну податкову ставку (даний показує податкове навантаження).

Зазначимо що, ґрунтовності подальшим дослідженням в цій сфері надасть врахування співвідношення заборгованості по обов'язковим платежам до ВВП, що є індикатором, який дозволяє оцінити потенціал участі держави в процедурах банкрутства. Як зазначав Дж. Стігліц, «у всіх суспільствах податки збираються тому, що уряди забезпечують виконання податкового законодавства завдяки праву на конфіскацію майна в разі несплати податків. Якщо податки будуть збиратися, проблема державних доходів вирішиться, якщо ні, держава має право через процедуру банкрутства та інших юридичних механізмів взяти під свій контроль раніше приватизовані активи, отримавши можливість ще раз зайнятися деякими ключовими проблемами, наприклад, пов'язаними з приватизацією»[11].

Наступним індикатором, який заслуговує на увагу є індекс економічної свободи (Economic Freedom of the World Index, EFW). Це індикатор, що відображає ступінь розвитку інститутів та пов'язаний з рівнем обмежень, що вводяться державою [8]. Втручання держави в економіку, в принципі, може бути двояким: держава як може знижувати трансакційні витрати, підвищуючи якість інститутів, тобто здійснюючи «фундаментальні реформи», так і погіршувати якість інституційного середовища, розмиваючи права власності, вводячи зайві адміністративні бар'єри. Отже звільнення економіки від зайвих обмежень, досягнення максимальної економічної свободи повинно бути вищою метою економічної політики, націленої на зростання добробуту, підвищення ефективності економіки. Розрахунки цього індексу були розпочаті в середині 1980-х рр. Інститутом Фрезера (Канада). Зазначимо, що в даний час не існує інших, альтернативних йому, прямих вимірників ефективності економічної політики (враховуючі тезу про те, що чим менше обмежень, тим ефективніше державна економічна політика). Що стосується визначення якості державного управління та політичної корупції, то в даному випадку слід використовувати Індекс сприйняття корупції («СРІ»), який розраховується провідною організацією

«Transparency International» (ТІ) та базується на низці експертних опитувань фінансово-правових інституцій міжнародного рівня. У результаті кожна із країн цього рейтингу оцінюється за оберненою шкалою: від 100 балів – корупція відсутня, до 0 балів – максимальний рівень корупції [9]. Організація ТІ уперше спростувала уявлення про корупцію як класичний феномен, що не має кількісних показників, оскільки статистика не застосовується до латентних явищ.

В даному контексті на увагу заслуговують результати дослідження В.Рейкіна щодо визначення взаємозв'язку між обсягами тінізації країн та індексами економічної свободи та сприйняття корупції [10]. Так за його розрахунками частка тіньової економіки зростає одночасно зі зниженням місця певної країни у зазначених міжнародних рейтингах. Питання тіньової економіки є актуальним, оскільки в українській економіці в останні роки поширеним явищем стало навмисне банкрутство, яке не завжди означає банкрутство бізнесу та відповідно безпосередньо не пов'язане з фінансовою неспроможністю. Характерні особливості навмисного банкрутства підприємств визначаються тим, що воно, маскуючись легальними господарськими операціями, порушує найважливіші принципи функціонування інституту банкрутства, знижуючи рівень його ефективності, і, тим самим, несе загрозу фінансовій стабільності широкого кола осіб, залучених до економічної відносини з боржником, перешкоджаючи стійкому зростанню національної економіки. Відзначимо також, що значна специфіка діяльності, пов'язаної з навмисними банкрутствами, полягає в її неправомірному характері, і тому цей феномен слід аналізувати в контексті кримінальної економіки. Сутність цієї економіки, як правило, досліджується у взаємозв'язку з явищем економічної злочинності, і в спеціалізованій літературі з даної проблематики питанням навмисного банкрутства приділяється значна увага. Більш того, юридичні дослідження в цій сфері є основним інформаційним ресурсом, включаючи статистичний матеріал, правове, а в деяких випадках і фінансово-економічне трактування досліджуваного явища. І, навпаки, в роботах, присвячених проблемам зростання національної економіки, особливо через призму інституту банкрутства, питання впливу навмисного банкрутства на національну економіку майже не розглядаються, що актуалізує наукові пошуки в цьому напрямку в подальших дослідженнях автора.

Висновки. Вище наведений аналіз свідчить, що сучасні реалії

розвитку національної економіки, як сукупності економічних взаємозв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, обґрунтовує необхідність коригування стратегії діяльності останніх щодо взаємоузгодження їх суперечливих економічних інтересів, особливо у сфері реалізації інституту банкрутства. Дослідження досвіду США, Франції, Німеччині та Великобританії щодо державного регулювання функціонування інституту банкрутства надало можливість отримати висновок про необхідність дотримання балансу між створенням умов для збереження діючих підприємств та ступенем обмеження прав кредиторів з обов'язковим врахуванням того, що банкрутство є природнім наслідком конкуренції. Враховуючі особливості розвитку української економіки доведено необхідність подальшого ґрунтовного дослідження феномена навмисного банкрутства. Оскільки така неправомірна діяльність в сфері неспроможності представляє специфічну загрозу фінансовій стабільності не лише підприємств, а й всієї національної економіки, та може розглядатися як особливий вид економічної діяльності, яка характеризується систематично повторюваними фінансовими схемами.

Враховуючі те, що якість та результативність інституту банкрутства, на відміну від звичайних економічних процесів, не має прямих вимірників на макрорівні, було запропоновано систему індикаторів для оцінки його результативності, що дозволить в майбутньому розробити ефективні заходи покращення інституту банкрутства у українській економіці. Розв'язанню зазначених питань будуть присвячені подальші дослідження автора в цій науковій царині.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович мл. – 12-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с. С. 1076 – 1077.
2. Войнаренко М.П. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств. / М.П. Войнаренко, І.В. Троц // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – №4 (20). – С. 272-278. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
3. Дугінець Г.В. Інтегрально-індексний підхід до визначення потенційного рівня трансакційних витрат міжнародної економічної інтеграції України/ Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 245. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 127–135.

4. Єпіфанова І. М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем [Електронний ресурс] / І. М. Єпіфанова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 1 (29). – С. 55-63. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/55.pdf>
5. Козак Л.С. Інститут банкрутства як невід’ємний елемент ринкової економіки / Л.С. Козак, О.В. Федорук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2010_7_73
6. Маркс К. Капітал. Том III. Частина перша і друга. Книга III. Процес капіталістичного виробництва, взятий в цілому / Пер. І. Степанова-Скворцова, перевірений і виправлений. — Київ: Політвидав, 1954. — 926 с.
7. Офіційна веб-сторінка Doingbusiness (Індекс умов ведення бізнесу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.doingbusiness.org/rankings
8. Офіційна веб-сторінка TheHeritageFoundation: IndexofEconomicFreedom [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.heritage.org/index/country/ukraine
9. Офіційна веб-сторінка TransparencyInternational [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/>
10. Рейкін В.С. Аналіз міжнародних рейтингів України як індикаторів впливу детермінант тіньової економіки / В.С. Рейкін // Причорноморські економічні студії.–2017. – Випуск 21. –С. 47-52.
11. Стігліц Дж. Кудаведутреформи / Дж.Стігліц // Вопросыэкономик, 1999 – №7.– С. 4-30.
12. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб’єктів господарювання: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.
13. Шапурова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств //Економіка та держава. – 2009. – №. 4. – С. 59-64.
14. Шумпетер Й.А. Теорияэкономическогогоразвития. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
15. Altman E. Corporatedistresspredictionmodelsin a turbulenteconomicandBasel II environment. / E. Altman [Електронний ресурс]. – September, 2002. – Режим доступу: <http://hdl.handle.net/2451/26496>.
16. IndustrialrestructuringinEuropeantransitioneconomiesregulatoryframevorkandtheroleofinnovation. Summaryproceedings. UnitedNations, NewYorkandGeneva, 2003
17. InternationalTaxCompetitivenessIndex 2017 / TaxFoundation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://taxfoundation.org/2017-international-tax-competitiveness-index/>

УДК 330.131.5:334.012.64

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.69.71

Кизим М. О., д.е.н.**Чечетова-Терашвілі Т. М., к.е.н.**

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків

Важливість малого і середнього підприємництва (МСП) для соціально-економічного розвитку країн вказує на необхідність оцінки як динаміки його розвитку, так і ефективності функціонування. Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності функціонування МСП в економіці України на основі розробки інтегрального показника, що дозволить виявити найбільш впливові види економічної діяльності та розробити дієві рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямів стимулювання розвитку МСП. Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності функціонування МСП, що передбачає комплексну оцінку та аналіз показників рентабельності активів підприємств, їх ліквідності, фінансової незалежності та оборотності обігових коштів підприємств МСП. На основі розробленого підходу здійснено оцінку ефективності функціонування МСП за видами економічної діяльності в цілому по економіці України. Проведено структурне дослідження динаміки інтегрального показника ефективності функціонування МСП в Україні та визначено види економічної діяльності, що здійснювали позитивний та негативний вплив на нього. Доведено, що на показники ефективності функціонування МСП, найбільш негативний вплив чинили показники рентабельності активів та фінансової незалежності.

Ключові слова: мале та середнє підприємництво, оцінка, ефективність, інтегральний показник, види економічної діяльності.

UDC 330.131.5:334.012.64

**A METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE
PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED
ENTERPRISES IN UKRAINE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.69.71

Kyzym M., Dr.of Econ.Sc.,**Chechetova-Terashvili T. M., PhD in Economics***Research Centre for Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine*

The importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) for the socio-economic development of countries indicates the need to assess both the dynamics of their development and their performance. The purpose of the article is to elaborate methodological recommendations for assessing the performance of SMEs in the Ukrainian economy based on the calculation of the integral indicator, which will allow

revealing the most influential types of economic activity and elaborating effective recommendations for the selection of priority directions in stimulating the SME development. A methodological approach to assessing performance of SMEs, which implies a comprehensive assessment and analysis of the indicators of return on enterprises' assets, their liquidity, financial independence, as well as turnover of working capital of SMEs, has been proposed. On the basis of the elaborated approach, the assessment of the performance of SMEs by types of economic activity in whole in the Ukrainian economy has been carried out. A structural study of the dynamics of the integral indicator of SME performance in Ukraine has been conducted, and the types of economic activity that had a positive and negative influence on it have been determined. It has been proved that the performance indicators of SMEs were the most negatively influenced by the indicators of return on assets and financial independence.

Keywords: small and medium-sized enterprises, assessment, performance, integral indicator, types of economic activity.

Актуальність проблеми. Необхідною умовою розвитку країни, забезпечення її конкурентоспроможності та підвищення рівня доходів населення є ефективний розвиток підприємництва.

Мале та середнє підприємництво є одним з найважливіших соціально-економічних інститутів у багатьох розвинених економічних системах. Кількість зайнятих в цьому секторі економіки в розвинених країнах становить від 35% до 70% (з найбільш високими показниками у Японії), а на частку ВВП припадає від 27% до 50% [1]. Отже, мале та середнє підприємництво забезпечує гнучкість і стійкість економічної системи, задовольняючи потреби населення, і виконує важливу соціальну функцію, будучи джерелом доходу та забезпечуючи робочі місця. На думку Афанасьєва В. [2] мале підприємництво є фундаментальною основою формування «середнього класу», так як виконує функцію пом'якшення соціальної напруженості і демократизації ринкових відносин.

Таким чином, важливість малого і середнього підприємництва (МСП) для соціально-економічного розвитку країни вказує на необхідність оцінки динаміки його розвитку та ефективності функціонування.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми. Проблемам оцінки стану розвитку МСП, оцінки ефективності його функціонування присвячено роботи зарубіжних (А. Басу, П. Друкера, Г. Кіма та інші) та вітчизняних науковців (М. Білошкурського, З. Варналія, І. Лімана, І. Гольдмана, М. Пивоварова, О. Якушевої та

інші). Проте питанням комплексної оцінки ефективності функціонування МСП в Україні в сучасних умовах з метою визначення пріоритетних напрямків його розвитку приділено недостатньо уваги, отже даний напрямок окресленої проблематики потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки ефективності функціонування малого і середнього підприємництва в економіці України на основі розробки інтегрального показника, що дозволить виявити найбільш впливові види економічної діяльності та розробити дієві рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямів стимулювання розвитку МСП.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як зазначається у дослідженні [3], критерії ефективності в більшості досліджень, присвячених аналізу МСП у країнах світу, сформульовані наступним чином: збільшення кількості малих і середніх підприємств; чисельності зайнятих в малому та середньому бізнесі; розширення бази оподаткування; насичення ринку товарами; активізація діяльності малих та середніх підприємств. Однак ці критерії в більшій мірі слід віднести до результативності, ніж до ефективності, оскільки вони оцінюють розвиток малого підприємництва, не вказуючи на чинники ефективності його функціонування.

Згідно визначення економічного словника: «ефективність (англ. efficiency, effectiveness) – співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами)» [4].

Найбільш широко питання ефективності функціонування підприємництва висвітлено у дослідженнях присвячених вивченню різних аспектів його економічної безпеки. Так у роботах [5; 6] вказується на те, що економічну безпеку підприємництва слід розглядати як такий стан системи його регулювання, і рівня розвитку в державі, за якого дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів окремо взятих суб'єктів підприємницької діяльності та підприємництва загалом від внутрішніх і зовнішніх загроз. Рівень економічної безпеки підприємництва включає такі три компоненти:

- 1) наявний рівень економічної незалежності підприємств (щодо ресурсного забезпечення виробничо-господарської та фінансової діяльності, формування необхідної матеріально-технічної бази тощо);
- 2) рівень економічної ефективності функціонування підприємств;
- 3) здатність до подальшого розвитку (збільшення обсягів і поліпшення ефективності фінансово-господарської діяльності, формування раціональної територіально-галузевої структури; підвищення рівня конкурентоспроможності тощо).

Найбільш поширеними показниками оцінки ефективності функціонування МСП серед дослідників даного питання є: обсяг реалізації продукції; інвестицій в основний капітал; величина оборотних активів; величина активів та рівень рентабельності. До показників які в меншій мірі використовуються відносяться: коефіцієнт поточної ліквідності, величина податкових надходжень, питома вага прибуткових підприємств та власний капітал, але вони не є менш важливими.

Однак, більш обґрунтованим є підхід, який запропоновано у роботі [7], автори якої пропонують здійснювати оцінку функціонування підприємств з урахуванням кругообігу в них коштів за наступними етапами: залучення, розміщення та використання.

Виходячи з цієї роботи пропонується його поширити на оцінку ефективності функціонування МСП як в цілому по економіці України, так і за видами економічної діяльності (ВЕД) за допомогою наступної системи показників рис. 1.



*Рис. 1. Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України та за ВЕД
Джерело: розроблено авторами на основі [7]*

Як видно з рис. 1 оцінка рівня ефективності функціонування МСП країни включає в себе «Рентабельність активів» – відношення чистого прибутку до величини активів, «Ліквідність активів» – відношення

оборотних активів до поточних зобов'язань, «Фінансову незалежність» – відношення власного капіталу до позикового капіталу та «Оборотність обігових коштів» – відношення обсягу реалізованої продукції (послуг) до оборотних активів. Метою оцінки є визначення рівня ефективності функціонування МСП за досліджуваними ВЕД та їх порівняння з рівнем по економіці України в цілому.

Як і в попередньому дослідженні для розрахунку інтегральних показників рівня ефективності функціонування МСП (I_{EF}) за ВЕД й в цілому по економіці України застосовано агрегування часткових показників простої середньої арифметичного величини.

Розрахунок інтегральних показників рівня ефективності функціонування МСП за ВЕД й в цілому по економіці України (I_{EF}) у 2012 – 2015 рр. [8-11] представлено у табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка інтегральних показників оцінки рівня ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України та за ВЕД у 2012 – 2015 рр.

ВЕД	Рік								Зростання (зниження)
	Досягнутий рівень, %				Вище (▲)/нижче (▼) рівня економіки в цілому				
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015	
Сільське, лісове та рибне господарство	102,0	89,9	80,2	74,0	▲	▲	▲	▲	-28,0
Промисловість	77,1	74,4	64,4	62,0	▲	▲	▲	▲	-15,1
Будівництво	56,1	49,0	46,3	38,6	▼	▼	▼	▼	-17,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	71,1	65,6	57,2	59,8	▼	▼	▲	▲	-11,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	73,6	67,6	54,8	50,1	▲	▲	▼	▼	-23,5
Інформація та телекомунікації	73,8	73,1	50,2	83,2	▲	▲	▼	▲	9,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	62,9	57,8	64,9	55,2	▼	▼	▲	▼	-7,6
Економіка в цілому	73,1	67,2	57,1	56,5	–	–	–	–	-16,6

Джерело: розраховано авторами на основі даних [8-11]

З табл. 1 видно, що рівень ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України мав тенденцію до зниження, яке склало -16,6% в аналізованому періоді. У 2015 р. досягнутий рівень ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України мав досить низький

рівень – 56,5%. Серед ВЕД у 2015 р., які за рівнем інтегрального показника ефективності функціонування МСП перевищували економіку в цілому були такі: «Інформація та телекомунікації», «Сільське, лісове та рибне господарство», «Промисловість» та «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів». Три ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» та «Будівництво» не перевищували досягнутий рівень інтегрального показника ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України у 2015 році.

Протягом всього періоду, що аналізувався, лише два ВЕД за рівнем інтегрального показника ефективності функціонування МСП перевищували рівень економіки України в цілому: «Промисловість» та «Сільське, лісове та рибне господарство». Незважаючи на те, що рівень інтегрального показника ефективності функціонування МСП цих ВЕД перевищувала рівень ІЕФ в цілому по економіці, динаміка їх характеризувалася постійним зниженням, що викликало падіння у «Сільському, лісовому та рибному господарстві» на -28,0% (найбільше зниження серед аналізованих ВЕД) та на -15,1% у «Промисловості».

Єдиним ВЕД в країні, рівень інтегрального показника ефективності функціонування МСП якого не перевищував досягнутий рівень ІЕФ в цілому по економіці було «Будівництво». Динаміка розвитку цього ВЕД характеризувалася зниженням рівня з незначним зростанням в останньому році. Серед досліджуваних ВЕД лише один «Інформація та телекомунікації» за період, що аналізувався, показав зростання рівня інтегрального показника ефективності функціонування МСП на 9,4%.

Динаміка рівня інтегральних показників ефективності функціонування МСП таких ВЕД як «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «Професійна, наукова та технічна діяльність» та «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у досліджуваному періоді носила змінний характер й мала зниження відповідно на -11,3%, -7,6% та -23,5%.

На наступному етапі дослідження необхідно дослідити рівень часткових показників ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України та за ВЕД.

Розрахунок показника «Рентабельності активів» (P_{PA}) ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України та за ВЕД у 2012 – 2015 рр. наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, у 2015 р. досягнутий рівень показника «Рентабельність активів» МСП в цілому по економіці України становив - 4,8%. Лише один ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» у 2015 р. за рівнем показника «Рентабельність активів» МСП перевищував рівень в цілому по економіці й становив 14,0%. Інші ВЕД не перевищували рівня по цьому показнику в цілому по економіці. Найбільш низький рівень показника «Рентабельність активів» мав ВЕД «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» який становив у 2015 р. -12,9%. Рівень показника «Рентабельність активів» МСП в цілому по економіці України характеризувався нестабільною динамікою й мав тенденцію до зниження.

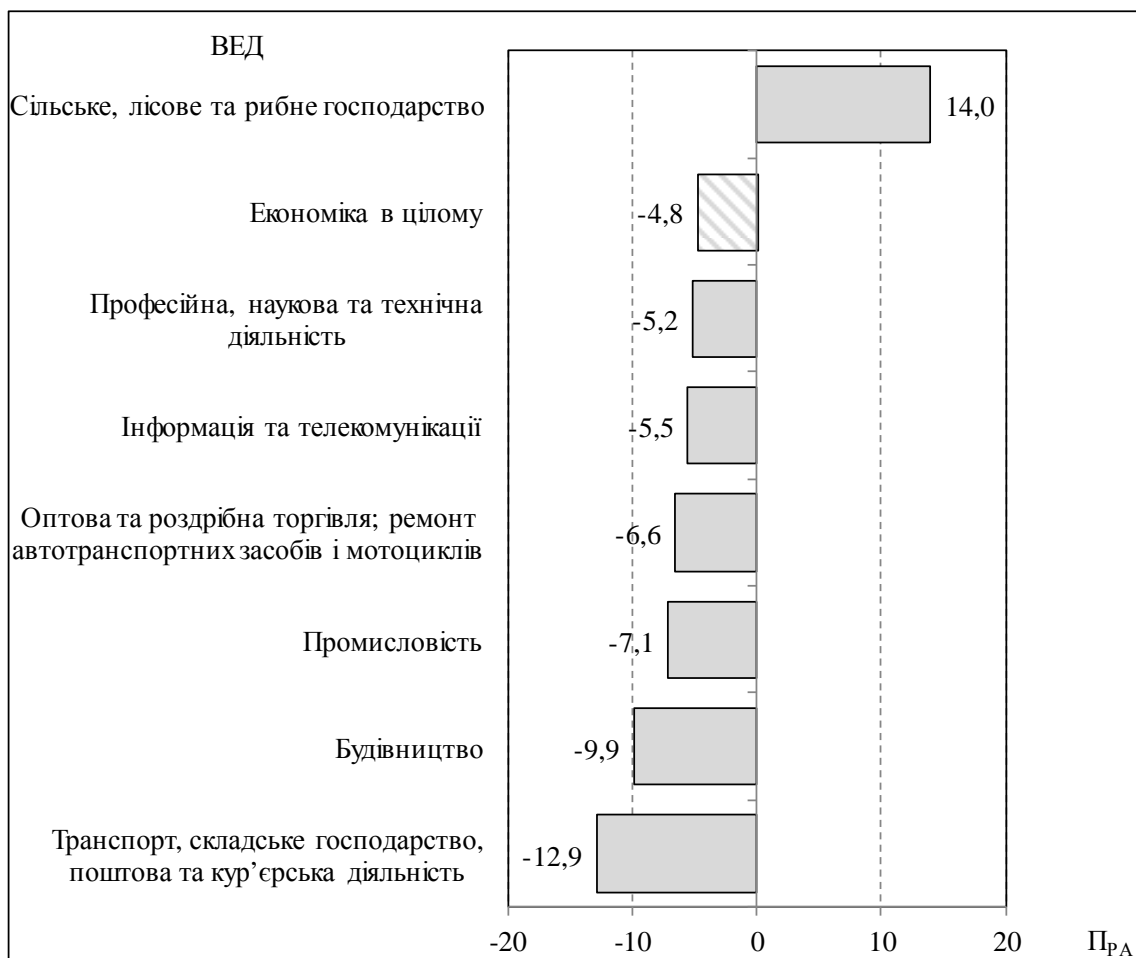


Рис. 2. Показник «Рентабельність активів» ефективності функціонування МСП в економіці України та за ВЕД у 2015 р.

Джерело: розраховано авторами на основі даних [8-11]

За показником «Рентабельність активів» МСП протягом всього періоду, що аналізувався, перевищував рівень економіки України в цілому лише ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство», зростання рівня якого склало 4,8%. Інші ВЕД за рівнем показника «Рентабельність активів» не перевищували рівень економіки України в цілому, за винятком ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність», рівень якого був нижчим лише у 2015 р.

Найбільше зниження показника «Рентабельність активів» серед ВЕД протягом аналізованого періоду було у «Транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності» й склало -12,8%.

Розрахунок показника «Ліквідність активів» (ПЛА) МСП в цілому по економіці України та за ВЕД у 2012 – 2015 рр. наведено у табл. 2.

З табл. 2 видно, що рівень показника «Ліквідність активів» МСП цілому по економіці України мав тенденцію до зниження, що за аналізований період склав -20,8%. У 2015 р. досягнутий рівень показника «Ліквідність активів» МСП в цілому по економіці України становив 98,7%.

Таблиця 2 – Динаміка показника «Ліквідність активів» ефективності функціонування МСП в цілому по економіці України та за ВЕД у 2012 – 2015 рр.

ВЕД	Рік								Зростання (зниження)
	Досягнутий рівень, %				Вище (▲)/нижче (▼) рівня економіки в цілому				
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015	
Сільське, лісове та рибне господарство	183,8	171,1	161,2	147,5	▲	▲	▲	▲	-36,4
Промисловість	106,0	103,9	96,7	95,5	▼	▼	▼	▼	-10,5
Будівництво	110,3	105,4	102,4	94,0	▼	▼	▼	▼	-16,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	109,2	105,1	97,0	92,9	▼	▼	▼	▼	-16,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	85,6	81,7	74,7	71,9	▼	▼	▼	▼	-13,7
Інформація та телекомунікації	108,9	118,4	86,3	93,8	▼	▲	▼	▼	-15,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	108,0	105,8	98,7	87,6	▼	▼	▼	▼	-20,4
Економіка в цілому	119,4	114,8	102,9	98,7					-20,8

Джерело: розраховано авторами на основі даних [8-11]

Серед ВЕД у 2015 р., які за рівнем цього показника перевищували економіку в цілому був лише ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство». Інші ВЕД за рівнем показника «Ліквідність активів» не перевищували досягнутий рівень в цілому по економіці України у 2015 році.

Протягом усього періоду, що аналізувався, всі ВЕД за рівнем цього показника мали тенденцію до зниження. Найбільше падіння рівня показника «Ліквідність активів» за аналізований період відбулося у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» на -36,4%. Незважаючи на це, ВЕД залишився єдиним, що протягом досліджуваного періоду перевищувала рівень економіки в цілому. Найменшого падіння показника «Ліквідність активів» за період, що аналізувався зазнав ВЕД «Промисловість» – на -10,5%.

Розрахунок рівня елемента «Фінансова незалежність» (ЕФН) інтегральних показників рівня ефективності функціонування МСП в галузях й в цілому по економіці України у 2012 – 2015 рр. показав зниження рівня показника, який за аналізований період склав -28,%. Протягом всього періоду, що аналізувався, лише два ВЕД за рівнем показника «Фінансова незалежність» МСП перевищували рівень в цілому по економіці: «Сільське, лісове та рибне господарство», незважаючи на найбільше зниження рівня (53,1%) та «Професійна, наукова та технічна діяльність» зростання рівня якої склало 12,1%. Такі ВЕД як «Промисловість», «Будівництво», «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» та «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за рівнем показника «Фінансова незалежність» не перевищували рівень в цілому по економіці й мали тенденцію до зниження яке склало відповідно -26,8%, -20,7%, -15,9% та -45,2. Динаміка показника «Фінансова незалежність» ВЕД «Інформація та телекомунікації» у період, що аналізувався, носила змінний характер із значним зростанням в останньому році, й взагалі зростання на 65,3%, що було найвищим серед досліджуваних ВЕД.

Аналіз рівня елемента «Оборотність обігових коштів» (ЕОК) інтегральних показників рівня ефективності функціонування МСП в галузях й в цілому по економіці України у 2012 – 2015 рр. показав, що в цілому по економіці України він мав тенденцію до зниження, й за аналізований період склав -11,9%.

По всіх ВЕД також спостерігалася тенденція до зниження рівня показника «Оборотність обігових коштів» МСП, найбільше зниження рівня відбулося у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» на 27,4%. Серед ВЕД, які перевищували рівень цього показника в цілому по економіці протягом аналізованого періоду були такі: «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Промисловість» та «Інформація та телекомунікації». Не перевищували рівень показника «Оборотність обігових коштів» по економіці в цілому протягом періоду, що аналізувався, такі ВЕД: «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Будівництво» та «Сільське, лісове та рибне господарство».

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід дозволив оцінити ефективності функціонування МСП за ВЕД й в цілому по економіці України.

Проведене структурне дослідження динаміки інтегрального показника ефективності функціонування МСП економіки України в цілому та за ВЕД у 2012 – 2015 рр. показало, що у великій мірі на його рівень позитивно впливали ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство», «Промисловість» та «Інформація та телекомунікації», а максимально негативний вплив вчинив ВЕД «Будівництво». Серед показників ефективності функціонування МСП економіки в цілому та за ВЕД найбільш негативний вплив на їх рівень чинили показники «Рентабельність активів» та «Фінансова незалежність».

Для більш детальної ідентифікації проблем, що виявлені у динаміці розвитку рівня ефективності функціонування МСП України в подальших дослідженнях необхідно розробити методичні рекомендації щодо діагностики проблем розвитку МСП в Україні, що дасть можливість визначити причин їх виникнення та шляхи нівелювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Балдина Ю.А. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях // Вестник удмуртского университета. 2016. Т. 26, Вып. 4. С. 7-10
2. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // Российский экономический журнал. 1993. № 2. С. 59-66.

3. MSME Country indicators. SME Finance Forum. – URL: <http://www.smefinanceforum.org>.
4. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський, Й. С. Економічний словник. К.: Кондор, 2007. 358 с.
5. Економічна безпека / [З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.
6. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. Львів : Арал, 2008. 384 с.
7. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : Монографія / [М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак]. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. 144 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Аналіз статистичних показників розвитку підприємництва в Україні у 2015 році. URL: <http://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/>
10. Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm.
11. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва, 2015. К., 2016. 513 с.

УДК 330.42: 519.7

**УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.80.72

Порохня В.М., д.е.н*Класичний приватний університет***Іванов Р. В., к.ф.-м.н***Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

В роботі досліджено окремі аспекти формування економічної поведінки домогосподарств в умовах економічної нестабільності. Показано, що головними факторами її формування є когнітивна та рефлексивна підсистеми. Запропоновано узагальнену модель економічної поведінки домогосподарств в умовах кризи, яка може бути корисною для розуміння процесу її формування, бути основою створення та пропаганди зразків економічної поведінки, корегування державної політики. Виокремлено активну, проактивну, реактивну та пасивну стратегії подолання наслідків кризових ситуацій. Ефективність проактивної стратегії підтверджується наявними економіко-математичними моделями. Подолання наявних в Україні економічних проблем можливе за рахунок створення сприятливого клімату для формування «середнього класу», формування обізнаної економічної поведінки, наслідком чого має стати нормалізація грошового обігу та стабільна економіка.

Ключові слова: домогосподарство, економічна поведінка, кризова ситуація, проактивна поведінка, когнітивна та рефлексивна підсистеми.

UDC 330.42: 519.7

**GENERALIZED MODEL OF FORMATION OF ECONOMIC
BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN CONDITIONS
OF ECONOMIC INSTABILITY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.80.72

Porohnya V., Dr.of Econ.Sc.*Classical Private University***Ivanov R., PhD in Phys-Math.Sc.***Dnipro National University named after Oles Honchar*

Some aspects of forming economic behavior of households under conditions of economic instability are investigated. It is shown that the main factors of its formation are cognitive and reflexive subsystems. A generalized model of economic behavior of households in a crisis situation is proposed that can be useful for understanding the process of its formation, to be the basis for the creation and promotion of samples of economic behavior, and the correction of state policy. The active, proactive, reactive and passive strategies for dealing with the consequences of crisis situations are identified. The effectiveness of the proactive strategy is confirmed by available

economic and mathematical models. Overcoming existing economic problems in Ukraine is possible by creating a favorable climate for the formation of a "middle class", the formation of a well-known economic behavior, the consequence of which should be the normalization of monetary circulation and a stable economy.

Keywords: household, economic behavior, crisis situation, proactive behavior, cognitive and reflexive subsystems.

Актуальність проблеми. Науково-методологічні підходи до визначення типу, місця та ролі домашніх господарств в економіці здебільшого ґрунтуються на вивченні їх функцій, серед яких виробничу та споживчу функції домашніх господарств слід вважати базовими (первинними) функціями, виконання яких спрямоване, у першу чергу, на забезпечення життєдіяльності домогосподарства, а заощаджувальну та відтворювальну – похідними (вторинними), спрямованими на формування як умов економічної безпеки, так і на збереження (відтворення) та розвиток такого фактору виробництва, як праця. У цей же час функціональна структура конкретних домогосподарств формується як з огляду на політичний, соціальний та економічний розвиток країни та регіону, так і у зв'язку з комбінаторними формами їх економічної поведінки, як сукупності цілеспрямованих дій економічного агенту, орієнтованих на реалізацію певної моделі господарської активності [1].

Отже дослідження процесів формування економічної поведінки домогосподарств як реакції на екзогенні фактори, які, зокрема, мають негативний характер є актуальним науковим та прикладним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класична економічна теорія традиційно розглядає економічну поведінку як раціональну, яку Н. Покровська трактує як намагання контролювати ресурси і, відповідно, мінімізувати витрати та досягти поставлених індивідом або їх групою цілей [2]. Натомість теорія інституціоналізму передбачає обмежену раціональність індивіда, а біхевіоризм – ірраціональність або ситуативну раціональність.

Але, узагальнюючи, можна стверджувати, що процес формування економічної поведінки домогосподарства має суб'єктивний характер, адже залежать від особливостей певного соціально-економічного агенту реалізувати власну (запозичену, успадковану та ін..) унікальну (типову) модель господарювання.

Крім того, з огляду на інформаційний підхід поведінкою є сукупність реакцій системи на інформацію, що надходить ззовні. Отже поведінка є

способом адаптації системи до зовнішнього середовища [3], що забезпечується здатністю сприймати, зберігати, перетворювати або створювати (генерувати) інформацію, використовуючи її для самозбереження та пристосування до умов існування.

Слід погодитись з наявністю у такої соціально-економічної системи як домогосподарство не лише когнітивної підсистеми, але й підсистеми рефлексії, яка «активується» під час прийняття економічним агентом управлінського рішення в ситуації взаємодії (обміну інформації) між агентами, пов'язаними горизонтальними або вертикальними зв'язками, що забезпечується виконанням відповідної когнітивно-рефлексивної функції. Але слід зауважити, що до сих пір не знайшли достатнього відображення процеси формування під впливом когнітивної та рефлексивної підсистем правил, норм і механізмів економічної поведінки домогосподарств як реакції на нестабільні та несприятливі економічні умови.

Мета роботи: розробка концепції та побудова узагальненої моделі економічної поведінки домогосподарства в кризовій ситуації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна поведінка є інтегральною компонентою діяльності індивіда, яка відображає зовнішню направленість його активності [4], що можна розуміти як факт перманентної протидії екзогенним факторам або з метою збереження наявного соціально-економічного стану, або в процесі власного розвитку.

Раціональна поведінка є прямим наслідком участі економічного суб'єкта в процесі прийняття рішення у відповідності до когнітивної теорії, що є справедливим в умовах стабільного зовнішнього середовища, коли економічну поведінку можна представити у формі когнітивної моделі, основою якої є збір та аналіз інформації [5]

В дослідженні [6], на підставі побудованої економіко-математичної моделі самоорганізації економічної поведінки домогосподарства в умовах усталених екзогенних факторів, було встановлено факт існування (виникнення) у просторі станів «області стабільності», в якій зосереджено необхідні та доступні для забезпечення життєдіяльності на бажаному рівні ресурси, що слід вважати проявом функціональної раціональності – відповідності поведінки поставленій меті, рух до чітко виражених результатів.

Такий тип економічної поведінки здебільшого є проявом когнітивної функції. Адже раціональний суб'єкт має можливість адаптуватись до

зовнішніх умов з огляду на наявні у нього здібності, можливість оперувати інформацією в межах наявних в суспільстві знань та технологій.

Так з огляду на наявні статистичні дані [7] можна стверджувати, що до кінця 2013 р. інфляція в Україні мала характер повзучої, адже не перевищувала 10% на рік. При цьому частки доходів домогосподарств України у формі заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, доходів від власності, соціальної допомоги та поточних трансферів набули стійких значень на рівні, відповідно, 41,5%, 14,5%, 5%, 39% [8].

При цьому інституціональні особливості на макрорівні зумовлюють різну для різних домогосподарств структуру «області стабільності», яка формується як наслідок докризових стратегій економічної поведінки: кредитоорієнтована, інвестиційна, споживча, заощаджувальна та ін., що дозволяє отримати індивідуальні значення компоненту балансу доходи-витрати.

Таким чином, з точки зору мікроекономічного підходу завданням домогосподарства є забезпечення своєчасної реакції на рівні організації, самоорганізації або рефлексії на можливі зміни з метою повернення в стан рівноваги. Факторами економічної нестабільності у цьому випадку можна вважати такі соціально-економічні умови життя, при яких зникає можливість забезпечення власної економічної безпеки за рахунок накопичення досвіду та ресурсів з метою їх використання для забезпечення стійкого положення в суспільстві або розвитку.

В умовах стрімкого посилення дії негативних зовнішніх факторів (кризових ситуацій) стратегії подолання їх наслідків в залежності від інтенсивності можна поділити на активні (проактивні), адаптивні (реактивні) та пасивні.

При цьому з огляду на соціально-економічну природу домогосподарства рівновага може забезпечуватись певним рівнем «задоволення» наявним станом економічної системи. Як було показано в роботі [9] пасивною стратегією економічної поведінки домогосподарств при підвищенні рівня споживчих цін є ситуація, коли заощадження домогосподарства, накопичені за попередні періоди, і які можуть виражатись як у грошовій формі, так й мати майнові характеристики, починають витрачатись на протидію зовнішньому впливу з метою підтримки звичного рівня життя (положення в просторі станів).

Природним наслідком такої економічної поведінки є поступове виснаження ресурсів домогосподарства, що відображається на розмірах згадуваної вище «області стабільності».

Там же [9], говорячи про агреговані показники осередненого українського домогосподарства, було досліджено економіко-математичну модель адаптивної стратегії економічної поведінки, при якій домогосподарства намагаючись стабілізувати досягнутий рівень доброту скорочують обсяг та змінюють структури споживання продовольчих та непродовольчих товарів і послуг, що часто відбувається вже після використання більшості з наявних заощаджень.

Слід зазначити, що адаптація споживчої поведінки може супроводжуватись наявними стійкими споживчими вподобаннями та агресивною рекламою відносно окремих товарів і послуг, що передбачає диференційований підхід до кожної групи базових споживчих потреб, ранжування агрегованих благ згідно їх важливості та ступеню задоволення тієї чи іншої потреби. Активною ж стратегією домогосподарств на кризові явища є підвищення рівня ділової активності. Саме така активна стратегія дозволяє позитивно впливати на економіку держави, здійснюючи інвестиції не опосередковано (через фінансові інституції, довіра до яких в умовах кризи значно знижується), а безпосередньо, що в умовах інфляції та нестабільності відповідає нижчому рівню ризику, адже вирізняється більшою адаптивністю.

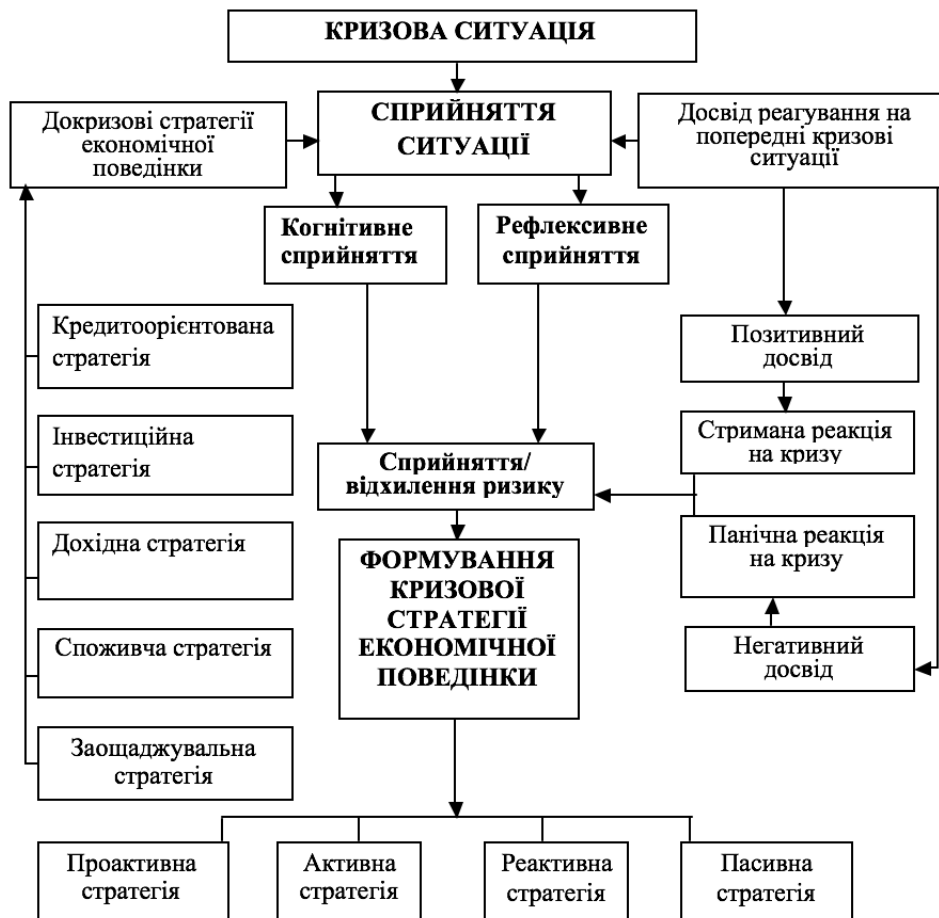
Наведені приклади повністю узгоджуються з динамікою доходів-витрат домогосподарств України у 2011-2017 р.р. [8]. Так, зокрема, в роботі [6] встановлено, що економічний агент більш вмотивований на протидію зовнішнім факторам, ніж на підтримку рівноважного (наявного) стану, що підтверджується поступовим зниженням рівня діловою активності домогосподарств (частки доходів у форми прибутку та змішаного доходу) до кінця 2013 року та стрімким його збільшенням під час галопуючої інфляції починаючи з 2014 року [7, 8].

З огляду на перелічені факти можна стверджувати, що під час економічної кризи рефлексивна поведінка, яка в окремих випадках має характер афективної, може домінувати над когнітивною поведінкою раціонального індивіда. Адже реальність є такою, що в умовах невизначеності та змінюваності зовнішнього середовища, ризику та відсутності достовірної інформації індивід приймає рішення з огляду на власні стереотипи, фактично інтуїтивно [5].

Отже, якщо когнітивне сприйняття ґрунтується на фактах та логіці, то рефлексивне характеризується сильними емоціями та почуттями, а прийняття рішення стає ірраціональним. В умовах кризи когнітивна модель стає неадекватною, оскільки емоційне збудження, спровоковане невизначеністю та страхом втрати звичних благ, фінансових активів тощо, призводить не до необхідності пошуку ефективного рішення, а до бажання скорішого усунення проблеми за будь-яку ціну.

При цьому суттєва відмінність рефлексії, як характеристики притаманної окремому домогосподарству, полягає в її континуальності, в той час як сама природа когнітивності передбачає змінюваність. У цей же час саме рефлексія, як підсистема регулювання прийняття рішення, не тільки об'єднує інші підсистеми регулювання, але й забезпечує їх узгодженість. Цей факт, на нашу думку, є поясненням процесу прийняття ірраціональних рішень на підставі раціональної інформації.

Узагальнена модель формування економічної поведінки в умовах кризи, представлена на рис.1, складається з низки взаємозалежних блоків та потребує певних пояснень.



*Рис. 1. Узагальнена модель формування економічної поведінки домогосподарства в умовах кризи
Авторська розробка*

Так, головним ланками формування економічної поведінки домогосподарства в умовах кризи є:

- виникнення кризової ситуації (КРИЗОВА СИТУАЦІЯ);
- аналіз кризової ситуації (СПРИЙНЯТТЯ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ);
- корегування звичної моделі економічної поведінки з огляду на кризу (ФОРМУВАННЯ КРИЗОВОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ).

Кризова ситуація може бути спровокована як ендогенними факторами (зв'язками мікрорівня: родина, друзі, контактні аудиторії з обміну інформацією тощо) або екзогенними факторами, до яких відносяться політичні і економічні події, тенденції в країні та Світі.

Оцінка та сприйняття кризи відбувається як з огляду на докризові стратегії економічної поведінки, так і на підставі наявного досвіду реагування на попередні кризові ситуації. При цьому довгострокові періоди економічної нестабільності можуть впливати на формування економічної поведінки не лише окремих індивідів, але й на специфічні риси загальноекономічної культури, транслюючи сформовані у минулому шаблони економічної поведінки, правила і норми.

У свою чергу деактуалізація економічного мислення та зниження когнітивної складової в процесі прийняття рішень призводить до втрати їх ефективності, переваги над ринковою моделлю економічної поведінки псевдоринкової «стратегії виживання», девіантної економічної поведінки [10]. Тим ні менш, домогосподарство як соціальна компонента домашнього господарства стає полем інтеграції зусиль та ресурсів, спрямованих на збереження здатності до існування та розвитку як у звичній, так і нестабільній, несприятливій економічній ситуації. Зокрема, докризовий період передбачає можливість застосування різних домінант у формуванні стратегій економічної поведінки, що зумовлено виконанням у першу чергу когнітивної функції домогосподарством, яке характеризується певним рівнем матеріального забезпечення, віком, освітою, кваліфікацією його членів тощо.

Так, трудова, споживча, заощаджувальна та інвестиційна поведінка – це саме ті напрямки реалізації економічних рішень, які безпосередньо і постійно впливають на благополуччя домогосподарства.

Однією з докризових стратегій економічної поведінки домогосподарства може бути дохідна, головною метою якої є

формування відповідної частини бюджету домашнього господарства. При цьому такі складові доходів домашнього господарства, як дохід від власності та змішаний дохід, безпосередньо залежать від стратегій формування витратної частини, перелік яких, з огляду на те, що фінансова поведінка є окремим випадком економічної поведінки домогосподарства, можна сформувати [11], розмістивши у порядку, який відповідає теорії життєвого циклу Ф. Модільяні, А. Андо, Р. Брумберга:

- кредитоорієнтована стратегія передбачає застосування залучених коштів для придбання житла, транспорту та інших матеріальних активів (така стратегія відповідає першому періоду життєвого циклу домогосподарства, коли реальні доходи менше ніж наявні потреби);

- споживча стратегія передбачає витрачання наявних коштів на поточні потреби (згідно з теорією життєвого циклу домогосподарства відповідає періоду, в який виконується баланс дохід-споживання);

- інвестиційна стратегія супроводжується використанням власних фінансових ресурсів для придбання нерухомості, цінних паперів, дорогоцінних металів (період життєвого циклу, у який формується довгострокові збереження);

- заощаджувальна стратегія має за мету збереження залишків грошових ресурсів після забезпечення усіх поточних витрат шляхом розміщення їх на депозитних рахунках або купівлі акції для отримання додаткового доходу, який міг би компенсувати поточну інфляцію (період життєвого циклу, коли збереження є джерелом компенсації дисбалансу між доходами та витратами).

Ще одним джерелом формування бачення та сприйняття кризових явищ є власний досвід поведінки під час попередніх кризових ситуацій, який в залежності від його характеру (позитивний або негативний) впливає не лише на рівень довіри до різних економічних, фінансових, державних та ін. інститутів (когнітивний рівень), але й може забезпечувати формування стійкої поведінкової реакції (стримана або панічна) у разі виникнення чергової кризи (рефлексивний рівень).

Згадуючи наведену вище тезу про континуальність рефлексії можна говорити, що позитивний або негативний досвід безпосередньо впливає на вагомість когнітивної або рефлексивної складової в процедурі прийняття рішення. Зокрема, негативний досвід може спровокувати панічну (афективну) поведінку, при якій спостерігається майже нульовий

вплив когнітивного сприйняття кризової ситуації та ірраціональний вибір стратегії.

До того ж, згідно із запропонованою моделлю (див. рис. 1), наявний досвід може разом із формуванням стереотипу сприйняття кризової ситуації впливати на загальне відношення до прийняття ризикованих в умовах неповної (недостатньої) інформації рішень.

Нарешті, із врахуванням відношення до ризику, домогосподарство як економічний суб'єкт формує власну стратегію економічної поведінки в умовах кризи (кризових явищ)

Не деталізуючи співвідношення когнітивно-рефлексивних складових при виборі тої чи іншої стратегії виділимо:

- пасивну стратегію, яка вирізняється, зокрема, низьким рівнем інформованості щодо характеру ситуації, небажанням ризикувати, прагнення стабільності з використанням звичних форм економічної поведінки, низькою адаптивністю до змін ситуації, високим рівнем емоційності, бажанням перекласти відповідальність за результати власних рішень на державу та ін.;

- реактивну стратегію, яка характеризується незмінністю економічної поведінки до тих пір, поки криза не стане явною та неминучою, після чого індивід починає шукати шляхи збереження власних ресурсів (корегування докризової споживчої стратегії, реалізація заощаджувальної стратегії шляхом купівлі іноземної валюти та ін.);

- активну стратегію, проявом якої є прагнення стабілізації шляхом збільшення можливих доходів, що в даному випадку можливе лише підвищенням рівня ділової активності та супроводжується високим рівнем контролю та відповідальності за власні рішення.

При цьому чим вище наявний дохід, тим частіше перевага надається саме активній стратегії пошуку джерел додаткових доходів. Обернена залежність спостерігається у випадку вибору пасивних або реактивних стратегій, що в окремих випадках може корелювати з відповідним етапом життєвого циклу домогосподарства.

Підтвердженням формування наведених стратегій економічної поведінки, як реакції на інфляційну динаміку [7] є статистичні дані щодо доходів та заощаджень домашніх господарств в Україні [8]. Зокрема, збільшення фінансових активів домогосподарств у 2014 та їх стрімке зменшення у наступних роках було наслідком монетизації депозитних

рахунків з подальшим їх витрачанням з використанням елементів інвестиційної поведінки (реактивна стратегія).

Окремо зупинимось на проактивній стратегії економічної поведінки, яка, у першу чергу, характеризується намаганням прогнозувати розвиток ситуації, активним пошуком та аналізом інформації та події. У центрі мотивації проактивної поведінки лежить когнітивна складова, здатність до прийняття обізнаних раціональних рішень. При цьому однією з головних проблем у цьому випадку може бути недостатній рівень загальної та спеціальної підготовки, що спонукає домогосподарства здійснювати інвестиції у власний людський капітал. Так, аналіз економіко-математичної моделі проактивної економічної поведінки [12], спрямованої на забезпечення стабільного економічного стану домогосподарства шляхом збільшення його доходів за рахунок розвитку власного людського капіталу (реінвестування частки доходів в освіту, підвищення кваліфікації тощо) показав, що у довгостроковому періоді мотивація на досягнення бажаного рівня людського капіталу є ефективною з точки зору забезпечення бажаного рівня доходності. Там же [12] показано, що така стратегія є характерною для домогосподарства, яке утворюється малою соціальною групою (частіше родиною).

Висновки. Запропонована модель формування економічної поведінки домогосподарств в умовах кризових ситуації може бути корисною не лише для розуміння процесу її формування під впливом когнітивної та рефлексивної складових (позитивного та негативного досвіду, психоемоційного стану, сприйняття ризику та ін.), але й бути основою створення та пропаганди зразків економічної поведінки, які б дозволили знизити ступінь залежності якості життя від зовнішнього впливу, підвищити його загальний рівень, могли б стати базою корегування неякісної державної політики. Перспективними з точки подальших досліджень можуть бути питання деталізації запропонованої моделі з огляду на конкретизацію умов її реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Федоров Е.А. Современные подходы к классификации и моделированию экономического поведения / Е.А. Попов // Вестник ВолГУ, Экономика. – 2014. - №4(27). – С.7-13.

2. Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения / Н.Н. Покровська // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - №46. – Т.9. – 2007. – С. 128-137.
3. Александрова М.А. Проблемы социального поведения и самореализации личности / М.А. Александрова. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://samlib.ru/m/marina_a_a/tesis.shtml.
4. Кобяк О.В. Экономический человек / О.В. Кобяк. – Минск: Право и экономика, 2006. – 215 с.
5. Шубаева В.Г. Модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в современных условиях / В.Г. Шубаева, В.Н. Наумов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 5 (95). – С. 78-84.
6. Иванов Р.В. Математична модель економічної поведінки домогосподарства в умовах усталеної дії екзогенних факторів / Р.В. Иванов // Бізнес-інформ. – 2016. - №11. – С.111-116.
7. Индексы споживчих цін на товари та послуги / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>
8. Доходи та витрати населення / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Иванов Р.В. Математична модель економічної поведінки домогосподарства в умовах посилення дії негативних екзогенних факторів / Р.В. Иванов // Бізнес-інформ. – 2016. - №12. – С. 83-88.
10. Маклакова Т.Г. Специфика формирование экономического поведения семей в условиях нестабильной государственной экономики / Т.Г. Маклакова. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24158/per.2017.5>
11. Галишникова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить / Е.В. Галишникова // Финансовый журнал. – 2012. – № 2. – С. 133-140.
12. Иванов Р. В. Двофакторна модель раціональної дохідної поведінки домогосподарства / Р.В. Иванов // Бізнес Інформ.–2015.– №2. – С. 108–112.

УДК 338.242: 338.012 (477)

**НЕДОЛІКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.91.73

Процикевич А.І.*Львівський торговельно-економічний університет*

У статті ставиться завдання визначити недоліки державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України. У якості методологічної основи дослідження використано положення теорій економічного зростання, сучасні концепції інституціональної економіки, перехідних економічних систем. Використаний монографічний метод наукового пізнання дозволив широко та глибоко підійти до визначення передумов, які формують низький рівень реалізації державою функцій інвестиційного менеджменту на ринку ІТ-послуг. У результаті дослідження до таких передумов віднесено: формування інвестиційної стратегії, створення організаційних структур з управління аспектами інвестиційної діяльності, розробка досліджень та інформаційного забезпечення аналізу і управління інвестиційним процесом, планування інвестиційної діяльності, стимулювання активізації інвестиційної діяльності, контроль розвитку інвестиційного процесу. У подальших дослідженнях авторські висновки можуть скласти основу для наукових припущень щодо удосконалення системи державного регулювання інвестиційної діяльності на ринку ІТ-послуг України. Практичне значення має робота автора щодо формування переліку основних інституційно-правових актів, що прийняті і покликані сформувавши систему вітчизняного законодавства, регулюючого процеси розвитку сфери ІТ загалом та ринку ІТ-послуг зокрема. До наукової новизни отриманих результатів варто зарахувати авторські припущення щодо пріоритетних напрямків державного контролю розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України.

Ключові слова: ІТ-послуги, ринок, інвестиційний процес, держава, політика, управління, регулювання.

UDC 338.242: 338.012 (477)

**DISADVANTAGES OF GOVERNMENT REGULATION
OF INVESTMENT PROCESS DEVELOPMENT
AT THE IT-SERVICES MARKET IN UKRAINE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.91.73

Protsykevych A.*Lviv University of Trade and Economics*

The investigation of deficiencies of state regulation of the investment process development at the market of IT services of Ukraine has been made in the article. The positions of theories of economic growth, modern concepts of the institutional economy,

transitional economic systems have been used as a methodological basis for the study. The monographic method of scientific knowledge has allowed to make wide and deep approach to the definition of preconditions that form the low level of implementation of state functions of investment management in the market of IT services. As a result of the research, such preconditions include: the formation of an investment strategy, the creation of organizational structures for the management of aspects of investment activity, the development of research and information support analysis and management of the investment process, investment planning, stimulating investment activation, control the development of the investment process. The author's conclusions can form the basis for scientific assumptions regarding the improvement of the system of state regulation of investment activity in the market of IT services of Ukraine. The formation of a list of key institutional and legal acts adopted and called upon to form a system of domestic legislation, regulatory processes for the development of the IT sector in general and the IT market in particular are the practical meaning of the research. The author's assumptions regarding the priority directions of state control over the development of the investment process in the market of IT services of Ukraine might form the scientific novelty of the study.

Keywords: IT-services, market, investment process, state, politics, management, regulation.

Актуальність проблеми. Вітчизняний ринок ІТ-послуг впродовж останнього десятиліття розвивається доволі високими темпами, причому як за обсягами у фізичному (технічному) та фінансово-економічному масштабах, так і за важливими питомими відносними характеристиками.

Беззаперечним є факт того, що одним із головних чинників, які визначають ділову активність, обсяги діяльності, стан конкуренції та інші параметри функціонування ринків є їх інвестиційне забезпечення. Залучення і впровадження інвестицій дозволяє започаткувати діяльність нових суб'єктів бізнесу, наростити виробничі потужності, модернізувати техніко-технологічні та комерційні процеси, забезпечити розширене відтворення активів та потенціалу галузі на інноваційних засадах тощо.

В умовах високого державного контролю економічних відносин існує необхідність визначення проблемних аспектів підвищення його ефективності. Вважаємо, що завдання нівелювання деструктивних (щодо мотивації до впровадження інвестицій) чинників актуальне й для ринку ІТ-послуг України. Відповідно, інвестиційні процеси виступають одним з найбільш важливих об'єктів системи державного регулювання розвитку цього сегмента вітчизняного ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Державне регулювання інвестиційних процесів і ефективність інвестицій на ринку ІТ-послуг

досліджували такі зарубіжні економісти, як І. Ансоф, Е. Бредлі, Дж. Гікс, Г. Марковіц, Ж. Моссен, П. Самуельсон, Д. Стейнер та інші. Дослідженню інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг в Україні присвячені праці таких вітчизняних науковців, як З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Волошин, П. Куцик, Р. Лупак, А. Мокій, О. Собкевич, М. Флейчук та ін. Водночас, варто враховувати високу динамічність інвестиційних відносин, а особливо на ринку ІТ-послуг, і тому перелік системних характеристик державного регулювання аналізованого ринку не є постійним. Відтак, потреба їх визначення досить актуальна та зростає в міру дослідження недоліків державної політики, адже їх характеристики засвідчують перспективні напрями та інструменти розвитку ринку ІТ-послуг.

Мета роботи: визначити недоліки державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перш, ніж ідентифікувати якісні чинники впливу на розвиток інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України необхідно охарактеризувати переваги та недоліки відповідної системи державного регулювання, застосовуваної в нашій державі у відповідних цілях. Це важливо й у контексті того, що державне регулювання також виступає окремим потужним якісним чинником активізації або ж стримування інвестування.

Найбільш обґрунтовані висновки відносно результатів оцінювання ефективності державного регулювання, зокрема у сфері капіталовкладень, можна отримати на основі формування відповідей на питання чи реалізуються під час управління інвестиційним процесом базові функції інвестування. Такий підхід дозволяє, по-перше, комплексно і всесторонньо оцінити якість і дієвість державного регулювання та, по-друге, показати прикладну сторону справи, зокрема за якими напрямками державі вдалося, або ж навпаки – не вдалося, отримати позитивний ефект.

Дотримуючись такої логіки, зауважимо, що, на наше переконання, більшість функцій інвестиційного менеджменту на ринку ІТ-послуг України не реалізуються. Так, одна з базових функцій в цій сфері стосується розробки інвестиційної стратегії. Не зважаючи на те, що сфера ІТ-послуг розвивається на сьогодні в Україні швидкими темпами, все більшого розмаху набувають глобальні тенденції до розвитку і впливу ІТ на всі сторони суспільного життя, в нашій державі відсутня єдина

комплексна стратегія розвитку цього виду економічної діяльності, його секторів та галузей, а також залучення інвестиційного ресурсу.

У табл. 1 подано перелік основних інституційно-правових актів, що прийняті і покликані сформувати систему вітчизняного законодавства, регулюючого процеси розвитку ринку ІТ-послуг.

Таблиця 1 - Інституційно-правове забезпечення державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України

Щодо регулювання розвитку ринку ІТ-послуг	Щодо регулювання інвестиційної діяльності
<p><u>Закони України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 р. № 537-V; ▪ «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.1998 р. № 74/98-ВР; ▪ «Про інформацію» від 02.10.1992 р. № 2657-XII; ▪ «Про доступ до об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики з метою розвитку телекомунікаційних мереж» від 7.02.2017 р. № 1834-VIII; ▪ «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р. № 1280-IV; ▪ «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 5.07.1994 р. № 80/94-ВР; ▪ «Про авторське право і суміжні права» від 23.03.2017 р. № 1977-VIII; <p>Розпорядження Кабінету Міністрів України:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» від 15.05.2013 р. № 386-р; ▪ «Про затвердження Концепції легалізації програмного забезпечення та боротьби з нелегальним його використанням» від 15.05.2002 р. № 247-р; <p><u>Постанови Кабінету Міністрів України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «Про затвердження Державної програми розвитку галузі інформаційних технологій на період до 2023 року» (проект) 	<p><u>Закони України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII; ▪ «Про інститути спільного інвестування» від 5.07.2012 р. № 5080-VI; ▪ «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XI; ▪ «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій» від 23.05.2017 р. № 2058-VIII; ▪ «Про державно-приватне партнерство» від 1.07.2010 р. № 2404-VI; ▪ «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 р. № 1540a-XII; ▪ «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР; ▪ «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000 р. № 1457-III; <p><u>Постанови Національного банку України:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 3.03.2016 р. № 140

Складено автором.

Як можемо констатувати, у переліку відсутній об'єднуючий стратегічний плановий документ в аналізованій сфері, прийнятий на найвищому рівні державного управління, а діюча Національна програма

інформатизації датована 1998 р., відтак, вона фізично і морально застаріла. Хоча варто відмітити, що урядом розроблено і підготовлено до прийняття Державну програму розвитку галузі інформаційних технологій на період до 2023 року. Відтак, як розвиток ІТ-сфери держави, так і формування її ресурсного та інвестиційного забезпечення, в більшій мірі зумовлені ситуативними і зовнішніми, а не системними внутрішніми чинниками, відбуваються з приватної ініціативи, без державного керування і стратегічного бачення розвитку цих процесів, що слід вважати суттєвим недоліком державного регулювання в аналізованій сфері.

Не менш важливою в системі інвестиційного менеджменту є функція створення організацій, що здійснюють управління різними аспектами інвестиційної діяльності. Зазначимо, що в Україні наявні спеціально утворені державні структури, які займаються регулюванням функціонування сфери ІТ. Зокрема, державну політику тут реалізує Агентство з питань електронного урядування (до 2014 р. – Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації), яке відповідає за розвиток ІТ-галузі держави, готуючи, створюючи і погоджуючи проекти змін до нормативних документів щодо її розвитку.

У структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України функціонує департамент цифрової економіки, щоправда, зі спеціалізацією на завданнях розвитку широкосмугового доступу в мережі Інтернет, створення інформаційного суспільства, впровадження і підвищення ефективності електронних адміністративних послуг, а також підтримки та стимулювання інвестицій в інновації та «старт-апи» на ринку ІТ-послуг.

Ще однією структурою, відповідальною за вплив держави на процеси розвитку сфери ІТ, є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ), та є органом державного регулювання у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом і надання послуг поштового зв'язку. У визначеній сфері НКРЗІ здійснює повноваження органу ліцензування, дозвільного органу, регуляторного органу та органу державного нагляду (контролю).

Відповідальним за законодавче забезпечення діяльності сфери ІТ є Комітет з питань інформатизації та зв'язку Верховної Ради України. Головними предметами регулюючого впливу комітету є розвиток інформаційного суспільства, електронне урядування, електронний

документообіг, національна система електронних інформаційних ресурсів, телекомунікації, індустрія програмування, кібербезпека, використання радіочастотного ресурсу держави.

До переліку зазначених структур доцільно також віднести й департамент інтелектуальної власності Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, який займається проведенням експертизи заявок на об'єкти права інтелектуальної власності, видачею охоронних документів та здійсненням державної реєстрації об'єктів права інтелектуальної власності і та ін.

Зазначене дає підстави до попереднього висновку про наявність реалізації в Україні функції організації управління розвитком ринку ІТ-послуг. Але насправді, на нашу думку, це не так, адже вказані структури зорієнтовані на забезпечення спостереження і контролю. Вони не ініціюють змін і заходів в системі державного регулювання, зорієнтованих на розвиток ринку і активізацію інвестиційного процесу на ньому.

До недоліків останнього, зокрема, віднесемо: малу частку охоплення та низький рівень відношення послуг е-урядування до реальних щоденних потреб українських громадян (до прикладу, лише 3,0 % громадян користуються правом надіслати інформаційний запит до влади, 52,0 % українців не знають, що в Україні ухвалено закон про доступ до публічної інформації); зосередження на інформатизації внутрішніх процесів державного апарату управління; надмірну затеоретизованість діяльності з впровадження е-урядування, бюрократизм і затягування в часі модернізаційних процесів [8, с. 110-146].

Якщо мізерний вплив на еволюцію розвитку ринку ІТ-послуг ще можна пояснити тим, що владні структури делегували цей процес ринковому саморегулюванню, то слід наголосити на конкретних прикладних недоліках становлення сфери ринку ІТ-послуг, за які безпосередньо відповідальною є держава. Це, до прикладу, безпека персональних даних, інформації та активів підчас користування населенням послугами інтернет-банкінгу та електронних експрес-платежів, відставання від більш розвинених держав за темпами розвитку е-освіти, все ще низький рівень розвитку і ефективності послуг електронного урядування [3, с. 8-20; 7, с. 39-45].

На наш погляд, для України характерною проблемою є також і не сформованість якісного і сучасного нормативно-методичного забезпечення аналізу стану розвитку ринку ІТ-послуг та прийняття

якісних і обґрунтованих управлінських рішень в системі державного регулювання. Відповідно, є підстави стверджувати про не реалізацію належним чином функції розробки інформаційно-аналітичного забезпечення управління інвестиційним процесом на цьому ринку. Хоча в даному контексті слід віддати належне тому, що в Україні у 2012 р. було прийнято постанову Кабінету міністрів України, якою впроваджено Національну систему індикаторів розвитку інформаційного суспільства. Загалом діапазон охоплювальних питань доволі розгалужений. Але, по-перше, в Україні відсутній жодний звіт за цією методикою; по-друге, методикою не передбачені питання інвестування, що вважаємо її суттєвою прогалиною; по-третє, методика не включає індикатори оцінювання ефективності функціонування і розвитку галузі. На нашу думку, це стало важливою віхою в системі державного регулювання як розвитку ринку ІТ-послуг України, так і активізації інвестиційної діяльності на ньому. Зауважимо, що далеко не кожна сфера господарської діяльності в нашій державі має визначений набір індикаторів контролю розвитку.

Постановою передбачений 31 індикатор, які в загальному охоплюють такі питання, як поширеність інтернету, потужності вітчизняної інформаційно-телекомунікаційної системи, стан розвитку системи зв'язку і комунікацій, науково-дослідна діяльність у сфері ІТ, рівень інформаційної безпеки та ін. Тобто загалом діапазон охоплювальних питань доволі розгалужений. Але, по-перше, в Україні відсутній жодний звіт за цією методикою; по-друге, методикою не передбачені питання інвестування, що вважаємо її суттєвою прогалиною; по-третє, методика не включає індикатори оцінювання стану (зокрема раціональності структури, розвиненості інституційної інфраструктури) та ефективності функціонування і розвитку галузі.

Крім того, до ідентифікованих нами недоліків інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу та управління інвестиційним процесом на ринку ІТ-послуг віднесемо не розробленість єдиної електронної бази даних активних діючих суб'єктів та реалізовуваних проектів на ринку ІТ-послуг, а також відсутність систематичних періодичних моніторингів стану розвитку інформаційного суспільства

Не реалізується належним чином в Україні й функція планування інвестиційної діяльності на ринку ІТ-послуг. Так, в Україні регулярно приймаються плани заходів з підтримки розвитку індустрії програмної продукції]. Проте, прискіпливий аналіз цих документів уряду дає

підстави стверджувати, що, по-перше, це документи, які містять по декілька вузьких заходів і жодним чином не мають відношення до планування державної політики; по-друге, плани стосуються лише однієї з галузей виду економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» – видання програмного забезпечення і не передбачають жодних планових заходів для розвитку інших, значно більших за обсягами сфер ринку ІТ-послуг. Крім того, до недоліків планування державної політики розвитку інвестиційної діяльності на внутрішньому ринку ІТ-послуг віднесемо слабку інформаційно-консалтингову підтримку суб'єктів ІТ-сфери з підготовки і просування інвестиційних проектів, низьку поінформованість суб'єктів ринку ІТ про можливості включення їх проектів до Державного реєстру інвестиційних проектів з бюджетною підтримкою, відсутність інституційних площадок для співпраці з питань розробки і планування інвестиційних проектів [1, с. 161-172; 4, с. 154-158].

Очевидно, що й стимулювання активізації інвестиційної діяльності як функція державного регулювання також реалізується далеко не в повній мірі. Тут, зокрема, можна вести мову про недовіру бюджетно-податкових інструментів стимулювання інвестиційної активності. Йдеться про те, що в економічно розвинених державах урядом надаються на безкоштовній чи пільговій основі офісні та виробничі приміщення, фінансово-кредитна, податкова та інша підтримка проектам у сфері ІТ, чого в Україні немає і це перешкоджає розвитку галузі [2, с. 187-196; 5, с. 20-29].

Попри те, відомо, що низька інвестиційна привабливість вітчизняної економіки також обумовлена й несистемністю політики формування сприятливого бізнес-середовища та гарантування безпеки інвестицій. А це системоутворювальні чинники відносно інвестиційної діяльності. Відтак, владним структурам слід працювати над безпекою інвестиційного процесу і створенням для цього відповідного сприятливого середовища.

На сьогодні з боку профільних органів державного управління практично не ведеться діяльність з організації і підтримки внутрішньо- та зовнішньоекономічного співробітництва в інвестиційній сфері. Йдеться про налагодження відносин між вітчизняними ІТ-компаніями та провідними світовими замовниками ІТ-послуг. Вважаємо, що державі слід здійснити зусилля у напрямі налагодження такої співпраці, що дозволило б активізувати залучення інвестицій, а також включити вітчизняні ІТ-компанії у систему міжнародного виробництва і

поширення ІТ-послуг.

Не маловажливою є й функція контролю державної політики. Звернімо увагу, що певні контролюючі показники відносно розвитку ІТ-сфери України передбачені у вітчизняному законодавстві. Йдеться про Стратегію розвитку інформаційного суспільства в Україні, де передбачені такі контрольні показники: місце України у Глобальному індексі конкурентоспроможності, Індексі технологічної готовності, Індексі мережевої готовності, Індексі готовності уряду, Індексі використання урядом інформаційно-комунікаційних технологій, Рейтингу за електронною готовністю, Індексі електронного уряду ООН, частка користувачів Інтернету та частка електронного документообігу між органами державної влади в загальному документообігу, ін.

Проте, відповідного контролю за цими показниками ніхто не здійснює, а пильного спостереження потребує не лише розвиток інформаційного суспільства, але й загалом сфера ІТ, особливо її сегмент внутрішнього ринку ІТ-послуг. На наш погляд, підсилити функцію контролю в аналізованій сфері можливо шляхом створення національних реєстрів інвестиційних проєктів у сфері ІТ, розробки відповідного методичного забезпечення та впровадження моніторингу структурно-якісних характеристик інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг, запровадження більш якісного контролю трудових ресурсного забезпечення суб'єктів ринку, ліквідації прогалів в системі захисту результатів інвестування, зокрема в частині інновацій та інтелектуальної власності [6, с. 301-350; 9, с. 105-112].

Виявлені недоліки державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України за базовими функціями інвестиційного менеджменту подані на рис. 1.

Висновки. Розвиток ринку ІТ-послуг України та формування його інвестиційного забезпечення, в більшій мірі зумовлені ситуативними і зовнішніми, а не системними внутрішніми чинниками, пов'язаними державним регулюванням. Такий висновок підтверджується низьким рівнем реалізації державою функцій інвестиційного менеджменту, а саме – формування інвестиційної стратегії, створення організаційних структур з управління аспектами інвестиційної діяльності, розробки інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу та управління інвестиційним процесом, планування інвестиційної діяльності, стимулювання активізації інвестиційної діяльності, контролю розвитку інвестиційного процесу.

Функції інвестиційного менеджменту	Недоліки регулювання
Формування інвестиційної стратегії	<ul style="list-style-type: none"> ➤ відсутність державної та регіональних стратегій і програм збалансованого розвитку сфери ІТ; ➤ відсутність стратегічного плану активізації інвестиційних процесів; ➤ не розробленість стратегічного плану розвитку національного господарства на основі впровадження інновацій та сучасних ІТ
Створення організаційних структур з управління всіма аспектами інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ➤ не зорієнтованість органів державного регулювання на активізацію процесів розвитку сфери ІТ, покращення її структурних співвідношень, зміцнення конкурентних переваг галузей; ➤ наявність системних недоліків впровадження е-урядування та розвитку сегменту ринку ІТ-послуг
Розробка інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу та управління інвестиційним процесом	<ul style="list-style-type: none"> ➤ не використання розробленого нормативно-методичного забезпечення моніторингу та аналізу стану розвитку ринку ІТ-послуг; ➤ не розробленість єдиної є-бази даних активних діючих суб'єктів та реалізовуваних проєктів на ринку ІТ-послуг; ➤ відсутність систематичних періодичних моніторингів стану розвитку інформаційного суспільства
Планування інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ➤ слабка підтримка суб'єктів ІТ-сфери з підготовки і просування інвестиційних проєктів; ➤ низька поінформованість суб'єктів ринку ІТ про можливості включення їх проєктів до Державного реєстру інвестиційних проєктів з бюджетною підтримкою; ➤ відсутність інституційних площадок для співпраці з питань розробки і планування інвестиційних проєктів
Стимулювання активізації інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ➤ не дієвість бюджетно-податкових інструментів стимулювання інвестиційної активності; ➤ не системність політики формування сприятливого бізнес-середовища та гарантування безпеки інвестицій; ➤ відсутність засобів підтримки економічного співробітництва в інвестиційній сфері
Контроль розвитку інвестиційного процесу	<ul style="list-style-type: none"> ➤ не сформованість реєстрів інвестиційних проєктів у сфері ІТ; ➤ відсутність моніторингу структурно-якісних характеристик інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг; ➤ слабкість контролю трудових ресурсного забезпечення суб'єктів ринку; ➤ прогалини в системі захисту результатів інвестування, зокрема в частині інновацій та інтелектуальної власності

*Рис. 1. Недоліки державного регулювання розвитку інвестиційного процесу на ринку ІТ-послуг України за базовими функціями інвестиційного менеджменту
Складено автором.*

У подальших наукових дослідженнях для уточнення висновків щодо інвестиційної забезпеченості суб'єктів ринку ІТ-послуг, ефективності

державної політики в цій сфері, а також попереднього визначення перспективних напрямів удосконалення державної політики та, власне, покращення інвестиційного забезпечення ІТ-сфери варто провести опитування експертів (керівників та фахівці суб'єктів виду економічної діяльності «Інформація та телекомунікації», що безпосередньо спеціалізуються на розробці, створенні, впровадженні і просуванні на ринок ІТ-послуг). У комплексі отримані результати дозволять сформувати повну інформаційну базу для розроблення та реалізації стратегічних програм (проектів) державного регулювання інвестиційної діяльності на ринку ІТ-послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Васильців Т. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України / Т. Г. Васильців, Р.Л. Лупак, В. Г. Васильців // Економічний дискурс. – 2017. – Вип. 1. – С. 161-172.
2. Державне регулювання інвестиційного процесу в умовах функціонування ринку цінних паперів : моногр. / за заг. ред. П. О. Куцика. – Львів : Растр-7, 2014. – 296 с.
3. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні : аналіт. доп. / М. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк, Т. О. Ісакова. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
4. Куцик П. О. Система інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг та методичні засади їх державного регулювання / П. О. Куцик, А. І. Процикевич // Бізнес-інформ. – 2017. – № 10. – С. 154-158.
5. Лупак Р. Л. Державна політика управління безпекою розвитку внутрішнього ринку із застосуванням інструменту імпортозаміщення / Р. Л. Лупак // Економічний форум. – 2017. – № 4. – С. 20-29.
6. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. 426 с.
7. Lupak R. L. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution / R. L. Lupak // Інноваційна економіка. – 2017. – № 7-8 (70). – С. 39-45.
8. System transformations of the national economy: challenges and expectations : collective monograph edited by O. Vlasiuk. – University of Economy Publishing House, Bydgoszcz, Poland, 2016. – Vol. 1. – 242 p.
9. Vasylytsiv T. H. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine / Т. Н. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 3 (44). – С. 105-112.

УДК : 338.27:620.9

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЦТВ РІДКОГО МОТОРНОГО ПАЛИВА**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.102.74

Рудика В. І., к.е.н*ДП «ГИПРОКОКС»*

У статті обґрунтовано, що однією з умов підвищення енергетичної безпеки країни є розробка ефективного організаційно-економічного механізму розвитку виробництв рідкого моторного палива, яке наразі займає вагомe місце у балансі енергоресурсів країни. Метою даної статті є обґрунтування науково-методичного забезпечення розбудови організаційно-економічного механізму розвитку виробництв рідкого моторного палива в Україні. У статті обґрунтовано основні складові організаційного механізму забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в Україні. Даний механізм містить три блоки: аналітичне забезпечення, прийняття рішень, виконання рішень й передбачає проведення аналізу стану ринку і технологій, оцінювання паливної безпеки країни та визначення пріоритетів її розвитку, моделювання сценаріїв розвитку, а також створення технологічних платформ і кластерів. Інструментами реалізації даного механізму є технологічні платформи й кластери. Організація і забезпечення їх функціонування в Україні має здійснюватися згідно методичного підходу, який складається з наступних етапів: підготовчий, організаційний і функціональний.

Ключові слова: національна економіка, промисловий комплекс, рідке моторне паливо, соціально-економічний розвиток, механізм.

UDC: 338.27:620.9

**THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR THE
DEVELOPMENT OF LIQUID MOTOR FUEL PRODUCTION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.102.74

Rudyka V. I., Ph.D.*SE «GIPROKOKS»*

The article establishes that one of the conditions for enhancing the country's energy security is the elaboration of an efficient organizational and economic mechanism for the development of liquid motor fuel production, which currently occupies a significant place in the balance of energy resources of the country. The purpose of the article is to substantiate the scientific and methodological support for the elaboration of an organizational and economic mechanism for the development of liquid motor fuel production in Ukraine. The article justifies the main components of the organizational mechanism for the development of the industry specialized in producing liquid motor

fuel in Ukraine. The mechanism comprises three blocks: analytical support, decision-making, execution of decisions. It involves analyzing the state of the market and technologies, assessing the country's fuel security and determining its development priorities, modeling development scenarios, as well as creating technological platforms and clusters. Instruments for the implementation of this mechanism are technological platforms and clusters. The organization and maintenance of their functioning in Ukraine should be carried out in accordance with a methodological approach that consists of the following stages: preparatory, organizational and functional one.

Keywords: national economy, industrial complex, liquid motor fuel, socio-economic development, mechanism.

Актуальність проблеми. Забезпечення умов для підвищення енергетичної безпеки країни залежить від якості та ефективності механізму державного регулювання відносин у цій сфері. Розробка механізму державного регулювання процесів розвитку різних видів палива як з традиційних, так і з нетрадиційних джерел має базуватися єдиних загальнодержавних положеннях стратегії національної енергетичної безпеки. Наразі у багатьох країнах світу рідке моторне паливо займає ключові позиції у балансі енергоресурсів країни, тож стимулювання розвитку його виробництв можна вважати провідної глобальною тенденцією розвитку сучасного енергозабезпечення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Різні аспекти розвитку енергетичної безпеки країни з точки зору системного підходу досліджені в роботах В. Бушуєва [1], М. Кизима [2], А. Кузнєцова [3], В. Логінова [4], Д. Саймона [5], М. Сіммонса [6], L.Yueh [7] та інших. Глобальні проблеми людства, у тому числі вичерпання невідновлювальних джерел енергетичних ресурсів та напрями зміцнення енергетичної безпеки країни з урахуванням альтернативних джерел енергії досліджували А. Захаров [8], Ю. Латов [9], Д. Медоуз [10], Дж. Форрестер [11] та інші.

Незважаючи на велику кількість досліджень, сфера виробництва рідкого моторного палива з традиційної та нетрадиційної сировини в Україні має низку невирішених проблем, пов'язаних із слабкою диверсифікованістю джерел постачання сировини, залежністю від глобальних ринкових змін та коливань, а також відсутністю наукового забезпечення формування складових організаційно-економічного механізму стимулювання розвитку виробництва рідкого моторного палива.

Метою статті є обґрунтування науково-методичного забезпечення розбудови організаційно-економічного механізму розвитку виробництв рідкого моторного палива в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поняття «механізм» широко використовується соціологами, фахівцями з державного управління, економістами. За допомогою цього поняття описується формування і реалізація різних напрямків здійснення державної політики у різних сферах суспільного життя.

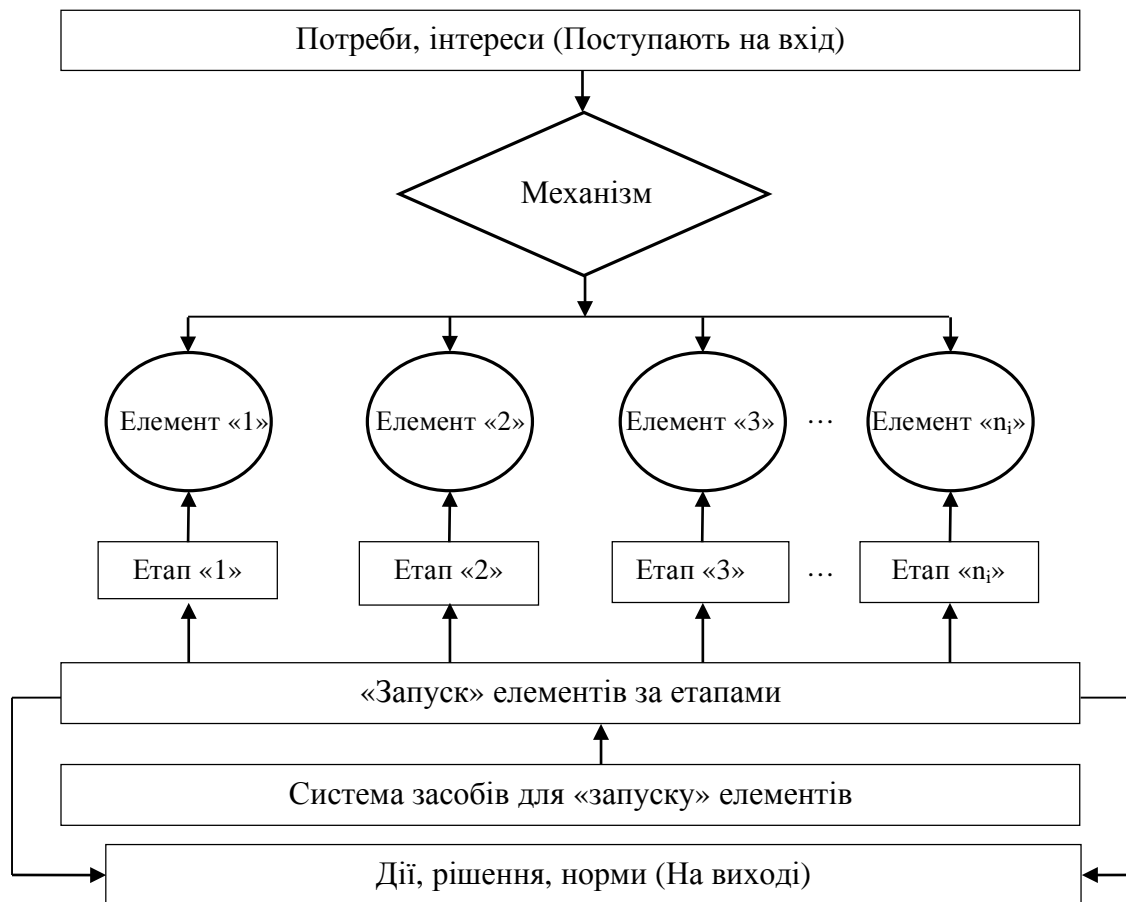
Загально визнане поняття «механізм» трактується як ієрархічна система, яка визначає порядок діяльності або дій для досягнення поставленої мети. В. Муляр вважає, що механізм – це структура, а також схема руху цієї структури [12]. На думку Т. Заславської і Р. Ривкіна [13], при визначенні сутності поняття «механізму» потрібно враховувати елементи механізму та їх взаємозв'язки. Н. Нижник, Г. Леліков визначають механізм як сукупність дій, яка забезпечує здійснення етапів [14].

Узагальнюючи існуючі підходи, можна констатувати, що під механізмом більшість вчених розуміють складний пристрій, який включає певні елементи; дію або комплекс дій; взаємодію елементів; систему (комплекс) засобів. Призначення механізму полягає у перетворенні сигналів (потреб, інтересів), що поступають на його «вхід», в результати на «виході» (рішення, норми, інші дії). Механізми є складними (ієрархізованими) знаряддями для змін, що виникають самостійно і створюються свідомо (рис. 1). В механізмах існує головний елемент. Механізми характеризуються дискретністю дій, які розпадаються на етапи, при чому кожен етап дії обумовлює наступний, вмикаючи одну з наступних можливих складових механізму. С. Рудницький пропонує замінити методи як складові механізму, що використовуються постійно, поняттям «інститути», а засоби – поняттям «ресурси», які суттєво впливають на якість функціонування механізму або спричиняють його дисфункцію [15].

При встановленні співвідношення між механізмами і засобами слід підкреслити, що сам механізм є знаряддям (інструментом), а отже, в широкому розумінні – засобом для змін. З іншого боку, засоби, що вважаються складовими механізму, краще окреслити як ресурси. Наявність або відсутність ресурсів суттєво впливає на якість

функціонування механізму або спричиняє його дисфункцію, але, на думку Г. Нестеренко, самі ресурси у механізм не входять [16].

На діяльність механізму впливає зовнішнє оточення – політична система, стан політичної культури суспільства, економічна ситуація тощо. Необхідно також звернути увагу на проблеми, які можуть виникнути при встановленні складу механізму, зокрема на те, який механізм є підмеханізмом механізму, а який слід вважати окремим механізмом.

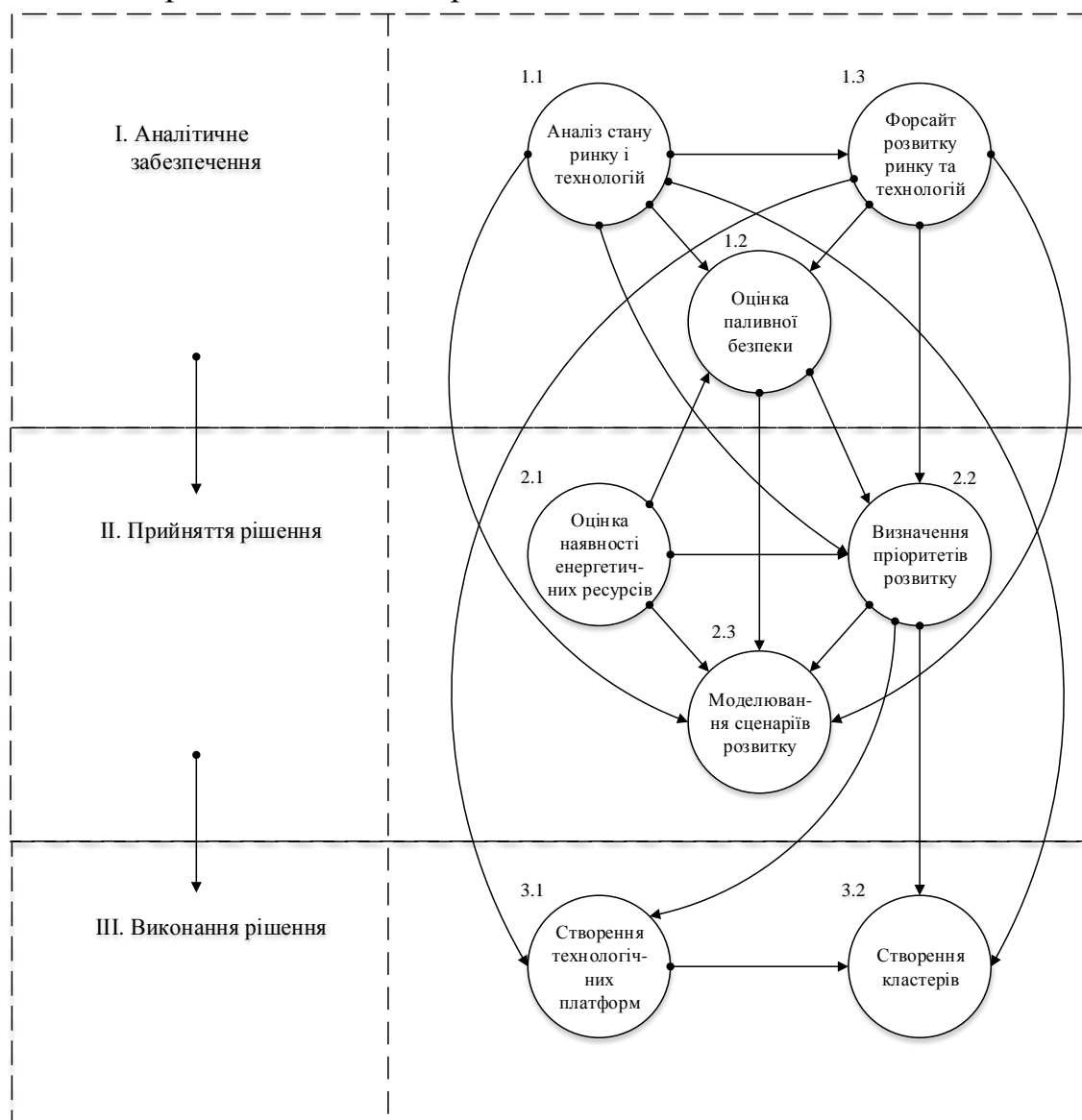


*Рис. 1. Схема функціонування механізму як ієрархічної системи
Авторська розробка.*

Так, О. Скакун вважає, що механізм правового регулювання є складовою частиною механізму соціального регулювання [17]. А. Колодій і А. Олійник [18] виділяють юридичний, психологічний і соціальний механізми. Якщо говорити про підмеханізми механізмів, то потрібно враховувати комплексність їх дій, а саме: недоліки одного з них здатні порушити нормальне функціонування інших, вважає М. Паламарчук [19]. У такому випадку виникає дисфункція механізму, яка не тотожна відсутності механізму як такого.

Етимологічний і філософський зміст поняття «механізм» надає можливість представити організаційний механізм забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в Україні, як спосіб здійснення цілеспрямованої діяльності, як систему елементів та взаємозв'язків між ними, що забезпечують її розвиток внаслідок причинно-наслідкових зв'язків.

Загальна схема та основні складові організаційного механізму забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в Україні наведені на рис. 2.



*Рис. 2. Організаційний механізм забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в Україні
Авторська розробка.*

Перші два етапи (аналітичне забезпечення та прийняття рішення організаційного механізму забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в Україні) розглядалися вище, тому зосередимося на третьому етапі «Виконання рішення». Цей етап передбачає створення технологічних платформ і кластерів і узгодження їх взаємодії.

Спочатку розглянемо таке організаційне утворення як технологічна платформа (ТП). Науковці по різному трактують сутність поняття «технологічна платформа». Так, на думку Д. Логвіна технологічна платформа – це специфічний комунікаційний інструмент, який спрямований на активізацію зусиль щодо створення перспективних технологій, нових продуктів, а також сприяючих залученню додаткових ресурсів для проведення досліджень на основі участі цих зацікавлених сторін – стейкхолдерів і інноваційного розвитку [20].

І. Дежина визначає поняття «технологічні платформи» як майданчики, де розробляється стратегія розвитку науково-технічних напрямів, яка потім лягає в основу конкретних програм і проектів рамкової програми науково-дослідних робіт [21].

Л. Федулова вважає, що технологічна платформа – це механізм державно-приватного партнерства у сфері науково-технологічного й промислового розвитку, реалізований за участю різних зацікавлених сторін, спрямований на поліпшення взаємодії й розвиток кооперації між державними й муніципальними органами, господарюючими суб'єктами – організаціями науки, освіти, реального сектора економіки, соціальної сфери, організаціями й об'єднаннями громадянського суспільства за найбільш перспективними напрямками досліджень і розробок, пов'язаним технологією та/або як такими, що мають єдину галузь застосування результатів і/або єдине функціональне призначення [22].

Таким чином, використовуючи контент-аналіз поняття «технологічна платформа» можна визначити як інструмент державної науково-технічної та інноваційної політики, який ґрунтується на державно-приватному партнерстві і спрямований на об'єднання зусиль зацікавлених акторів в науково-технічному та інноваційному розвитку економіки.

У 2000 р. ЄС висунув ініціативу створення Європейського наукового простору з метою зменшення фрагментарності дослідницької діяльності.

У 2001 р. в ЄС було створено перші дві Європейські технологічні платформи (ЄТП). Вперше концепція технологічних платформ була запропонована Європейською комісією в 2002 р. в Комюніке «Промислова політика у розширеній Європі». Поширення ЄТП набули у 7 рамковій програмі наукових досліджень і технологічного розвитку ЄС на 2007-2013 рр. Динаміка створення ЄТП в ЄС у 2001-2012 рр. наведена на рис. 3.

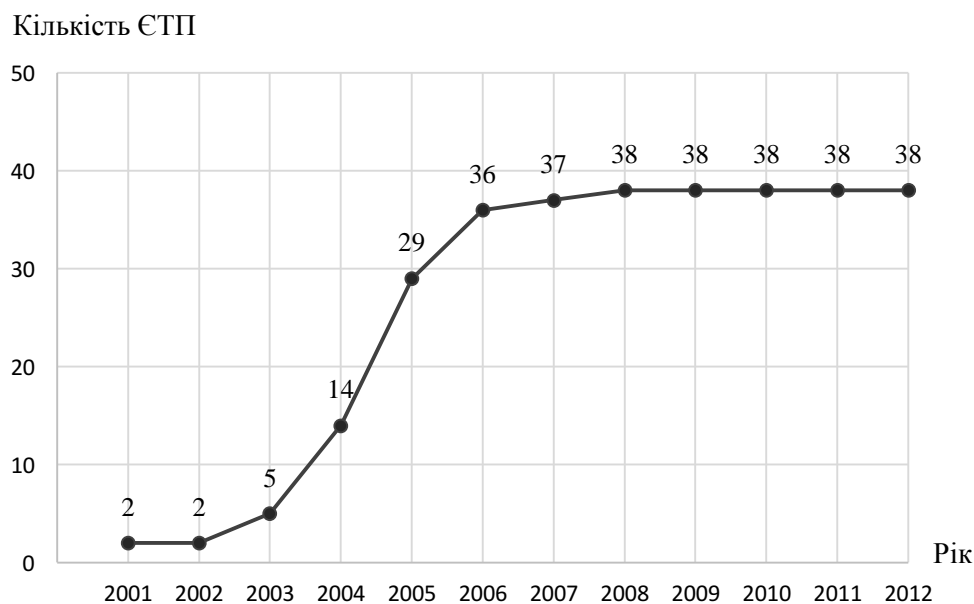


Рис. 3. Динаміка створення ЄТП в ЄС у 2001-2012 рр.

Джерело: [23]

На сьогоднішній день офіційне визнання Європейської комісії одержали 36 ЄТП.

Висновки. Таким чином, організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку промисловості з виробництва рідкого моторного палива в країні складається з трьох блоків: аналітичне забезпечення; прийняття рішення; виконання рішення.

Етап виконання рішення включає в себе створення технологічних платформ і кластерів. В Україні на цей час немає ніяких нормативно-правових і програмних підстав для створення і розвитку технологічних платформ, тому в країні вони перебувають у зародковому стані. Процес кластеризації економіки в Україні на сьогоднішній час також знаходиться на початковій стадії. Країна за субіндексом рівня кластерного розвитку (3,1) посідає тільки 108-е місце серед інших держав світу.

Організація і забезпечення функціонування технологічних платформ в Україні повинно здійснюватися згідно методичного підходу, який складається з наступних етапів: підготовчий, організаційний, дослідницький і комерціалізації. В Україні згідно цього методичного підходу пропонується створення ТП «Альтернативна енергетика», одним з основних напрямів досліджень якої є створення виробництва синтетичного рідкого моторного палива в країні з низькосортного вугілля.

Організація і забезпечення функціонування кластерів в Україні повинно здійснюватися згідно методичного підходу, який складається з наступних етапів: підготовчий, організаційний і функціональний. В Україні згідно цього методичного підходу пропонується створення кластеру з виробництва синтетичного рідкого моторного палива в Львівсько-Волинському басейні. Ефективне створення і забезпечення функціонування ТП і кластерів в країні можливе тільки на основі їх взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бушуев В.В., Конопляник А.А., Миркин Я.М. и др. Цена на нефть: анализ, тенденции, прогноз. – М. : ИД «Энергия», 2013. – 344 с.
2. Кизим М. О. Форсайт-прогнозування пріоритетних напрямів розвитку нанотехнологій і наноматеріалів у країнах світу й Україні : монографія / М. О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, І. В. Шостак, М. О. Данова. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. 272 с.
3. Кузнецов А.М. GTL: состояние и перспективы. / А.М. Кузнецов, В.И. Савельев, Н.В. Бахтизина. / Научно-технический вестник ОАО «НК «РОСНЕФТЬ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_publication/177183/v02_2012.pdf
4. Логинов В. А. Влияние рециркуляции синтез-газа на процесс синтеза углеводородов из СО и Н₂ на кобальтовых катализаторах. - Диссертация на соискание учёной степени кандидата технических наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gubkin.ru/diss2/files/Dissertation_Loginov_VA.pdfReferences
5. Неисчерпаемый ресурс / Джулиан Саймон: Пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2005. – 797 с.
6. Симмонс Мэтью Р. Закат арабской нефти. Будущее мировой экономики: пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 496 с.
7. Yueh L. An International Approach to Energy Security / World Economic Forum, Global Agenda Council of Energy Security. URL: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lang=en&id=116594>.

8. Захаров А. Н. Глобальная энергетическая проблема в мировой экономике // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – №3. – С. 3-10.
9. Латов Ю. Сущность и типология глобальных проблем [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru>
10. Медоуз Донелла Х., Медоуз Деннис Л., Рэндерс Йорген, Беренс III Вильям. Пределы роста: пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.
11. Форрестер Дж. Мировая динамика: пер. с англ. – М. : Изд-во «Наука», 1978.
12. Муляр В. І. Самореалізація особистості як соціальна проблема (філософсько-культурологічний аналіз). – Житомир: ЖІТІ. – 1997. – С. 107-108.
13. Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Экономическая социология: исторические предпосылки и объект изучения. // Экономическая социология – перестройка. – М.: Прогресс, 1989. – С. 30.
14. Нижник Н., Леліков Г., Мосов С. Про співвідношення категорій «процес» і «механізм» та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади // Вісник державної служби України – 2001. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/control/uk/>
15. Рудницький С. В. Категорія «механізм» та гносеологічні можливості для опису явищ і процесів суспільно-політичного життя // Держава і право. Вип. 53. – С.679-685.
16. Нестеренко Г. О. Самовідтворення української політичної нації: принципи та механізми: Дис. докт. філос. наук. – К., 2008. – 347 с.
17. Скаун О.Ф. Теорія держави і права. – Х.: Консум. - 2001. – 656 с.
18. Колодій А.М., Олійник А.Ю. Права людини і громадянина в Україні. – К.: Юрінком Інтер. – 2003. – С. 219.
19. Паламарчук М.О. Ефективність механізмів народовладдя як основа внутрішньополітичної безпеки України: Дис. ... канд. політ. наук. – К., 2007. – С. 28.
20. Логвин Д. Д. Механизм формирования региональных технологических платформ // Социально-экономические явления и процессы – №11 (057). – 2013. – С. 65-69.
21. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И. Г. – М. : Издательство Института Гайдара, 2013 – 124 с.
22. Федулова Л.І. Технологічні платформи як механізм інтеграції освіти, науки та виробництва // Наукові праці. Економіка. Правознавство. Випуск 149. Том 161. – С. 81-86.
23. Густап Н.Н. Еввропейские технологические платформы: понятие, история создания, характеристика // Известия Томского политехнического университета – 2012 – Т. 321. – №6 – с. 56-59.

УДК 338.012; 338.14+343.352

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ В ЛІСОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.111.75

Ярошенко І.В., к.е.н.*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку*

Метою статті є обґрунтування шляхів запобігання і протидії корупції в лісовій галузі України. Корупція в лісовій галузі є перепорою її розвитку, модернізації, впровадження реформ. У статті оцінено рівень корупції та тінізації економіки України. Подолання корупції у лісовому господарстві не може бути здійснено виключно на галузевому рівні, це проблема державна, яка повинна вирішуватися шляхом впровадження механізмів, інструментів, заходів державного регулювання. Визначено, що для подолання корупції у лісовій галузі необхідно: створення системи стратегічних документів з державного регулювання розвитку галузі; розмежування функції регулювання, нагляду і контролю за здійсненням господарської діяльності серед органів державної влади; зменшення рівня монополізації ринку лісових ресурсів; здійснення інвентаризації лісових ресурсів та забезпечення доступу до інформації про лісові ресурси та управління ними; зниження адміністративного тиску; удосконалення нормативно-правового забезпечення регулювання ринку деревини.

Ключові слова: лісова галузь, корупція, тінізація економіки, державне регулювання

UDC 338.012; 338.14+343.352

**OVERCOMING CORRUPTION
IN THE FORESTRY SECTOR OF UKRAINE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.111.75

Yaroshenko I., PhD in Economics*Research Center for Industrial Problems of Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

The purpose of the article is to substantiate the ways to prevent and combat corruption in the forestry sector of Ukraine. Corruption in the forestry sector is an obstacle to its development, modernization, implementation of reforms. The article assesses the level of corruption and the size of the shadow economy in Ukraine. Overcoming corruption in the forestry sector cannot be made solely at the sectoral level, since this is a problem of state concern that needs to be addressed through the implementation of mechanisms, tools and measures of state regulation. It is determined that to overcome corruption in the forestry sector it is necessary to create a system of strategic documents on state regulation of the sector; differentiate the functions of regulation, supervision and control over the implementation of economic activities among public authorities; reduce the

level of monopolization of the forest products market; implement the inventory of forest resources and provide access to information about forest resources and management; decrease the administrative pressure; improve the regulatory framework for the wood market.

Keywords: forestry sector, corruption, shadow economy, state regulation

Актуальність проблеми. Лісове господарство України є важливою складовою національної економіки. Загальна площа лісових ділянок, що належить до лісового фонду України, становить 10,4 млн. га, в тому числі вкриті лісовою рослинністю 9,6 млн. га. Лісистість України становить 15,9%. Але, незважаючи на досить невелику лісистість території, Україна займає 9-те місце у Європі за площею лісів та 6-те місце за запасами деревини [1]. Відсутність чіткої системи у діяльності лісгоспів, користування радянськими принципами роботи, небажання переходити на європейську і ринкову модель фінансової діяльності, корупція – це чинники, що руйнують лісову галузь України і сприяють розкраданню державних багатств і коштів.

Тіньовий ринок української деревини сьогодні коливається в межах 3-4 мільйонів кубометрів. Втрати від цього за останні 5 років досягають близько 300 млн. грн., причому це тільки прямі втрати. А є ще опосередковані – проблеми для екології, корупція в силових структурах та органах місцевої влади [2].

Корупція досить складне соціально-економічне явище, наслідки якого проявляються у всіх сферах життєдіяльності суспільства, а масштаби її поширення в лісовій галузі є загрозою для економічної та екологічної безпеки України, перепоною для соціально-економічного розвитку, модернізації та проведенню реформ.

Аналіз останніх публікацій. Розробкою шляхів запобігання і протидії корупції присвячено роботи таких українських дослідників, як І. Губарева, І. Мазур, М. Мельник, Е. Невмержицький, В. Предборський, М.Хавронюк, та зарубіжних вчених – В. Андріанова, Л. Гевелинга, Н. Еріашвілі, С. Єчмакова, В. Лаптеакру, С. Роуз-Акермана та інш. Незважаючи на велику увагу до корупції, існує низка не вирішених завдань щодо пошуку методів, механізмів, інструментів запобігання і протидії даному явищу. Нагальною проблемою для України є зниження рівня корупції і викриття корупційних схем в сфері лісового господарства,

у зв'язку з чим потребують додаткового вивчення питання обґрунтування шляхів запобігання і протидії корупції в лісовій галузі.

Метою статті є обґрунтування шляхів запобігання і протидії корупції в лісовій галузі України.

Виклад основного матеріалу. Упродовж 2008–2017 рр. Україна залишається однією з найбільш корумпованої країною Європи, про що свідчить динаміка зміни значення Індексу сприйняття корупції (CPI) [3]: у 2006 р. значення індексу для України становило 28 балів, у 2008 р. – 25, у 2015 р. – 27, у 2016 р. – 29, у 2017 р. – 30 балів зі 100 можливий, де 100 означає найменш корумповану державу. У 2017 р. за Індексом сприйняття корупції Україна посіла за рівнем корупції 130-ту позицію зі 180 країн світу разом із Гамбією, Іраном, М'янмою та Сьєрра-Леоне. У всесвітньому рейтингу CPI Україна цього року вперше з 2010 року обійшла Росію (29 балів), яка не покращила свої позиції за минулий рік. Результати інших сусідів і далі вищі, ніж в Україні: Польща — 60, Словаччина — 50, Румунія — 48, Угорщина — 45, Білорусь — 44, Молдова — 31. Отже, незважаючи на проголошення боротьби з корупцією пріоритетним напрямом реформування суспільного розвитку, ефективність протидії їй істотно не покращилася.

Суттєвим кроком у формуванні інституційного базису антикорупційної системи України стало прийняття Верховною Радою України у 2014 р. пакету антикорупційних законів. Це закони України: «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки», «Про Національне антикорупційне бюро України», «Про запобігання корупції», якими запроваджено нові інституції з виявлення, розслідування та розкриття корупційних правопорушень (Національного агентства з питань запобігання корупції (НАЗК), Спеціалізованої антикорупційної прокуратури (САП) та Національного антикорупційного бюро (НАБУ)) та затвердження Кабінетом Міністрів у 2015 р. Державної програми реалізації Антикорупційної стратегії на 2015–2017 роки. Як показав проведений аналіз, реалізація Антикорупційної стратегії у 2015–2016 рр. не забезпечила комплексного ефекту антикорупційної політики, за винятком прогресу за її окремими напрямками: електронного декларування активів та запровадження системи ProZorro.

Корупція є передумовою і наслідком функціонування тіньової економіки держави, а суб'єкти корупційних діянь – одні з основних споживачів послуг з легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом, і водночас – неодмінні учасники більшості схем їх «відмивання». Саме тому без радикального зниження рівня корупції заходи щодо детінізації національної економіки, запобігання та протидії організованій злочинності, відмиванню «брудних» коштів не дадуть очікуваного ефекту. Спроби побороти корупцію лише за допомогою вибіркового покарання за корупційні діяння не будуть ефективними, оскільки залишаються глибинні чинники цих соціальних поведінкових деструкцій, а легалізація або «відмивання» злочинних, у т. ч. корупційних, доходів набули якісно нового поширення в період економічної нестабільності [4].

За розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2017 р. рівень тіньової економіки склав 31% від офіційного ВВП, що на 4% менше порівняно з показником 2016 року. Детінізація української економіки стала можливою завдяки: збереженню відносної макрофінансової стабільності в умовах реалізації політики, спрямованої на розширення внутрішнього попиту, а також диверсифікації ринків збуту продукції українських виробників; збереженню високого рівня ділової активності бізнесу в умовах покращення очікувань та рівня сприйняття українських реформ у світі; зниження інвестиційних ризиків на тлі відносної макрофінансової стабілізації та продовження процесів реформування економіки. Водночас динаміка детінізації стримується невирішеними проблемами, які негативно позначаються на розвитку економіки країни в цілому. Це, зокрема: низька довіра до інститутів влади; збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни; наявність непідконтрольних владі територій, утворених у ході військової агресії на території країни [5].

Динаміка рівня тіньової економіки в Україні в розрізі видів економічної діяльності у 2017 р. була різноспрямованою. Відмічається тенденція до зменшення рівня тіньового сегменту у чотирьох агрегованих ВЕД – у переробній промисловості (на 7% порівняно з 2016 р.), у добувній промисловості (на 1%), у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» (на 2%), у ВЕД «Операції з нерухомим майном» (на 4% відповідно). У решти основних агрегованих видах економічної діяльності за підсумком 2017 р.

спостерігалось збільшення рівня тіньової економіки: в оптовій та роздрібній торгівлі на 1%, у будівництві на 2%, у сільському та рибному господарстві на 5%, у ВЕД «Транспорт, сільське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» на 7% (рис. 1).

Як видно з рис. 1, якщо у 2016 р. найбільший рівень тіньової економіки (42 % від обсягу ВДВ у ВЕД) було зафіксовано у ВЕД «Операції з нерухомим майном», то у 2017 р. лідером з тінізації стала добувна промисловість (39 % від обсягу ВДВ у ВЕД). Сільське, лісове та рибне господарство має традиційно найнижчий рівень тіньової економіки, хоча у 2017 році спостерігається його суттєве збільшення з 9 % до 14 %.

У той же час, за даними британської екологічної організації Earthsight, лісова галузь України поринула в незаконність, з найсерйознішими проблемами, пов'язаними з корупцією серед державних підприємств, які займаються здебільшого лісозаготівлями, і їх керівництвом в агентстві лісових ресурсів.

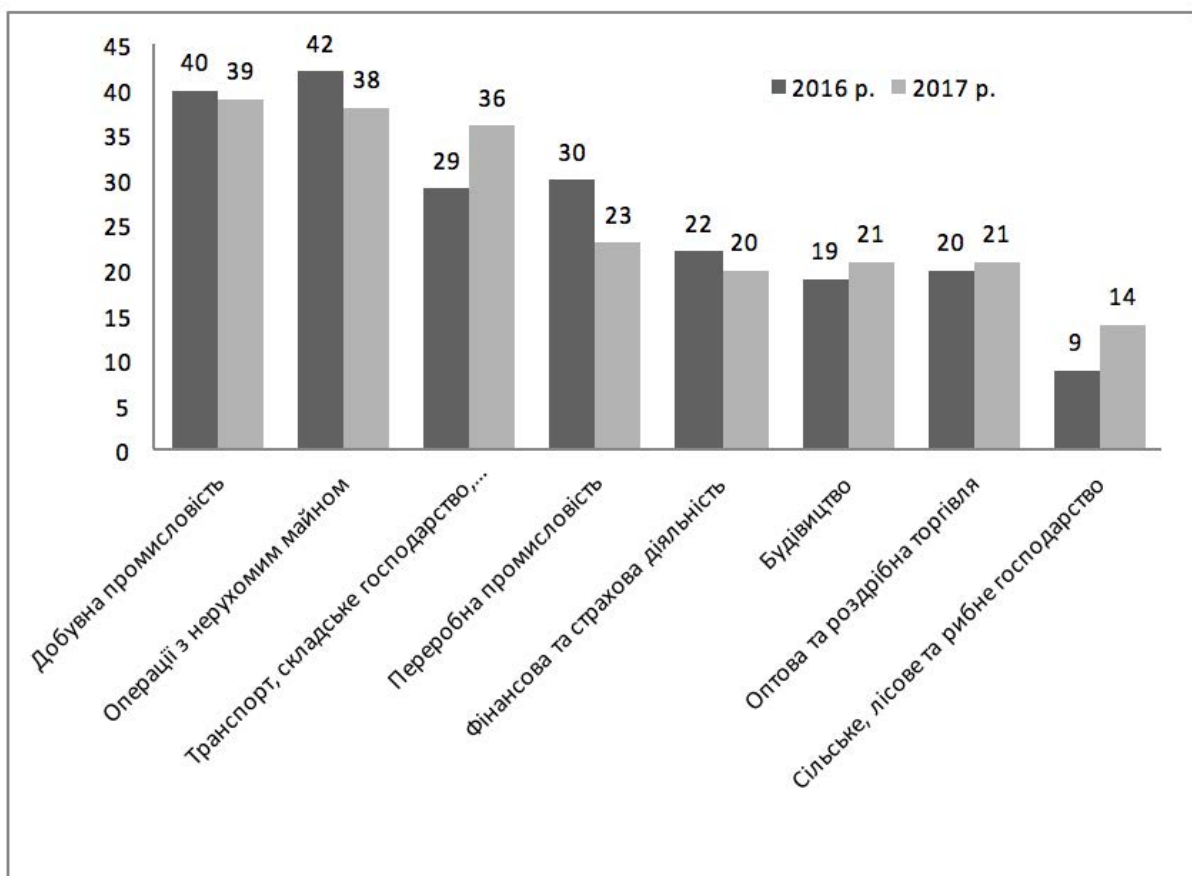


Рис. 1. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від обсягу офіційного ВДВ відповідного ВЕД

Джерело: [5]

Ця корупція загрожує лісам України, а в більш широкому сенсі, підриває управління в державі. Лісова галузь в Україні приносить 1,7 млрд.

доларів, дає роботу 350 тис. працівників і становить майже 4% ВВП. При цьому ЄС є найбільшим місцем експорту української деревини, туди йде 70% від загального обсягу. Закупівлі ЄС різко зросли, досягнувши 1 млрд. євро у 2017 році. Британські дослідники стверджують, що мають докази про корупційну складову під час заготівлі щонайменше 40% цього лісу [6].

Найбільші збитки державі приносять такі види лісової корупції [7]: домовленості з покупцями деревини (торгівлею через посередників з оплатою за продукцію і фіктивні маркетингові послуги); продаж лісопродукції з свідомо зміненими показниками розмірів і якості, за заниженими цінами з отриманням різниці між договірною і фактичною вартістю; централізований збір коштів з кубометра проданої деревини з передачею їх по ланцюжку вищому начальству; просування інтересів певних споживачів деревини шляхом пріоритетного відвантаження сировини або допомоги в отриманні дозвільних документів на нелегальну деревину; надання продуктів, прав користування, послуг, посад, вигідних контрактів або роботи за гроші чи послуги; використання службових повноважень для просування на керівні посади людей, які не мають відповідної освіти, досвіду, моральних якостей, з міркувань, не пов'язаних з підвищенням рівня ведення лісового господарства, в тому числі політичних або меркантильних; тіньовий продаж або передача в користування земель, будівель чи іншого державного майна – останнім часом спостерігаються ознаки недобросовісної торгівлі пиломатеріалами та дровами на внутрішньому ринку, а також ознаки наявності схем, пов'язаних з тіньовим «приватно-державним» партнерством при заготівлі деревини і її розпилюванні. Перелічені прояви корупції дуже важко виявити і доказати – особливо в умовах галузевої солідарності (кругової поруки) і традиційної терпимості лісників до корупції. Всі корупційні схеми базуються на використанні посадових повноважень для особистого збагачення за рахунок держави, що приносить неймовірні нелегальні прибутки та шалені збитки Україні.

Ознаки наявності корупції при експорті деревини, як стверджує в своїх дослідженнях FLEG II (програма Світового банку «Правозастосування й управління в лісовому секторі країн східного регіону дії європейського інструменту сусідства та партнерства-2»), добре відомі й легко ідентифікуються. До них належать: закритість і викривлення інформації про експорт деревини державними

підприємствами; погоджена переорієнтація державних лісових підприємств на поставку деревини на ринки, лояльні до корупції, до яких належать ринки Китаю, Румунії і Туреччини; організація торгівлі через посередників і компанії, зареєстровані в офшорних зонах та інших країнах з м'якою системою оподаткування; свідоме заниження цін на експортовану продукцію з метою отримання маржі [8].

Шляхами запобігання і протидії корупції у лісовій галузі є:

1. Створення системи стратегічних документів з розвитку галузі. Україні потрібна законодавчо закріплена Лісова політика та Стратегія розвитку лісової галузі, в яких повинно бути визначено стратегічні цілі розвитку лісової галузі, економічні, екологічні й соціальні пріоритети в досягненні цих цілей, інструменти та механізми державного регулювання і запобігання і боротьби з корупцією. Розроблена Державним лісним агентством Стратегія реформування лісового господарства України на період до 2022 року [9], в якій корупцію визнано причиною проблем в лісовому господарстві, а однією з цілей – необхідність запровадження дієвих механізмів ліквідації діючих корупційних схем та запобігання виникненню нових, відправлена на доопрацювання.

2. Розмежування функції регулювання, нагляду і контролю за здійсненням господарської діяльності серед органів державної влади. На сьогоднішній день дані функції зосереджені в одному державному органі, а саме в Державному лісному агентстві, що потенційно має корупційну складову. Спираючись на рекомендації, що були надані експертною місією ЄС ТАІЕХ [10], головною метою якої було вивчення та оцінка запропонованих структурних реформ зокрема – реформи системи управління лісовим господарством для забезпечення чіткого розмежування функцій між суб'єктами лісового господарства в Україні, зазначимо, що для формування та реалізації дієвої державної політики у сфері використання та відтворення лісових ресурсів України необхідно: контрольні функції зосередити в одному органі – Державному агентстві лісових ресурсів України; залишити за Державним агентством лісових ресурсів України виконання завдань щодо здійснення державного управління в галузі ведення лісового і мисливського господарства з обов'язковим представництвом в усіх областях України, а також функції моніторингу лісів (планування, інвентаризація, ліцензування рубок, моніторинг руху деревини і продаж); менеджмент лісів здійснювати

підпорядкованою Кабінету Міністрів України Компанією, власником якої є держава, яка повинна мати Раду Директорів і Наглядову раду, щоб гарантувати її незалежність і прозорість.

3. Зменшення рівня монополізації ринку лісових ресурсів. Відповідно до Земельного та Лісового кодексів ліси України можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності. Переважна більшість лісів перебуває у державній власності. У процесі розмежування земель до комунальної власності можуть бути віднесені близько 1,3 млн га (13%) земельних ділянок лісогосподарського призначення, що знаходяться у постійному користуванні комунальних підприємств, підпорядкованих органам місцевого самоврядування. Частка лісів приватної власності складає менше 0,1% загальної площі лісових земель [1].

4. Здійснення інвентаризації лісових ресурсів та забезпечення доступу до інформації про лісові ресурси та управління ними. Досі в Україні не проведено належної інвентаризації лісових ресурсів. Останній облік лісів проводився в 2011 році, повний облік всіх лісів України проводився ще у 1996 році. Незважаючи на запровадження електронних сервісів та реєстрів права власності (Єдиного державного реєстру речових прав на нерухоме майно, Публічної кадастрової карти України тощо), їх наповненість незадовільна, а доступ до Лісового кодексу до недавнього часу було обмежено.

В Україні ведення Лісового кадастру регламентується Лісовим кодексом України [11]. Ведення кадастру покладено на Державне агентство лісових ресурсів України. Метою ведення даного кадастру відповідно до ст. 49, 50 Лісового кодексу України є: 1) ефективна організація охорони і захисту лісів, раціонального використання лісового фонду України, відтворення лісів, здійснення систематичного контролю за якісними і кількісними змінами лісів; 2) забезпечення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, заінтересованих підприємств, установ, організацій і громадян достовірною та об'єктивною інформацією щодо природного, господарського стану та правового режиму використання лісового фонду України.

Необхідно зазначити, що облік лісів є складовою державного лісового кадастру, однак законодавство не встановлює строку проведення чергового обліку, відносячи його визначення до компетенції Державного

агентства лісових ресурсів. Поряд з цим, проблемним аспектом є доступ до кадастру, законодавством не передбачено, що лісовий кадастр є автоматизованим.

5. Зниження адміністративного тиску. Для спрощення митних процедур при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та експортно-імпорتنних операцій, процедур ліцензування, видачі інших дозвільних документів необхідно впровадження механізму так званого «єдиного вікна» на кордоні та у Центрах надання адміністративних послуг.

6. Удосконалення нормативно-правового забезпечення регулювання ринку деревини. Аналітики Офісу ефективного регулювання провели аналіз проблематики лісової галузі і презентували його у Зеленій книзі «Регулювання ринку деревини». За даними цього дослідження 50% актів, що регулюють ринок деревини, провокують високі корупційні ризики через неактуальність. А 6 із 44 актів є відверто незаконними. Відтак, нинішнє правове поле не здатне забезпечити облік лісів та їх використання, безсиле перед незаконними рубками, не забезпечує ефективних механізмів охорони лісу та прозорої реалізації деревини [2].

Висновки. Подолання корупції у лісовому господарстві не може бути здійснено виключно на галузевому рівні, це проблема державна, яка повинна вирішуватися шляхом впровадження механізмів, інструментів, заходів державного регулювання. Визначено, що для подолання корупції у лісовій галузі необхідно: створення системи стратегічних документів з державного регулювання розвитку галузі; розмежування функції регулювання, нагляду і контролю за здійсненням господарської діяльності серед органів державної влади; зменшення рівня монополізації ринку лісових ресурсів; здійснення інвентаризації лісових ресурсів та забезпечення доступу до інформації про лісові ресурси та управління ними; зниження адміністративного тиску; удосконалення нормативно-правового забезпечення регулювання ринку деревини. Також зниженню рівня корупції в лісовій галузі сприятиме: запровадження комп'ютеризації документообігу, усунення браку прозорості в діяльності органів лісового господарства та поліпшення умов доступу громадськості до інформації щодо лісового сектору, удосконалення системи контролю за використанням державного майна з метою недопущення одержання прихованих прибутків керівними органами або їх сприяння іншим особам,

дотримання законодавства щодо державних закупівель у діяльності лісогосподарських підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Публічний звіт за 2016 рік. Державне агентство лісових ресурсів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/archive/docview?typeId=177276>
2. Україна, яка хворіє на «безліс»: вирубки, пожежі і корупція [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/33377/>
3. Індекс корупції CPI 2017. Transparency International [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2017/>
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К. : НІСД, 2017. – 928 с.
5. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні 2017 рік. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://issuu.com/mineconomdev/docs/__2017
6. Причетні до корупції. Earthsight [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.earthsight.org.uk/complicitincorruption>
7. Сумнівні цифри і тотальна корупція: як влада знищує лісову галузь. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://p-p.com.ua/news/sumnivni-tsyfry-i-totalna-koruptsiya-yak-vlada-znyshchue-lisovu-galuz/>
8. Програма Світового банку «Правозастосування й управління в лісовому секторі країн східного регіону дії європейського інструменту сусідства та партнерства-2» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fleg.org.ua/category/news/page/2>
9. J. Zafran, S. Voke, J. Wall, O. Tokač. Forest Governance Reform in Ukraine. Institutional Reform of the Forest-based Sector // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/91823/>
10. Стратегія реформування лісового господарства України на період до 2022 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/87278/>
11. Лісовий кодекс України. Постанова Верховної Ради України за № 3852-ХІІ від 21.01.1994 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3852-12/page>

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 658.15:330.13

БЮДЖЕТУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.121.76

Дорошенко Г.О., д.е.н.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Стратегічні цілі, завдання, бізнес-процеси, загальна ефективність та прибутковість діяльності, які визначають вартість акціонерних товариств, пов'язані з адекватним складанням та чітким виконанням бюджетів. Метою статті є дослідження формування подвійного бюджету грошових потоків з урахуванням зв'язку і взаємозалежності між стратегічними і поточними бюджетами за для підвищення вартості акціонерних товариств. З'ясовано, що бюджетування є найкращим інструментом забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства необхідними коштами на визначений період і за прийнятною вартістю, дозволяє будувати систему контролю за ними, при цьому підприємство самостійно обирає кількість та види бюджетів, що формуються. Автор вважає, що вибір конкретних видів бюджетів залежить від специфіки діяльності акціонерного товариства з урахуванням вимог ефективності управління грошовими активами. Короткостроковий бюджет строком на декаду, місяць або один квартал формується за даними стратегічного річного бюджету, який передбачає альтернативні варіанти формування і використання грошових потоків. З'ясовано, що формування системи планування на основі подвійного бюджетування дозволяє пов'язати індикативний бюджет з поточним річним планом та оперативними платіжними календарями, дозволяє збалансовувати стратегічні і поточні цілі акціонерного товариства. Зроблено висновок, що бюджетування дає змогу наочно зобразити процес зміни вартості та внесок кожного структурного підрозділу у цей процес. Подальшого дослідження вимагає створення механізмів сполучення за обсягами платежів у межах від доби до тижня з грошовими потоками кварталних бюджетів. Це дозволить ефективніше управляти потоками грошових активів в межах потрібної норми ліквідності на конкретну дату.

Ключові слова: грошові потоки, вартість акціонерних товариств, бюджетування, оцінка вартості, стратегічний бюджет, поточний бюджет, платіжний календар.

UDC 658.15:330.13

CASH FLOWS BUDGETING AS AN ELEMENT OF THE MECHANISM OF JOINT-STOCK COMPANIES VALUATION

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.121.76

Doroshenko A., Dr.of Econ.Sc.*Kharkov National University named after V. Karazin*

Strategic goals, objectives, business processes, overall efficiency and profitability of activities that determine the value of joint stock companies are related to the adequate compilation and strict implementation of budgets. The investigation of formation the double budget of cash flows taking into account the connection and interdependence between strategic and current budgets for the increase of the value of joint-stock companies is the purpose of the article. It has been found out that budgeting is the best tool for providing operational, financial and investment activity of the enterprise with the necessary funds for a certain period and at an acceptable cost. Budgeting allows to build a system of control over those activities, and the enterprise independently chooses the number and types of budgets. The author believes that the choice of specific types of budgets depends on the specifics of the company, taking into account the requirements of the effectiveness of monetary assets management. It has been learnt that the formation of planning system on the basis of double-budgeting allows linking the indicative budget with the current annual plan and operational payment calendars, as well as allows to balance the strategic and current goals of the joint-stock company. It has been concluded that budgeting allows to clearly depict the process of changing the value and contribution of each unit in this process. The further researches should be concentrated on the issue of creation the communication mechanisms for the amount of payments in the period from day to week with cash flows of quarterly budgets. It would allow to get more efficient management of cash assets flows within the required liquidity ratio for a specific date.

Keywords: cash flows, the value of joint-stock companies, budgeting, the value estimation, strategic budget, current budget, payment calendar.

Актуальність проблеми. Посилення як внутрішньої так і глобальної конкуренції й обмеженість ресурсів вимагає від підприємств впровадження на постійній основі сучасних засобів підтримки ефективності діяльності, зокрема в сфері фінансового планування та прогнозування. Це спонукає національні підприємства, перед усім акціонерні товариства, переймати провідний досвід у системі фінансового планування, впроваджувати сучасні системи стратегічного та поточного бюджетування, що дозволяє відмовитися від реактивного управління фінансам.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми стратегічного фінансового планування та бюджетування висвітлено в наукових працях Р. Акоффа, І. Балабанова, І. Бланка, В. Винокурова, С. Голова, К. Друрі, В. Гамаюнова, С. Гончарової, Л. Довгань, С. Ковтуна, В. Майєра, М. Мескона, В. Савчука, В. Самочкина, Д. Хана, Р. Фрейзера, В. Хруцького, Д. Шевчука та інших. Проте певні теоретичні та практичні питання потребують подальшого дослідження, зокрема в частині взаємозв'язку стратегічних та поточних бюджетів грошових потоків підприємства, які часто використовуються окремо один від одного для різних цілей без розуміння їхньої взаємозалежності. Крім того їх застосування рідко пов'язується зі зростанням вартості підприємств.

Метою статті є дослідження формування подвійного бюджету грошових потоків з урахуванням зв'язку і взаємозалежності між стратегічними і поточними бюджетами з метою підвищення вартості акціонерних товариств.

Викладення основного матеріалу дослідження. У довгостроковій перспективі управління акціонерним товариством орієнтовано на підвищення його вартості. Бюджетування є сучасним видом фінансового планування, який передбачає вартісний вираз цілей підприємства і націлений на аналіз, контроль, оцінку, корегування процесу реалізації стратегії акціонерного товариства, спрямованої на підвищення його вартості. Визначальна роль грошових потоків в управлінні вартістю підприємства була доведена Д. Мактаггартом [1, с. 158].

Ключова роль бюджетування у формуванні вартості акціонерного товариства реалізується через такі сходини:

1. Визначення цілей фінансової стратегії;
2. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;
3. Вибір фінансової стратегії;
4. Формування бюджетів;
5. Управління бізнес-портфелем;
6. Контроль капіталу, що передбачає оцінку вартості акціонерного товариства, його ліквідність, рентабельність та прибутковість.

Безумовно вартість бізнесу визначається не тільки прогнозованістю грошових потоків, але і якістю управлінських рішень, налагодженістю комунікацій та іншими чинниками, проте фінансові ресурси є підґрунтям для реалізації всієї діяльності підприємства. Основою фінансового планування у вигляді бюджетування є прогнозування основних показників діяльності підприємства, в першу чергу, його грошових потоків. Крім того,

воно повинно враховувати чинники, що впливають на вартість акціонерного товариства: кон'юнктуру ринку, темпи зростання прибутку, дохід на інвестований капітал, ризик, ліквідність, рівень контролю за бізнесом. Зростання вартості акціонерного товариства – це одночасно і мета управління і рушійний мотив бюджетування, тому необхідно визначати її кількісно.

Стратегічне бюджетування визначає основні завдання, головні параметри і можливі альтернативи для поточного фінансового планування, які у подальшому розвиваються до деталізованих бюджетів та платіжних календарів. Сучасні підходи до бюджетування дозволяють формувати бюджети з діапазоном від однієї доби до 5 років. Це дозволяє гнучко реагувати на проблеми, що виникають або тільки зароджуються, обираючи з прогнозованих альтернатив найбільш актуальну на конкретний період, з подальшою деталізацією цієї альтернативи до оперативних бюджетів – платіжних календарів. Таким чином бюджетування дозволяє найбільш швидко реагувати на поточні проблеми і швидко приймати зважені рішення з оцінених раніше планових альтернатив [2].

Забезпечення фінансової рівноваги грошових потоків у динамічному ринковому середовищі є первинною поточною метою підприємства, що повинна забезпечити наступну - наявність та максимізацію прибутку. Далі обидві мають забезпечувати стратегічні цілі, а саме сталий економічний розвиток підприємства та максимізацію його ринкової вартості [3].

Зміст та рівень деталізації прогнозування у бюджетуванні грошових потоків залежить від виду прогнозу. Для стратегічного бюджетування характерне застосування довгострокового екстраполяційного прогнозування, яке спирається на результати регресійного аналізу за попередні 10-15 бюджетних періодів, але при цьому враховуються сценарні підходи до аналізу (найчастіше стратегічні бюджети формуються для трьох варіантів: песимістичного, оптимістичного та ймовірнісного).

Вітчизняні акціонерні товариства, які застосовують прогнозування грошових потоків, використовують довгострокове (на період понад один рік) прогнозування грошових потоків з побудовою як екстраполяційних, так і альтернативних прогнозів розвитку підприємства. Але сучасні умови невизначеності вимагають формування стратегічних прогнозів грошових коштів на період до одного року з розбивкою по кварталах.

Для урахування стратегічної та поточної складової бюджетування грошових потоків використовується доволі прогресивна бюджетна модель «подвійного бюджетування». Підприємства використовують «подвійний»

бюджет, який має дві складові: стратегічну та поточну. Така форма бюджетування має наметі «захист» стратегічної діяльності від поточної, оскільки видатки на здійснення стратегічних заходів плануються, здійснюються та контролюються окремо [4].

Крім того така технологія «подвійного бюджетування» дозволяє відповідно до постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища щоквартально переглядати плани. На початку нового бюджетного року затверджуються два взаємозалежних бюджети грошових потоків стратегічний індикативний або «ковзний» бюджет (прогноз грошових потоків з розбивкою по кварталах на один рік) і короткостроковий бюджет (план на перший квартал). Таким чином, формується план обов'язковий для виконання на перший квартал і прогноз, який не є обов'язковими за визначенням, а є лише орієнтиром для планових завдань.

Після закінчення першого кварталу до індикативного бюджету на поточний рік додаються результати реалізації короткострокового прогнозу ще один квартал - на перший квартал наступного року. Таким чином і він перетворюється на новий річний стратегічний бюджет, який починається другим кварталом поточного року, а закінчується після першого кварталу наступного року. Така ж послідовність реалізується у кожному наступному кварталі, що забезпечує безперервне щоквартальне короткострокове прогнозування і пояснює назву «ковзний» бюджет. Протягом трьох кварталів плани квартальних бюджетів складаються в рамках $\frac{1}{4}$ річного бюджету розвитку. Бюджет на четвертий квартал розраховується як різниця між величиною річного стратегічного бюджету і досягнутих показників за перші три квартали.

Така послідовність дозволяє здійснювати паралельне прийняття чергового квартального поточного бюджету та коригування індикативного бюджету грошових потоків. Таким чином з метою підвищення ступеня вірогідності та рівня ефективності планування, менеджери, здійснюючи оцінку грошових потоків, що залежать від обсягів реалізації продукції підприємства у певному кварталі повинні проаналізувати та внести корективи не тільки в бюджет до кінця поточного року, але і на рік уперед (починаючи з початку цього кварталу).

Ця закономірність і пояснює необов'язковість виконання та необхідність корегування індикативного бюджету. В індикативному бюджеті грошових потоків, найчастіше, фіксуються лише інтегральні вартісні величини, наприклад, чисті грошові потоки за видами діяльності, рівень їхньої рентабельності тощо.

З метою наближення системи фінансового планування до практичної діяльності, забезпечення постійної платоспроможності або фінансової стійкості акціонерних товариств поточні бюджети грошових потоків розробляються у вигляді платіжного календаря. Який дозволяє здійснювати планування та контроль грошових коштів на будь-який зручний період, починаючи з короткострокового періоду (доба, тиждень, декада), закінчуючи річними або квартальними перспективами.

Важливою функцією платіжного календаря є можливість лімітування надходжень та витрат за статтями та іншими критеріями, він є найбільш ефективним інструментом управління грошовими потоками або запасами грошових активів акціонерного товариства. Платіжний календар надає можливість розв'язувати такі основні завдання [3, 5]:

1) обирати зі стратегічних прогнозних варіантів плану надходження та витрачання грошових коштів оптимальне завдання на плановий бюджетний період;

2) оптимально синхронізувати вхідні та вихідні грошові потоки з метою досягнення фінансової рівноваги;

3) забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцевий результат його фінансової діяльності;

4) у максимальному ступені забезпечити необхідну норму ліквідності грошового потоку підприємства, або його платоспроможність в рамках короткострокового періоду;

5) включити управління грошовими потоками в систему фінансового контролінгу та моніторингу фінансової діяльності підприємства.

Створення платіжного календаря передбачає виведення кінцевого сальдо коштів (поточних рахунків і суми готівки). Позитивне сальдо на кожний момент часу визначає запас платоспроможності або запас фінансової стійкості підприємства. Від'ємне сальдо свідчить про можливі проблеми у покритті майбутніх платежів і змушує менеджерів шукати додаткові джерела їхнього фінансування. Таким чином поєднання в одній формі конкретних термінів та обсягів надходження/витрачання коштів дозволяє наочно зобразити ситуацію, прийняти рішення та довести конкретні завдання до виконавців [6]. Кожне підприємство може самостійно обирати види та кількість платіжних календарів, але теорія фінансового планування рекомендує їх розділяти за видами діяльності. Особливо це актуально для акціонерних товариств, яким необхідно враховувати окремо надходження від емісії, і виплати дивідендів та інші платежі. У рамках

операційної діяльності підприємства основні види платіжного календаря поділяють на дві основні групи:

1. ті, що формуються за підприємством в цілому:

- податковий платіжний календар відображає суми всіх видів податків, зборів та ін.;

- календар інкасації дебіторської заборгованості містить графік надходжень коштів від дебіторів (за простроченою дебіторською заборгованістю облік ведеться відповідно домовленості між сторонами, за строковою – відповідно до контракту), в тому числі – суми зайве перерахованих податкових платежів та зборів тощо.

- календар обслуговування кредитів за операційною діяльністю відповідно до світової практики відображається у складі операційної діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що відсотки за кредитним договором або іншими видами боргових інструментів, які фіксують наявність зобов'язань для здійснення операційної діяльності входять до складу собівартості продукції;

- календар виплат заробітної плати має сенс формувати тим підприємствам, що використовують багатоступінчастий графік виплат через наявність великої кількості структурних підрозділів;

- бюджет управлінських витрат включає витрати на канцелярське приладдя, програмне забезпечення, оргтехніку і містить графік платежів щодо загальногосподарського управління.

2. ті, що формуються за центрами фінансової відповідальності:

- бюджет формування виробничих запасів містить суми та дати платежів, пов'язаних з формуванням виробничих запасів відповідно до угод з постачальниками;

- календар реалізації продукції складається за двома розділами: графік надходження та здійснення витрат, що забезпечують реалізацію продукції.

У рамках інвестиційної діяльності акціонерного товариства можуть формуватися наступні види платіжного календаря:

- календар формування портфеля довгострокових фінансових інвестицій складається за двома розділами - графік витрат на купівлю довгострокових фінансових інструментів і графік надходжень процентних доходів та дивідендів за відповідними інструментами.

- капітальний бюджет реальних інвестицій теж має аналогічну структуру і має графік капітальних витрат на придбання основних засобів і нематеріальних активів та графік надходження інвестиційних ресурсів. Такий бюджет залежно від структури управління та обсягу реальних

інвестицій може складатися як за підприємством в цілому так і за центрами фінансової відповідальності.

Система планування грошових потоків з фінансової діяльності акціонерного товариства передбачає наступні види платіжного календаря:

- бюджет емісії акцій формується за двома розділами: графік надходження грошових коштів від емісії акцій та графік платежів для здійснення емісії (комісійна винагорода, виплати андерайтерам, витрати на інформацію тощо).

- бюджет емісії облігацій теж має два аналогічні розділи

- календар амортизації основного боргу за фінансовими кредитами.

Складається окремо по кожному кредиту відповідно до графіка погашення, розробленого з відповідним кредитором.

Таким чином, існує достатня кількість бюджетів за різними видами діяльності підприємства. І вибір конкретних видів залежить від специфіки діяльності акціонерного товариства з урахуванням вимог ефективності управління грошовим оборотом.

Висновки. Формування системи планування на основі подвійного бюджетування дозволяє пов'язати індикативний бюджету з поточним річним планом та оперативними платіжними календарями, дозволяє збалансувати стратегічні і поточні цілі акціонерного товариства. Збільшення вартості підприємства, як головне завдання управління, реалізується через систему планування та моніторингу і пов'язано з усіма аспектами управління. І ефективне управління грошовими потоками як найліквіднішими видами активів у найбільшому ступені і у найкоротші строки впливає на зростання вартості акціонерного товариства.

Подальшого дослідження вимагає створення механізмів сполучення за обсягами платежів у межах від доби до тижня з грошовими потоками квартальних бюджетів. Це дозволить управляти потоками грошових активів без зайвих обсягів (і втрати додаткової вигоди) і в межах потрібної норми ліквідності на конкретну дату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. – NY. : TheFreePress, 1994. – P. 367.
2. Андрущенко І.Є., Касьян О.С., Бюджетування, як технологія стратегічного фінансового управління / І. Є. Андрущенко, О. С. Касьян// Ефективна економіка. – 2014. -№12. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ekonomy.nauka.com.ua

3. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. –К. : «Центр учбової літератури», 2013. –504 с.
4. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. [Електронний ресурс] –режим доступу: <http://vns.lp.edu.ua/moodle/mod/page/view.php?id=67104>
5. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М.Д.Білик // Фінанси України. –2010. –№3. –С. 97-109
6. Дорошенко Г.О., Абрамова І.М. Подвійне бюджетування як засіб ефективного управління грошовими потоками підприємства/ Г.О. Дорошенко, І.М. Абрамова// Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики:. – Х.: Вид-во НФаУ, 2015. – С.30-39.
7. Моїсєєва О. Планування та оптимізація грошових потоків в компанії. / О. Моїсєєва// Інформаційно-аналітичний портал «Україна фінансова». - [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/123.htm
8. Квасницька Р.С., Волошина В.І., Чубенко Ю.В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Економічні науки. –№151. -2009. –С. 96-102.
9. Куцик В.І, Пилипчук Г.П. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві // В.І. Куцик, Г.П. Пилипчук// Науковий вісник НЛТУ України. –2009. – № 19.13. –С. 210-214
10. Шевчук Н. В. Сучасні моделі оцінювання доданої вартості підприємства / Н.В. Шевчук // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – №35. – С. 271-277

УДК 336.143.2

**БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО
ВДОСКОНАЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.130.77

Лободіна З. М., к.е.н.*Тернопільський національний економічний університет*

З'ясовано, що поряд із позитивними результатами від реформування бюджетних відносин мають місце недоліки, які ускладнюють практичне застосування бюджетного регулювання як важливого методу бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави. Розроблено алгоритм здійснення бюджетного регулювання, дотримання якого дасть змогу удосконалити бюджетне забезпечення реалізації власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. Акцентовано увагу на пріоритетності використання такого інструменту бюджетного регулювання як закріплені доходи у вигляді загальнодержавних податків і зборів у повному обсязі або їх частки та врахування під час розрахунку індексу податкоспроможності місцевих бюджетів надходжень усіх загальнодержавних податків і зборів, закріплених за ними у обсягах, визначених Бюджетним кодексом України. Рекомендовано оцінювати результативність бюджетного регулювання на основі показника рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування.

Ключові слова: бюджетне регулювання, бюджетна децентралізація, міжбюджетні трансферти, загальнодержавні податки і збори, власні і делеговані повноваження органів місцевого самоврядування, бюджетне забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування.

UDC 336.143.2

**BUDGETARY REGULATION AND PROSPECTS FOR ITS
IMPROVMENT IN THE CONTEXT OF BUDGET
DECENTRALIZATION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.130.77

Lobodina Z., PhD in Economics*Ternopil National Economic University*

It has been learnt that along with positive results from the reformation of budget relations there are shortcomings that complicate the practical application of budgetary regulation as an important method of the budget mechanism of socio-economic development of a country. The algorithm of budget regulation implementation, observance of which would allow improving the budget support for the realization of own and delegated powers of local authorities, has been worked out. It has been

emphasized on the priority of using such a tool of budgetary regulation as fixed income in the form of national taxes and fees in full as well as their part. The author believes that taking into account the revenues of all national taxes and fees fixed by them in the volumes determined by the Budget Code of Ukraine during the calculation of the local government tax capacity index is the very important issue as well. The assessment of the effectiveness of budget regulation based on the level of availability of budget resources delegated by the state authorities to local self-government bodies has been suggested in the article.

Keywords: budget regulation, budget decentralization, interbudget transfers, national taxes and fees, own and delegated powers of local authorities, budget support for the implementation of the powers of local authorities.

Актуальність проблеми. Необхідність регулювання державою бюджетних відносин, незважаючи на їх об'єктивний характер, обумовлена значною диференціацією рівнів соціально-економічного розвитку, а, отже, і фінансових потенціалів, регіонів та потребою усунення горизонтальних і вертикальних фіскальних дисбалансів з метою забезпечення доступності та якості надання гарантованих Конституцією України суспільних послуг усім верствам населення.

Провідну роль в організації зазначеного процесу відіграє бюджетне регулювання як один із найважливіших фінансових методів бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та проблематики бюджетного регулювання присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів: Дж. Б'юкенена, В. Бодрова, О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, Р. Масгрейва, В. Опаріна, У. Оутса, К. Павлюк, Н. Ріо, С. Слухая, В. Федосова, С. Юрія та інших. У наукових працях основний акцент зроблено на теоретичних засадах та практичних питаннях організації фінансового забезпечення місцевого самоврядування, недоліках організації міжбюджетних відносин та здійсненні бюджетного вирівнювання до початку проведення бюджетної реформи у 2015 році. Недостатня увага приділяється оцінці сучасної системи бюджетного регулювання та впливі його інструментів на соціально-економічний розвиток адміністративних територій.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні необхідності та розробленні пропозицій щодо шляхів удосконалення бюджетного регулювання в контексті бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі відсутній єдиний підхід до дефініції бюджетного регулювання. Здебільшого зазначене поняття трактують у широкому розумінні як економічний метод державного регулювання, а у вузькому – як один із методів збалансування місцевих бюджетів та забезпечення бюджетного вирівнювання адміністративних територій.

Так, акцентуючи увагу на меті бюджетного регулювання, автори економічного енциклопедичного словника розглядають його як метод державного економічного регулювання економіки, який передбачає оптимальне співвідношення між державними доходами (передусім податковими надходженнями) та державними витратами, а також перерозподіл коштів між різними бюджетами з метою впливу на циклічний розвиток економіки, на структурні зрушення в економіці, темпи науково-технічного прогресу, соціально-економічну політику держави, співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції [1, с. 68].

На думку В. Бодрова, у широкому розумінні бюджетне регулювання відображає процеси політичного, народногосподарського значення, за допомогою яких вирішуються загальнодержавні завдання із забезпечення економічного зростання, розвитку продуктивних сил, покращення добробуту населення, усунення розбіжностей у рівнях розвитку окремих територій, фінансування місцевого самоврядування, вирішення національних проблем [2, с. 7]. У запропоновану визначенні розкрито політичні, економічні, національні та регіональні (пов'язані з необхідністю вирішення проблем фінансового вирівнювання) аспекти бюджетного регулювання.

Досліджуючи проблематику бюджетного регулювання, В. Хлівний і З. Мацук виділили його внутрішній (збалансування окремих бюджетів у межах бюджетної системи) і зовнішній (бюджетний вплив на певні аспекти соціально-економічного розвитку) виміри. Характеризуючи бюджетне регулювання у внутрішньому вимірі, науковці розглядають його як системне явище, що включає відповідних суб'єктів (органи влади вищого та нижчого рівнів), певні форми й блоки (етапи). Серед форм бюджетного регулювання В. Хлівний і З. Мацук вихідною вважають розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами, а похідною

– перерозподіл коштів за допомогою бюджетних трансфертів [3, с. 122–144].

На перший погляд, як зазначає В. Опарін, це дещо виходить за межі бюджетного регулювання в його традиційному розумінні. Утім, логічність такого підходу чітко простежується у виділених етапах (блоках): спочатку потрібно так розмежувати доходи й видатки між бюджетами, щоб мінімізувати подальший перерозподіл; потім місцева влада повинна максимально використати власні можливості щодо мобілізації доходів та раціоналізації видатків; і тільки після цього, якщо попередні кроки не допомогли збалансувати відповідні бюджети, доцільно розглядати питання про надання дотацій чи інших видів трансфертів [4, с. 33].

О. Кириленко також трактує бюджетне регулювання як діяльність щодо збалансування бюджетів усіх рівнів та видів. Проте зазначає, що збалансування місцевих бюджетів одного рівня, яке неможливо провести лише шляхом розмежування їхніх доходів та видатків, досягається за допомогою бюджетного регулювання, тобто перерозподільчих процесів у межах бюджетної системи. Такий перерозподіл проводиться між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також через механізми вилучення бюджетних ресурсів з місцевих бюджетів територій з відносно високим рівнем дохідного потенціалу і спрямування бюджетних ресурсів до місцевих бюджетів менш забезпечених у фінансовому сенсі адміністративно-територіальних формувань [5, с. 159]. Іншими словами, бюджетне регулювання обмежується лише перерозподільчими процесами, що суттєво впливає на ідентифікацію інструментів його здійснення.

Ми погоджуємося із дефініцією бюджетного регулювання, запропонованою В. Опаріним, як сукупності заходів, що здійснюються органами державної влади вищого рівня з метою збалансування бюджетів нижчого рівня (в процесі як розмежування доходів і видатків між окремими ланками бюджетної системи, так і подальшого перерозподілу доходів між бюджетами) задля забезпечення права всіх громадян на отримання рівноцінних суспільних благ незалежно від місця їх проживання. Віднесення до бюджетного регулювання внутрішнього саморегулювання на місцях є досить спірним, хоча й заслуговує на увагу,

оскільки спочатку, справді, потрібно використати всі внутрішні ресурси й тільки після цього вирішувати питання надання фінансової допомоги.

На відміну від фінансового вирівнювання, котре як складова фінансової стратегії націлене на згладжування диспропорцій регіонального розвитку, бюджетне регулювання призначене для досягнення збалансованості місцевих бюджетів, тобто забезпечує реалізацію тактичних завдань управління державними фінансами [4, с. 35–36].

Поряд із дискусійністю дефініції бюджетного регулювання, серед науковців немає одностайності і щодо інструментів його здійснення. Враховуючи напрацювання зарубіжних і вітчизняних вчених та практику бюджетного регулювання в Україні, вважаємо за доцільне до інструментів бюджетного регулювання віднести: закріплені доходи (здебільшого закріплені за відповідними бюджетами загальнодержавні податки і збори у повному обсязі або їх частка); міжбюджетні трансферти.

Реформа бюджетних відносин у напрямку фіскальної децентралізації, розпочата в Україні у кінці 2014 р., суттєво змінила механізм бюджетного вирівнювання. Водночас, міжбюджетні трансферти продовжують відігравати домінуючу роль.

Позитивно оцінюючи зміни в організації бюджетних відносин (започатковані прийняттям Конституції України (1996 р.), Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 р.), продовжені введенням в дію у 2002 р. Бюджетного кодексу України, його оновленням і зміною у 2003–2017 рр., удосконаленням податкового законодавства) та бюджетному регулюванні зокрема, спрямовані на розвиток фіскальної децентралізації, все ж доцільно акцентувати увагу і на основних недоліках проведених реформ:

- поспішність їх здійснення без належної обґрунтованості та підготовки, що спричинило систематичне порушення чинних норм Бюджетного та Податкового кодексів України;
- незавершеність галузевих реформ та адміністративно-територіальної реформи, які на наше переконання, мали б передувати бюджетній реформі;
- відсутність чіткого розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування;

- збільшення централізації бюджетних коштів всупереч задекларованій бюджетній децентралізації;
- делегування повноважень від державних органів влади органам місцевого самоврядування без належного фінансового забезпечення;
- недосконалість методики формування спроможних територіальних громад (не передбачає чітких критеріїв щодо площі, кількості населення, наявності організацій, призначених для надання гарантованих державою суспільних послуг, достатності кадрових ресурсів та фінансового забезпечення, яким має відповідати ОТГ для визнання її спроможною), у результаті при визнанні ОТГ спроможними не оцінюється їх здатність забезпечувати виконання повноважень фінансовими ресурсами, наявність і стан у громадах об'єктів інфраструктури для надання гарантованих державою послуг, рівень кадрового забезпечення, внаслідок чого у 2017 р. серед 366 сформованих ОТГ лише 15,85% за рівнем дотаційності можна вважати фінансово спроможними [6].

Основною проблемою органів місцевого самоврядування в частині управління фінансами залишається незабезпеченість в повному обсязі бюджетними ресурсами надання суспільних послуг.

Незважаючи на поділ видатків між державним та місцевими бюджетами та визначення їх складу за видами бюджетів, Бюджетний кодекс України не конкретизує джерела здійснення таких видатків, узагальнюючи їх як – «кошти місцевих бюджетів, у тому числі трансферти з державного бюджету [7]». Причину цього В. Дем'янишин вбачає у недоліках конституційного характеру, які стосуються нечіткого розмежування функцій між державною владою, регіонами та місцевим самоврядуванням [8, с. 107], відображених у Конституції України та Законах України «Про місцеве самоврядування в Україні» і «Про місцеві державні адміністрації».

Така ситуація унеможлиблює ефективне виконання функцій органами місцевого самоврядування.

Ми погоджуємося із О. Кириленко, яка вважає, що за своїм значенням і обсягами фінансування делеговані повноваження виявилися вагомішими, ніж власні повноваження органів місцевого самоврядування. Це суттєво перешкоджає втіленню основного призначення інституту місцевого самоврядування – самостійного

вирішення органами місцевого самоврядування питань місцевого значення [9, с. 22].

Поширеним для більшості місцевих бюджетів стало таке явище: з метою покращення надання суспільних послуг населенню у зв'язку із невідповідністю обсягу видатків місцевих бюджетів, які здійснюються для реалізації делегованих повноважень, потребі у фінансових ресурсах, які формуються у місцевих бюджетах у вигляді загальнодержавних податків і зборів, медичної, освітньої субвенцій, субвенцій на здійснення державних програм соціального захисту населення, базової дотації та інших міжбюджетних трансфертів, для надання якісних суспільних послуг органи місцевого самоврядування змушені спрямовувати на фінансування делегованих повноважень кошти (власні доходи), які могли б бути використані для фінансування власних повноважень.

Вихід із зазначеної ситуації вбачаємо у тому, щоб, зважаючи на положення статті 85 Бюджетного кодексу України (держава може передати Раді міністрів Автономної Республіки Крим чи органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі фінансових ресурсів у вигляді: закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) або їх частки, трансфертів з Державного бюджету України [7]), внести зміни до пункту 2 статті 83 Бюджетного кодексу України, виклавши її у такій редакції :

– видатки, визначені функціями держави і можуть бути передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найбільш ефективного їх виконання на основі принципу субсидіарності (пункт 2 статті 82 Бюджетного кодексу України), здійснюються за рахунок закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) або їх частки, трансфертів з Державного бюджету України;

– видатки на реалізацію прав та обов'язків Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, які мають місцевий характер і визначені законами України (пункт 3 статті 82 Бюджетного кодексу України), здійснюються за рахунок інших видів доходів місцевих бюджетів.

Поряд з цим, на наш погляд, доцільно :

– у Бюджетному кодексі України навести склад видатків місцевих

бюджетів з поділом на такі, які здійснюються на виконання делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, та такі, які здійснюються для виконання власних повноважень органам місцевого самоврядування;

– затвердити державні соціальні стандарти і нормативи в описовому та вартісному вигляді за кожним із делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень, на основі яких відповідно зі статтею 94 Бюджетного кодексу України визначати фінансовий норматив бюджетної забезпеченості у процесі розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів;

– внести зміни до нормативно-правових актів, що регламентують застосування галузевих стандартів надання соціальних послуг та нормативів при здійсненні видатків з місцевих бюджетів, зокрема щодо мережі, штатних нормативів, робочого навантаження, нормативів витрат бюджетних установ, передбачивши можливість щорічного коригування вартісної величини державних соціальних стандартів залежно від зміни цін та інших умов їх формування [7];

– для уникнення розпорошеності бюджетних коштів систематизувати склад субвенцій: замість діючих міжбюджетних трансфертів для здійснення видатків на охорону здоров'я передбачити субвенцію на фінансування медичних послуг рівня первинної медико-санітарної допомоги, субвенцію на фінансування медичних послуг рівня вторинної медико-санітарної допомоги, субвенцію на фінансування медичних послуг рівня екстреної медичної допомоги; видатків на освіту – субвенцію на фінансування загальної середньої освіти, субвенцію на фінансування професійно-технічної освіти, субвенцію на фінансування вищої освіти.

Важливого значення в сучасних умовах набуває обґрунтування напрямів удосконалення бюджетного регулювання. На нашу думку, у процесі делегування повноважень від органів державної влади органам місцевого самоврядування та зумовленою цим необхідністю здійснення бюджетного регулювання, пріоритетним мав би бути такий інструмент бюджетного регулювання як закріплені доходи у вигляді загальнодержавних податків і зборів у повному обсязі або їх частки. Вважаємо, що в умовах діючого порядку розмежування доходів між бюджетами різних рівнів органи державної влади повинні дотримуватися такого алгоритму бюджетного регулювання:

1. Делегування повноважень органам місцевого самоврядування щодо реалізації функцій держави з метою забезпечення найбільш ефективного їхнього виконання на основі принципу побудови бюджетної системи субсидіарності та наділення їх видатковими повноваженнями.

2. Визначення потреби у бюджетних ресурсах на підставі законодавчо встановлених державних соціальних стандартів і нормативів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень.

3. Передача бюджетних ресурсів органам місцевого самоврядування у вигляді закріплених за відповідними місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів у повному обсязі або їхньої частки для забезпечення виконання делегованих повноважень.

4. Оцінювання органами державної влади результатів застосування такого інструменту бюджетного регулювання як закріплені доходи у вигляді загальнодержавних податків і зборів у повному обсязі або їх частки, та прийняття рішення про доцільність використання іншого інструменту бюджетного регулювання – міжбюджетних трансфертів.

5. Розрахунок обсягу субвенцій і додаткових дотацій місцевим бюджетам та їхня передача з державного бюджету.

6. Оцінювання органами державної влади результатів застосування субвенцій і додаткових дотацій як інструменту бюджетного регулювання та прийняття рішення про доцільність здійснення бюджетного вирівнювання дохідної спроможності місцевих бюджетів.

7. Розрахунок обсягу базової / реверсної дотації з урахуванням індексу податкоспроможності місцевих бюджетів за надходженнями всіх загальнодержавних податків і зборів, закріплених за ними в обсягах, визначених Бюджетним кодексом України (бюджети міст обласного значення, державного значення міста Києва (бюджетне вирівнювання пропонуємо здійснювати також по зазначеному бюджету), ОТГ, районні бюджети – податок на доходи фізичних осіб, рентна плата, акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, податок на прибуток підприємств приватної власності та підприємств і фінансових установ комунальної власності, екологічний податок; обласні бюджети – податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств приватної власності та

підприємств і фінансових установ комунальної власності, рентна плата, екологічний податок), та передача зазначених трансфертів.

8. Оцінювання результативності бюджетного регулювання на основі показника рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування та пошук у разі необхідності додаткових джерел бюджетного забезпечення виконання делегованих повноважень або повернення до державного бюджету надлишку переданих бюджетних коштів.

Показник забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування визначається за формулою 1:

$$PЗБР_{дп} = \frac{ЗЗПЗ + С + ДД + БД}{БР_{дп}} \quad (1),$$

де $PЗБР_{дп}$ – рівень забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування; $ЗЗПЗ$ – обсяг закріплених загальнодержавних податків і зборів за відповідним місцевим бюджетом; $С$ – обсяг субвенцій, отриманих з Державного бюджету України; $ДД$ – обсяг додаткових дотацій, отриманих з Державного бюджету України; $БД$ – обсяг базової дотації, отриманої з Державного бюджету України; $БР_{дп}$ – обсяг бюджетних ресурсів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень, визначений на підставі законодавчо встановлених державних соціальних стандартів і нормативів.

Якщо значення показника $PЗБР_{дп} < 1$, то отриманих від органів державної влади бюджетних ресурсів недостатньо для виконання делегованих повноважень, відтак виникає необхідність пошуку органами місцевого самоврядування додаткових джерел бюджетного забезпечення виконання делегованих повноважень (шляхом отримання бюджетних коштів з державного бюджету). Якщо ж значення показника $PЗБР_{дп} > 1$, то отриманих від органів державної влади бюджетних ресурсів забагато для виконання делегованих повноважень, відтак виникає необхідність повернення надлишку бюджетних коштів до державного бюджету. Як перший, так і другий випадки свідчать про низьку результативність бюджетного регулювання.

Рівність значення показника рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування з одиницею ($PЗБР_{ДП} = 1$) свідчить про повну відповідність обсягу переданих органами державної влади бюджетних коштів потребі у бюджетних ресурсах для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень та високу результативність бюджетного регулювання.

Практичне застосування запропонованого алгоритму бюджетного регулювання дасть змогу удосконалити бюджетне забезпечення реалізації:

– делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування за рахунок коштів державного бюджету шляхом забезпечення відповідності між одержаними від органів державної влади бюджетними коштами та потребою у них;

– власних самоврядних повноважень органів місцевого самоврядування за рахунок спрямування на їх реалізацію власних доходів місцевих бюджетів у повному обсязі без відволікання частини бюджетних коштів на реалізацію делегованих повноважень [10, с. 314–317].

Необхідною передумовою результативності запровадження запропонованого алгоритму бюджетного регулювання є чітке законодавче розмежування повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування, зокрема і їхніх видаткових повноважень, та прийняття державних соціальних стандартів і нормативів, які дадуть змогу визначити необхідний для надання гарантованих державою доступних та якісних суспільних послуг населенню обсяг бюджетних коштів. В сучасних умовах, коли неповністю затверджені державні соціальні стандарти і нормативи в описовому та вартісному вигляді за кожним із делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень, для оцінювання рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування замість показника $БР_{ДП}$ «обсяг бюджетних ресурсів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень, визначений на підставі законодавчо встановлених державних соціальних стандартів і нормативів» можна використати показник «фактичний обсяг бюджетних ресурсів місцевого

бюджету, спрямований для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень». За цих умов запропонована для визначення показника рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування формула (1) набуде такого вигляду:

$$РЗБР_{дп} = \frac{ЗПЗ + С + ДД + БД}{ФБР_{дп}} \quad (2),$$

де $ФБР_{дп}$ – фактичний обсяг бюджетних ресурсів місцевого бюджету, спрямований для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень.

Ефективне здійснення бюджетного регулювання неможливе без дотримання принципів та критеріїв бюджетного вирівнювання, які успішно використовуються у міжнародній практиці і є предметом наукових дискусій вітчизняних науковців.

На думку зарубіжних дослідників, до основних принципів бюджетного регулювання та фінансового вирівнювання із застосуванням формульних підходів можна віднести принципи: оптимальності; справедливості; стабільності; системного інструментарію; простоти і прозорості; підтримки фіскальної ініціативи; універсальної фінансової підтримки. Мета вирівнювання найшвидше досягається самими муніципалітетами за допомогою системи грантів, що розглядаються як еквівалент власних доходів органів самоврядування, які в принципі можуть використовуватися без будь-яких обмежень [11].

Слушною вважаємо і пропозицію Н. Савчук щодо доцільності дотримання таких основних принципів фінансового вирівнювання: єдності та системності; узгодженості; цільового призначення; простоти і прозорості; стимулювання ініціативи; передбачуваності та справедливості; оптимальності; ефективності. Оптимізація бюджетного регулювання на основі описаних принципів передбачає врахування критеріїв: економічної ефективності; політичної підзвітності; соціальної ефективності; розвиток бізнесу та інфраструктури; нарощування і реалізація фінансового потенціалу територій; цільового використання бюджетних коштів [12, с. 258–259].

Висновки. Поряд із позитивними результатами від реформування бюджетних відносин мають місце недоліки, які ускладнюють здійснення бюджетного регулювання як важливого методу бюджетного механізму

соціально-економічного розвитку держави. Розроблено алгоритм здійснення бюджетного регулювання, дотримання якого дасть змогу удосконалити бюджетне забезпечення реалізації делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування за рахунок коштів державного бюджету шляхом забезпечення відповідності між одержаними від органів державної влади бюджетними коштами та потребою у них; власних самоврядних повноважень органів місцевого самоврядування за рахунок спрямування на їх реалізацію власних доходів місцевих бюджетів у повному обсязі без відволікання частини бюджетних коштів на реалізацію делегованих повноважень. На відміну від існуючих підходів, акцентовано увагу на пріоритетності використання такого інструменту бюджетного регулювання як закріплені доходи у вигляді загальнодержавних податків і зборів у повному обсязі або їх частки та врахування під час розрахунку індексу податкоспроможності місцевих бюджетів надходжень усіх загальнодержавних податків і зборів, закріплених за ними у обсягах, визначених Бюджетним кодексом України. Рекомендовано оцінювати результативність бюджетного регулювання на основі показника рівня забезпеченості бюджетними ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за заг. ред. С. В. Мочерного. Львів: Світ. Т. 1. 2005. 616 с.
2. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: моногр. / за ред. В. Г. Бодрова. К.: Вид-во НАДУ, 2006. 296 с.
3. Інновації у фінансовій сфері : моногр. / за заг. ред. В. М. Опаріна. К.: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2013. 444 с.
4. Опарін В. М. Домінанти і пріоритети фінансового вирівнювання в Україні. *Фінанси України*. 2015. № 6. С. 29–43.
5. Місцеві фінанси : підруч. / за ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. 2-ге вид., доп. і перероб. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2014. 448 с.
6. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за 2017 рік (у розрізі областей). URL: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/183/%D0%91%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%83%D1%80%D0%B0_-

_%D0%A0%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3_366_%D0%9E%D0%A2%D0%93.pdf.

7. Бюджетний кодекс України : Закон України № 2456–VI від 08.07.2010 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : моногр. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 496 с.
9. Кириленко О. Теоретичні та практичні аспекти фінансового механізму забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні. *Світ фінансів*. 2010. Вип. 1. С. 17–27.
10. Лободіна З. Бюджетний механізм: концептуальні засади та перспективи модернізації : моногр. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 412 с.
11. Rio N., Soreide T., Tungodden B. Intergovernmental fiscal relations in development countries. A review of issues. Odd-Helge Fjeldstad Chr. Michelsen Institute Development Studies and Human Rights. WP 2004: 11. URL: <https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/2435797/WP2001-11.PDF?sequence=2&isAllowed=y>.
12. Савчук Н. В. Бюджетні пріоритети України у контексті суспільного вибору : моногр. К. : КНЕУ, 2014. 325 [3] с.

УДК 336.711.6

**ОЦІНЮВАННЯ ВІДКРИТОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ ДО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКСПАНСІЇ
БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.144.78

Момот О.М., к.е.н.*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

У статті критично проаналізовано підходи вчених-економістів до оцінювання відкритості банківської системи. З'ясовано, що невирішеною частиною проблеми оцінювання відкритості банківської системи лишається встановлення ступеня відкритості в умовах невизначеності стану банківської системи. Запропоновано при оцінюванні відкритості банківської системи до транснаціональної експансії банківського капіталу застосовувати математичний апарат нечітких множин. Сформовано трирівневу систему трапецієподібних функцій приналежності індикаторів відкритості банківської системи до підмножин ступенів відкритості банківської системи. В якості індикаторів відкритості банківської системи використано частки активів, статутного капіталу та власного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі відповідних показників по банківській системі. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання інтегрального показника відкритості банківської системи, що складається з п'яти послідовних етапів. Розмежовано три ступеня відкритості банківської системи: частково відкрита, достатньо відкрита та повністю відкрита. Виконано оцінку відкритості банківської системи України. За результатами розрахунків встановлено, що протягом 2007-2018 років ступінь відкритості банківської системи України постійно змінювався: якщо у 2008-2012 роках та 2016-2017 роках банківська система була достатньо відкритою, то протягом 2007 року, 2013-2015 років та 2018 року банківська система України характеризувалась як частково відкрита. Зроблено висновок, що Україна не в повній мірі реалізує потенціал інтеграції вітчизняної банківської системи до світового економічного та фінансового простору. Систематизовано заходи щодо сприяння розширення присутності вітчизняних банків закордоном.

Ключові слова: відкритість банківської системи, транснаціональна експансія банківського капіталу, банк з участю транснаціонального банківського капіталу, інтегральний показник відкритості банківської системи.

UDC 336.711.6

**EVALUATION OF OPENNESS OF THE BANKING SYSTEM OF
UKRAINE TO THE TRANSNATIONAL EXPANSION OF BANK
CAPITAL**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.144.78

Momot O., PhD in Economics*Higher Education Institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»*

In the article the author critically analyzes the approaches of scientists-economists to the

evaluation of the openness of the banking system. It is revealed that the unresolved part of the problem of evaluating the openness of the banking system remains the establishment of the degree of openness in conditions of uncertainty of the state of the banking system. The mathematical apparatus of fuzzy sets is suggested to assess the openness of the banking system to the transnational expansion of bank capital. A three-level system of trapezoidal-shaped membership functions of the indicators of openness of the banking system to subsets of the degrees of openness of the banking system has been formed. The indicators of the openness of the banking system are: the shares of assets, share capital and equity capital of banks with the participation of transnational bank capital in the total volume of relevant indicators in the banking system. The scientific and methodical approach to the evaluation of the integral indicator of openness of the banking system, consisting of five consecutive stages, is proposed. There are three degrees of openness of the banking system: partially open, sufficiently open and fully open. An assessment of the openness of the banking system of Ukraine is carried out. As a result of the calculations, it was found that the degree of openness of the banking system of Ukraine was constantly changing: in the years 2008-2012 and 2016-2017 the banking system was sufficiently open, then in 2007, 2013-2015 and 2018 the banking system of Ukraine was characterized as partly open. It is concluded that Ukraine does not fully realize the potential of integrating the domestic banking system into the world economic and financial space. Measures have been systematized to promote the expansion of the presence of domestic banks abroad.

Keywords: openness of the banking system, transnational expansion of bank capital, bank with transnational bank capital, integral indicator of openness of the banking system.

Актуальність проблеми. Відкриття банківської системи до транснаціональної експансії банківського капіталу є наслідком прагнення країн до участі в глобалізаційних процесах у фінансовій сфері. Відкритість банківської системи надає країні такі переваги, як: покращення конкуренції, диверсифікація видів банківських операцій, доступ до міжнародних фінансових ресурсів за нижчими процентними ставками, трансферт новітніх банківських технологій, тощо. Водночас, високий ступінь відкритості банківської системи може негативно вплинути на конкурентоспроможність вітчизняних банків, стійкість фінансової системи, макроекономічну стабільність. Потенційними загрозами для відкритої банківської системи є: звуження частки вітчизняного капіталу в статутному капіталі банківської системи, втрата клієнтів вітчизняними банками і зниження позицій на ринку банківських послуг, відтік капіталу за кордон. У зв'язку з викладеним, проблематика

оцінювання відкритості банківської системи є актуальним напрямком наукових досліджень, оскільки це допоможе отримати максимальну вигоду від транскордонної банківської діяльності при зменшенні витрат на покриття ризиків, пов'язаних з такою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень. При оцінюванні відкритості банківської системи в працях вчених-економістів застосовуються різноманітні науково-методичні підходи. Так, Л. Вінхас де Соуза [1] застосовує якісні критерії відкритості банківської системи, серед яких обмеження запозичень банків і корпорацій за кордоном, валютних операцій, репатріації капіталу, дивідендів і процентів, регулювання процентних ставок за кредитами, тощо. П. Нанненкамп [2] в якості головного індикатора відкритості економіки в цілому, у тому числі й банківської системи, пропонує розглядати нарощування потоків фінансового капіталу в формі прямих іноземних інвестицій, з огляду на тісний зв'язок даного показника з іншими формами міжнародного інвестиційного співробітництва. Д. Шоенмакер [3] використовує індекс транснаціоналізації банку (TNI – Transnationality Index) як середньозваженого значення частки іноземних активів в сукупних активах, частки іноземних доходів у доходах та частки зарубіжних банківських працівників у загальному обсязі персоналу банківської установи. Авторські підходи пропонують також Дж. Айзенман [4], Т. Мелкумян [5], Р. Де Хаас [6], Л. Уолл [7] та інші вчені-економісти. Звісно, кожен з представлених підходів має право на існування. Проте, невирішеною частиною проблеми оцінювання відкритості банківської системи лишається встановлення ступеня відкритості в умовах невизначеності стану банківської системи, коли, наприклад, за одними показниками система характеризується як частково відкрита, а, за іншими показниками ступінь відкритості банківської системи є достатнім. У таких ситуаціях лишається незрозумілим, як саме більш точно охарактеризувати ступінь відкритості банківської системи.

Метою роботи є розвиток науково-методичного підходу до оцінювання відкритості банківської системи до транснаціональної експансії банківського капіталу в умовах невизначеності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процес віднесення національної банківської системи до типології відкритої пропонуємо здійснювати за допомогою науково-методичного підходу, який можна

представити у вигляді певного алгоритму, що складається з таких етапів: виявлення критеріїв відкритості банківської системи; формування сукупності індикаторів, за допомогою яких розкривається змістовність кожного виявленого критерію відкритості банківської системи у той чи інший часовий проміжок та визначення величини таких показників; систематизація сукупності значень показників за кожним індикатором, який відображає відкритість банківської системи та визначення інтегрального показника відкритості банківської системи; оцінка ступеня відкритості національної банківської системи, на основі порівняння отриманого інтегрального показника відкритості зі шкалою діапазонів, що відповідають різним ступеням відкритості банківської системи.

На нашу думку, критерії відкритості можуть бути виражені через кількісні та якісні параметри. Кількісні параметри використовуються для вираження відносних критеріїв відкритості банківської системи. Для практичної реалізації кількісної оцінки формується певний набір параметрів, за допомогою яких можна адекватно відобразити стан обраних критеріїв відкритості. Кожний із таких параметрів може бути описаний за допомогою одного або декількох кількісних показників. Шляхом співвіднесення фактичних значень кількісних показників з критеріальними значеннями відбувається оцінка ступеня відкритості банківської системи.

Потім отриманий результат порівнюється зі шкалою числових діапазонів від 0 до 1 (від 0% до 100%), кожному з яких на основі методу експертних оцінок присвоюється той чи інший ступінь відкритості. Діапазон величин наближених до 1, свідчить про високий рівень відкритості банківської системи, а до 0 – навпаки, про високий ступінь закритості.

При оцінюванні відкритості банківської системи України до транснаціональної експансії банківського капіталу пропонуємо застосовувати математичний апарат нечітких множин. За допомогою такого апарату виконується інтегральне оцінювання сукупності показників у тих випадках, коли критерії оцінювання є недостатньо визначеними.

Введемо такі множини та підмножини станів відкритості банківської системи:

по-перше, нечітку множину $A_i = (i = 1, \dots, 3)$, яка характеризує приналежність індикаторів відкритості банківської системи $\{x_i\}$ (де i – номер відповідного індикатору), поділяється на три підмножини станів: A_1 – нечітка підмножина «частково відкрита банківська система»; A_2 – нечітка підмножина «достатньо відкрита банківська система»; A_3 – нечітка підмножина «повністю відкрита банківська система». Припускаємо, що носій множини A_i приймає значення від нуля до одиниці за визначенням;

по-друге, для індикатору відкритості банківської системи x , задамо множину його значень $B_j (j = 1, \dots, 3)$, що також розбиваються на три підмножини: B_1 – підмножина «низький рівень індикатору x »; B_2 – підмножина «середній рівень індикатору x »; B_3 – підмножина «високий рівень індикатору x ». Потім кожний індикатор x_i приводиться у відповідність до функцій приналежності $\mu^j(x_i)$, які відображають ступінь віднесення індикатора до підмножини B_j , та відповідно приймає значення від 0 до 1.

Далі, для оцінювання відкритості банківської системи пропонуємо використовувати трирівневу функцію приналежності трапецієподібної форми (рис. 1).

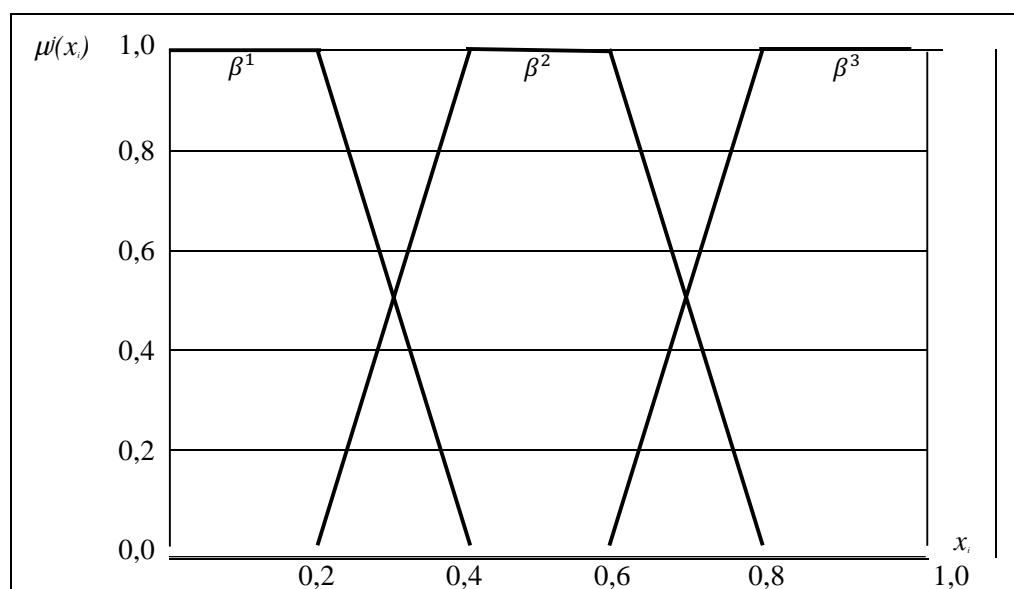


Рис.1. Трирівнева система трапецієподібних функцій приналежності індикаторів відкритості банківської системи до підмножин ступенів відкритості банківської системи

Джерело: побудовано автором

Примітка: $\beta^j, (j = 1, \dots, 3)$ – так звані «вузлові точки»; $\mu^j(x_i)$ – значення функцій приналежності; x_i – значення індикаторів відкритості банківської системи.

Представимо трапецієподібну функцію приналежності у формалізованому вигляді [6]:

$$\mu^j(x_i) = \begin{cases} 0, & x < a; \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x < b; \\ 1, & b \leq x < c; \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x < d; \\ 0, & d \leq x. \end{cases} \quad (1)$$

де: $[a, d]$ – носій нечіткої множини, песимістична оцінка значень змінної;

$[b, c]$ – ядро нечіткої множини, оптимістична оцінка значень змінної.

Введемо систему з трьох функцій приналежності трапецієподібного виду. Функція приналежності підмножини «низький рівень індикатору x_i », має такий аналітичний вигляд:

$$\mu^1(x_i) = \begin{cases} 1, & 0 \leq x_i < 0,2; \\ 5(0,4 - x_i), & 0,2 \leq x_i < 0,4; \\ 0, & 0,4 \leq x_i \leq 1. \end{cases} \quad (2)$$

У свою чергу, функція приналежності підмножини «середній рівень індикатору x_i » представлена так:

$$\mu^2(x_i) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,2; \\ 5(x - 0,2), & 0,2 \leq x < 0,4; \\ 1, & 0,4 \leq x < 0,6; \\ 5(0,8 - x), & 0,6 \leq x < 0,8; \\ 0, & 0,8 \leq x \leq 1. \end{cases} \quad (3)$$

Відповідно, аналітичний вигляд функції приналежності підмножини «високий рівень індикатора x_i » такий:

$$\mu^3(x_i) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,6; \\ 5(x - 0,6), & 0,6 \leq x < 0,8; \\ 1, & 0,8 \leq x \leq 1. \end{cases} \quad (4)$$

Сформуємо сукупність показників відкритості банківської системи. Пропонуємо включити до цієї сукупності три показника $\{X_i\}$, $i=\overline{1,3}$:

x_1 – частка активів банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі активів банків по банківській системі;

x_2 – частка статутного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі статутного капіталу банків по банківській системі;

x_3 – частка власного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі власного капіталу банків по банківській системі.

З нашої точки зору, сукупність даних показників дозволяє повною мірою охарактеризувати ступінь відкритості банківської системи.

Для оцінювання відкритості банківської системи слід виконати наступні етапи.

Етап 1. Для кожного показника x_i , $i = \overline{1,3}$ слід визначити значення функцій $\mu^j(x_i)$, $i = \overline{1,3}$, $j = \overline{1,3}$, що відображають ступінь приналежності показника x_i підмножині B_j та приймають значення від 0 до 1. При цьому сума всіх функцій приналежності для будь-якого x_i дорівнює 1.

Етап 2. Обчислити вагові коефіцієнти F_i впливу кожного показника x_i на ступінь відкритості банківської системи.

Для цього експертним методом встановлюється ранг впливу кожного показника x_i на ступінь відкритості банківської системи. Далі, за правилом Фішберна, визначаються ваги:

$$F_i = \frac{2(N-n+1)}{(N+1)N}, \quad (5)$$

де: F_i – ваговий коефіцієнт Фішберна для показника x_i ; N – загальна кількість показників, $N > 0$; n – порядковий номер показника x_i , $n = 1, \dots, N$.

Якщо, на переконання експертів, всі показники рівнозначно впливають на ступінь відкритості банківської системи, то ваги дорівнюватимуть $F_i = 1/N$.

Етап 3. На основі встановлених на основі рисунку 2 значень вузлових точок β_i ($\beta_1 = 0,1$; $\beta_2 = 0,5$; $\beta_3 = 0,9$), визначених вагів впливу індикаторів на ступінь відкритості банківської системи F_i ($F_1 = F_2 = F_3 = 0,333$) та значень функцій приналежності індикаторів відкритості банківської системи до

підмножин ступенів відкритості банківської системи $\mu^j(x_i)$, сформуємо матрицю перетворень оцінок окремих індикаторів в інтегральну оцінку відкритості банківської системи (табл. 1).

Таблиця 1 – Загальний вигляд матриці перетворень оцінок окремих індикаторів в інтегральну оцінку відкритості банківської системи

№ з/п	Показники	Ваги F_i	Ступені відкритості банківської системи		
			частково відкрита	достатньо відкрита	повністю відкрита
1.	частка активів банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі активів банків по банківській системі	0,333			
2.	частка статутного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі статутного капіталу банків по банківській системі	0,333			
3.	частка власного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі власного капіталу банків по банківській системі	0,333			
	Вузлові точки β_j		0,1	0,5	0,9

Джерело: розробка автора

Етап 4. Агрегування значень окремих індикаторів в інтегральну оцінку відкритості банківської системи пропонуємо здійснити за формулою двомірної згортки [6]:

$$I = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \mu^j(x_i) F_i \beta^j, \quad (6)$$

де: I – інтегральний показник; n – кількість індикаторів; m – кількість нечітких підмножин станів; $\mu^j(x_i)$ – значення функцій приналежності; F_i – ваги Фішберна; β^j – вузлові точки функцій приналежності.

Етап 5. Ідентифікувати ступінь відкритості банківської системи на основі стандартного трирівневого нечіткого 01-класифікатора.

Продемонструємо застосування викладеного науково-методичного підходу до оцінювання відкритості банківської системи України для

експансії транснаціонального банківського капіталу. Вихідні дані для обчислень представлено в таблиці 2.

Таблиця 2. Вхідні дані для оцінювання відкритості банківської системи України до експансії транснаціонального банківського капіталу

Дата	Індикатори відкритості банківської системи		
	частка активів банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі активів банків по банківській системі	частка статутного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі статутного капіталу банків по банківській системі	частка власного капіталу банків з участю транснаціонального банківського капіталу в сукупному обсязі власного капіталу банків по банківській системі
01.01.2007	0,28	0,25	0,22
01.01.2008	0,30	0,29	0,31
01.01.2009	0,42	0,35	0,36
01.01.2010	0,41	0,30	0,33
01.01.2011	0,38	0,36	0,34
01.01.2012	0,34	0,33	0,31
01.01.2013	0,29	0,26	0,29
01.01.2014	0,23	0,19	0,24
01.01.2015	0,27	0,20	0,27
01.01.2016	0,32	0,32	0,48
01.01.2017	0,31	0,32	0,46
01.01.2018	0,26	0,21	0,33

Джерело: розрахунки автора

Підсумки оцінювання узагальнено в таблиці 3 та унаочнено на рисунку 2. Як свідчать результати оцінювання відкритості банківської системи України до експансії транснаціонального банківського капіталу, протягом 2007-2018 років ступінь відкритості банківської системи постійно змінювався: якщо у 2008-2012 роках та 2016-2017 роках банківська система України була достатньо відкритою (із максимальним значенням інтегрального показника відкритості 0,44 у 2009 році), та протягом 2007 року, 2013-2015 років та 2018 року банківська система України характеризувалась як частково відкрита (із мінімальним значенням інтегрального показника відкритості 0,14 у 2014 році).

Таблиця 3. Результати оцінювання відкритості банківської системи України до експансії транснаціонального банківського капіталу

Дата	Інтегральний показник відкритості банківської системи	Ступені відкритості банківської системи, %			Значення лінгвістичної змінної відкритості банківської системи
		частково відкрита	достатньо відкрита	повністю відкрита	
01.01.2007	0,19	100	0	0	частково відкрита
01.01.2008	0,31	47	53	0	достатньо відкрита
01.01.2009	0,44	0	100	0	достатньо відкрита
01.01.2010	0,38	8	92	0	достатньо відкрита
01.01.2011	0,42	0	100	0	достатньо відкрита
01.01.2012	0,35	27	73	0	достатньо відкрита
01.01.2013	0,25	73	27	0	частково відкрита
01.01.2014	0,14	100	0	0	частково відкрита
01.01.2015	0,19	100	0	0	частково відкрита
01.01.2016	0,39	6	94	0	достатньо відкрита
01.01.2017	0,39	5	95	0	достатньо відкрита
01.01.2018	0,24	81	19	0	частково відкрита

Джерело: розрахунки автора

Таким чином, Україна не в повній мірі реалізує потенціал інтеграції вітчизняної банківської системи до світового економічного та фінансового простору. Відкритість банківської системи для транснаціонального капіталу передбачає складну та багатокомпонентну взаємодію банківських систем багатьох країн світу, при цьому не лише можливість експансії іноземних банків до України, але й зворотний процес – розповсюдження впливу вітчизняних банків у банківських системах інших країн. Формально обмежуючи присутність філіалів іноземних банків, країна звужує власні можливості майбутньої експансії своїх банків на зарубіжні ринки як розвинених країн, так країн, що розвиваються. За умов, коли вітчизняна банківська система повинна не прилаштовуватися до процесів фінансової глобалізації, а ставати повноправним учасником світового фінансового ринку, подібна тактика є неприпустимою. Оскільки чим вищий рівень розвитку банківської системи та фінансового сектору країни в цілому, тим більше вигід від надходження капіталу для економічного зростання та нижчою є уразливість цієї країни відносно глобальних фінансових криз.

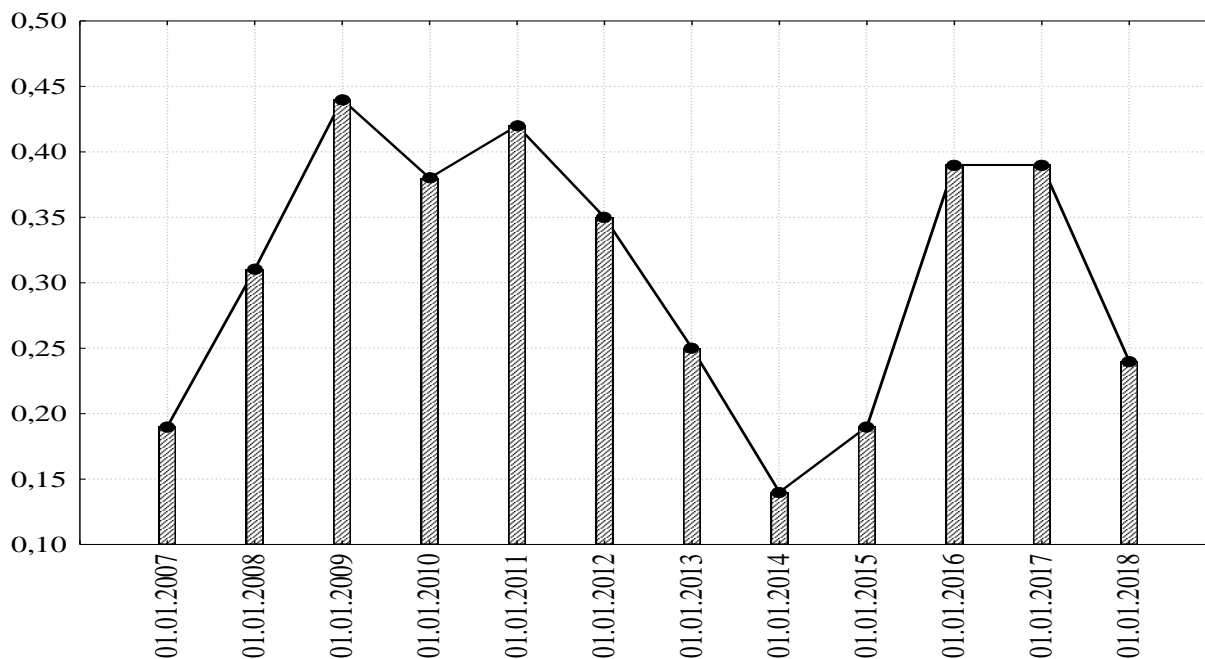


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника відкритості банківської системи України до експансії транснаціонального банківського капіталу за період 2007-2018 роки

Джерело: розрахунки автора

Вважаємо необхідним і конче важливим регулювання процесів відкриття банківської системи для транснаціонального банківського капіталу, особливо швидкості проникнення на національний ринок та виходу із нього іноземних банків. Разом із цим актуальності набуває формування належного підґрунтя для виведення національних банків на міжнародний банківський ринок, відкриття за кордоном філіалів національних банків. При цьому, зрозуміло, що потрібно правильно координувати швидкість відкриття фінансового сектору з удосконаленням нагляду та контролю за рухом капіталу; поступово забезпечувати вітчизняним та іноземним банкам однакові умови конкуренції; своєчасно застосовувати заходи з антимонопольного регулювання; тощо. Звичайно ж не можна оминати увагою й створення ефективної системи моніторингу дій іноземних банків з метою уникнення країнової або групової монополізації банківського сектору.

На нашу думку, слід акцентувати увагу на тому, що відкритість банківської системи може сприяти розвитку внутрішнього фінансового сектору, який, в свою чергу, згладжуватиме макроекономічну волатильність. Тому, задля сприяння розвитку фінансового сектору, необхідною є реалізація певного комплексу заходів, представлених на рисунку 3.

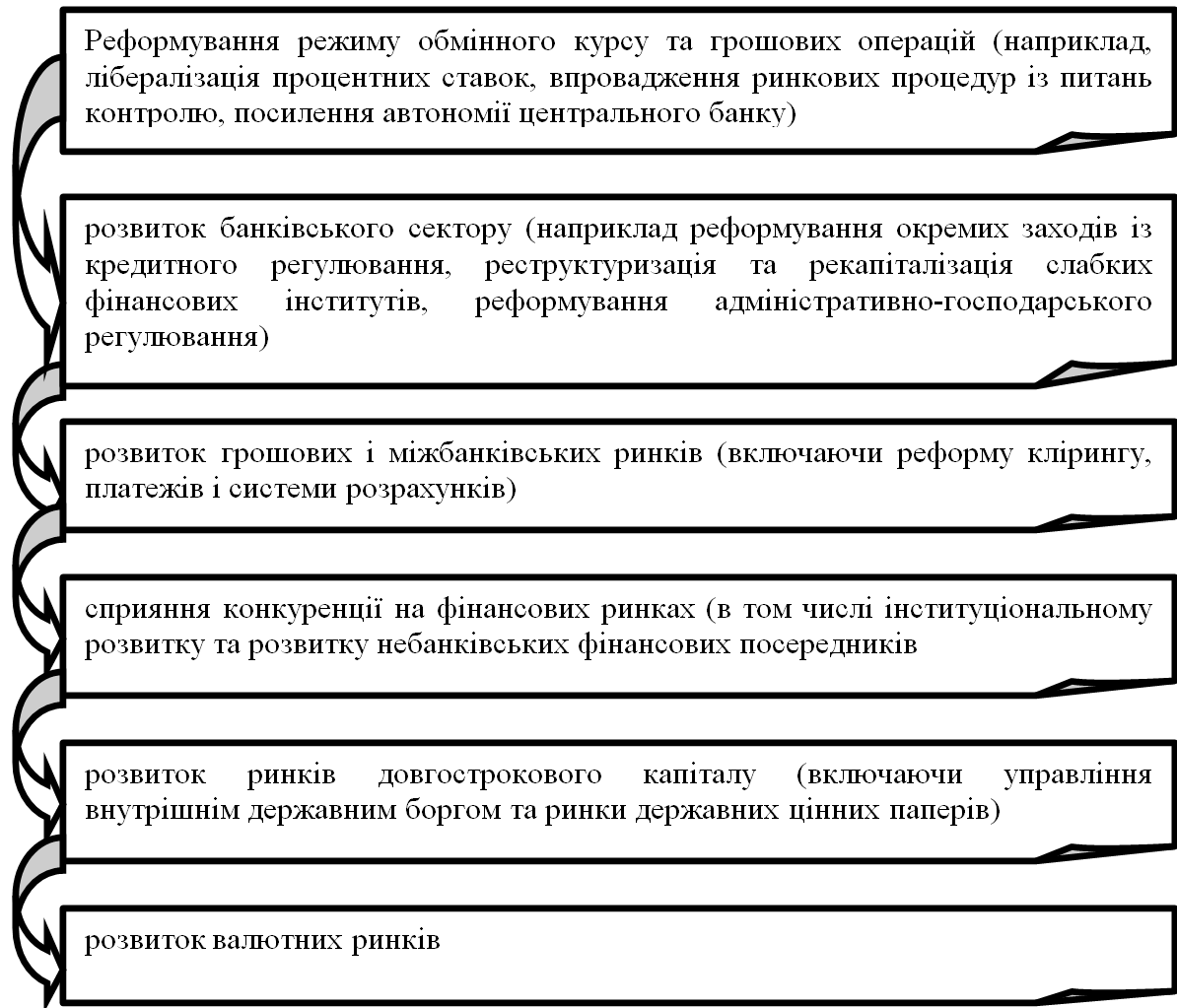


Рис. 3. Систематизація заходів щодо сприяння розвитку фінансового сектору

Джерело: розрахунки автора

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що зі зростанням присутності транснаціонального банківського капіталу в національному банківському секторі, необхідною є серйозна підготовка органів фінансового нагляду, розширення міжнародного співробітництва, уніфікування принципів нагляду на основі міжнародних стандартів, ефективний моніторинг руху капіталу, розробка регулятивних та резервних вимог на транскордонне переміщення капіталу з метою надання йому стійкого характеру.

Підводячи підсумки, зазначимо, що у роботі удосконалено методику оцінювання відкритості банківської системи України за рахунок використання трирівневої системи трапецієподібних функцій приналежності, в частині фазифікації індикаторів відкритості банківської системи (частки активів, частки статутного капіталу та частки власного капіталу банків з участю транснаціонального

банківського капіталу в сукупному обсязі відповідних показників банків по банківській системі), за трьома підмножинами ступенів відкритості банківської системи (частково відкрита, достатньо відкрита, повністю відкрита), завдяки чому було формалізовано невизначеність ступеня відкритості банківської системи протягом тих періодів часу, коли значення індикаторів відкритості не могли бути оцінені однозначно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. de Souza L.V. Financial Liberalization and Business Cycles: The Experience of Future EU Member States in the Baltics and Central Eastern Europe / L.V. de Souza [Electronic resource]. – Kiel: Kiel Institute for World Economics, 2004. – 38 p. – Access mode: <http://econwpa.repec.org/eps/if/papers/0403/0403009.pdf>.
2. Nunnenkemp P. Globalization of Production and Markets / P. Nunnenkemp, E. Gundlach, J.P. Agarwal [Electronic resource]. – Tübingen: Mohr, 1994. – Access mode: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/807/1/155360175.pdf>.
3. Schoemaker D. Central Banks Role in Financial Stability / D. Schoemaker // Handbook of Safeguarding Global Financial Stability. – Oxford: Elsevier, 2012. – P. 271-284.
4. Aizenman J. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configurations over Time / J. Aizenman, M.D. Chinn, H. Ito [Electronic resource]. – NBER Working Paper № 14533, 2008. – 60 p. – Access mode: <http://www.nber.org/papers/w14533>.
5. Мелкумян Т.А. Государственное регулирование банков с иностранным участием в капитале в условиях нестабильной экономики / Т.А. Мелкумян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_32/Melkumyan%20Т.А-1.pdf.
6. De Haas R. Foreign banks in transition countries. To whom do they lend and how are they financed? / R. De Haas. – Financial Markets, Institutions & Instruments, 2006. – P. 159-199.
7. Wall L. Cross-Border Banking: Regulation, Supervision, and Crisis Resolution / L. Wall // The Evidence and Impact of Financial Globalisation. – San Diego: Elsevier, 2012. – P. 561-575.
8. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечётко-множественных описаний: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.13. – «Математические и инструментальные методы экономики» / А.О. Недосекин. – СПб, 2003. – 280 с.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.8.007

ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.157.79

Венгерова О.В., к.е.н.*Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій*

У статті обґрунтовано теоретичні та практичні засади щодо запровадження системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. У процесі дослідження використані такі методи, як описовий і порівняльний (при дослідженні успішного досвіду запровадження внутрішнього маркетингу), індукції, дедукції та узагальнення (при визначенні етапів запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві). У статті розглянуто існуючі особливості запровадження внутрішнього маркетингу на підприємствах. На підставі аналізу публікацій визначено передумови для застосування концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві. Проаналізовано досвід компаній «JYSK» та «Полетехніка», яким вдалось успішно реалізувати концепцію внутрішнього маркетингу. Автором запропоновано підхід до запровадження системи внутрішнього маркетингу на підприємстві, який базується на п'яти послідовних етапах, наслідком реалізації яких має стати підвищення результативності діяльності підприємства. Наукова новизна статті полягає у тому, що запропонований автором підхід до запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві, на відміну від існуючих, акцентується на досягненні мети, якою є підвищення продуктивності персоналу та загальної ефективності підприємства. Практичне значення статті полягає у тому, що застосування запропонованого підходу на практиці сприятиме зростанню ефективності менеджменту та досягненню ринкових цілей підприємства.

Ключові слова: «спіраль знань», модель SECI, внутрішній маркетинг, персонал, запровадження внутрішнього маркетингу, внутрішня комунікація, ефективність підприємства.

UDC 658.8.007

THE FEATURES OF THE INTRODUCTION OF THE SYSTEM OF INTERNAL MARKETING IN THE ENTERPRISE

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.157.79

Venherova O., PhD in Economics*Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies*

The theoretical and practical foundations of introduction of the system of internal marketing at the enterprise have been grounded. Such methods as descriptive and

comparative (in studying the successful experience of introducing internal marketing), induction, deduction and generalization (formulating proposals on the steps for the implementation of internal marketing in the enterprise), have been used during investigation. The article examines the existing features of the introduction of the system of internal marketing at the enterprise. Based on the analysis of publications, the preconditions for the application of the concept of internal marketing in the enterprise have been determined. The author has analyzed the experience of JYSK and Polytechnic companies, which are implemented the concept of internal marketing successfully. The author has suggested an approach to the introduction of the system of internal marketing at the company, which is based on five successive stages, the implementation of which should be the improving performance to the company. Scientific novelty of the article is that the author's proposed approach to the introduction of internal marketing in the enterprise, unlike the existing ones, is focused on the reaching the goal: increasing the productivity of staff and general effectiveness to the company. The practical significance of the article lies in the fact that the application of the proposed approach in practice could contribute to the growth of management efficiency and the achievement of the market objectives of the enterprise.

Keywords: “spiral of knowledge”, model SECI, internal marketing, personnel, introduction of internal marketing, internal communication, effectiveness of the company.

Актуальність проблеми. На сьогодні формування клієнтоорієнтованого ставлення персоналу підприємств та організацій до клієнта є одним з першочергових завдань. Переважна більшість працівників на вітчизняних підприємствах сприймає свою роботу як джерело доходу. При цьому працівник аналізує, скільки часу він витрачає на роботу і як ці витрати, а також фізичні та моральні зусилля, йому компенсуються працедавцем. Останній, як показує практика, мало уваги приділяє мотивації праці. Якщо порівнювати підприємства з іноземним капіталом та повністю українські, то в останніх виплата заробітної плати є єдиним інструментом мотивації. У той час як іноземні компанії та підприємства з іноземним капіталом, працюючи в Україні, застосовують як матеріальні, так і моральні стимули. Це призводить до того, що ефективність останніх за рахунок значного людського потенціалу є вищою, а вітчизняні підприємства знаходяться на межі банкрутства й мають низький рівень конкурентоспроможності. На жаль, українські підприємства більше переймаються нестачею фінансових ресурсів, випускаючи з уваги людський капітал. Між тим трудова міграція, що

посилилась останнім часом, загострює проблему підбору персоналу для вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень. Особливості внутрішнього маркетингу досліджувались такими зарубіжними науковцями, як Л. Беррі, М. Брун, Д. Грейсон, К. Гронроос, І. Санчез-Гернандез та іншими. Серед праць вітчизняних науковців можна виокремити публікації Т. Збрицької, Г. Савченко, М. Татаревської, О. Могилевської, О. Окуневої, О. Третяк, М. Сагайдак та інших. При цьому праці вітчизняних вчених переважно акцентовані на сутності та ролі внутрішнього маркетингу на підприємстві. Бракує комплексних досліджень, які б містили приклади запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних засад щодо дослідження особливостей запровадження внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах та формування пропозицій відносно удосконалення цього процесу. Для досягнення мети було визначено наступні завдання: визначити існуючі особливості запровадження внутрішнього маркетингу на підприємствах; розглянути приклади успішного запровадження внутрішнього маркетингу; запропонувати підхід до запровадження внутрішнього маркетингу на вітчизняному підприємстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Спочатку внутрішній маркетинг розглядався як різновид маркетингу, який можна використовувати лише в сфері послуг [10; 11; 7]. Але згодом його почали використовувати й виробничі підприємства. Це пов'язано з тим, що прогресивні керівники зрозуміли важливість лояльності власного персоналу до цінностей компанії. Сьогодні внутрішній маркетинг використовується з метою підвищення якості продукції, ефективного запровадження інновацій, підвищення мотивації власного персоналу тощо [1, с. 106]. Таким чином, внутрішній маркетинг можна вважати елементом корпоративної культури підприємства.

С. Суслов стверджує, що внутрішній маркетинг розглядається науковцями у п'яти основних аспектах, а саме [8, с. 8]:

- 1) спосіб внутрішньої комунікації, метою якого є забезпечення працівників інформацією та отримання їх підтримки цілей організації;
- 2) інструмент залучення та мотивації персоналу;

3) метод розвитку та реалізації високих стандартів якості обслуговування клієнтів;

4) підхід до управління сприйняттям інновацій всередині організації, механізму ефективної реалізації стратегії, досягнення ринкових цілей компанії;

5) взаємодія на внутрішньому ринку організації між постачальниками (працедавцями) та покупцями (працівниками).

З вищезазначеного можна зробити висновки, що внутрішній маркетинг є певною філософією підприємства, що дозволяє сформувати лояльність персоналу і спонукати його до ефективної праці та донесення цінностей організації до клієнтів. Слід підкреслити значення внутрішнього маркетингу для інноваційного розвитку підприємства. Коли працівники довіряють керівництву їм легше сприймати зміни, які відбуваються під час запровадження інновацій. Опір змінам за таких умов буде мінімальним, адже існує діалог керівництва з працівниками, що дає змогу формувати прозорі взаємовідносини.

Основним інструментом внутрішнього маркетингу, на думку А. Ліщук, є опитування персоналу, які проводяться керівниками та відділом кадрів [3, с. 19]. Це дає змогу з'ясувати, чи задоволений працівник оплатою праці, робочим місцем, взаємовідносинами з колегами та керівництвом. Такий аналіз дає змогу розробити дієву систему мотивації праці з урахуванням реальних потреб працівників.

Автори [9] вважають, що внутрішній маркетинг слід запроваджувати на підприємстві тоді, коли зовнішній маркетинг не дає очікуваних результатів [9, с. 53]. На нашу думку, внутрішній маркетинг слід запроваджувати з самого початку створення організації, що дасть змогу сформувати стійкий ланцюг цінності, який можна буде поширити на зовнішніх клієнтів без докладання особливих зусиль, оскільки працівники самі будуть прагнути розповідати про переваги підприємства.

Для запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві потрібна плідна співпраця двох департаментів – управління персоналом та маркетингу. Забезпечення такої взаємодії має взяти на себе топ-менеджмент, який більше за всіх зацікавлений у високій ефективності роботи персоналу.

Внутрішній маркетинг сприяє чутливості працівників до внутрішньої та зовнішньої інформації, що дає змогу підвищити рівень ефективності

обслуговування споживачів підприємства. Таким чином, працівники самі шукають інноваційні підходи, що мають вдосконалити процес просування продукції або послуг. Така інноваційна діяльність має ряд переваг перед новаціями, які нав'язуються персоналу керівництвом «зверху вниз». По-перше, самостійний пошук шляхів удосконалення просування продукції дає змогу підвищити рівень уважності та відповідальності працівника. По-друге, ці методи сформовані на основі власних спостережень працівника, що робить їх більш практичними, ніж ті, які пропонуються керівництвом. По-третє, можливість проявити ініціативу є додатковим способом мотивації працівників.

А. Ліщук підкреслює, що для запровадження внутрішнього маркетингу на практиці слід використовувати процесний підхід та залучати до цього всіх працівників, а не лише маркетологів та відділ кадрів [3, с. 21]. Окрім впливу на мотиваційну та інноваційну складову підприємства, внутрішній маркетинг відіграє важливу роль у процесі управління знаннями. І. Нонака та Х. Такеучі запропонували модель динамічного організаційного процесу створення знань (модель SECI), що являє собою так звану «спіраль знань», у якій неявні знання стають явними (рис. 1).

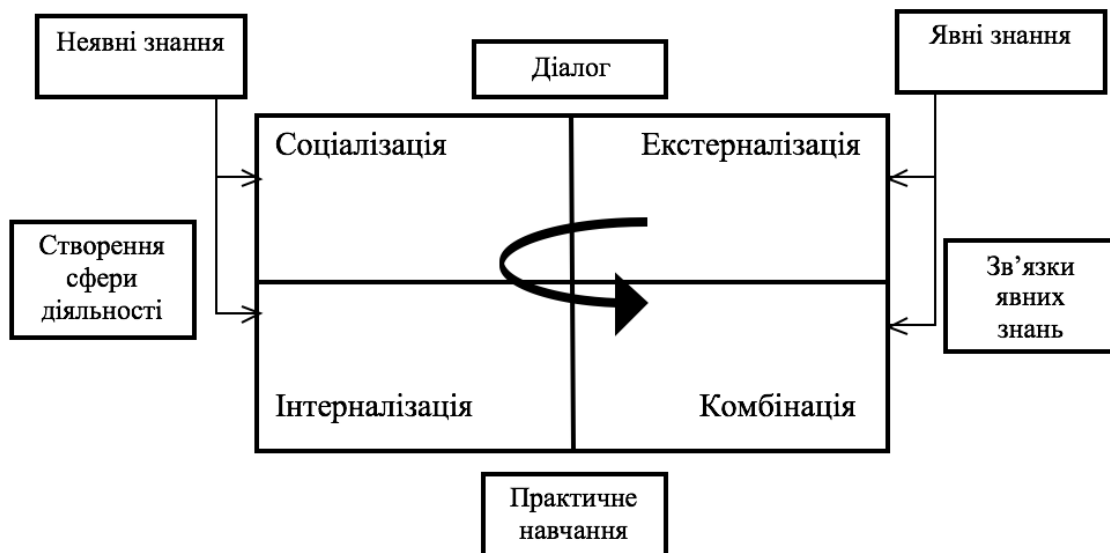


Рис. 1. Модель SECI

Джерело: [4]

Отже, розкриємо зміст зображених на рис. 1 блоків. Під соціалізацією розуміють передачу неявного знання від однієї людини іншій. Вона відбувається під час прямих контактів колег, взаємодії з

постачальниками та споживачами. Екстерналізація передбачає перехід від неявного знання до явного шляхом передачі власного досвіду певній групі людей (навчання). Комбінація передбачає об'єднання знань і викладення їх у певних рекомендаційних документах (методичних рекомендаціях, правилах, інструкціях), що дає змогу охопити всіх працівників підприємства. Інтерналізація передбачає можливість людини на власному досвіді перевірити дієвість тих знань, що вона отримала на двох попередніх етапах.

Розглянемо кілька прикладів компаній, які успішно застосовують внутрішній маркетинг. Так, в Україні діє міжнародна торгова мережа «JYSK», яка активно впроваджує у свою практику нові методи управління персоналом. У компанії багато часу приділяється навчання персоналу, при цьому приймаючи працівників на роботу головним критерієм є не наявність вищої спеціалізованої освіти, а бажання працювати та постійно самовдосконалюватись. Оцінюючи працівників з позиції можливості їх подальшого навчання, компанія формує підґрунтя для сприйняття її цінностей та поширення їх за межами торгової мережі «JYSK» [6]. У компанії існує прозора схема просування кар'єрними сходами. Спілкування керівника середньої та нижньої ланки з підлеглими відбувається щотижнево. Під час цих бесід керівник намагається з'ясувати проблеми працівника та рівень його задоволеності роботою і заробітною платою, сприйняття цінностей компанії.

У «JYSK» керівник та підлеглий можуть виконувати одну й ту саму роботу. При цьому зона відповідальності керівника є більшою, що й зумовлює вищу заробітну плату. Керівники компанії чітко усвідомлюють, що задоволеність працівників від взаємодії з компанією поширюється на клієнтів, яких стає все більше. Тому для «JYSK» кожен працівник є цінним і підхід американського менеджменту, за якого головне не людина, а рівень ефективності виконаної нею роботи, не використовується. У керівництва компанії є чітке розуміння, що плин кадрів негативно відображається на злагодженості командної роботи та рівні задоволення клієнтів.

Компанія «Полетехніка», що постачає вітчизняних сільгоспвиробників технікою, також поступово запроваджує внутрішній маркетинг. На підприємстві проводиться анонімне анкетування працівників. Вони мають відповісти лише на три питання [5]:

1. Чи задоволені Ви своїм керівником?
2. Чого не вистачає Вам для підвищення продуктивності праці?
3. Що Ви хочете змінити у організаційних аспектах Вашої праці?

Таке опитування дає змогу з'ясувати рівень задоволеності працівників своєю працею та удосконалити умови праці з метою підвищення її ефективності. Це дає змогу краще задовольняти потреби працівників, що вплине на зростання кількості клієнтів компанії.

Отже, розглянувши існуючі приклади успішного застосування внутрішнього маркетингу можна сформулювати підхід до його ефективного запровадження на вітчизняному підприємстві. Базові чотири етапи процесу запровадження внутрішнього маркетингу були сформульовані А. Галкіним [2]. На нашу думку, процесу запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві має містити ще й п'ятий етап – аналіз результатів внутрішнього маркетингу. Повністю підхід до запровадження внутрішнього маркетингу зображено на рис. 2.



Рис. 2. Підхід до запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві

Джерело: розроблено автором

З рис. 2 бачимо, що процес запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві має відбуватись при взаємодії двох підрозділів: відділу кадрів та маркетингового відділу. При цьому керівник має бути

зацікавлений в реалізації цього процесу й приймати активну участь в обговоренні проблемних питань.

На першому етапі шляхом анкетування слід з'ясувати наступне: чи є умови праці прийнятними для працівників; чи достатньо можливостей для самореалізації працівника у межах компанії; які міжособистісні стосунки існують між співробітниками. Обов'язково слід приділити особливу увагу скаргам працівників. Як і у випадку з клієнтами, скарги слід сприймати як джерело інформації про недоліки компанії, які заважають її ефективному розвитку. Після анкетування слід провести співбесіду з кожним працівником, щоб з'ясувати їх ставлення до цінностей компанії.

На другому етапі працівникам відділу маркетингу слід зайнятися сегментуванням працівників за двома основними критеріями: значимістю для підприємства та загальними пріоритетами. Таким чином, з'явиться можливість застосовувати індивідуальний підхід до кожного працівника. Крім того, у керівника з'явиться можливість формувати команди працівників для виконання певного завдання за їх потребами та інтересами, що дасть змогу підвищити ефективність роботи.

На третьому етапі слід розробити систему оцінювання потреб працівника. Вона може бути як простою (ступінь задоволеності роботою, дохід від роботи працівника), так і складною (потенціал працівника, його здібності, риси характеру тощо). Далі відбувається співставлення вимог компанії стосовно окремого працівника та очікувань цього працівника. Якщо працівник вимагає від компанії більше, ніж може їй дати, то з таким працівником проводять співбесіду з приводу його незадоволення компанією. Якщо порозуміння не вдається знайти і працівник продовжує вимагати необґрунтованих привілеїв, його звільняють.

Четвертий етап – це база внутрішнього маркетингу. Позиціонування підприємства для персоналу – це прямий обов'язок відділу маркетингу. Вони мають створити такий внутрішній імідж підприємства, який буде відрізняти його з-поміж інших, та бути неповторним.

П'ятий завершальний етап має підсумовувати результати впровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві. Повинна бути створена система показників для оцінювання результативності впливу внутрішнього маркетингу на прибутковість підприємства. Ця система має ґрунтуватись на показниках ефективності праці.

Висновки. Отже, з усього вищевикладеного можна зробити висновки, що запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві є

складним процесом. На жаль, не всі підприємства України готові для цього. Внутрішній маркетинг – це певна філософія підприємства, яка проявляється у ставленні до працівника як до внутрішнього клієнта. Такі компанії як «JYSK» та «Полетехніка» на своєму досвіді доводять, що внутрішній маркетинг позитивно впливає на загальну результативність діяльності. Нами запропоновано підхід щодо запровадження внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах, який складається з п'яти послідовних етапів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: измерение и оценка качества маркетингового обеспечения бизнес-коммуникаций / Г.Л. Багиев // Известия СПбУЭФ. – 2010. – № 4. – С. 103-114.
2. Галкин А. Внутренний маркетинг персонала: пошаговый алгоритм внедрения и реализации / URL: <https://www.gd.ru/articles/3771-vnutrenniy-marketing-personala>.
3. Лищук А.А. Внутренний маркетинг как стратегический фактор обеспечения инновационной активности компаний/ А.А. Лищук // Известия СПбУЭФ. – 2013. – № 10. – С. 19-23.
4. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 384с.
5. Офіційний сайт компанії «Полетехніка» // URL: <http://www.poletehnika.com.ua>.
6. Офіційний сайт компанії JYSK// URL: <https://jysk.ua/vse-pro-jysk>
7. Сагайдак М.П. Використання міжнародного досвіду у формуванні системи внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах сфери послуг / М.П. Сагайдак // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 226-230.
8. Суслов С.С. Формирование и развитие системы управления внутренним маркетингом в сфере общественного питания : автореф. дисс. ... на соиск. уч. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Станислав Сергеевич Суслов. – СПб., 2012. – 22с.
9. Юлдашева О.У. Стратегические сети — современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности / О.У. Юлдашева, Г.Л. Багиев, В.Е. Прокопцов // Известия СПбУЭФ. – 2010. – № 2(80). – С. 49-55.
10. Berry L.L. (1981), «The employee as customers», Journal of Retail Banking, Vol.3-3, pp.8-25.
11. Gronroos C. (1994) «From Marketing-mix to Relationship Marketing: towards a paradigm shift in marketing», Management Decision, Vol.32- 2, pp 4-20.

УДК 338.242: 323.382: 339.18

**КОРПОРАТИВНО-СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І
СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ:
ПРОБЛЕМА ВЗАЄМОДІЇ В СФЕРІ БІЗНЕСУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.166.80

Іванов С.В., д.е.н.*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

Встановлено, що на сьогодні концепції та інструментарій соціально-етичного маркетингу у практиці корпоративно-соціальної відповідальності використовується не в повному обсязі. Метою дослідження є розгляд методологічного інструментарію соціально-етичного маркетингу і методи підвищення ефективності і мотивації бізнесу до корпоративного соціального співробітництва в сфері бізнесу. Методологічною основою дослідження є розробка методологічних положень теорії соціального маркетингу та корпоративної відповідальності бізнесу в умовах управління економікою в ринковому середовищі. Розкрито основні елементи соціального маркетингу та позиціонування корпоративно-соціальної відповідальності у рамках механізму узгодження інтересів суспільства, бізнесу та ринку. Розроблено механізм реалізації методології соціально-етичного маркетингу до основи корпоративно-соціальної відповідальності бізнесу в рамках конкурентного ринку в сфері споживчих товарів і послуг. Визначено, що соціально-етична місія – це задоволення не тільки матеріальних, а й духовних потреб кінцевих споживачів шляхом впровадження соціально-етичної концепції маркетингу в процеси виробництва в умовах конкурентного ринку, застосування інструментарію маркетингу в процесі реалізації корпоративно-соціальної відповідальності, а також реалізації соціально значимих товарів і послуг з метою забезпечення процвітання і прогресу суспільства, з урахуванням соціальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, соціально-етичний маркетинг, принципи соціально-етичного маркетингу, система взаємодії та взаємовідносин сфери бізнесу.

UDC338.242: 323.382: 339.18

**CORPORATE-SOCIAL RESPONSIBILITY AND SOCIAL-ETHICAL
MARKETING: PROBLEM OF INTERACTION IN BUSINESS SPHERE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.166.80

Ivanov S., Dr.of Econ.Sc.*Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro*

It has been established that today the concepts and tools of social and ethical marketing in the practice of corporate social responsibility are not used in full. The purpose of the

study is to consider the methodological tools of social and ethical marketing and methods of increasing the efficiency and motivation of business to corporate social cooperation in the business. The methodological basis of the research is the development of methodological provisions of the theory of social marketing and corporate responsibility of business in conditions of economic management in market environment. The main elements of social marketing and positioning of corporate social responsibility within the framework of the mechanism of coordination of interests of society, business and market have been revealed. The mechanism of realization of the methodology of social and ethical marketing to the basis of corporate social responsibility of business within the framework of the competitive market in the sphere of consumer goods and services is developed. It has been determined that the social and ethical mission is to meet not only the material but also the spiritual needs of end users by introducing the socio-ethical concept of marketing in the production processes in a competitive market, the use of marketing tools in the process of implementing corporate social responsibility, as well as implementing socially significant goods and services in order to ensure the prosperity and progress of society, taking into account the social factors of the external and internal business environment.

Keywords: corporate social responsibility, socio-ethical marketing, principles of social and ethical marketing, system of interaction and relations of business sphere.

Актуальність проблеми. У сучасному глобальному світі все більшої актуальності набувають етичні питання ведення бізнесу. Максимізація прибутку, як чільна мета фінансово-господарської діяльності організації (підприємства, компанії) відійшла на другий план, поступившись місцем такій мети, як максимізація вартості організації (підприємства, компанії). В сучасних умовах збільшення вартості організації неможливо без корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), велике значення якій надають не тільки внутрішні, а й зовнішні стейкхолдери.

Аналіз останніх наукових досліджень. На початку 70-років ХХ століття в науковій літературі виділився новий самостійний напрям, який отримав назву "соціальний маркетинг". Питаннями соціального маркетингу цікавилися багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів (в основному маркетологи та соціологи), серед них можна назвати Б. Абеля, Г. Л. Багієва, І. К. Беляєвського, І. М. Буднікевич, З. В. Герасимчук, В. Е. Гордина, С. Н. Ілляшенко, С. В. Ковальчук, О. В. Коломийцеву, Т. Л. Короткова, Ф. Котлера, Є. В. Крикавського, Н. Г. Кузнецова, Ж. Ж. Ламбена, Х. Меффетта, В. П. Микловоду, Н. А. Микули, М. О. Окландера, В. Ризнера, А. А. Романова, Є. В. Ромата,

І. Є. Семенча, Й. Флеммінга, А. І. Яковлева та інших. Попри численні дослідження згаданих авторів, невирішеною проблемою залишається недостатнє використання концепції та інструментарію соціально-етичного маркетингу у практиці корпоративно-соціальної відповідальності.

Метою даного дослідження є розгляд методологічного інструментарію соціально-етичного маркетингу і методи підвищення ефективності і мотивації бізнесу до корпоративного соціального співробітництва в сфері бізнесу.

Викладення основного матеріалу дослідження. В сучасному маркетингу все більше уваги приділяють соціальній тематиці, і в першу чергу проблемі добробуту населення, яка є пріорітеною. Соціальні відносини бізнесу (підприємств, компаній) з системою маркетингу в даний час у регіональному середовищі, трансформуються в самостійні напрямки – *маркетинг відносин (маркетинг взаємодії)*, де предметом є будь-які взаємини підприємства (компанії) з партнерами, що сприяють вилученню доходу. Як зазначено в дослідженні Біляївського І. К., в основі маркетингу відносин лежить концепція соціальної орієнтації, тобто, підприємства (компанії, корпорації) повинні проводити свою маркетингову політику таким чином, щоб забезпечувати своїм клієнтам необхідний рівень добробуту і прагнути до його підвищення [1, с. 100].

В процесі розвитку соціального маркетингу взаємин склався новий і перспективний напрямок – *корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)*. Англійською це звучить, як Corporate Social Responsibility (CSR). Ця відповідальність виявляється в формах етичної поведінки бізнесу в суспільстві і полягає головним чином в готовності бізнесу (бізнес-середовища) здійснювати добровільні соціальні інвестиції, тобто вкладення фінансових, матеріальних, технологічних, управлінських та інших ресурсів для реалізації соціальних програм.

Сьогодні корпоративна соціальна відповідальність – це зобов'язання бізнесу здійснювати добровільний внесок в людський розвиток, включаючи соціальну, економічну та екологічну сфери, який прийнятий підприємством (компанією) понад те, що вимагає закон і економічна ситуація [2, с. 60]. В даному контексті, слід вважати, що невід'ємною часткою та найважливішим інструментом реалізації КСВ є *соціально-етичний маркетинг*.

При цьому, сучасні реалії вітчизняного соціуму все більш наполегливо говорять про необхідність реінкарнації маркетингу,

об'єктивної потреби зміни парадигм його розвитку, нового маркетингового мислення, змін поточного "статус кво" концепції, обліку самокультурних реалій багатонаціональної країни, виходячи з вимог часу. З урахуванням цієї тези, з нашої точки зору актуальним є обставина, що в системі сучасного маркетингу відносин в сукупності взаємодії з системою КСВ має бути вироблений потужний соціально-етичний канон, ціннісна концептуальна парадигма, яка акумулює в собі всі ракурси сприйняття і розробки можливих напрямків маркетингової трансформації цінностей сучасного суспільства споживання.

Перехід України до імпортованих і станом економіки і соціального середовища – "нездійснених споживачів" може бути експлементована, як соціальна хвороба. Її розвитку в міру задоволення нездійснених потреб окремого індивіду за рахунок співгромадян призведе до розколу суспільства, подальша атомізація якого чревата конфліктами невідомого нині типу "постмодерну" внутрішній розвиток якого в кінцевому підсумку виявиться або підірваним, або на молекулярному рівні розхитаним "революцією домагань".

З нашої точки зору, актуальним є методологічне конструювання ціннісної платформи соціально-етичного маркетингу з урахуванням підвищення КСВ є окремим і важливим напрямком науково-практичного дослідження. Його результати стануть основою для розробки методичних основ і робочих інструментів "формального включення" критеріїв соціально-етичного порядку в системі корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

У контексті тези, що соціально-етичний маркетинг – інструмент реалізації корпоративної соціальної відповідальності важливо виявити дієві способи процесів взаємодії між ними і знайти методи вирішення даної проблеми в сфері бізнесу.

Видатний вчений в області маркетингу І. К. Беляєвський в своїй роботі [1] констатує, що в поняттях "соціальний" і "маркетинг" міститься певна суперечність. *Соціальне явище* – це дії громадських взаємин і структур, пов'язаних з їх роллю в суспільному середовищі, а *маркетинг* – за визначенням – це ринкові економічні дії, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг, а також заходи з просування товарної маси. Отже, соціальний маркетинг неминуче повинен враховувати зв'язок, впливу і прояву ринкового механізму [1, с. 91]. Ми згодні з точкою зору як І. К. Беляєвського так і А. А. Романовим, Н. В. Лопатиної, Т. Л. Коротковой, що ці відмінності обумовлені особливостями

показників ефективності – економічної та соціальної. Якщо економічна ефективність перш за все проявляється, як співвідношення комерційного результату з витратами, то соціальна ефективність знаходить вираз у ступені і рівномірності задоволення потреб як тих, хто пред'являє купівельний попит, так і тих, хто обслуговує цей процес. Вважається, що соціальна ефективність має два основних виміри: орієнтація на роботу і орієнтація на відносини з іншими людьми.

Соціально-етичний маркетинг хоча і має певну цільову єдність, в тому числі при взаємодії з маркетингом відносин (маркетингом взаємодії з Г. Л. Багієву і Х. Меффету), але в деякому сенсі диференційований. Загальне полягає у вивченні суспільних явищ і процесів, диференціація ж проявляється в тому, що в соціальному маркетингу (його компонентів: соціально-етичного маркетингу, маркетингу взаємодії та маркетингу соціальних процесів) виділяються різні напрямлення і елементи (від чисто соціологічних до нероздільних з демографічними та економічними процесами). Авторська точка зору на основні напрямки соціального маркетингу в умовах взаємодії суспільства, ринкового середовища і сфери бізнесу представлена на рис. 1.

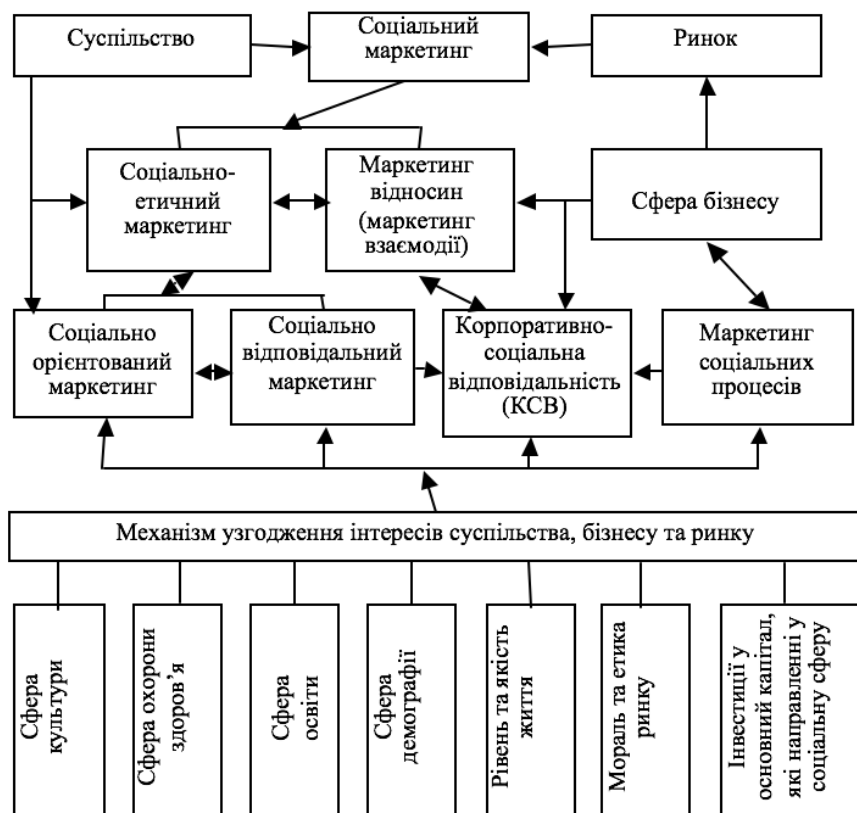


Рис. 1. Основні елементи соціального маркетингу та позиціонування КСВ у рамках механізму узгодження інтересів суспільства, бізнесу та ринку

Складено автором

Складним і багатоструктурним показником соціального маркетингу є соціально-етичний маркетинг, ідеї якого були сформульовані ще в кінці 70-х років ХХ століття. Як стверджує, гуру маркетингу Ф. Котлер: "Концепція соціально-етичного маркетингу стверджує, що завданням організації є встановлення потреб, потреб та інтересів цільових ринків". Далі мова йде про ефективність задоволення цього процесу, а одночасно про збереження або зміцнення благополуччя споживача і суспільства в цілому [3, с. 45; с. 66]. Отже, основна мета соціального маркетингу в ринковій економіці – це доведення продукту до споживача, тобто продаж товарів і послуг, призначених для особистого споживання. Причому, в цих умовах поведінки підприємства (компанії, корпорації) і інтереси суспільства повинні бути збалансовані.

Як уже зазначалося, в соціальному маркетингу (в тому числі, за компонентами соціально-етичного маркетингу, маркетингу відносин та маркетингу соціальних процесів) важливе місце займають етичні проблеми, пов'язані з регіоном діяльності суб'єктів ринку і рівнем КСВ. На наш погляд, під етикою ринку слід розуміти – моральне обґрунтування комерційних бізнес-процесів і маркетингових дій як окремого підприємства (компанії, корпорації), так і маркетингової діяльності в цілому. В цьому ракурсі, цілі які ставлять компоненти соціального маркетингу та прийняті в зв'язку з цим рішення повинні узгоджуватися з інтересами суспільства. При цьому, головною умовою соціально-етичного маркетингу, маркетингу відносин та маркетингу соціальних процесів вважається чесність і дотримання загальних правил і законів. Важливо тільки, щоб ці вимоги в рамках взаємодії з інтересами сфери бізнесу не входили в суперечність один з одним.

Соціальні відносини підприємств (компаній, корпорацій) з системою соціального маркетингу трансформуються в самостійні напрямки – *маркетинг відносин (маркетинг взаємодії)*, де предметом є будь-які взаємини підприємства (компанії, корпорації) з його партнерами, що сприяють вилученню доходу. В основі маркетингу відносин лежить концепція соціальної орієнтації, тобто підприємства (компанії, корпорації) повинні проводити свою маркетингову політику з урахуванням впливу бізнесу, через КСВ, таким чином, щоб забезпечувати своїм клієнтам необхідний рівень добробуту і прагнути до його підвищення.

Соціально-орієнтований маркетинг в рамках взаємодії з процесом КСВ бізнесу спрямований на створення, підтримку і розширення міцних взаємин із споживачами та іншими партнерами суб'єкта бізнес-середовища. Отже, *маркетинг відносин* як один з базових компонентів системи соціального маркетингу, проводить в соціальному маркетингу корпоративну політику соціальної відповідальності, коли підприємства (компанії, корпорації) на добровільній основі будують партнерські відносини на принципах взаємності як зі своїми працівниками, так і з суспільством в цілому. У роботі [4] вказується, що зазвичай соціальну відповідальність в сфері бізнесу визначають як добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах.

Як показали дослідження ряду вчених, серед них, І. К. Беляєвського, В. І. Дубницького, В. В. Комірної, Є. В. Крикавського в процесі розвитку системи *соціального маркетингу взаємин* склався новий і перспективний напрямок – корпоративна соціальна відповідальність. В умовах жорсткої конкуренції на ринках, достатня більшість представників українського бізнесу самостійно стали усвідомлювати складність глобальних проблем і приймають рішення про те, щоб залучити до соціально-економічних і соціально-екологічних виру складних подій; вони визнали, що бізнес є "*актором змін*" ХХ століття і своєю діяльністю може вплинути не тільки на збільшення прибутку підприємства (компанії, корпорації), але і на якість життя людей. Наприклад, такі великі бізнес структури-корпорації "General Electric", "Unilever", "Tompson" самостійно прийшли до того, що прийшла пора міняти бізнес-моделі і вимірювати їх внесок в розвиток суспільства.

У роботі А. А. Окорочкової [5] вказується, що інша частина бізнес-спільноти прийняла рішення підвищити рівень своєї соціальної відповідальності через зростаючий тиск з боку споживачів і некомерційних організацій (далі – НКО). Попит став більш "свідомим", і споживачі почали звертати увагу на продукцію, на процеси утилізації відходів і упаковки, яка відповідає соціально-екологічним стандартам (наприклад, з міжнародними стандартами ISO 14000). Відповідно, в даний час все більше бізнесменів, зі сфери бізнесу, почали демонструвати свою свідомість, займаючись благодійністю і роблячи пожертви, складаючи і публікуючи річні звіти з КСВ або сталого розвитку,

виступаючи спонсорами спортивних і культурних заходів, а також беручи участь в житті спільнот в місцях ведення бізнесу, активно обговорюючи концепцію спільних цінностей (Наприклад, корпорація "Метінвест" – програма і діяльність фонду "Сирітству – ні"; корпорація "Інтерпайп" – культурні заходи і т.д.)

Тут слід зазначити, що більшість бізнес-структур України до сих пір зводять КСВ виключно до помітних, нерегулярних, безсистемних соціально-економічних ініціатив локального рівня, які абсолютно не відносяться до основного виду діяльності підприємства (компанії, корпорації) і ніяк не впливають на їх стійкий розвиток.

Відомо, що Г. Боуен першим наважився дати визначення КСВ, припустити, що вона складається із зобов'язань бізнесу дотримуватися норм законодавства, приймаючи рішення або вибираючи напрямки діяльності, які відповідають цілям і цінностям суспільства [6]. Як зазначено в дослідженні [5, с. 1256-1257] з початку 1970-х років, ряд вчених, серед них, К. Девіс, А. Керол, В. Фредерік, Р. Акерман, С. Сети, в більшій мірі зацікавились питаннями практики. Вони в своїх роботах [7, 8; 9, 10] змістили свої орієнтири і прийшли до того, що КСВ і проблему взаємодії з соціальним маркетингом варто вивчати з точки зору прагматичної, інструментальної, вказувати на те, як необхідно діяти бізнесу з метою належної реалізації КСВ. Тобто, еволюція концепції КСВ полягала в тому, що тепер до КСВ стали підходити як до інструменту, який може принести реальну користь не тільки підприємству (компанії, корпорації), але і суспільству. Все більше значення стали надавати питань адаптації бізнесу в суспільстві, його легітимізації з боку громадян.

Слід зазначити, що В. Фредерік був першим, хто почав перейматися змішанням понять КСВ і корпоративна соціальна сприйнятливість (Corporate Social Responsiveness). У дослідженні (Frederick W., 1994) уточнював, що КСВ тепер буде іменуватися *CSR-1*, а КСВ – *CSR-2*, тим самим позначав важливість розведення цих понять [11].

Під КСВ В. Фредерік мав на увазі "установку бізнес раціонально використовувати наявні у нього матеріальні і людські ресурси з метою задоволення інтересів маленького світу соціальних верств, а не вузько окреслених інтересів приватних осіб і фірм" [12], а КСВ він визначав, як "можливість корпорації відповідати на тиск з боку суспільства [11]. Р. Акерман в роботі [9] надавав величезного значення сприйнятливості

компанії до суспільних проблем, так як він обґрунтував, що якщо вони не будуть вирішуватися з достатньою швидкістю, то накопичаться до такої міри, яка незабаром позбавить компанію можливості ефективно функціонувати у своїй традиційній ролі постачальника товарів і послуг, з застосуванням інструментарія традиційного маркетингу. При цьому, С. Сеги запропонував в якості основної категорії концепції КСВ використовувати, "корпоративну поведінку". Останнім часом (2001-2016 р.р.) до розгляду проблеми взаємодії та позиціонування КСВ і соціально-етичного маркетингу в умовах конкурентного ринку приєдналися і вчені України. Окремі вчені підтримують концепцію "корпоративної соціальної діяльності" (По D. Swenson, 1995 R. Freeman 1984 M. Barnett, R. Solomon 2006, D. Lubin, D. Esty 2010 A. Ellstrans, A. Romi 2013) в якій визначають, що економічні, соціально-екологічні питання і питання, які пов'язані з керуванням, знаходяться на периферії, а не в центрі бізнес-стратегії великих компаній. Інші, підтримують концепцію "корпоративної філантропії" (найбільші бізнесмени-мільярдиери Б. Гейтс, Е. Меллон, У. Баффет, Г. Хьюз та ін.) та відомі вчені, які проводять дослідження з проблем (Р. Годфей, Д. Статор, С. Берман і ін.).

Благодійність чи філантропія, згідно піраміди з КСВ А. Керрола, розташовується на самому верху, тобто крім економічної правової і соціально-етичної відповідальності, які є базисними, у компанії існує ще вид відповідальності – *дискреційна відповідальність* (розуміючи як благодійність або філантропія). Це останній рівень відповідальності є верхнім рівнем КСВ і, безумовно, добровільним видом відповідальності. Як зазначає С. Ховард – виконавчий директор ВІТС – організації "Бізнес в співтоваристві": виходячи з досвіду роботи з сотнями бізнес організацій різних розмірів, ми знаємо, що КСВ стає все більш невід'ємною частиною стратегічної та операційної діяльності компанії [13].

Важливо розуміти, що соціальні інвестиції є лише частиною КСВ, за допомогою котрої компанія, корпорація може вирішити деякі проблеми суспільства або навколишнього середовища на тій території, де вона функціонує. Однак перед тим, як вирішувати проблеми суспільства або навколишнього середовища, компанії необхідно їх виявити. Відповідно, КСВ – це більше, ніж стратегія соціальних інвестицій. Таким чином, перед тим, як визначити, що компанія або корпорація є соціально відповідальною, необхідно спершу ознайомитися не тільки з історією

їхнього бізнесу, а й проаналізувати практику застосування компонентів соціального маркетингу: соціально-етичного маркетингу, маркетингу відносин, маркетингу соціальних процесів і елементів маркетингу територій, а також уважним чином подивитися, наприклад, на їх законослухняність, на модель управління нефінансовими ризиками. Необхідно відзначити, що в контексті аналізу КСВ підприємства (компанії, корпорації) акції по взаємодії з громадськістю (PR) – не є ніякою цінністю, якщо за ним не приховується стійка бізнес модель, тому що мета КСВ – організувати просувний бізнес, так щоб він був більш стійкий до будь-якого роду змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

На думку автора в рамках процесів глобалізації, з'являється новий шлях відродження капіталізму, шлях формування "*свідомого капіталізму*" (в трактуванні М. Юнуса [14], розширене в роботах Р. Сисодія, Я. Мате, Д. Вульфа [15] і Дж. Маккі [16]). Важливо розкрити потенціал бізнесу в умовах нового конкурентного середовища, коли існує велика кількість інформаційних потоків, коли споживач, інвестор, потенційний працівник і будь-який інший представник зацікавлених сторін стає все більш обізнаним, уважним і вимогливим.

У бізнесі, особливо українському, в даний час, щоб зберегти свою позицію на ринку і підвищити конкурентоспроможність не залишається шансів на приховування своїх намірів максимізувати прибуток і поліпшити свої репутацію та імідж, надавши одного разу допомогу нужденним. На наш погляд, українському бізнесу пора усвідомити, що правила гри на конкурентному ринку змінюються, і слід задуматися про більш високі цілі, про свідоме соціально-орієнтоване керівництво, переорієнтуватися на інтереси і потреби зацікавлених сторін, а також приділити більше уваги культурі "*свідомого*" споживання. У дослідженні Р. Сисодія і Дж. Маккея, уточнено, що гроші – це всього лише засіб досягнення поставленої мети; що для ефективного корпоративного управління слід керуватися не «я» (приватними інтересами, а "ми" загальними інтересами); що від культури "*свідомого*" споживання в багато чому буде залежати успіх їхнього бізнесу і в довгостроковій перспективі [15]. Ведення бізнесу в Україні сьогодні очевидно має на увазі прийняття соціально-орієнтованих, в т. ч. на основі етики по відношенню до суспільства, в умовах високої конкуренції, а

безвідповідальність в процесі прийняття рішень може обернутися фіаско як підприємств (компаній, корпорацій), так і ринку в цілому.

Причому, точка зору дослідника А. А. Окорочковой, яку підтримує автор, показує важливість усвідомлення складнощів процесів в бізнес-співтоваристві в даний час, утому числі, попередження можливих ризиків і їх наслідків, а також необхідність відстоювання позиції бізнесу по відношенню до суспільства і навколишнього середовищі [5]. Якщо сліпо слідувати сформованим паттерам поведінки в рамках конкурентних ринків вітчизняного бізнесу, є ймовірність втратити стратегічно важливий перехід на якісно новий рівень розвитку "свідомого" капіталізму і втратити конкурентоспроможність.

Бізнес модель основана на чесності, цінності професійних якостей і взаємодопомоги, на основі принципів соціально-етичного маркетингу – основа діяльності конкурентоспроможної компанії, підприємства в епоху "свідомого капіталізму". "Свідомий капіталізм" – це майбутнє, перед яким стоїть справжнє покоління підприємців, керівників великих корпорацій інвесторів, споживачів та інших зацікавлених сторін. І без такого інструмента стратегічного управління, що використовує інструментарій соціально-етичного маркетингу, як КСВ, бізнесу в Україні складно буде залишатися на передовій і сформувати повноцінну бізнес-модель, що повністю відповідає викликам часу. КСВ в даний час повинна асоціюватися з системою стратегічного управління, що включає в себе управління нефінансовими ризиками, соціально-етичний маркетинг в сукупності інструментарію маркетингу відносин та маркетингу соціальних процесів, соціальними інвестиціями, системою взаємовідносин із зацікавленими сторонами (рис. 1); з обов'язковою умовою конкурентоспроможності підприємства (компанії, корпорації) на конкурентному ринку і з інституціональним середовищем, що сприяє формуванню "свідомого капіталізму".

У розвитку концепції КСВ в рамках "свідомого капіталізму" соціально-етична місія бізнесу – це задоволення не тільки матеріальних, а й соціально-етичних потреб кінцевих споживачів шляхом виробництва і реалізації соціально значущої конкурентоспроможності продукції і, таким чином, створення соціальних цінностей для всього суспільства. Місія реалізується шляхом врахування соціально-етичних принципів у практиці КСВ (рис. 2).



*Рис. 2. Концепт-система взаємодії та взаємовідносин сфери бізнесу на основі ідеології КСВ та соціального маркетингу
Складено автором за [5,8]*

Розглядаючи соціально-етичні принципи, які встановлюються в бізнесі в процесі соціально-орієнтованої політики, відображаючи досягнутий попередній досвід в цілому і окремих верств суспільства.

З рис. 2 видно, що даючи рекомендації щодо застосування того чи іншого продукту, виробник і представник бізнесу зобов'язані керуватися даними принципами, реалізуючи їх як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.

Таким чином, концепція КСВ у взаємодії соціального маркетингу (за його компонентами: соціально-етичного маркетингу, маркетингу відносин та маркетингу соціальних процесів) складається в комплексному обліку його принципів при трансформації зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу з метою забезпечення ефективної реалізації ним своєї соціально-етичної місії. Природно, що йде втілення даної концепції бізнесу у вигляді КСВ в життя вимагає створення відповідної методології.

У дослідженні Г. Л. Кротова представлений узагальнений склад етапів, включених в методологію соціально-етичного маркетингу як основи для реструктуризації бізнесу (на базі підходу, званого теорією стратегічних карт (СК)), а також концепт схеми формування соціально-етичних потреб при реструктуризації бізнесу (для отримання результатів оцінки ключових компетенцій бізнесу в контексті створення соціально-етичних цінностей) [17].

З нашої точки зору, трансформація реінжинірингу бізнес-процесів в середовищі реалізації концепції КСВ супроводжується болючою ломкою стереотипів поведінки, соціальної напруженості в суспільстві (в т.ч. всередині трудового колективу) і руйнуванням усталених ділових відносин. Причому, ефективна реалізація методологічних основ соціально-етичного маркетингу в умовах формування середовища КСВ можлива тільки на основі впровадження організаційних структур управління бізнесом підприємства, компанії і корпоративного бізнесу, адекватних принципів, цілей і завдань (в комплексі) вищевказаних компонентів соціального маркетингу.

Розглянутий комплекс інструментів, необхідних для формування бізнес-середовища КСВ, соціально-орієнтованого можна представити у вигляді механізму реалізації методології соціально-етичного маркетингу до основи КСВ бізнесу в рамках конкурентного ринку в сфері споживчих товарів і послуг (рис. 3).

При цьому, в даний час більшість підприємств, компаній і корпорацій України, визнають важливість КСВ, проте продовжують розглядати створення стратегічної цінності компанії за рахунок безсистемної

організації і реалізації різного роду соціальних програм, слабо відносяться до основної діяльності підприємства, компанії, корпорації. На жаль, представники бізнесу в Україні як і раніше не розуміють, що означає КСВ, які основи соціального маркетингу необхідно застосовувати для мотивації КСВ, в тому числі в стратегічному плані.

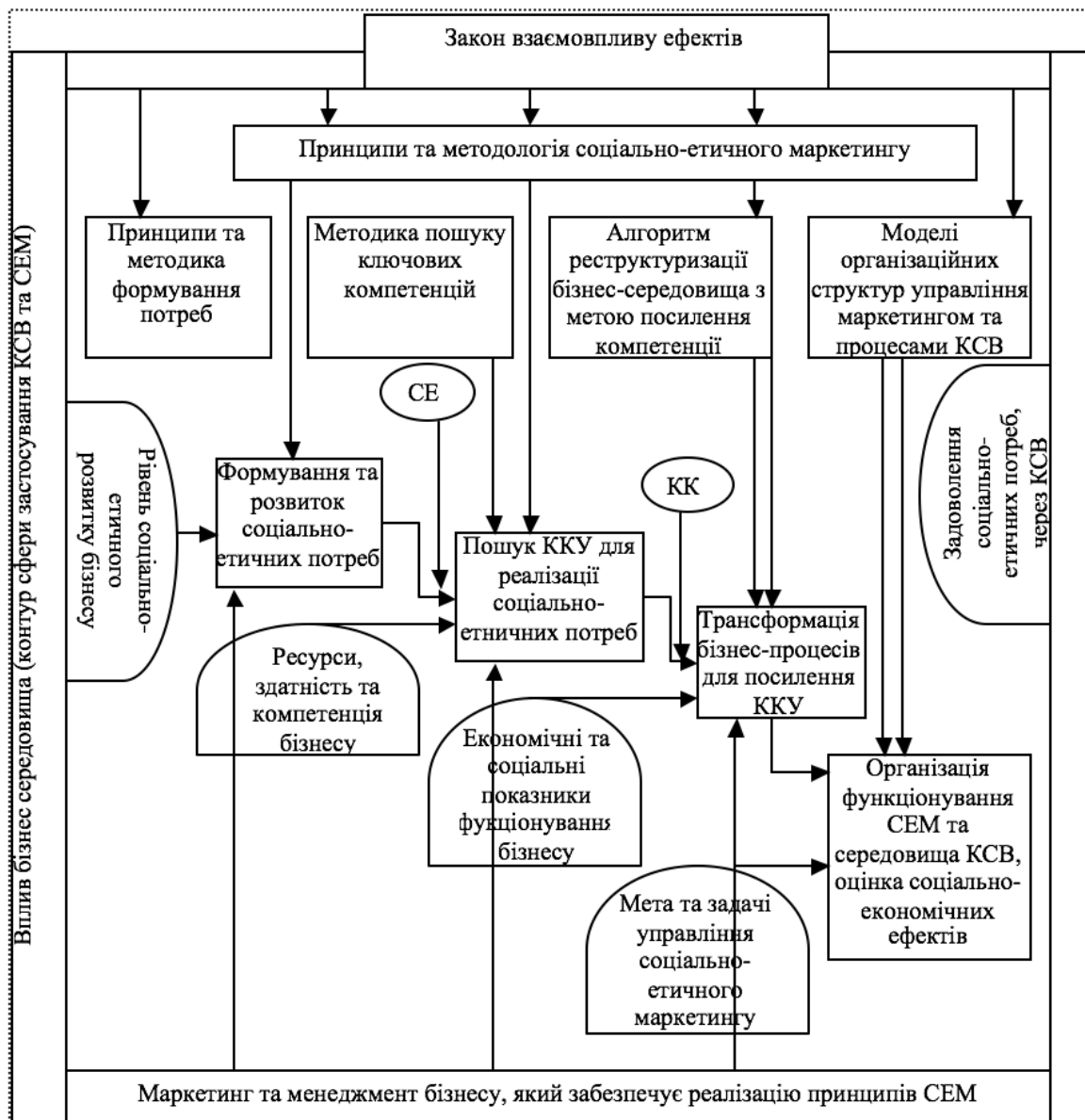


Рис. 3. Концепт механізму методології соціально-етичного маркетингу при взаємодії з положеннями концепції КСВ

*КСВ – корпоративна соціальна відповідальність

СЕМ – соціально-етичний маркетинг

* Складено автором

Висновки. Основні висновки за результатами виконаного дослідження:

1. В рамках процесів глобальної економіки, в умовах сучасних ділових відносин корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) зводять до різного роду практик, які можуть бути побічно або частково пов'язані зі стійким розвитком бізнесу: до благодійності, спеціального інвестування, маркетингу, управління персоналом, а також до парадигми загальних цінностей.

2. В якості методичного підходу до розгляду проблеми КСВ можна розглядати появу соціально-етичної концепції, яка обумовлює необхідність дотримання норм етики, милосердя, людинолюбства і екології. Оскільки соціальний маркетинг є невід'ємною частиною бізнесу, доречно говорити і про соціальну відповідальність маркетингу і його вплив на якість життя окремих соціальних груп і суспільства в цілому. Сьогодні соціально-етичний маркетинг демонструє в рамках формування середовища КСВ, різноманітність підходів до його розуміння, в тому числі, для формування мотивації для практичної реалізації КСВ в рамках конкурентних ринків.

Безумовно, що, виходячи зі стану української економіки, більшість вітчизняних підприємств, компаній і корпорацій не можуть практично реалізувати КСВ. Але в той же час це не означає, що інструментарій соціально-етичного маркетингу, у сукупності положень маркетингу відносин (взаємодії), маркетингу соціальних процесів доступні тільки корпораціям зі світовим ім'ям. Ця концепція виникла в зв'язку з сумнівом з приводу утистки інтересів суспільства через короткочасність інтересів і вигоди виробників. Важливо, щоб цей підхід, в умовах застосування КСВ, спостерігався на всіх рівнях розвитку бізнесу.

3. Слід розуміти, що методологічне конструювання ціннісної платформи соціально-етичного маркетингу в рамках процесу взаємозв'язків і взаємовідносин з концепцією КСВ є окремим і важливим напрямком науково-практичного дослідження.

Зокрема, його результати стануть основою для системної розробки:

– методичних основ і робочих інструментів формального включення "критеріїв" соціально-етичного порядку в систему корпоративної соціальної відповідальності бізнесу;

– галузевих стандартів, які включають диференційовані групи критеріїв і вимог соціально-етичного порядку в рамках конкурентних ринків і впливу глобалізації;

– гіпотеза про взаємовплив економічних і соціально-екологічних ефектів, в тому числі для підтвердження, що на мікро-, мезо- рівнях реалізація концепції соціально-етичного маркетингу в умовах процесу КСВ сприяє поліпшенню економічного становища всіх суб'єктів бізнесу.

На закінчення можна стверджувати, що соціально-етична місія – це задоволення не тільки матеріальних, а й духовних потреб кінцевих споживачів шляхом впровадження соціально-етичної концепції маркетингу в процеси виробництва в умовах конкурентного ринку, застосування інструментарію маркетингу в процесі реалізації КСВ, а також реалізації соціально значимих товарів і послуг з метою забезпечення процвітання і прогресу суспільства, з урахуванням соціальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Беляевский И. К. Социальный маркетинг: проблемы формирования и анализа // Маркетинг, менеджмент, реклама. – 2013. – № 2. – с. 90-108.
2. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции, 2-е изд. – СПб.: ВШМ, 2011. – С. 60.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Корпоративная социальная ответственность [электронный ресурс]. Режим доступа: www.Aif.ru/ugol/dontknow/12464.
5. Окорочкова А. А. Корпоративная социальная ответственность в эпоху «сознательного капитализма» // Росс. Предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 7. – С. 1253-1272. DOI: 10.18334/гр. 18.7.37709
6. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. – New York: Harper and Row, 1953. – pp. 410-436.
7. Carroll A. The pyramid of corporate social responsibility toward moral management of organizational stakeholders // Business Horizons. 1991. – № 34 (4). – P. 113-114.
8. Frederick W. C. From CSR sub 1 to CSR sub 2: the maturing of business and society thought // Business and Society. – 1994. – № 33 (2). – p. 150-166.
9. Ackerman R. W. How companies respond to social demands // Harvard Business Review. – 1973. – № 51 (4). – p. 60-84.
10. Sethi S. P. Advocacy advertising the American experience // California Management Review. – 1978. – p. 58-64.

11. Frederick W. C. From CSR-1 to CSR-2: Un maturing of business-and-society thought // Business and Society. – 1994. – № 3. – p. 38-47.
12. Frederick W. C. The growing concern over business responsibility // California Management Review. – 1960. – № 2. – p. 54-61.
13. Howard A. Hugnes Medical Inptitute [электронный ресурс]. URL: www.hhmi.org.
14. The Barefoot Bank With Cheek, The Atlanticc [электронный ресурс] URL: <http://consumerist.com/2013/12/18/whole-foods-reportedly-ditching-chobani-over-gmo-concerns>.
15. Raj Sisodia, Jag Sheth, Dawid Wolte. Firms of Endearment. Pearsonccnig. com [электронный ресурс]. URL: http://ptgmedia.pearsoncing.com/images/9780131873728/files0131873725_toc.pdf.
16. Milton Freedman John Mackey & T. I. Rodgers RethinKing the Social Responsibility of Business. A Reason debate featuring Mieton Freedman, Whole Foods, John Mackey and Cypress Semiconductor's T. J. Rodgers. / Digital Edition [электронный ресурс]. URL: <http://reason.com/archives/2005/10/01/rethinking-the-social-responsi>.
17. Короткова Т. Л. Методология социально-этического маркетинга как основа реструктуризации бизнеса в сфере потребительских товаров и услуг: дис., д. э. н.: 08.00.05 – Короткова Татьяна Леонидовна. – Москва, 16.03.2007. – 370 с.
18. Кострикова Я., Мигушова Т., Сенина Ю. Социально-этический маркетинг как инструмент реализации корпоративной социальной ответственности // Торгово-экономический журнал.–2015.–том 2.–Вып. 4. – С. 275-284. Дої: 10.18334/tezh. 2.4.1959.

УДК 336.201.2:658.15

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.183.81

Олесенко І.С.*Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті на основі компаративного аналізу поглядів науковців щодо розуміння поняття «результативність» визначено характеристики результативності управління платоспроможністю підприємства та сформовано авторське визначення поняття «результативність управління платоспроможністю підприємства торгівлі». Досліджено існуючі підходи та методики оцінки платоспроможності підприємства, зокрема: коефіцієнтний метод; балансовий підхід; за допомогою прогнозних показників платоспроможності; за допомогою аналітичних показників стану грошових потоків підприємства. Розглянуто критерії, які рекомендують науковці та запропоновано власні принципи, яким повинні відповідати показники оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства. Запропоновано систему показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі, де показники згруповано: за ступенем значимості; за рівнями управління; за аспектами (характеристиками) платоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємство торгівлі; платоспроможність підприємства; управління платоспроможністю підприємства; економічна безпека; результативність управління; показники оцінки результативності управління.

UDC 336.201.2:658.15

**EVALUATION INDEXES OF THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF
TRADE ENTERPRISE SOLVENCY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.183.81

Olesenko I.,*Kyiv National University of Trade and Economics*

Characteristics of the management efficiency of enterprise solvency have been identified and the author's definition of the notion «management efficiency of the trade enterprise solvency» has been created, based on the comparative analysis of the researchers' opinions towards the notion «efficiency». Current approaches and methodologies of the enterprise solvency evaluation have been investigated, such as: coefficient method; balance approach; method of the forecast solvency indicators; method of the analytical indicators of the enterprise monetary flows condition. Criteria, recommended by the scientists, have been studied and author's own principles of the evaluation indexes of the management efficiency of enterprise solvency have been

suggested. The system of evaluation indexes of the management efficiency of trade enterprise solvency has been submitted, within which the indicators are classified according to their sufficiency level, management level and enterprise solvency aspects (characteristics).

Keywords: trade enterprise; enterprise solvency; enterprise solvency management; economic security; management efficiency; evaluation indexes of management efficiency.

Актуальність проблеми. Спрямованість на досягнення результатів є загальним фактором усіх об'єктів розвитку. Саме поняття «результат» стосовно процесу організаційних змін є дуже широким і багатостороннім. А вибір критеріїв оцінки результатів і створення самої системи управління результативністю підприємства за умов проведення комплексу організаційних та економічних змін залишається проблемою як у сучасній науковій літературі, так і на практиці. Оцінка результативності особливу роль отримала за останні десятиліття із впровадженням стратегічного менеджменту, який широко застосовується в управлінні підприємством в цілому. Оцінка результативності управління платоспроможністю підприємств торгівлі є основою визначення рівня їх фінансової безпеки. Наразі показники платоспроможності підприємств торгівлі України вказують на її незадовільний стан. Так, показник абсолютної ліквідності станом на кінець 2016 року [3] складає лише 0,07, що суттєво нижче рекомендованого значення (0,2–0,25), а коефіцієнт загального покриття – 1 (при нормативному значенні 2–2,5), що не створює передумов для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємств. В цілому, це свідчить про недостатні зусилля підприємств торгівлі у забезпеченні платоспроможності, як важливої складової економічної безпеки. З огляду на це постає необхідність у системі оціночних показників результативності управління платоспроможністю підприємств торгівлі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед науковців та практиків немає єдиної думки щодо поняття «результативність управління». Так, Л.О. Лігоненко підкреслює, що «визначення таких ключових понять, як результат, ефект, критерії та показники ефективності є однією з необхідних передумов формування будь-якої системи управління» [18]. Однак науковиця не дає чіткого визначення даному поняттю.

За словами класика сучасного менеджменту П. Друкера [27], результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі». А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються саме ці речі». Проте у такому визначенні відсутні чітко визначені критерії того, що є результативним, а що ні.

Л.І. Федулова [22] вбачає у **результативності** міру точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї, і пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання.

Є.М. Суєтенков, Н. І. Пасько [24] визначають результативність управління як здатність системи управління забезпечити досягнення кінцевих результатів, відповідних поставленої мети, які відповідають конкретній потребі людини, суспільства, держави і створюють умови для сталого розвитку організації (соціально-економічної системи). Але таке трактування є досить загальним, та не враховує особливості економічних процесів.

Професор Гудзинський О.Д. [8] вважає, що результативність доцільно розглядати через фінансово-господарську діяльність організаційних формувань та систему менеджменту. Остання охоплює різні підсистеми: задач і цілей, контролю і відповідальності, мотивації, інформаційного забезпечення, прогностного розвитку організацій, діагностики систем, обліково-аналітичного забезпечення, маркетингу тощо. Кожна з наведених підсистем має свої критерії оцінки, які кладуться в основу визначення їхньої результативності.

Г. А. Жучкова [12] зазначає, що результативність діяльності – це комплексна оцінка ефективності, економічності, конкурентоспроможності та стійкості економічного та фінансового розвитку господарюючих суб'єктів.

Рудакова О. Ю. та Соколова О. М. [28] зазначають, що результативність управління вимірюється не показниками роботи суб'єкта (апарату) управління або праці менеджера (наприклад, скільки часу він провів за роботою, кількість ділових зустрічей, прийнятих рішень, підписаних паперів, тощо), а результируючими показниками керованого об'єкта.

Згідно ДСТУ ISO 9000:2007 (п. 3.2.14) [31] результативність – «ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих

результатів». Щодо питання системи показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємств: в основному розглядаються показники оцінки платоспроможності, згідно яких робляться висновки про фінансовий стан підприємства. Інформаційною базою для оцінки платоспроможності підприємства є баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, а також бухгалтерська інформація за поточними розрахунками.

У вітчизняній практиці оцінка платоспроможності здійснюється здебільшого через оцінку ліквідності балансу. Вирішення питання платоспроможне підприємство чи ні досягається завдяки порівнянню розрахованих таким чином показників та встановлених нормативних значень для них.

Існуючі сьогодні офіційні методики аналізу та оцінки результатів фінансово-господарської діяльності, майнового стану та платоспроможності суб'єктів господарювання не мають комплексного характеру. Так, Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутств [2] пропонується розраховувати основні показники ліквідності. Згідно Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1] платоспроможність встановлюється на основі розрахунку чотирьох коефіцієнтів: коефіцієнта незалежності, коефіцієнта фінансування, коефіцієнта фінансової стійкості, показника фінансового левериджа. Однак дана методика розроблена для підприємств, що підлягають приватизації і не передбачає особливостей визначення показників платоспроможності підприємствами різних видів економічної діяльності, зокрема торговельних підприємств.

Варто відмітити, що всі існуючі методи засновані на принципах оцінки можливості підприємства погасити зобов'язання за рахунок тих чи інших засобів. Однак в існуючих дослідженнях відсутня методика оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства, яка б дала можливість контролювати стан його фінансової безпеки.

Мета статті полягає у розробці системи показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши погляди науковців, підсумуємо, що управління можна вважати результативним коли:

- підприємство досягло запланованих кінцевих результатів, в яких реалізована його загальна мета [24; 22; 31];
- кінцеві результати сумірні з потребою [24];
- визначена потенційна потреба в результатах діяльності підприємства як передумова для формування мети управління і створення умов сталого розвитку підприємства [18];
- досягнута результативність за кожним видом функціонального управління [8; 22].

На нашу думку, дані характеристики варто доповнити такими, які б враховували особливості управління платоспроможністю та враховували цільові орієнтири такого управління. Таким чином, результативність управління платоспроможністю підприємства торгівлі визначається здатністю забезпечувати:

- допустиме (цільове) співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей;
- збалансованість та синхронність грошових потоків;
- стабільність та цільову структуру джерел фінансування;
- цільовий обсяг грошових коштів;
- безперебійність операційної діяльності;
- збалансовану позицію підприємства на шкалі «ліквідність-дохідність»;
- вчасність та адекватність заходів із усунення ризику неплатоспроможності.

На основі виділених характеристик пропонуємо розглядати поняття результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі як *ступінь відповідності сукупності взаємопов'язаних кількісних і якісних характеристик та показників платоспроможності встановленим нормам, що забезпечує безперебійність операційної діяльності та достатній рівень фінансової безпеки підприємства.*

Вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінки платоспроможності підприємства показав, що найбільш зручним у використанні та інформаційному забезпеченні є метод коефіцієнтів, що передбачає розрахунок відносних показників платоспроможності і наступний їх аналіз. Серед найбільш застосовуваних показників, що пропонуються різними науковцями можна виокремити наступні (табл.1).

Таблиця 1 - Основні коефіцієнти платоспроможності підприємства

Показник	Загальний коефіцієнт покриття (ліквідності)	Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Коефіцієнт критичної ліквідності	Коефіцієнт забезпечення власними засобами
Автор методики					
О. Бахмут, Л.А. Лахтіонова	+	+	+	-	-
В.І. Іващенко, М.А. Болюх	+	-	+	+	+
В.М. Івахненко	-	+	+	+	-
М.І. Лагун	+	+	+	-	+
Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко	+	+	+	+	-
Н.М. Деева, О.І. Дедіков	+	+	+	-	+
В.П. Клочан та ін.	+	+	+	-	-
Д.В. Шиян, Н.І. Строченко	+	-	+	+	-
Г.В. Митрофанов та ін.	+	+	+	-	-
Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко	+	+	+	-	-

Джерело: сформовано на основі [4; 11; 13; 16; 35; 9; 14; 40; 37; 10]

З метою проведення більш глибокого та комплексного аналізу платоспроможності окремі автори [9; 35; 38; 20; 10] пропонують додатково розраховувати коефіцієнт маневреності власних оборотних активів (капіталу), коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт забезпечення власними засобами, частку оборотних коштів у активах, власних оборотних активів до загальної їх суми, частку запасів у оборотних активах, коефіцієнт чистого виторгу.

До застосування коефіцієнта маневреності власних оборотних активів, на думку М.І. Лагуна [16], потрібно відноситись з великою обережністю. Цей коефіцієнт свідчить, яка частка власних оборотних активів припадає на найбільш мобільні активи – гроші. Як зазначає автор «...тільки по мірі того, як у стабільних умовах складуться нормальні співвідношення і пропорції в майні і джерелах фінансування, цей показник буде набувати аналітичної цінності. Насамперед він буде виступати як індикатор змін умов надходження коштів і їх витрат».

Узагальнюючи вищезазначене, до переваг коефіцієнтного методу можна віднести: можливість оперативно проводити аналіз платоспроможності, використовуючи доступну інформацію, приведену в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства, проведення оцінки платоспроможності шляхом порівняння розрахованих показників із

рекомендованими (оптимальними) або нормативними значеннями. Недоліками методики аналізу, заснованого на використанні коефіцієнтів є: ретроспективний характер бухгалтерського балансу, за яким оцінюється платоспроможність на дату складання фінансової звітності; залишення поза увагою показників ефективності діяльності підприємства (надходження виручки від реалізації, наявність прибутків чи збитків, рівня рентабельності тощо), що може призвести до невірних висновків відносно платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; неможливість комплексної оцінки отриманих результатів за коефіцієнтним методом; невідображення галузевої специфіки діяльності суб'єкта господарювання через усереднені значення коефіцієнтів, що може призвести до хибних висновків щодо його платоспроможності. У разі, якщо значення одних коефіцієнтів перевищують, а інших – менші за встановлені для них критерії, важко зробити об'єктивні висновки щодо ліквідності балансу та платоспроможності підприємства. Проте, слід визнати простоту та зручність використання цього підходу до оцінювання платоспроможності. Поряд з цим, пропонуємо доповнити існуючі коефіцієнти показником резервної платоспроможності, який, на наш погляд, варто оцінювати як співвідношення суми резервного капіталу та нерозподіленого прибутку до обсягу поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт дозволить оцінити можливості погашення підприємством торгівлі строкових зобов'язань за рахунок власних резервів у випадках настання ризикових подій.

Окрім коефіцієнтного методу оцінювання широкої популярності у діагностиці рівня платоспроможності набув балансовий підхід, який передбачає складання балансу ліквідності [6; 13; 15; 29; 30; 39]. Баланс ліквідності передбачає групування активів за рівнем ліквідності, а пасивів за строковістю погашення та їх наступне порівняння. Зазначена методика передбачає сталий підхід до поділу активів та пасивів на визначені чотири групи. Так, до абсолютно ліквідних активів включають грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції, до високоліквідних – поточну дебіторську заборгованість, до середньоліквідних – запаси, а до низьколіквідних – необоротні активи. На наш погляд, групу високоліквідних та середньоліквідних активів для кожного підприємства необхідно визначати самостійно та диференційовано на основі середніх періодів їх обороту. Таким чином, до високоліквідних активів можуть бути включені як окремі види дебіторської заборгованості, так і окремі види запасів, період обороту

яких відповідає заданим (самостійно встановленим на підприємстві) критеріям. Аналогічним чином необхідно підходити до визначення суми середньоліквідних активів. Аналогічний підхід варто застосовувати і до ідентифікації окремих груп строковості поточних зобов'язань. Це дозволить більш об'єктивно оцінювати ліквідність балансу.

До складу прогнозних показників платоспроможності окремі автори [36] відносять показники ймовірності банкрутства. Доцільність їх обґрунтування очевидна, оскільки, діагностика банкрутства підприємства – це виявлення його неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел. Нестабільний фінансовий стан багатьох підприємств, можливість втрати ними платоспроможності і, як наслідок, ймовірність банкрутства вимагають заздалегідь виявляти ознаки, що призводять до такої ситуації. За ринкових умов господарювання розроблена система фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства, що одержала назву «системи антикризового управління».

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі три основоположні підходи до прогнозування платоспроможності підприємства з позиції можливого банкрутства: розрахунок індексу кредитоспроможності, використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв; оцінювання і прогнозування показників задовільності структури балансу. Водночас методологічні підходи передбачення банкрутства підприємств, визнані у зарубіжній практиці, можна розділити на дві течії: розрахунок індексу платоспроможності та використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв [25].

У світовому досвіді, крім системи фінансових коефіцієнтів, для попередження кризових ситуацій використовуються спеціальні узагальнюючі (тестові) показники загрози банкрутства, які визначаються за допомогою економіко-математичних методів і прийомів. Одним з найбільш поширених методів, яким користуються для визначення інтегрального показника ймовірності банкрутства – метод дискримінантного аналізу. До переваг багатофакторних моделей дискримінантного аналізу можна віднести: їх відносну простоту і незначну трудомісткість процедури застосування; доступність інформації, необхідної для розрахунків; порівнянність показників; доволі високий рівень достовірності оцінки. Вивчення зарубіжного досвіду засвідчило наявність значної кількості методик формування інтегрального показника, що сигналізує про загрозу банкрутства. Це

двофакторна та п'ятифакторна моделі Е. Альтмана, модель діагностики платоспроможності Й. Гайдака та Д. Стоса; моделі прогнозування потенційного банкрутства Спрінгейта; прогнозна модель Р. Ліса; тести на ймовірність банкрутства Р. Таффлера і Г. Тішоу; метод рейтингової оцінки фінансового стану У. Бівера та інші. В основі цих моделей закладені завдання класифікації підприємств за ймовірністю їх банкрутства з використанням багатьох незалежних змінних (факторів впливу) [21].

Крім зазначених підходів ряд науковців для оцінки платоспроможності пропонують використовувати аналітичні показники стану грошових потоків підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 - Аналітичні показники стану грошових потоків підприємства, які використовуються для оцінки платоспроможності підприємства

Показник										
Автор методики	Коефіцієнт ліквідності грошових потоків	Коефіцієнт перспективності ліквідності грошових потоків	Індекс перспективної ліквідності	Коефіцієнт достатності грошових потоків	Коефіцієнт достатності ЧГП з позицій потреб, що фінансуються	Коефіцієнт синхронності грошових потоків	Коефіцієнти варіації грошових потоків	Коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком термінових зобов'язань	Коефіцієнт ефективності грошових потоків	Рівень дефіцитності грошових потоків
Бланк І.О.	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-
Лігоненко Л.О., Ситник Г.В.	-	+	+	+	+	-	-	+	-	+
Сорокіна О.М.	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Власова Н.О., Смірнова П.В.	+	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Мних Є.В.	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Лахтіонова Л.А.	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-

Джерело: сформовано на основі [5; 19; 32; 34; 7; 23; 17]

На наш погляд, зазначений методичний інструментарій є важливим у оцінюванні рівня платоспроможності підприємства з огляду на те, що вона визначається не лише наявністю достатніх обсягів ліквідних активів, а і рівнем збалансованості та синхронності грошових потоків. Тому ці показники також потребують уваги в перебігу оцінювання результативності управління платоспроможністю підприємства. До перерахованих вище показників пропонуємо також додати: коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком від операційної діяльності обсягу відсотків за кредит та коефіцієнт покриття мінімально-прогнозованим

позитивним грошовим потоком від операційної діяльності обсягу запланованих нормативних виплат, до складу яких пропонуємо включати платежі з податків, заробітної плати, відсотків за кредит та основної суми боргу по фінансових позиках, термін яких спливає в плановому періоді. Саме ці виплати є обов'язковими для підприємства, а порушення термінів їх здійснення можуть призводити до виникнення штрафних санкцій та адміністративної відповідальності посадових осіб. Тому їх забезпечення носить пріоритетний характер для підприємства з точки зору формування його економічної безпеки.

Таким чином, науковці пропонують широкий перелік показників оцінки платоспроможності підприємства, які важливо досліджувати в перебігу діагностики результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

Поряд з кількісними показниками, на наш погляд, в процесі оцінювання результативності управління платоспроможністю варто досліджувати якісні показники, що відзеркалюють вчасність та повноту реалізації заходів із забезпечення платоспроможності підприємства, що дозволить виявляти чинники, що обумовлювали ступінь досягнення окремих індикаторів платоспроможності. Серед таких показників варто запропонувати: ступіть дотримання встановлених кредитних стандартів, вчасність реалізації заходів контролю погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, рівень достатності формування окремих видів страхових резервів тощо.

Систему оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі слід будувати спираючись на методологічні принципи. В економічній літературі зазначено певні критерії, яким повинні відповідати показники, які формують систему оцінки результативності. Ми підтримуємо представлені у [28] критерії відбору показників для побудови системи оцінки результативності у загальному вигляді та вважаємо, що вони можуть бути основою для побудови системи оцінки результативності управління, зокрема:

1. Співставність і відтворюваність: показники повинні давати можливість порівняння в динаміці та з аналогами; для цього вони повинні відповідати єдиним чітким вимогам і оцінюватись у межах уніфікованих процедур (встановлені еталони).

2. Вимірність та економічність: підприємство повинно мати достатні інформаційні та технічні ресурси для оцінки обраних показників; система показників орієнтується на найбільш важливу інформацію, показники

достатньо прості та їх визначення не потребує значних додаткових витрат.

3. Ясність: показники зрозумілі для користувачів і відповідають їх вимогам до інформації.

4. Орієнтація на динаміку: показники визначаються через визначені проміжки часу (наприклад, щомісячно, щоквартально, щорічно) для сприяння досягнення визначеної мети і уникнення використання застарілої інформації і по можливості відображення зміни без ефекту запізнення.

5. Відповідність цілям, які стоять перед підприємством. Якщо метою є отримання прибутку, то у якості показника успішності буде виступати прибуток, якщо вирішення певної соціальної проблеми, то показник повинен свідчити про її рішення.

6. Придатність для використання і здатність відповідати вимогам, які пред'являються до інформації, тобто простота, ясність та відображення у кількісній формі.

7. Доступність отримання (багато критеріїв оцінки потребують довготривалих та витратних експериментів і складних розрахунків, що робить їх непридатними для практичного використання).

В. І. Павлюк [26] вважає, що окрім зазначених принципів, важливим при побудові системи оцінки результативності управління є дотримання ще і таких принципів:

1. Уникнення протиріччя показників (або субоптимізації). Наскільки це можливо, показники результативності не повинні конкурувати між собою. Досить часто, виникають ситуації, що результативність одного параметру досягається шляхом зниження результативності іншого. Такі обставини повинні бути нівельовані. Отже, при побудові системи оцінки результативності слід враховувати взаємозв'язок показників і їх вплив один на одного.

2. Вимірювання лише тих параметрів, на які працівники здатні вплинути. Система оцінювання управління повинна бути побудована на основі тих показників, які піддаються зміні під впливом превентивних заходів, що розробляються та реалізуються працівниками підприємства.

Прийняття рішень щодо оцінки достатності чи недостатності сформованого або прогнозованого рівня платоспроможності повинно опиратися на певні критерії, які впливають із механізму їх формування. Смірнова П.В. [33] до таких критеріїв відносить рівень ризику, прибутковість, фінансову стійкість. Проте, на наш погляд, ці критерії

дещо протирічать змісту платоспроможності, так як, вона є більш вузькою характеристикою і складовою фінансової стійкості.

Важаємо, що зазначені методологічні принципи варто розширити наступними положеннями:

- необхідність диференціації показників результативності за рівнями управління: стратегічного, поточного, оперативного, з огляду на те, що різні контури управління розв'язують різні завдання, які об'єднують єдину ціль управління;

- необхідність диференціації показників за аспектами платоспроможності та пріоритетністю, що дозволяє оцінювати пріоритетні результати управлінських зусиль за різноманітними характеристиками платоспроможності, виявляти «слабкі» місця у її формуванні.

Таким чином, в узагальненому вигляді методологічні принципи формування показників результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі можна представити наступним чином (рис. 1).

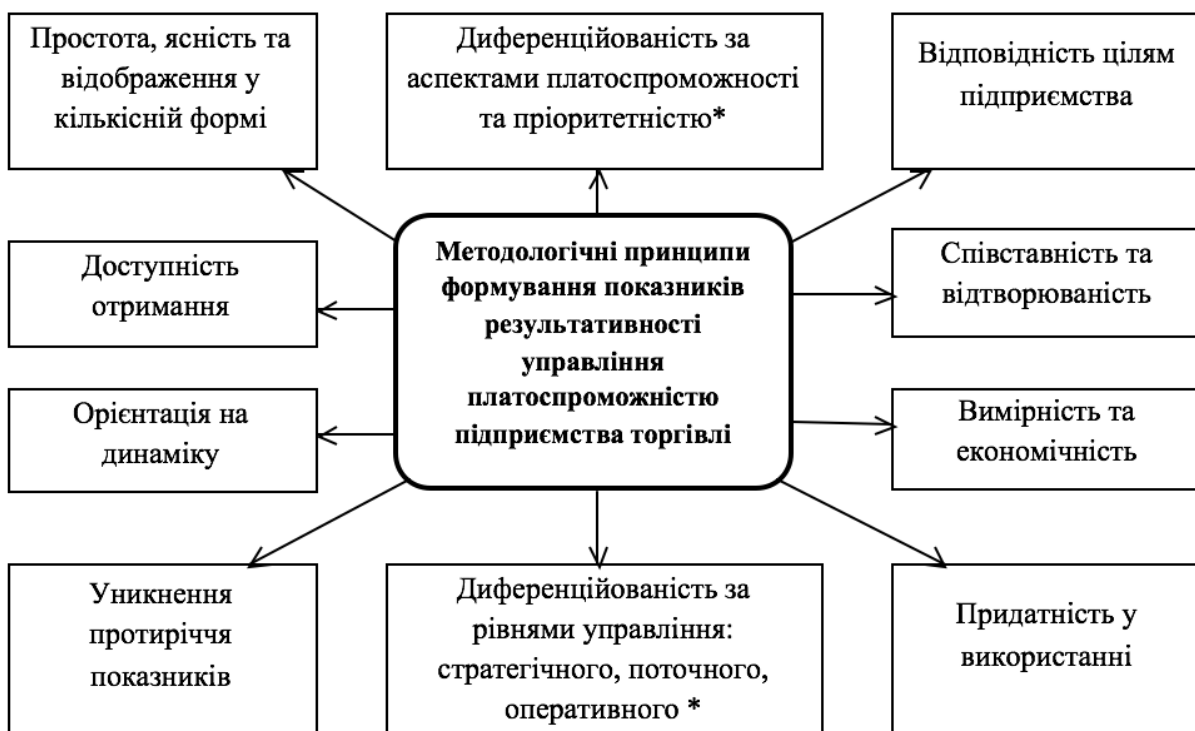


Рис. 1. Методологічні принципи формування показників результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі

*- запропоновано автором
Джерело: складено автором

За результатами дослідження методичного інструментарію оцінки рівня платоспроможності підприємства можна зробити висновок, що загальноприйнятим підходом до побудови показників результативності управління платоспроможністю підприємства є відношення кінцевого результату до запланованої величини.

На основі застосування такого підходу, поглядів науковців та власних пропозицій щодо оцінки платоспроможності підприємств надаємо узагальнену систему показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі (табл. 3).

Таблиця 3 - Система показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі

Рівень управління	Аспекти платоспроможності	Основні	Допоміжні
Стратегічний	Узагальнююча характеристика	- Ступінь досягнення цільового обсягу вільного грошового потоку	- Ступінь досягнення коефіцієнта покриття чистим грошовим потоком власного капіталу; - Ступінь покриття чистим грошовим потоком активів підприємства
Поточний	Збалансованість структури оборотних активів і поточних зобов'язань	- Досягнення цільового значення загального коефіцієнта ліквідності; - Досягнення запланованого значення коефіцієнта абсолютної ліквідності (платоспроможності); - Досягнення цільового значення тривалості фінансового циклу	- Досягнення цільового співвідношення балансу ліквідності; - Досягнення цільового коефіцієнта проміжної платоспроможності; - Досягнення цільового співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей
	Ліквідність активів	- Ступінь досягнення цільового індексу ліквідності активів; - Ступінь досягнення цільового значення тривалості операційного циклу	- Досягнення цільового значення періоду обороту товарних запасів; - Досягнення цільового значення періоду обороту дебіторської заборгованості;
	Структура поточних зобов'язань	- Ступінь досягнення цільового рівня резервної платоспроможності*; - Ступінь досягнення цільового періоду обороту кредиторської заборгованості	- Ступінь досягнення цільової структури поточних зобов'язань; - Ступінь досягнення цільової частки простроченої кредиторської заборгованості

Продовження таблиці 3

	Збалансованість грошових потоків	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового рівня ліквідності грошових потоків; - Ступінь досягнення цільового рівня достатності грошових потоків 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта покриття чистим грошовим потоком від операційної діяльності обсягу відсотків за кредит*; - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта покриття мінімально-прогнозованим позитивним грошовим потоком від операційної діяльності обсягу запланованих нормативних виплат*;
Оперативний	Синхронність грошових потоків	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта коваріації вхідного і вихідного грошових потоків 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта варіації вхідного грошового потоку; - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта варіації вихідного грошового потоку
	Стандарти платоспроможності	<ul style="list-style-type: none"> - Повнота формування необхідних страхових резервів* 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь дотримання стандартів кредитування покупців*; - Вчасність реалізації заходів контролю погашення дебіторської та кредиторської заборгованості*

* - запропоновано автором

Джерело: складено автором

Така система показників дає можливість здійснити оцінку результативності управління платоспроможністю підприємства в цілому та окремих напрямів її забезпечення, що дозволить зробити аналітичні висновки, виявити загрози та розробити план заходів з удосконалення системи управління платоспроможністю аби попередити розгортання кризи на підприємстві.

Висновки. Незважаючи на актуальність питання платоспроможності підприємств дотепер серед науковців немає єдиної думки щодо оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства. В основному розглядаються коефіцієнти платоспроможності, здійснюється їх порівняння з усередненими нормативами і на основі цього формуються висновки щодо результатів її забезпечення. Такий підхід унеможливує об'єктивну оцінку результативності зусиль менеджменту щодо формування необхідного рівня платоспроможності, так як усереднені нормативи можуть не відповідати особливостям функціонування підприємства та цільовим орієнтирам його діяльності.

Таку оцінку пропонується здійснювати на основі системи показників, які з одного боку диференціюються за рівнем значущості (пріоритетності), аспектами платоспроможності та рівнями управління та передбачає порівняння основних індикаторів платоспроможності не з усередненими нормативами, а з встановленими на підприємстві їх цільовими значеннями. Окрім цього, пропонується додатково оцінювати дотримання заходів та процедур, які спрямовані на підтримку стандартів платоспроможності.

Запропонований підхід дозволяє виявляти достатність зусиль та проблеми за різними контурами управління, за різними аспектами та напрямками формування платоспроможності, виявляти основні чинники, що обумовлювали реальний стан платоспроможності підприємства.

За підсумками оцінювання результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі мають розроблятися заходи з її підтримання або підвищення, які реалізуються в межах стратегічного, поточного та оперативного рівнів управління. Методологічні підходи до обґрунтування таких заходів і будуть становити напрям наших подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>
3. Статистична інформація Держкомстату України / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>
4. Бахмут О. Аналіз платоспроможності підприємства / О. Бахмут // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 2. – С. 21-23.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е. изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2005. – 656 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
7. Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків, 2010. – 222 с.

8. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємства (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак, С.М. Судомир. - К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 175 с.
9. Дєєва Н.М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / Дєєва Н.М., Дедіков О.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
10. Економіка і фінанси підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. М. Степасюк, Н. М. Суліма, О. В. Величко ; За ред.: В.К. Збарського, В. І. Мацибори ; Національний університет біоресурсів і природокористування України. - К. : ЦП «Компринт», 2013. - 300 с.
11. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. – К.: ЗАТ „НІЧЛАВА”, 2001. – 204 с.
12. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства : науково-методичні аспекти визначення [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2517>.
13. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.посіб / В.М. Івахненко. – К.: Знання-прес, 2000. – 207 с.
14. Клочан В.П. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / В.П. Клочан, В.В. Клочан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С.54-55.
15. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч.посібник / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
16. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М.І. Лагун. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №2. – С. 53–57.
17. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л.А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 387 с.
18. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
19. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005.- 255 с.
20. Малюга Л.М. Аналіз фінансово-економічного стану аграрних підприємств / Л.М. Малюга // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 100-104.
21. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. - 2007. - №4. - С. 20-28;
22. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. – К.: Либидь, 2004. – 448 с.
23. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
24. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Е.Н. Суетенков, Н.И. Пасько. – Саратов : Поволж. акад. гос. службы им. П.А. Столыпина, 2003. – 202 с.
25. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г.Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – С.99-111.

26. Павлюк В. І. Сутність та принципи побудови системи оцінки результативності превентивного антикризового управління / В. І. Павлюк // Ефективна економіка. – 2016. – №3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4836>
27. Питер Друкер. Енциклопедія менеджмента. : Пер. с англ. О. Л. Пелявского – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 432 с.
28. Рудакова О. Ю. Инновационные подходы к повышению результативности антикризисного управления в процедурах банкротства промышленных предприятий : монография / О. Ю. Рудакова, О. Н. Соколова. –Барнаул : Из-во Алт. ун-та, 2012.–164 с.
29. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб./ Г.В. Савицька. – Знання, 2004. – 654 с.
30. Серединська В.М. Економічний аналіз / В.М. Серединська, О.С. Загородна, Р.В. Білоус, Р.В. Федорович.- Тернопіль: Видавництво Астон, 2007. – 416 с.
31. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів : ДСТУ ISO 9000:2007. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 37 с.
32. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник –К.: КНТЕУ, 2014.- 672 с.
33. Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібно торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Смірнова П. В. – Харків, 2009. – 18 с.
34. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
35. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224с.
36. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 78-86.
37. Фінансовий аналіз: Навч. посіб / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; За ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.
38. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
39. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
40. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. / Д.В. Шиян, Н.І. Строченко – К. : Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.

Статтю підготовлено в межах науково-дослідної роботи «Формування системи економічної безпеки підприємництва в Україні» (#0117U000504 (№650/20), яка виконується на кафедрі економіки та фінансів підприємства КНТЕУ та фінансується із коштів загального та спеціального фондів державного бюджету України.

УДК 334.72:336.64:658.14

РЕЙТИНГ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.200.82

Стецько М. В., к.е.н.*Тернопільський національний економічний університет*

В статті обґрунтовано взаємозв'язки між якістю рейтингування емітентів цінних паперів та ефективністю ринку капіталів. З'ясовано вплив рейтингу як триггеру та виразу ймовірності дефолту на ринкову вартість акцій та облігацій підприємства. Визначено, що наявність рейтингу підвищує попит на корпоративні облігації та інші цінні папери підприємств. Він безпосередньо впливає на можливості залучення фінансових ресурсів підприємства та на їх ціну. Завдяки рейтингу зменшуються витрати капіталодавців на збір та аналіз інформації щодо об'єктів інвестування. Проведено аналіз оприлюдненого на сайтах провідних вітчизняних рейтингових агентств методологічного забезпечення рейтингування. Зроблено висновок щодо недостатнього рівня транспарентності рейтингових агентств у питаннях методології присвоєння рейтингів. Це ускладнює оцінку якості рейтингів та їх об'єктивності. Доведено, що рейтингові оцінки впливають не лише на окремий сегмент ринку цінних паперів, а є інструментом підвищення інформаційної ефективності усього ринку капіталів. Рейтингування можна інтерпретувати як інструмент підвищення інформаційної ефективності ринку капіталів. Визначено місце системи контролінгу та корпоративного управління у покращенні кредитних рейтингів підприємств.

Ключові слова: рейтинг, оцінка кредитоспроможності, рейтингове агентство, принципи рейтингування, ризики.

UDC 334.72:336.64:658.14

RATING OF THE ENTERPRISE AS A DETERMINANT OF DECISION MAKING IN A CAPITAL MARKET

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.200.82

Stetsko M., PhD in Economics*Ternopil National Economic University*

The article substantiates the relationship between the quality of ratings of securities issuers and the efficiency of the capital market. The influence of the rating as a trigger and the probability of default on the market value of shares and bonds of the enterprise are found out. It is determined that the presence of the rating increases the demand for corporate bonds and other securities of enterprises. It directly influences the possibilities of attracting financial resources of the enterprise and their price. Due to the rating, the cost of investors for the collection and analysis of information on investment objects is

reduced. The analysis of methodology rating on the websites of the leading Ukrainian rating agencies was carried out. The insufficient level of transparency of rating agencies concerning the issues of methodology rating was found out. This complicates the assessment of the quality of ratings and their objectivity. It is proved that rating assessments affect not only a separate segment of the securities market, but also serve as a means for improving the information efficiency of the entire capital market. Therefore, ranking can be defined as a means of improving the information efficiency of the capital market. The place of controlling and corporate management for improvement of credit ratings of enterprises is determined.

Keywords: rating, credit rating, rating agency, rating principles, risks.

Актуальність проблеми. Для отримання неупередженої та об'єктивної інформації щодо ризиків, які впливають на потенційну вартість активів учасники ринку капіталів здебільшого вдаються до двох інструментів: дью-ділідженс та рейтингування. Перший використовується переважно у разі здійснення IPO, операцій типу M&A (злиття та поглинання), придбання значного пакету акцій. Рейтингова оцінка є важливим інструментом зниження інформаційної асиметрії перш за все на ринку облігацій. Таким чином дью-ділідженс-репорт та рейтингова оцінка посиляють інформаційні сигнали ринку щодо здатності підприємства генерувати вартість, з одного боку, та виконувати свої зобов'язання – з іншого. У контексті теорії принципал-агент відносин можна зробити висновок, що експерти рейтингових агенцій та аналітики дью-ділідженс завдяки аналізу та оцінці публічної та певної інсайдерської інформації відіграють суттєву роль у зниженні інформаційних ризиків на ринку капіталів. Їх можна трактувати як інформаційних посередників між учасниками ринку.

Рейтингування підприємств-емітентів цінних паперів має принципове значення не лише для окремих учасників ринку капіталів, а й для усього ринку. Інформація щодо рейтингів використовується як для оцінки кредитних ризиків, так і в процесі управління інвестиційним портфелем. Незалежні рейтингові агентства є важливим елементом інфраструктури ринку капіталів. З метою посилення впливу рейтингування на підвищення інформаційної ефективності вітчизняного ринку капіталів, у даний час проводиться робота щодо оновлення законодавства з питань рейтингування, зокрема, на стадії узгодження знаходиться проект Закону України «Про рейтингування». У цьому

зв'язку, непересічної актуальності набуває наукове забезпечення рейтингування як інструменту зменшення інформаційних ризиків.

Аналіз останніх наукових досліджень. Відповідно до директиви ЄС, під терміном «рейтинг» розуміється «кредитний рейтинг» як судження щодо кредитоспроможності рейтингованого суб'єкта, боргу, чи фінансового зобов'язання [1, 2]. У більшості науково-практичних розробок у відповідній царині увага концентрується на наслідках впливу рейтингових оцінок на ринковий курс боргових зобов'язань, зокрема облігацій, та на здатності підприємств залучати борговий капітал. Поза увагою при цьому залишаються питання впливу інформації щодо рейтингу на ринок акцій та на ринкову капіталізацію підприємств. Між тим, окремі емпіричні дослідження (наприклад, Джеремі Гоха та Луїса Едерінга) доводять наявність релевантної залежності ринкового курсу акцій від рейтингів, які присвоюються емітентам [3]. Окрім цього, недостатньо дослідженими залишаються питання методології, яку використовують рейтингові агентства.

Метою статті є обґрунтування взаємозв'язків між якістю рейтингування емітентів цінних паперів та ефективністю ринку капіталів. Це питання тісно пов'язане із впливом інформації щодо рейтингу на здатність підприємства залучати фінансові ресурси із різних джерел.

Викладення основного матеріалу дослідження. У проекті Закону України «Про рейтингування» виокремлено такі об'єкти рейтингового оцінювання: рейтингований суб'єкт, борг, фінансове зобов'язання, боргові цінні папери, привілейовані акції або інші фінансові інструменти чи активи, а також рівень корпоративного управління юридичної особи чи інша господарська діяльність суб'єкта господарювання [2]. Зазначимо, що у більшості прикладних досліджень та нормативних актів поняття «рейтинг» та «кредитний рейтинг» використовуються як синоніми. При цьому мається на увазі оцінка кредитоспроможності підприємства, як здатності виконувати свої зобов'язання своєчасно і у повному обсязі. У Директиві ЄС № 1060/2009 «Щодо діяльності рейтингових агентств» зазначається, що рейтинг – це оціночний висновок щодо кредитоспроможності підприємства, боргових цінних паперів чи фінансових зобов'язань, привілейованої акції або іншого фінансового інструменту чи емітента боргових цінних паперів чи інших фінансових інструментів, зроблений з використанням встановленого та визначеного методу класифікації відповідно до рейтингової шкали [1].

Рівень інформативності рейтингових оцінок залежить від їх об'єктивності. Однак, будь-який рейтинговий аналіз не позбавлений суб'єктивності. Це пояснюється вибором того чи іншого методу рейтингування, набором інформаційних джерел та вибіркової сукупності підприємств, на основі яких розробляється рейтинг, суб'єктивністю аналізу якісних критеріїв. На наш погляд, проблематика рейтингового оцінювання полягає у наступній дилемі. З одного боку, об'єктивність рейтингу забезпечується застосуванням статистично-математичних методів для обробки показників фінансової звітності минулих періодів. Однак, використання історичних даних не завжди може об'єктивно описати тенденції, що очікуються у майбутньому. Для цього слід застосовувати суб'єктивні експертні оцінки. З іншого боку, зазначені оцінки можуть зменшити об'єктивність рейтингу. Таким чином, чим більше рейтинг зорієнтований на майбутнє, тим меншим рівнем об'єктивності він характеризується. Однак, в об'єктивних оцінках інформації минулих періодів відсутні прогностичні елементи. Вважаємо, що рейтинг має не лише інформувати ринок про здатність підприємства виконувати свої боргові зобов'язання (що ґрунтується на аналізі ex-post), а й надавати сигнали щодо потенціалу генерування вартості (прогностичний аналіз ex-ante).

Якщо існує сигніфікатний зв'язок між рейтингом та ринковою вартістю облігацій та акцій, то рейтинг можна віднести до ключових детермінант прийняття рішень на ринку капіталів. Відповідно до нашого припущення, показники ймовірності дефолту, які знаходять свій вираз у кредитних рейтингах підприємства впливають як на його кредитоспроможність, так і на вартість. Відтак, виправданою є теза, відповідно до якої, інформація щодо рейтингів впливає не лише на вартість залучення позик, а й на ціну залучення власного капіталу [4]. Це означає, що рейтинг впливає не лише на якийсь окремих сегмент ринку цінних паперів, а є також інструментом підвищення інформаційної ефективності усього ринку капіталів.

Рейтингові оцінки характеризуються певним рівнем суб'єктивізму та помилковості. Саме тому, до рейтингів слід ставитися скептично та інтерпретувати їх як певний сигнал щодо здатності емітенти виконувати свої зобов'язання. Остаточні ж рішення учасники ринку мають приймати виходячи з їх інвестиційної стратегії, та результатів системного аналізу фінансово-економічної інформації щодо фінансового стану, діяльності

підприємства макроекономічної ситуації. Необхідність скептичного ставлення до рейтингових оцінок зумовлена рядом чинників:

- по-перше, рейтингова оцінка є продуктом обробки певного масиву інформації (здебільшого минулих періодів), яка не завжди може бути повною та об'єктивною;

- по-друге, характер рейтингу залежить від методів, моделей та суб'єктивних припущень, які апіорі не можуть гарантувати стовідсоткової точності оцінок;

- по-третє, процесу присвоєння рейтингових оцінок властивий високий потенціал конфлікту інтересів, оскільки рейтингування є платною послугою, у разі незадоволення якою рейтингове агентство може втратити клієнта та недоотримати прибуток.

Відповідно до Правил визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою, рейтингова методологія – це сукупність документів, які визначають критерії визначення рейтингової оцінки уповноваженим рейтинговим агентством за Національною шкалою, у тому числі визначають порядок проведення аналізу емітента та його цінних паперів на предмет відповідності ознакам фіктивності [5]. Дослідження теорії і практики присвоєння рейтингів дозволяє виокремити такі ключові методологічні характеристики рейтингових систем:

- рейтингова шкала складається із набору рейтингових символів, зазвичай у вигляді комбінації певних букв та цифр (AA1, B1, CC тощо);

- кожен рейтинговий символ характеризує клас ризику, що залежить від ймовірності дефолту (PD), причому найвищі рейтинги також містять певну ймовірність дефолту;

- відстань між рейтинговими класами (значеннями PD для кожного символу) не є еквідистатною (рівновіддаленою);

- діапазони PD для кожного рейтингового класу з часом можуть змінюватися;

- рейтингові системи розробляються на основі статистично-математичних методів класифікації (дискримінантний аналіз, логістична регресія), які потребують значних масивів емпіричної інформації;

- поряд із кількісними критеріями (показники фінансової звітності), у процесі присвоєння рейтингів обробляються якісні критерії

кредитоспроможності (якість менеджменту, позиції підприємства на ринках, правові умови діяльності).

Як приклад, в таблиці 1. наведена інформація щодо рейтингів за міжнародною та національною шкалою окремих вітчизняних емітентів облігацій. Як бачимо, за національною шкалою одній й ті ж рейтингові агенції виставляють емітентам більш оптимістичні рейтингові прогнози. Це зумовлено тим, що міжнародні ринки капіталів більш критичніше сприймають ризики вкладень в цінні папери українських підприємств. Іншим поясненням цієї ситуації є те, що міжнародні рейтинги ураховують стан суверенного рейтингу країни, у якій знаходяться активи підприємства. Оскільки рейтинг України знаходиться на низькому рівні, це є чинником заниження рейтингів вітчизняних підприємств.

Таблиця 1 - Кредитні рейтинги окремих вітчизняних підприємств-емітентів цінних паперів (станом на 01.05.2018 р.)

	S&P	Moody's	Fitch ratings	Національна шкала
Авангард (Avangardo IPL)	-	-	WD	Відсутня інформація
Кернел (Kernel Holdings S.A)	B	-	B+	AA+ (Fitch ratings)
Феррекспо (Ferrexpo Finance Plc)	B-	Caa1	B-	Відсутня інформація
МХП (MHP S.A.)	B-	Caa2	B	AA- (Fitch ratings)
ДТЭК (DTEK Finance plc)	-	Ca	C	Відсутня інформація
Інтерпайп (Interpipe Limited)	-	-	WD	Відсутня інформація
Укразалізниця (Ukrainian Railway)	CCC+	-	CCC	Відсутня інформація
Метінвест (Metinvest B.V.)	B-	Caa1	B	B1 (Moody's) AA+ (Fitch ratings)

Джерело: Складено автором на основі даних [6; 7; 8]

Прагнучи зберегти клієнтів рейтингові агенції можуть проявляти лояльність та присвоювати завищені рейтингові оцінки. З іншого боку, інструмент рейтингових оцінок може бути використаний у конкурентній боротьбі з боку несумлінних конкурентів підприємства. Саме тому, принципове значення набуває контроль діяльності рейтингових агентств та перевірка якості присвоєних рейтингових оцінок. З цією метою слід застосовувати цілий ряд інструментів контролю та оцінки якості. До числа таких інструментів слід віднести:

- комплаєнс – система заходів з перевірки відповідності діяльності рейтингового агентства законодавчим вимогам та міжнародним стандартам рейтингової діяльності;
- оприлюднення інформації щодо методів, моделей та ключових припущень, які використовуються у процесі присвоєння рейтингів;
- моніторинг якості рейтингів із застосуванням кількісних методів оцінювання (ROC-аналіз, CAP-аналіз);
- оприлюднення звіту про транспарентність діяльності рейтингового агентства.

Рейтингові агентства мають розкривати методології, моделі та ключові рейтингові припущення, які вони використовують у своїй рейтинговій діяльності. Окрім цього, у разі присвоєння рейтингів, має бути забезпечений чіткий опис базової методології або версії методології. Йдеться про опис методології, моделей та ключових рейтингових припущень, таких, як математичні або кореляційні припущення, які використовуються у рейтинговій діяльності. Дослідимо, наскільки повно розкивають рейтингові агентства методологію рейтингового оцінювання. Наукова експертиза діючих методологій дозволить зробити висновки щодо якості та об'єктивності рейтингових оцінок.

В таблиці 2 наведені вимоги проекту Закону України «Про рейтингування» щодо рейтингової методології, ключові аспекти рейтингових методологій, що оприлюднені провідними вітчизняними рейтинговими агенціями, а також міжнародним рейтинговим агентством Moody's Investors Service (США).

Діючі нормативно правові акти та їх проекти вимагають оприлюднення вичерпного опису методології рейтингування. До того ж, методи мають бути чітко формалізовані та підлягати оцінці якості.

Наведена в таблиці 2 інформація засвідчує, що вітчизняні рейтингові агенції у частині методології рейтингового оцінювання оприлюднюють лише загальну інформацію, без вказівки методів класифікації, вагових коефіцієнтів, порядку калібрування тощо. На відміну від цього, агентство Moody's Investors Service на своєму сайті наводить досить детальний опис базових методик присвоєнні рейтингів із вказівкою конкретних показників, методів обробки інформації та вагових коефіцієнтів.

Таблиця 2 - Характеристика рейтингової методології агентств, які мають право визначати обов'язкові рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів в Україні (2018 р.)

Агентство	Принципи рейтингової діяльності (рейтингування)	Характеристика методичного забезпечення	Критерії (фактори) визначення рейтингової оцінки
1 ТОВ Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» [9]	2 – якість і чесність рейтингового процесу; – незалежність рейтингового агентства й запобігання виникнення конфліктів інтересів; – відповідальність рейтингового агентства перед інвесторами й емітентами; – колегіальність прийняття рішень про присвоєння та оновлення рейтингів; – невтручання директора у процес прийняття рішення про присвоєння та оновлення рейтингів; – максимальна можливість транспарентності рейтингового процесу; – надання переваги показникам, які мають стандартизований розрахунок та можуть порівнюватись з середнім значенням по ринку;	3 – обробка наданої клієнтом інформації, а також інформації, доступної агентству з інших джерел, визнаних надійними, відбувається з використанням спеціальних методик; – методологія містить перелік критеріїв, які досліджуються у процесі рейтингової процедури;	4 – аналіз ринку; – аналіз організаційно-правової структури; – ринкові та виробничі ризики підприємства; – фінансовий аналіз; – аналіз ознак фіктивності;
ТОВ Рейтингове агентство «ЕКСПЕРТ-РЕЙТИНГ» [10]		– методика визначення рейтингової оцінки (рейтингова процедура; принципи та критерії визначення рейтингової оцінки); – шкала кредитних рейтингів; – інформаційне забезпечення рейтингового процесу; – порядок проведення аналізу емітента та його цінних паперів на предмет відповідності ознакам фіктивності; – уникнення конфлікту інтересів при визначенні кредитного рейтингу; – застереження щодо використання тексту компонентів методичного забезпечення рейтингового процесу;	– положення компанії на ринку; – ефективність роботи; – фінансова політика компанії; – фінансова стійкість; – диверсифікація бізнесу та масштаб; – кредитна історія; – додаткові критерії; – аналіз ознак фіктивності.

Продовження таблиці 2

<p>ТОВ Рейтингове агентство «ІВІ – Рейтинг» [11]</p>	<p>– якість та цілісність оцінки; – незалежність та уникнення конфліктів інтересів; – відповідальність перед інвесторами та емітентами;</p>	<p>– комплексний кредитно-рейтинговий аналіз, що ґрунтується на використанні методів та підходів, що включають аналіз як кількісних, так і якісних показників, які характеризують діяльність суб'єкту рейтингування за певний період часу, а також оцінює можливість їхньої зміни у майбутньому, виходячи з попередньої динаміки та впливу оточуючого середовища; – не використовується задалегідь визначений ваговий коефіцієнт для кожного з рейтингових факторів або за різними складовими в рамках кожного з факторів; – як загальний орієнтир, коли один із елементів значно слабший ніж інші, він може мати більш високу вагу в процесі аналізу;</p>	<p>Аналіз зовнішнього середовища: – нормативна база, що регулює діяльність; – статистичні дані та тенденції розвитку галузі; – основні гравці та ринкові позиції; – галузеві ризики. Аналіз внутрішнього середовища: – бізнес-профіль; – система менеджменту; – фінансовий профіль. Аналіз ознак фінансовості.</p>
<p>ТОВ Рейтингове агентство «СТАНДАРТ-РЕЙТИНГ» [12]</p>	<p>Інформація відсутня.</p>	<p>– оцінка кожної із груп критеріїв – відповідно до національної шкали довгострокових кредитних рейтингів (при оцінці груп критеріїв враховуються поточні зміни кон'юнктури ринку; середні значення показників по профільному ринку підприємства або по сукупності компаній, які мають схожу спеціалізацію із підприємством; останні цнові тенденції на профільному ринку підприємства); – корекція оцінки на масштаб роботи підприємства та рівень зовнішньої підтримки від акціонерів (пайовиків); – узагальнення всіх груп критеріїв, за якими проводиться оцінка, із врахуванням впливу і масштабу зовнішньої підтримки від акціонерів;</p>	<p>– вплив макроекономічних ризиків на емітента; – вплив галузевих ризиків емітента; – визначення ринкової частки емітента; – забезпеченість власним капіталом, підтримка акціонерів (пайовиків); – ділова активність підприємства та її динаміка; – ефективність роботи компанії; – фінансова стійкість та здатність обслуговувати борг; – аналіз додаткових гарантій за облігаціями (у разі наявності); – «сплячі» критерії; – аналізу підприємства (емітента) та його цінних паперів на предмет відповідності ознакам фінансовості.</p>

Продовження таблиці 2

<p>ТОВ Рейтингове агентство «РЮРІК» [13]</p>	<p>– незалежність висновків рейтингового агентства щодо будь-якого рейтингування; – прагнення до максимальної об'єктивності та точності визначення рейтингів; – колегіальність прийняття рішень щодо присвоєння та уточнення кредитних рейтингів; – публічність рейтингів оцінок та своєчасність розкриття інформації; – професіоналізм та дотримання норм ділової етики; – інформаційна відкритість та фінансова прозорість діяльності агентства;</p>	<p>– всебічний, комплексний кредитний аналіз, що передбачає дослідження системи якісних та кількісних характеристик об'єкту рейтингування (для проведення такого аналізу Агентство використовує власну авторську методологію рейтингування, яка розроблена з урахуванням специфічних властивостей різних видів та типів позичальників та їх боргових інструментів);</p>	<p>Широка база критеріїв із проведеним ретельного розгляду фундаментальних зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема: – аналіз підприємства на ринку; – аналіз бізнес-процесів; – аналіз фінансово-господарської діяльності;</p>
<p>Moody's Investors Service (USA) [7]</p>	<p>– незалежність рейтингових оцінок від стану комерційних відносин з учасниками ринку капіталів; – ретельність рейтингової процедури та точність рейтингових оцінок; – професійний підхід та дотримання норм ділової етики; – урахування рейтингового (можливих наслідків інформації щодо рейтингування); – скептичне ставлення до рейтингових прогнозів; – конфіденційність неопублікованої інформації, що використовується для рейтингування;</p>	<p>– в основі методики рейтингування покладено фундаментальний кредитний аналіз, який охоплює оцінку комерційної діяльності компанії, аналіз річної звітності та оцінку якості менеджменту; – рейтинговий прогноз характеризує ймовірність виконання зобов'язань емітентом за отриманими кредитами, емітованими облігаціями та іншими цінними паперами з урахуванням вірогідних сценаріїв розвитку; – проводиться оцінка ймовірності настання того чи іншого сценарію та вагомості його впливу на кредитоспроможність; – результуючою величиною від показника ймовірності дефолту є очікувана частка збитків у разі невиконання зобов'язань; – агентство оприлюднює вагові коефіцієнти для кожної групи факторів та трансформує якісні параметри у кількісні показники з допомогою мапінга;</p>	<p>– система показників містить п'ять ключових факторів (критеріїв): 1) масштаби діяльності (виручка, оборотних активів); 2) профіль бізнесу; 3) рентабельність; 4) фінансовий важіль та ліквідність; 5) фінансова політика; – деякі з цих факторів також включають ряд субфакторів;</p>

Продовження таблиці 2

<p>Проект Закону «Про рейтингування» [2]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – законодавчого визначення умов здійснення рейтингової діяльності; – добровільності присвоєння рейтингу; – об'єктивності присвоєння рейтингу; – незалежності рейтингового агентства від будь-якого зовнішнього чи внутрішнього впливу при здійсненні рейтингової діяльності; – публічності присвоєних рейтинговим агентством рейтингів; – дотримання принципів ділової етики; – колегіальності прийняття рішень; – відповідальності рейтингового агентства за порушення норм, чинного законодавства; – державного регулювання рейтингової діяльності та нагляду за її здійсненням; – суб'єктивності визначених рейтингових оцінок; – самостійності присвоєння рейтингу; – скептичного ставлення до рейтингу. 	<ul style="list-style-type: none"> – рейтингові методології є жорсткими, систематичними, послідовними та підлягають обґрунтуванню, що здійснюється на основі історичного досвіду, включаючи проведення тестування на основі історичних даних (бек-тестинг); – агентство забезпечує чітке вказування базової методології або версії методології, використаної при встановленні рейтингу, з посиланням на її вичерпний опис та повинно пояснити факт використання більш ніж однієї методології, або коли посилення лише на базову методологію може спричинити удешевлення інвесторами інших важливих аспектів кредитного рейтингу, включаючи будь-які значні коригування та відхилення, разом із зазначенням того як різні методології або такі інші аспекти беруться до уваги в кредитному рейтингу. 	<ul style="list-style-type: none"> – рейтингова шкала сукупність рівнів, кожен з яких визначає певну групу факторів, що характеризують об'єкт рейтингування в залежності від виду рейтингу.
---	---	---	--

Джерело: Складено автором на основі даних [2; 7; 9; 10; 11; 12; 13]

Таким чином, можна припустити, що вітчизняні рейтингові агенції не повністю дотримуються принципу прозорості процесу рейтингування. Без цього неможливо оцінити якість та об'єктивність рейтингових методологій та відповідних оцінок. Відтак, з боку регулятора має бути суттєво посилений контроль за оприлюдненням змістовної частини методологій рейтингового оцінювання.

Важливий аспект рейтингування, який досить часто залишається поза увагою пов'язаний із рейтинговим тригером, який характеризує психологічний (а досить часто і договірний) імпульс щодо певних дій інвесторів та емітентів.

Йдеться про те, що рейтингова оцінка може спровокувати інвесторів та кредиторів щодо продажу цінних паперів та вимог щодо дострокового погашення боргів. Це може безпосередньо вплинути на ринкову ціну акцій та облігацій, а також призвести до фінансової кризи підприємства. Саме тому, рейтингові агентства мають ставитися відповідально до присвоєння та оприлюднення рейтингів.

Дослідження методичного забезпечення рейтингування показує, що більшість рейтингових агентств присвоює рейтинги на основі аналізу типових кількісних та якісних факторів, таких як прибутковість, ліквідність та платоспроможність, структура капіталу, ринкові позиції, ситуація в галузі, макроекономічні ризики, якість менеджменту. Підприємства-емітенти, які зацікавлені у стабільних рейтингах мають забезпечити управління кількісними та якісними параметрами таким чином, щоб запобігти їх суттєве коливання. Непересічну роль у цьому відіграють ефективно діючі системи контролінгу та корпоративного управління. Завдання контролінгу у сфері рейтингування має концентруватися на таких напрямках [14]:

- ефективна комунікація з рейтинговими агенціями, фінансовими аналітиками, банками, іншими установами, які здійснюють присвоєння рейтингів або безпосередньо впливають на рівень рейтингових оцінок;

- управління рейтингом компанії на основі оптимізації кількісних та якісних характеристик, що враховуються в процесі присвоєння рейтингів;

- оцінювання основних чинників, що впливають на рейтинг та формування прогнозів рейтингів;

- інтегрування рейтингових показників у системи планування та звітності.

Оскільки рейтингові оцінки ґрунтуються значною мірою на оприлюдненій підприємством інформації, вони безпосередньо залежать від якості дотримання принципів корпоративного управління, зокрема, прозорості, ефективного контролю та ризик-менеджменту.

Висновки. Рейтинг підприємства є інтегральною оцінкою здатності виконувати свої зобов'язання. Відтак, він належить до ключових детермінант прийняття рішень учасниками ринку капіталу. Мова йде про рішення щодо придбання та продажу цінних паперів, а також щодо їх вартості. Наявність рейтингу підвищує попит на корпоративні облигації та інші цінні папери підприємств. Відтак, він безпосередньо впливає на можливість залучення фінансових ресурсів підприємства та на їх ціну. Рейтинг враховується у калькуляціях щодо очікуваних ставок доходності на наданий підприємству капітал як інвесторами, так і кредиторами. Завдяки рейтингу зменшуються витрати капіталодавців на збір та аналіз інформації щодо об'єктів інвестування. Їх інформаційні потреби зводяться перш за все до прогнозів щодо кредитних ризиків підприємства та можливої їх зміни. Таким чином, рейтингування можна інтерпретувати як інструмент підвищення інформаційної ефективності ринку капіталів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Regulation (EC) No. 1060/2009 of The European parliament and of the Council of 16 September 2009 on Credit rating agencies // Official Journal of the European Union – 17.11.2009. – L 302/1 – L 302/30.
2. Проект Закону України від 06.02.2018 р. № 8007 «Про рейтингування» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63421.
3. Goh J., Ederington L. Is a Bond Rating Downgrade Bad News, Good News, or No News for Stockholders? // The Journal of Finance. – 1993. – No. 5(48). – P. 2001–2008.
4. Tereshchenko O. Capital implicit expenses in the shadow economic revenue / O. Tereshchenko, N. Voloshanyuk // PNAP. – 2017. – No. 6. – P. 85–94.
5. Правила визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою від 03 лютого 2016 р. за № 182/28312 [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0182-16>.
6. S&P Global Ratings [Electronic resource] – Access mode : <http://www.standardandpoors.com/>.

7. Moody's Investors Service (2018). [Electronic resource] – Access mode : <https://www.moody.com/>.
8. Fitch Ratings: [Electronic resource] – Access mode : <https://www.fitchratings.com/site/home>.
9. Рейтингова методологія ТОВ «Кредит рейтинг» (2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua>.
10. Рейтингова методологія та процедура оцінювання компаній не фінансового сектору ТОВ РА «Експерт-Рейтинг» (2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.expert-rating.com>.
11. Методологія визначення (оновлення) кредитного рейтингу підприємств IBI-Rating (2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ibi.com.ua>.
12. Методологія ТОВ РА «Стандарт-Рейтинг» з визначення, оновлення, призупинення, відкликання рейтингів підприємств нефінансового сектору економіки (2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://standard-rating.biz>.
13. Методика рейтингового оцінювання для підприємств НРА «Рюрик» (2012) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>.
14. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 с.

ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК: 330.123.6+37.015.6

ОСНОВНІ МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.214.83

Ромашенко К. М., к.е.н.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

В статті проаналізовано основні методи ціноутворення на освітні послуги та запропоновано ефективну схему ціноутворення на ринку освітніх послуг. В умовах розвитку ринку освітніх послуг питання ціноутворення є досить актуальним. Особливості освітньої послуги як товару обумовлюють значне свавілля при встановленні ціни. У цьому контексті, аналіз існуючих методів ціноутворення на ринку освітніх послуг є важливим завданням. При ціноутворенні ВНЗ використовують витратні методи, агрегатні та методи орієнтовані на споживача, конкурентів і корисність продукту. Розглянувши переваги та недоліки вищезазначених методів ціноутворення, ми наголошуємо на тому, що автономне використання якогось одного методу є неефективним. Ми пропонуємо концептуальну схему ціноутворення, яка може виглядати наступним чином: на основі аналізу попиту визначається базова ціна на освітні послуги; ця ціна порівнюється з цінами конкурентів на аналогічні освітні послуги та корегується за необхідністю. Паралельно на основі прийнятого нормативу рентабельності визначається ціна витратним методом. Витратна ціна в процесі ціноутворення виступає в якості обмеження, тобто за умови фіксованої собівартості вона є нижнім порогом ціни освітніх послуг. Застосування запропонованої схеми ціноутворення дозволяє уникнути недоліків, властивих вищезгаданим методам.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, вища освіта, ціноутворення на ринку освітніх послуг, якість освіти, методи ціноутворення, вищі навчальні заклади.

UDC: 330.123.6+37.015.6

BASIC PRICING METHODS ON THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.214.83

Romashchenko K., PhD in Economics

Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

In the article the basic pricing methods of educational services and an effective pricing scheme on the market of educational services are analyzed. The question of pricing in the conditions of development of the educational services market is very relevant. Specific features of educational services as a commodity stipulate chaos while price determining. In this context, the analysis of pricing methods in the educational services

market is an important task. Generally, universities use expendable methods, aggregates and methods focused on the consumer, competitors and product utility. Having considered the advantages and disadvantages of the above-mentioned pricing methods, we emphasize that the autonomous using of any one method is ineffective. We suggest the pricing pattern that should look like: the basic price for educational services is determined using the demand analysis; this price is compared with competitors' prices for similar educational services and adjusted as necessary. The price is determined by the cost method using the adopted profitability standard. The cost price serves as a constraint, it means the lowest threshold of the price of educational services. The usage of the suggested pricing pattern enables to avoid disadvantages methods mentioned above possess.

Keywords: the market of educational services, higher education, price formation on the market of educational services, quality of education, methods of price formation, higher education institutions.

Актуальність проблеми. У вітчизняній економічній науці проблеми ціноутворення на освітні послуги загострились в процесі ринкової трансформації і сьогодні є особливо актуальними в зв'язку з комерціалізацією освіти на всіх рівнях. До того ж, нематеріальність освітніх послуг, складність оцінки їх якості споживачами, складність порівняння аналогічних послуг, що пропонуються різними виробниками, обумовлює значне свавілля при встановленні ціни. Сьогодні на ринку освітніх послуг нашої держави можна спостерігати обман споживачів послуг, завищені витрати, надприбутковість окремих програм, демпінгові ціни, збитки слабких навчальних закладів, значну диференціацію якості навчання при однаковій його вартості, “зняття вершків” та перекачування грошей з філіалів у столичні вищі навчальні заклади тощо. Особливо якщо взяти до уваги, що сьогодні в сфері цін на освітні послуги відсутня економічна обґрунтованість.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми ціноутворення на ринку освітніх послуг є об'єктом дослідження таких вітчизняних дослідників, як Т. Боголіб, О. Кратт, І. Кукурудза, М. Матвійв, В. Огаренко, Т. Фініков. Зазначені дослідники акцентують увагу на застосуванні витратного методу ціноутворення на ринку освітніх послуг. Проте, витратний метод не позбавлений недоліків і це зумовлює необхідність подальшого дослідження процесу ціноутворення на освітні послуги в умовах ринкової трансформації економіки.

Тому метою статті є обґрунтування ефективного методу ціноутворення на ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ціноутворення в державних вищих навчальних закладах відрізняється від аналогічного

процесу в комерційних освітніх структурах. Це пов'язано з тим, що, по-перше, більшість державних навчальних закладів мають міцну матеріально-технічну базу та розвинуту соціальну інфраструктуру, що потребує значних витрат на їх утримання, які повинні враховуватись при ціноутворенні.

По-друге, програми вищої професійної освіти реалізуються, як правило, спільно для студентів державної та контрактної форм навчання. В умовах дефіциту бюджетного фінансування частину витрат на навчання студентів держзамовлення навчальні заклади вимушені перекладати на студентів, що навчаються за контрактом.

По-третє, при ціноутворенні державні вищі навчальні заклади дотримуються нормативів, передбачених бюджетом.

При ціноутворенні ВНЗ використовують витратні методи, агрегатні та методи орієнтовані на споживача, конкурентів і корисність продукту. Найпростішим методом ціноутворення на ринку освітніх послуг є витратний, який базується на розрахунку собівартості освітньої послуги, збільшену на заплановану норму прибутку.

На думку багатьох вчених, витратний метод має певні переваги перед іншими. Зокрема, витратне ціноутворення спирається на доступні дані і спроможне забезпечити приблизно однакові ціни на освітні послуги в усіх вищих навчальних закладах. Крім того цей метод є надійним і для продавця, і для покупця: при зростанні попиту покупець захищений від спроб продавця “взяти з нього більше”, а продавці завжди зможуть гарантовано повернути вкладені капітали [1, 134; 5, 223].

Однак витратний метод не позбавлений й недоліків. Одним з них є те, що він практично не враховує рівень попиту та ігнорує вплив цін конкурентів на попит. При цьому цінова конкуренція між виробниками мінімальна. Водночас при застосуванні витратного методу ціноутворення виникають певні колізії щодо запланованої норми прибутку. Якщо в якості бази для її обрахунку приймається повна собівартість, то навчальний заклад буде зацікавлений у зростанні собівартості для збільшення маси прибутку. Якщо ж в якості бази береться якийсь компонент собівартості, то аналогічна проблема виникає по відношенню до цього базового компоненту [5, 224].

Не варто забувати й про те, що ринок освітніх послуг – ринок недосконалої конкуренції і сам не може виявити справжню ціну більшості освітніх послуг. А тому доцільно використовувати нормативні ціни, розраховані за типовими методиками з використанням науково-

обґрунтованих нормативів, що визначають витрати суспільно-необхідних ресурсів для виробництва освітніх послуг.

Метод розрахунку нормативної собівартості освітніх послуг розробили дослідники Попов Є. М. та Євстигнєєва Т. А. Нормативну ціну (Ц) підготовки фахівця і-тої спеціальності вони визначають за формулою:

$$Ц = C + (p * Z) / 100 \quad (1)$$

де С – повна нормативна собівартість підготовки спеціаліста;

Z – основна заробітна плата, що є однією зі складових собівартості;

p – норматив рентабельності до основної заробітної плати [8, 44].

Автори зазначеної методики рекомендують норматив рентабельності встановлювати на рівні 50% для всіх навчальних закладів незалежно від їх профілю і місця в системі безперервної освіти. Проте, як нам здається, подібне вдосконалення витратного методу не позбавляє його недоліків, адже система ціноутворення залишається жорстко централізованою, відповідно і ціновий механізм не може слугувати природнім регулятором попиту та пропозиції. Крім того, при формуванні ціни не враховуються індивідуальні якості випускника, дефіцитність його спеціальності. Причому, формуючи ціну, вищі навчальні заклади виходять з того, що покупці завжди погодяться покрити всі його витрати. Але ж в дійсності такого не буває.

Різновидом витратного методу є метод маржинальних витрат, при якому ціна встановлюється як сума змінних витрат на одиницю об'єму послуги, постійних (фіксованих) витрат та прибутку, тобто

$$Ц = ZB + (ФВ + П) \quad (2)$$

де Ц – ціна на освітні послуги даного навчального закладу;

ZB – змінні витрати навчального закладу на одиницю об'єму його послуги;

ФВ – постійні (фіксовані) витрати навчального закладу;

П – прибуток [7, 459].

Перевагами даного методу ціноутворення є повне покриття фіксованих витрат та забезпечення цільового прибутку. Недоліком - неоднозначність класифікації витрат на постійні та змінні.

Агрегатний метод ціноутворення спирається на суму цін елементів витрат за статтями калькулювання. Перевагою агрегатного методу є простота обрахунку на основі даних попереднього року. До недоліків слід віднести те, що помилки у визначенні ціни елемента призводять до невірному визначення кінцевої ціни на освітні послуги, а також цей метод не враховує кон'юнктуру ринку.

Принципово інший підхід порівняно з витратним методом ціноутворення покладено в основу методу “відчутної корисності”. Основною домінантою визначення ціни в цьому випадку є оцінка інтегральної корисності послуги потенційним споживачем. Визначення ціни в цій ситуації починається з виявлення потреб та оцінок співвідношення між ціною та цінністю освітньої послуги [3,335].

Однак застосування методу “відчутної корисності” на ринку освітніх послуг пов’язане з певними труднощами: потенційні споживачі не можуть в більшості випадків об’єктивно оцінити корисність освітньої послуги через специфічні особливості останньої – непостійності якості, невідчутності. В умовах недостатньої компетенції споживачів часто проявляється ефект “оцінки якості через ціну”, тобто споживач приймає рішення про купівлю чи не купівлю освітніх послуг виходячи з ціни на послуги (чим дорожча вартість навчання, тим кращий рівень послуг). Дуже важливим в даній ситуації є імідж навчального закладу, його престиж в регіоні.

Методи, орієнтовані на конкурентів, спираються на аналіз цін інших вищих навчальних закладів. В цьому випадку навчальний заклад орієнтується не на витрати та попит, а на ціни конкурентів. Зрозуміло, що застосування цих методів, ускладнене при диференціації освітніх послуг. Також слід зауважити, що чим більша частка ринку належить ВНЗ, тим менше йому потрібно орієнтуватися на ціни конкурентів.

Згадані методи приваблюють своєю простотою – немає необхідності утримувати досвідчених спеціалістів для професійної оцінки витрат та можливого попиту. В залежності від конкурентної ситуації на ринку освітніх послуг навчальні заклади можуть обирати різні методи цієї групи: орієнтацію на середньоринкові ціни, орієнтацію на цінового лідера і ціновий картель [2, 128]. В останньому випадку мова йде про згоду конкуруючих виробників освітніх послуг встановити єдині ціни. Незважаючи на всі переваги даної групи методів ціноутворення (простота, оперативність, врахування ринкової ситуації) використовувати лише їх, на нашу думку, недоцільно. Паралельно обов’язково необхідно аналізувати собівартість освітніх послуг та порівнювати її з ринковими цінами.

Безумовно, вищі навчальні заклади по різному формують свої ринкові стратегії в галузі ціноутворення. Проте ми наголошуємо на тому, що автономне використання якогось одного методу є неефективним. Концептуально схема ціноутворення, на нашу думку, може виглядати наступним чином: на основі аналізу попиту визначається базова ціна на

освітні послуги; ця ціна порівнюється з цінами конкурентів на аналогічні освітні послуги та корегується за необхідністю. Паралельно на основі прийнятого нормативу рентабельності визначається ціна витратним методом. Витратна ціна в процесі ціноутворення виступає в якості обмеження, тобто за умови фіксованої собівартості вона є нижнім порогом ціни освітніх послуг [6].

Поетапно запропонований алгоритм виглядає наступним чином: формулювання цілей ціноутворення, аналіз місткості ринку, розрахунок собівартості освітніх послуг, визначення “витратної” ціни освітніх послуг на основі обрахованої інтегральної собівартості за встановленого нормативу рентабельності (визначається нижня межа ціни, за яку навчальний заклад може продати освітні послуги), аналіз цін на аналогічні освітні послуги закладів-конкурентів, співставлення цін, обрахованих витратним методом та цін навчальних закладів-конкурентів, корегування ціни, адаптація ціни до реальних умов. На останньому етапі формується система знижок та націнок. На практиці застосовуються наступні види знижок: 1) при сплаті за весь строк навчання чи декілька курсів; 2) при укладанні договору з великим корпоративним клієнтом; 3) при навчанні співробітників навчального закладу чи членів їх сімей; 4) при навчанні студентів з малозабезпечених сімей тощо [4, 51].

Націнки застосовуються при реалізації індивідуальних планів та графіків навчальної роботи, при цільовій спеціалізованій підготовці на замовлення корпоративних клієнтів тощо.

На цьому ж етапі формується механізм компенсації втрат від інфляції. Слід зазначити, що проблема врахування інфляції в ціноутворенні – одна з принципових для трансформаційного періоду. Корегування цін на освітні послуги в умовах високого рівня інфляції не може здійснюватись з використанням єдиного інтегрального коефіцієнта, оскільки витрати на освітні послуги багатокомпонентні і різною мірою піддаються впливу інфляції. Структура собівартості освітніх послуг, як і норма запланованого прибутку, неминуче стають в цьому разі предметом взаємної уваги обох сторін (продавця та покупця). Щоб визначити загальний рівень збільшення ціни в умовах інфляції, ми пропонуємо спочатку встановити окремі індекси зростання цін на окремі складові собівартості, а також на прибуток, а після цього “зважити” їх, тобто врахувати частку всіх цих складових в загальній ціні освітніх послуг [5,249].

При відносно коротких періодах надання освітніх послуг для спрощення розрахунків і за умови значної частини передплати можна

індексувати лише ті витрати, що безпосередньо пов'язані з забезпеченням надання цих послуг. Вони, як правило, становлять приблизно 80% собівартості освітніх послуг.

Висновки. Таким чином, ринковий підхід до ціноутворення на освітні послуги робить явно недостатніми розрахунки ціни, враховуючи лише собівартість послуг і фіксований розмір прибутку. Визначальними чинниками стають перспективні вигоди (ефект) від результатів навчання і витрати споживачів, вартість створення умов для освітнього процесу і реалізація набутого освітнього потенціалу. Ці витрати включаються в поняття ціни споживання освітніх послуг і розглядаються під кутом зору ефективності інвестицій в людський капітал. Складність кількісного визначення ступеня впливу різних чинників заважає створенню чіткої формули, за якої можна було б визначити ринкову ціну освітніх послуг. Однак, запропонований підхід до ціноутворення дозволить встановлювати оптимальну ціну на освітні послуги, яка буде прийнятною як для споживачів, так і для вищого навчального закладу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Т. М. Боголіб / Міністерство освіти і науки України. — К.: Освіта України, 2006. — 324с.
2. Гумессон Э. Маркетинг услуг. Теория маркетинга / Э. Гумессон; [под ред. М. Бейкера]. – СПб.: Питер, 2002. – 341 с.
3. Євменьова К. М. Методи ціноутворення на ринку освітніх послуг / К. М. Євменьова // Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції, 22-24 травня 2008 р. - Хмельницький, 2008. – С. 334 - 336.
4. Кукурудза І.І., Ромащенко К.М. Ринок освітніх послуг у трансформаційній економіці: Монографія. – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2013. – 156 с.
5. Матвіїв М. Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 560 с.
6. Медведева А. Е., Андреев В. Н. Ценовые стратегии вузов на рынке высшего образования Санкт-Петербурга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - №3. - <http://www.mavriz.ru>.
7. Менеджмент, маркетинг и экономика образования / Под ред. А. П. Егоршина. – Н.: Новгород: НИМБ, 2001. – 624 с.
8. Попов Е. Н., Евстигнеева Т. А. Определение себестоимости и цены подготовки специалистов в высших и средних специальных учебных заведениях: обзорная информация. – М.: НИИВШ, 2000. – 153 с.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мініюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т.С., д.е.н. Поповиченко І.В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНИ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та метадані надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтею – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail:eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№133

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 01.08.2018 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24–А, офіс В–500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com