VISNYK OF THE LVIV UNIVERSITY

SERIES ECONOMICS

Issue 55

Scientific Journal

Published 1-2 issues per year

Published since 1968

ВІСНИК ЛЬВІВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 55

Збірник наукових праць

Виходить 1-2 рази на рік

Видається з 1968 р.

Ivan Franko National University of Lviv

Львівський національний університет імені Івана Франка

2018

Засновник: ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

Друкується за ухвалою Вченої Ради Львівського національного університету імені Івана Франка (протокол № 59/12 від 26.12.2018 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації. Серія КВ № 14619-3590 від 30.10.2008 р.

Вісник містить статті з економічної теорії, фінансів, банківської справи, менеджменту, маркетингу, обліку та аудиту, економічної статистики, економіки підприємства, проблем економіко-математичного моделювання.

The issue contains articles on economic theory, finance, banking, marketing, management, accounting, economic statistics, economics of enterprise, problems of economic and mathematical modeling.

Редакційна колегія: д-р екон. наук, проф. **С.М. Панчишин** (*головний редактор*); д-р екон. наук, проф. **С.К. Реверчук** (*заступник головного редактора*); канд. екон. наук, доц. **В.Б. Буняк** (*відповідальний секретар*); д-р екон. наук, доц. **О.З. Ватаманюк**; д-р екон. наук, проф. **В.М. Вовк**; канд. екон. наук, проф. **І.В. Грабинська**; д-р екон. наук, проф. **Л.С. Гринів**; д-р психол. наук, проф. **Н.І. Жигайло**; д-р екон. наук, проф. **О.М. Ковалюк**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Крупка**; д-р екон. наук, проф. **Б.В. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **О.О. Кундицький**; д-р екон. наук, проф. **С.М. Лобозинська**; д-р. екон. наук, проф. **Є.Й. Майовець**; канд. екон. наук, проф. **С.О. Матковський**; канд. екон. наук, доц. **Р.В. Михайлишин;** д-р екон. наук, проф. **І.Р. Михасюк**; канд. екон. наук, проф. **П.І. Островерх**; д-р соціол. наук, проф. **Ю.Ф. Пачковський**; канд. екон. наук, проф. **В.Й. Плиса**; д-р екон. наук, проф. **В.І. Приймак**; д-р екон. наук, проф. **О.В. Стефанишин**; канд. екон. наук, доц. **В.Ю. Харко**; д-р екон. наук, проф. **А.Г. Хоронжий**; д-р екон. наук, проф. **Т.В. Яворська**; канд. екон. наук, проф. **В.В. Яцура**.

Professor **S. Panchyshyn** – Editor-in-Chief,
Professor **S. Reverchuk** – Assistant Editor
Associate Professor **V. Bunyak** – Managing Editor

Відповідальний за випуск **Р.В. Михайлишин**

Адреса редакційної колегії:
ЛНУ ім. Івана Франка
Економічний факультет
пр. Свободи, 18,
79008, м. Львів, Україна
тел. (032) 239-41-68
тел /факс: (032) 272-36-55.
ел. пошта: ectheory@lnu.edu.ua

Editorial office address:
Ivan Franko National University of Lviv
Faculty of Economics
18, prosp. Svobody
79008, Lviv, Ukraine
tel. (032) 239-41-68
tel /fax: (032) 272-36-55.
e-mail: ectheory@lnu.edu.ua

http://econom.lnu.edu.ua/Visnyk_Econom/

Комп'ютерна верстка **В.Б. Буняк**

ISSN 2078-6115

Адреса редакції, видавця та виготовлювача:

Львівський національний університет
імені Івана Франка
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.
Серія ДК № 3059 від 13.12.2007 р.

Формат 70.100/16.
Ум. друк. арк. 16,0.
Наклад 100 прим. Зам. №

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2018

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 3-12
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 3-12

УДК 65:502/504(075.8)

МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРОВОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Л. Гринів

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18
e-mail: hryniv-lydia@ukr.net

У статті запропоновано фізико-економічну парадигму формування економіки сталого розвитку, яка, на відміну від існуючих, враховує природничі джерела початкового циклу збагачення в економіці. Це дає підстави для методологічних змін в теорії вартості та побудови якісно нової моделі монетарної економіки для вирішення проблем Sustainability.

Фізична економія-інтегральна (синтезуюча) наука, що застосовує транс дисциплінарні підходи до дослідження причинно-наслідкових зв'язків у складних стаціонарних екологосоціогосподарських системах різного ієрархічного рівня. Нові евристичні моделі в ній базуються на синтезі законів фізики, біології, геоботаніки, геохімії, ландшафтознавства, біофізики та економіки.

Обґрунтовано фізико-економічну модель сталого розвитку, яка базується на методі функції екологічної пропозиції Землі. Ця функція фіксує оптимальний обсяг природного капіталу, який можна отримати за його заданого обсягу і площі наземної екологічної системи.

Запропоновано концепцію формування (становлення) просторової макроекономіки сталого розвитку. яка розширює систему координат досліджень в економічній науці, оскільки враховує параметри фізики наземного простору біосфери.

Об'єктом дослідження просторової макроекономіки є складні еколого-соціогосподарські системи (ЕСГС), в ядрі яких – наземні екологічні системи, що характеризуються певним обсягом екологічної пропозиції Землі. Просторова макроекономіка досліджує моделі співмірності біофізичних і вартісних оцінок на шляху до формування економіки сталого розвитку ЕСГС. Це дало можливість обґрунтувати та визначити нові фізико-економічні індикатори сталого розвитку ЕСГС.

Ключові слова: просторова макроекономіка, функція екологічної пропозиції Землі, фізико-економічне моделювання, сталий розвиток, стійкість біосфери, нові фізико-економічні знання.

Глобалізація сьогоднішніх еколого-економічних та кліматичних змін ставить нові вимоги до побудови такої моделі економіки, яка б враховувала відтворювальні можливості біосфери. З огляду на це виникла потреба в розвитку міждисциплінарної методології дослідження природного простору економіки, яка б дала змогу підвести

© Л. Гринів, 2018

до спільного знаменника біофізичні та вартісні критерії збереження природного капіталу планети. Ці проблеми неможливо розв'язати без імплементації наукових концепцій та фундаментальних законів розвитку біосфери, відкритих В. Вернадським, в новітній макроекономічний аналіз. Такий підхід має ґрунтуватись на постулаті про таке ж значення оцінки функції збереження природного капіталу в біосфері Землі, як і виробничої функції цього капіталу в економіці.

Очевидно, що світова економіка не може безмежно зростати у фізично обмеженому просторі наземної біосфери. Вона мусить зважати на умови самоорганізації біосфери та її активних середовищ. Водночас треба усвідомлювати, що єдиним самодостатнім і стійким організмом у світі є біосфера, тому економіка та людство як її компоненти можуть вижити лише за умови її збереження.

Отже, три планетарно важливі функції біосфери відіграють особливу роль у подальшому розвитку економіки та людства загалом. Це її біологічна продуктивність, що забезпечує продуктами харчування, підтримання оптимального для життєдіяльності гідрологічного й газового складу довкілля та здійснення біологічного очищення наземного простору для економіки та соціуму [2].

Сьогодні, на жаль, економічна наука ігнорує внесок природних чинників у підтримку добробуту людства, оскільки не вимірюється вартість життєпідтримувальних функцій біосфери.

Усунути цю антропоцентричну помилку можна, *якщо розширити систему координат дослідження макроекономіки*. Як ми вже зазначали, першим кроком на шляху до цього, має бути *парадигма вбудови економіки в простір біосфери*. Ця парадигма базується на врахуванні параметрів фізики її наземного простору, оскільки надзвичайно важливим завданням новітньої економічної науки є оцінка стану збереження енергетичного забезпечення біогеоценозів та імплементації в макроекономічний аналіз. Без врахування біосфера втрачатиме свою працездатність, а, отже, енергетичний бюджет земної поверхні (за С. Подолинським) ставатиме дедалі дефіцитнішим [3].

Як наслідок - світ опинився в шаленому вирі природних змін і катаклізмів, яким не видно кінця. Крім кількісних прогресуючих ознак, вони набувають нових якісних характеристик і дедалі суттєвіше впливають на перебіг соціально-економічних процесів, зумовлюючи нові інфляційні спіралі та кризові явища у світовій економіці. Як вийти з полону цих нових загроз і викликів, які, як цунамі, поглинають весь природо-економічний простір Землі? За допомогою яких мотиваційних механізмів можна переорієнтувати нову геологічну силу – людство – на екологічно збалансовану господарську діяльність? Як забезпечити достатність знань для побудови життєзберігаючої (антиентропійної) моделі економіки? Адже втрати від природних змін є значно вищими за темпи зростання світової економіки. Так, за середньорічного зростання світового валового продукту на 5%, щорічні втрати від природних змін зростають майже на 30%. Водночас знижується обсяг наземної продукції фотосинтезу через високу просторову природомісткість світового господарства. Економіка конкурує з природою, оскільки дедалі більше займає ті ніші, які мають належати природним популяціям. Постійний спад обсягу наземної продукції фотосинтезу є наслідком занадто потужного тиску економіки на наземний простір біосфери. Адже відомо, що сьогодні видобуток корисних копалин становить 25–30 т на одного жителя планети, 7% з яких використовується як сировина для різних виробництв, решта – забруднює атмосферу, формуючи терикони, стічні води, завдаючи шкоди довкіллю. Катастрофічно зменшується площа лісів, кількість прісної

води, звужується біорозмаїття, забруднюються води океану, виснажуються ґрунти, порушується озоновий шар [3]. *Всі ці явища вже давно не є зовнішніми ефектами* в економіці, а є ендогенними чинниками перманентно існуючої сьогодні фінансово-економічної та екологічної кризи.

Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні змінюються об'єктивні межі пізнання макроекономічних явищ і процесів.

Перш за все необхідне врахування просторових детермінант розвитку економіки в біосфері Землі, які є фізико-економічними за своєю суттю та обумовлюють необхідність розвитку фізико-економічної методології дослідження в новітній науці про сталий розвиток світу.

Ця методологія, що започаткована великим українським вченим С. Подолинським ще в XIX столітті, сьогодні є перспективною гілкою в розвитку постнекласичної економічної науки та повинна лежати в основі фундаментальних досліджень та моделей сучасної економіки. Однією з таких моделей має стати ноосферна модель економіки, для реалізації якої необхідно пізнати феномен існування органічного світу через врахування індикаторів збереження біосфери Землі та новітніх досягнень природничих наук та імплементацію їх в новітній макроекономічний аналіз [3,6].

Зараз в центрі уваги фізичної економії, на нашу думку, має бути дослідження сил, що забезпечують рух складних природо-господарських систем в наземному просторі біосфери. Отже, фізико-економічна методологія сьогодні є міждисциплінарною методологією пізнання законів та індикаторів наземного простору біосфери та імплементації їх в систему просторового макроекономічного аналізу сталого розвитку. Її основне значення полягає у врахуванні результатів моніторингу фотосинтезуючої здатності поверхні Землі для застосування нових оцінок та превентивних механізмів в новітній науці про сталість (science for sustainability).

Як відомо, «робота» живої речовини біосфери, що забезпечує її стійкість, втілюється в сукупній щорічній продукції живої речовини ландшафтів, що оцінюється сьогодні в 750 трлн дол. США. Звісно, що цей розрахунок не можна сприймати як повну вартість таких екосистем. При цьому біосфера, на відміну від заводів і фірм, «випускає» свою продукцію 3,9 млрд років без перерви на «ремонт». Якщо продовжити аналогії, то сучасну вартість екосистем Землі можна оцінити, порівнявши її з продукцією біосфери за цей довготривалий період. За розрахунками вчених – ця сума становитиме $5{,}5 \cdot 10^{30}$ Дж, або $2 \cdot 10^{24}$ дол. США [3;4].

Кількісною мірою живої речовини є біомаса і її щорічна продукція. Біомасою є кількість живої речовини, що припадає на одиницю площі чи обсягу місцезнаходження (г/м; кг/га; г/м^3 тощо). Щорічна продукція живої речовини, як відомо, це фактичний приріст біомаси на одиницю території за одиницю часу (наприклад т/га за добу чи рік). Тобто, це той обсяг додаткової вартості, джерелом якої є природа наземного простору біосфери. Ці індикатори мають знайти відображення в моделях новітньої макроекономіки, щоб запобігти ризикам втрати новоствореної додаткової вартості через відсутність відповідного обліку та оцінки. Неврахування вартості новоствореної продукції живої речовини, як природного капіталу Землі, є причиною «кривого віддзеркалення» подальших процесів, що відбуваються в економіці. *Це, в кінцевому рахунку, призводить до виникнення нових спіралей інфляції та кризових явищ у ній, які не можна подолати за допомогою позик із міжнародних фінансових інституцій.*

Як відомо, теорія макроекономіки виникла після Великої депресії, а, отже, є відносно молодою наукою. Очевидно, що в процесі розвитку змінювалися її

орієнтири та функції, оскільки змінювався світ. Так, до Дж. Кейнса, основним завданням держави в економіці було створення умов для розвитку ринку. Водночас кейнсіанська наукова школа внесла деякі корективи: держава повинна виходити на ринок і брати на ньому активну участь: купувати, продавати тощо. Закономірно виникає питання: як мають змінитися орієнтири та функції теорії макроекономіки в умовах перманентно існуючих світової фінансово-економічної та екологічної криз, які є атрибутами XXI століття? Чи в цих умовах достатніми є визначені неокласичною та неокейнсіанською науковими школами традиційні функції макроекономіки?

Згідно з постулатами неокейнсіанської школи основними функціями теорії макроекономіки є ті, що виявляють принципи та шляхи, якими держава повинна керуватися в економіці щодо вирішення таких проблем, як [1]:

1) спад виробництва;

2) безробіття (проблема неповного використання ресурсів, що їх має суспільство);

3) ціни на блага – інфляція, дефляція тощо;

4) ціни на ресурси (заробітна плата, %);

5) взаємовідносини національної економіки та зовнішнього економічного середовища, а саме:

а) закрита економіка – експорт, імпорт;

б) відкрита економіка – валютний курс, торговельний баланс;

в) фактори виробництва (праця, капітал, технологія).

Саме ці показники описують стан національної економіки загалом. Макроекономічний аналіз показує, як вийти із незадовільного стану національної економіки, та які «ліки» потрібні їй в умовах нестабільності [5].

Сучасні підручники пов'язують предмет неокласичної макроекономіки не стільки з багатством, скільки з вибором (економіка – це наука про вибір). Основне, мовляв, це – розподілення економічних ресурсів так, щоб вийти на максимум виробництва ВВП. Оскільки ресурси обмежені, то виникає проблема вибору і це надає ресурсу економічний сенс, бо ціна необмеженого ресурсу = 0. Чим більше ресурс обмежений, тим вищою є його ціна. Водночас існуюча сьогодні системна криза світової економіки є свідченням того, що *виникли певні якісно нові умови*, які зумовлюють у ній циклоутворення, а отже, впливають на стан її відтворення. Що можна віднести до цих якісно нових чинників розвитку економіки у XXI столітті?

Це передусім дедалі більша дефіцитність не лише ресурсів природного середовища, а й відновлювальних функцій всієї наземної біосфери, через втрату нею біомаси живої речовини екосистем.

Отже, об'єктивний сучасний світ вимагає відновлення реальності в теорії макроекономічного аналізу, через врахування в ньому нового чинника – продуктивності природного капіталу в наземній біосфері. Адже економічна теорія використання простору (*spatial economics*) зосереджує свою увагу лише на таких величинах економічного життя, як відстані, площі та функції транспортних витрат. Як влучно висловився з цього приводу У. Ізард, вся класична та неокласична економічна теорія обмежилася вивченням країни чудес, абстрагованої від будь-яких природно-просторових характеристик [3]. Проте саме через дослідження просторової функції природного капіталу Землі в економіці можна підійти, на нашу думку, до збалансування різновекторних «інтересів» природи та економіки. У цьому контексті йдеться про якісно нову просторову парадигму формування економіки сталого розвитку, яка за своєю сутністю є фізико-економічною парадигмою.

Дослідження ж економіки як компоненти наземної біосфери вимагає врахування природних передумов здійснення всіх господарських процесів у її просторі. Тобто на перший план виходять не «раціональна поведінка економічної людини» чи «невидима рука Адама Сміта», а «поведінка» наземної частини біосфери, в межах якої ведеться господарська діяльність, та її здатність виконувати природовідтворювальні функції. Що ж до принципу невтручання (*Lasser Sair*) у ринкову самоорганізацію, то, відколи соціум зі своїм господарством став геологотрансформуючим чинником розвитку біосфери (за В. Вернадським), то, ускладнюється сам об'єкт дослідження теорії макроекономіки – від відкритих до світового господарства національних економік до відкритих рівно ж і до наземного та зовнішнього простору біосфери, – тобто складних екологосоціогосподарських систем (ЕСГС). Тому в новітньому макроекономічному аналізі необхідно звертати увагу і на умови самоорганізації, а, отже, стійкості, цих складних ЕСГС. В цих умовах знання та постулати неокласичної науки про ринкову економіку є недостатніми [6]. Бо, якщо, згідно неокласичної теорії макроекономіки кожен ринковий агент прагне максимізувати свій зиск (раціональна поведінка економічної людини), а егоїзму однієї людини протистоїть егоїзм іншої, вони десь узгоджуються (як ціна рівноваги зрівноважує попит і пропозицію), то, очевидно виникає питання - як слід трактувати різні господарські процеси та явища, не лише з погляду їх корисності для економічного споживача, але передусім, з погляду їх корисності (чи шкідливості) для відтворення простору наземної біосфери, в якому працює економіка.

Отже, можна стверджувати, що відколи господарська діяльність соціуму стала геологотрансформуючим чинником у біосфері (що довів у XX ст. В. Вернадський), теорія *макроекономіки мусить враховувати також вплив просторово-біосферної продуктивності природного капіталу Землі, яка має просторово-біосферну визначеність впливу на економічний розвиток.* Чому виникла ця проблема? Тому що економіка «працює» в просторі наземної біосфери, а отже, мусить зважати на її детермінанти. Природні блага, що надходять з цього простору до економіки, беруть таку саму участь у формуванні *доданої вартості*, як і економічні блага, що виробляються в галузях економіки.

Очевидним є і те, що новітня макроекономіка (назвемо її «просторовою макроекономікою», оскільки економічні явища і процеси вона досліджує не лише в часових, а й просторових координатах біосфери) має базуватися на *якісно новій* (ускладненій) *моделі колообігу* ресурсів, продуктів і доходів. Сьогодні макроекономіка має досліджувати не лише питання, який, наприклад, вплив на економічний добробут бідних і заможних людей чинять зміни у відсоткових ставках, рівень безробіття чи темп інфляції в державі. Вона повинна також з'ясовувати, яким чином наявна дефіцитна сукупна пропозиція природних ресурсів та негативні зміни в родючості землі впливають на рівень відсоткових ставок, грошові потоки чи макроекономічну стабільність загалом. Важливою проблемою, яку повинна вирішувати новітня теорія просторової макроекономіки сталого розвитку, на нашу думку, є проблема врахування впливу просторових ресурсопотоків наземної біосфери, які беруть участь у формуванні доданої вартості, на економічні процеси.

Зобразимо основні макроекономічні пропорції, що існують у кожній національній економіці, виходячи з дослідження її як складної екологосоціогосподарської системи, в ядрі якої є наземні підсистеми біосфери, що обмінюються з її зовнішнім простором, енергією, речовиною та біоінформацією (рис. 1).

Як видно з рис. 1, ускладнення самого об'єкта дослідження викликає необхідність розглядати всі соціоекономічні процеси в тісній взаємозалежності з обмінними природничими процесами в межах певного простору, що зумовлює появу нових елементів просторових макроекономічних пропорцій.

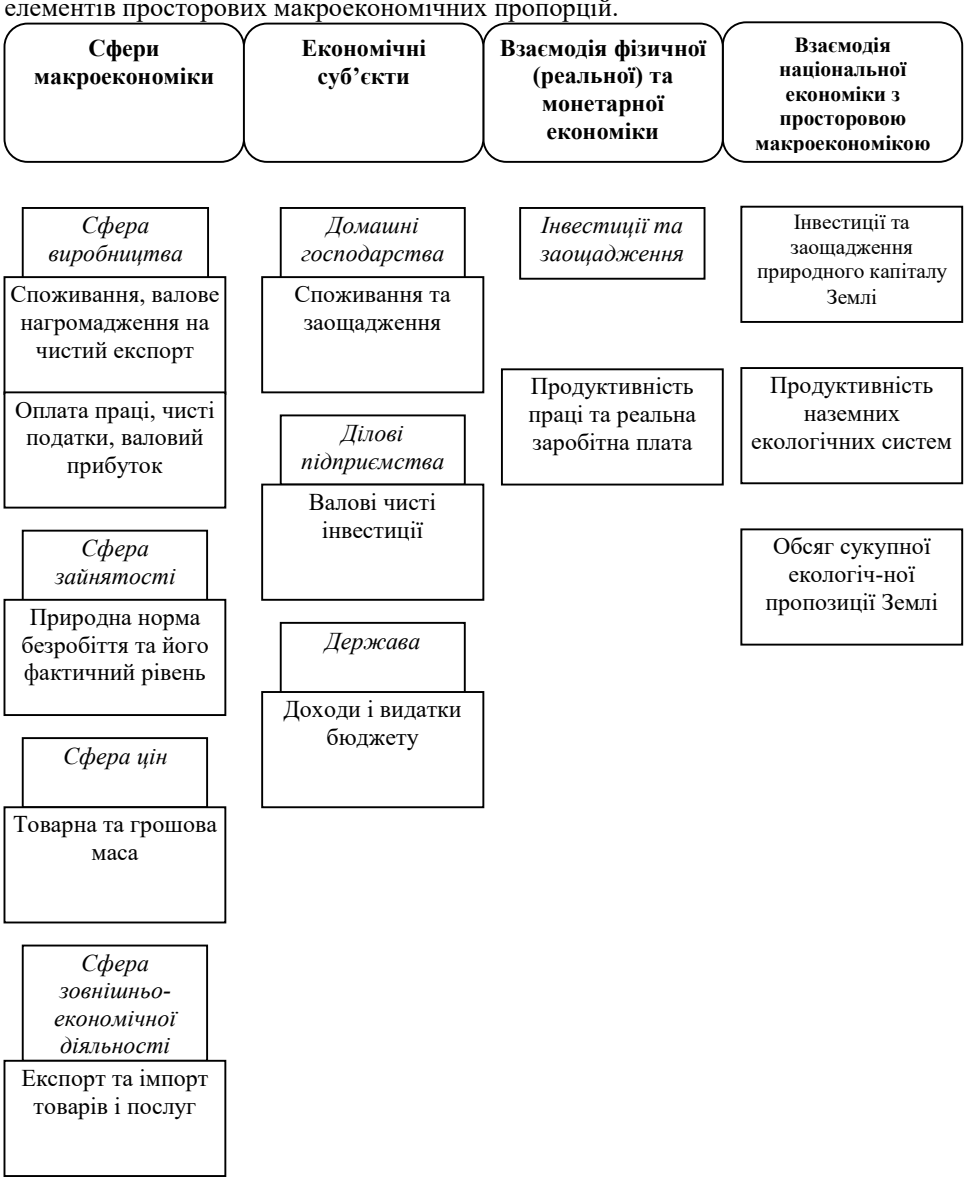

Рис. 1. Макроекономічні пропорції національної економіки як складної екологосоціогосподарської системи держави [3]

Такими елементами є інвестиції та заощадження біоінформації на поверхні Землі, продуктивність наземних екологічних (ландшафтних) систем та обсяг сукупної екологічної пропозиції Землі. Чому саме ці елементи ми імплементуємо в схему макроекономічних пропорцій національної економіки, яку досліджуємо з

позиції фізико-економічних підходів? Тому що саме вони відповідають критерію фізико-економічної ефективності функціонування екологосоціогосподарської системи держави в умовах обмежених природних ресурсів і екологічних благ. Ці елементи відображають стан взаємодії національної економіки з просторовим розвитком тієї наземної частини біосфери, в якій вона знаходиться.

Отже, при побудові схеми колообігу ресурсів, продуктів і доходів у просторовій макроекономіці треба врахувати такі фізико-економічні постулати:

1) національна (та й загалом світова) економіка є компонентою наземного простору біосфери, яка функціонує в ізометричному а не адіабатичному режимі взаємодії з ним;

2) вона трактується складною екологосоціогосподарською системою (ЕСГС) (трирівневою), яка враховує закономірності збереження стійкості простору наземної біосфери, що знаходиться в її ядрі, й обмінюється зі зовнішнім простором біосфери потоками енергії, речовини та біоінформації;

3) базується на системно-синергетичному підході до з'ясування умов самоорганізації складної ЕСГС, що дає змогу максимально забезпечити стійкість ресурсопотоків, які надходять із зовнішньої біосфери до її ядра наземної екологічної системи (НЕС) і не допускати зниження її природної продуктивності.

Постійне відтворення навколишнього природного середовища відбувається, як відомо через посередництво обмінних процесів енергією, живою речовиною та біоін.-формацією. Цей природний колообіг відбувається між просторово локальними наземними екологічними системами (наземною частиною біосфери, де функціонує економіка) та зовнішньою поверхнею біосфери. Якщо в цьому відбувається збій, то це зумовлює в довготерміновій перспективі *зниження природних ресурсопотоків для економіки*, а отже, суттєві зміни на ринку ресурсів, що призведе в кінцевому підсумку до *деформації* на інших ринках та до структурних змін на національному ринку загалом.

Отже, якщо ми досліджуватимемо економіку як підсистему простору наземної біосфери, тобто як складну ЕСГС, то схема колообігу в ній матиме такий вигляд (рис. 2) [3].

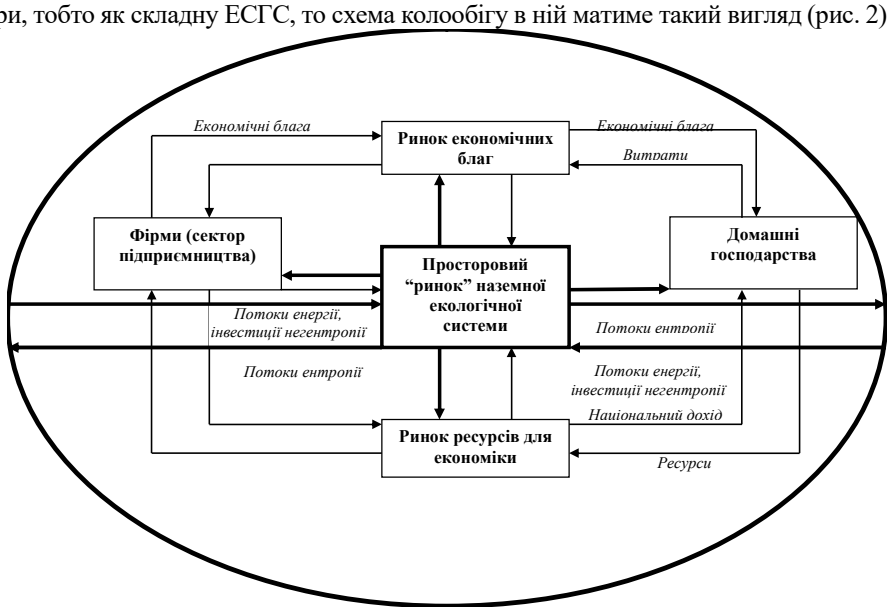

Рис. 2

Як видно з рис. 2 спрощену модель закритої приватної економіки ми трансформуємо в модель економіки, відкритої до наземного простору біосфери. Зв'язок національної економіки з цим простором здійснюється через *надходження потоків «інвестицій» негентропії.*

З цієї схеми видно, що обсяг кінцевої продукції (ВНП) національної економіки, яка трактується як складна екологосоціогосподарська система, залежить не лише від економічних та соціальних, а й біофізичних та біогеохімічних (просторових) чинників.

На макроекономічному рівні це означатиме, що обсяг ВНП, створеного у національній економіці як складній ЕСГС, зумовлюється не лише суто економічними компонентами:

$$Y = C + I + G + NX, \quad (1)$$

де C – споживання;

I – інвестиції;

G – державні закупки;

NX – чистий експорт,

а й біофізичними компонентами сукупної екологічної пропозиції екосистем всіх ландшафтів території держави як складної ЕСГС:

$$Y_1 = C_1 + I_1 - A_1 \quad (2)$$

де Y_1 – екологічна пропозиція ЕСГС;

C_1 – споживання внутрішньої енергії у процесі біофізичної та соціоекономічної роботи Землі в ЕСГС держави;

I_1 – інвестиції негентропії (впорядкованості, що надходить з енергією Сонця);

A_1 – обсяг ентропії, що утворюється у зв'язку з виконанням в ЕСГС біофізичної та соціоекономічної роботи.

Отже, дослідження взаємозалежностей між компонентами сукупної пропозиції екологічних благ і сукупної пропозиції економічних благ, розрахованих на основі агрегування відповідних показників мезорівневих ЕСГС, дають змогу підійти до обґрунтування нових макрорівневих тотожностей просторової макроекономіки сталого розвитку. Однак ці питання можуть вирішуватися лише через моделювання нових фізико-економічних функцій економіки як складної екологосоціогосподарської системи держави.

Висновки. Таким чином, просторова макроекономіка сталого розвитку розширює систему координат досліджень в економічній науці, оскільки враховує параметри фізики наземного простору біосфери та зміни продуктивності природного капіталу Землі.

Функціонування економіки в межах глобальної екосистеми, що характеризується обмеженими можливостями виробництва чистої води та продукції наземного фотосинтезу, вимагає переглянути побудову макроекономічних моделей, які повинні ґрунтуватися на врахуванні закономірностей розвитку енергетично-речовинних обмінних процесів на кожній локальній території.

В сучасних умовах зниження біологічної продуктивності Землі економіка не може обмежуватися виконанням лише виробничої функції. Для неї найважливішим стає виконання нової функції – функції збереження природного капіталу та перетворення біоінформації, що надходить з Космосу до поверхні Землі, в ефективну роботу. Тому економічне зростання як основна мета всього попереднього економічного життя вже не може відособлено слугувати дороговказом на майбутнє.

Важливою функцією економіки сталого розвитку є функція екологічної пропозиції Землі.

Природовідтворювальні функції біосфери є передумовою формування наземного простору для економіки. Якщо цей простір, через руйнування, не зможе забезпечити життєпідтримувальних функцій природи, то економіка потерпатиме від інфляційних процесів через постійне зниження обсягів ресурсопотоків, що до неї надходитимуть. Тому без забезпечення умов збереження *стійкості біосфери* не варто сподіватися на збереження стійкості фінансово-економічної підсистеми світового господарства. Якщо обсяг наземної продукції фотосинтезу з кожним роком знижується, то очевидним є те, що знижуватиметься на планеті сукупна пропозиція різних видів природних ресурсів, зокрема таких життєпідтримувальних, як питана вода тощо.

З огляду на це сучасний етап розвитку людської цивілізації вимагає перегляду деяких постулатів неокласичної теорії макроекономіки та розвитку просторової макроекономіки сталого розвитку.

Об'єктом дослідження просторового макроекономічного аналізу є складні ЕСГС, оскільки існує тісна взаємозалежність між природними (екологічними) змінами та економічними коливаннями. Сьогодні особливо актуально навчитися попередити негативні природні зміни, пов'язані з антропогенною діяльністю. Просторова макроекономіка досліджує моделі співмірності біофізичних і вартісних оцінок на шляху до формування економіки сталого розвитку.

Просторова макроекономіка сталого розвитку доповнена новою метою – збереженням стійкості обмінних процесів на поверхні Землі, що є просторово детермінованою функцією. Ця функція обумовлює створення якісно нової системи критеріїв визначення макроекономічних пропорцій та індикаторів сталого розвитку ЕСГС держави.

---

1. Базилевич В. Макроекономіка / в. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик, за заг. ред.. В. Базилевича.-К: Знання, 2008. 871с.
2. Вернадский В.И.Живое вещество/ В.И. Вернадский. –М.: Наука, 1978-357с.
3. Гринів Л.С. Фізична економія: нові моделі сталого розвитку. Л, Вид-во «Ліга-прес», 2016-425с.
4. Гринів Л.С. Розвиток ідей В. Вернадського в новітній економічній науці/ Л.С. Гринів// Вісник НАН України/ Національна академія наук України.-2013.-№7.с.44-52
5. Манків Т. Макроекономіка: пер. З англ. С. Панчишина та ін.. – К.: Основ, 2000 – 588 с.
6. Hryniv L.S. Physical Economics and Accounting of Sustainable Development Indicators// L.S. Hryniv//Environmental accounting and Sustainable Development Indicators – Prague,EASD/, 2009- p38-45

INTERDISCIPLINARY FOUNDATION OF FORMATION OF THE SPATIAL MACROECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

L. Hryniv

Ivan Franko National University of Lviv,
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine
e-mail: hryniv-lydia@ukr.net

In this paper is proposed a concept of forming (establishing) spatial sustainable development macroeconomics that expands coordinates of the studies in economic science as it takes into consideration physical parameters of terrestrial space of biosphere.

The object of studies in spatial macroeconomics of sustainable development is complicated eco-socio-economic systems (ESES), in the core of which are terrestrial ecological systems, characterized by a certain volume of ecological supply of the Earth.

In the light of the latest achievements of natural sciences the world economy must be looked upon as built in the terrestrial expanse of biosphere. Is it an intermediate link between the external biosphere and the terrestrial landscape systems that are interconnected by the permanent exchange processes of solar energy and bioinformation intakes from the Space that carry with them natural orderliness and are a source for production of new living matter. At the same time proceeding from the necessity of its maximal preservation for the future generations the problem has emerged of hysic-economic modeling of the conditions of its stability.

Spatial macroeconomics studies the models of commensurability of biophysical and cost estimates on the way to the formation of sustainable development economy of ESES.

We propose the physic-economic paradigm of the formation of sustainable development economy that, contrary to the existing ones takes into consideration natural sources of the initial cycle of the economy's wealth accumulation. This gives grounds for the methodological changes in the theory of value and in the construction of a brand new model of monetary economy for resolving the problems of sustainability.

The newest physical economics studies economic phenomena and processes in their close relationship with the energy-matter and bioinformation flows that come in from the Space to the Earth's surface. This enables us to find the cognitive basis for the spatial modeling of living matter biomass conservation in the process of economic activity.

Physical economics today is an integral (synthetizing) science that applies transdisciplinary approaches to the study of cause-and-effect relationships in the complicated stationary eco-socio-economic systems of a strict hierarchical level. Heuristic models therein are based on the synthesis of the laws of physics, biology, geobotanic, geochemistry, landscape science, biophysics and economy.

Physico-economic model of sustainable development based on the method of the function of ecological supply of the Earth. This function states the optimal volume of productivity of natural capital that can be derived from its required volume and area of the terrestrial ecological, system.

This gave us the opportunity to substantiate and determine such new hysic-economic indicators of sustainable development economy as a state's ESES.

Key words: spatial macroeconomics, function of Earth's ecological supply, physical and economic modeling sustainable development, sustainability of biosphere, new physical-economic knowledge.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 13-19
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 13-19

УДК 330.342: 303.725.2

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ XXI СТОЛІТТЯ

Б. Кульчицький[1], Я. Кульчицький[2], Л. Рібун[2]

[1]Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: kulchytskyj.br@ukr.net
[2]Національний лісотехнічний університет України
79057 м. Львів, вул. Генерала Чупринки, 103

На основі дослідження економічної та екологічної діяльності на початку третього тисячоліття в умовах значного посилення об'єктивних процесів екологізації та глобалізації сучасних економічних систем доведено необхідність переосмислення і перегляду багатьох вже застарілих методологічних положень економічної теорії, її поняттєвого апарату. Загострення проблеми взаємин людини і довкілля зумовило утвердження в економічній теорії екологічної парадигми, яка передбачає розгляд усіх економічних і соціальних процесів крізь призму збереження довкілля, умов існування і розвитку людської особистості. Наголошено, що сучасні підручники з економічної теорії недостатньо враховують екологічний імператив, бо необхідно досліджувати поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ та послуг не просто в умовах обмежених ресурсів, а уже в нових умовах – умовах загострення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру.

Розкрито інституційні засади екологізації сучасних економічних систем з позицій постіндустріальної парадигми та економічної компаративістики в умовах посилення глобалізації. Виявлено зміст екологічної парадигми економічної теорії та обґрунтовано необхідність виокремлення соціально-екологічних відносин у системі економічних відносин суспільства. Підкреслено важливість формування сучасної екологічної культури у процесі трансформації економічних систем, коли у її основі мають бути орієнтованість на екологічну доцільність і безпеку, відсутність протиставлення людини і природи. Запропоновано авторське трактування процесу екологізації сучасних економічних систем в умовах посилення глобалізації, переходу людства до суспільства знань та "зеленої економіки". Під екологізацією економічних систем ми пропонуємо розуміти посилення екологічної спрямованості економічних систем у процесі їх трансформації, що виявляється у становленні сучасної економічної та екологічної свідомості і культури, екологічної відповідальності, утвердженні сучасних екологічних цінностей, формуванні відповідної нормативно-правової, інституційної бази, спрямованої на суспільний контроль за

© Б. Кульчицький, Я. Кульчицький, Л. Рібун, 2018

системою зв'язків "людина – економіка – екологія", застосуванні санкцій і стимулів щодо впливу економічної системи на стан екологічної рівноваги в умовах обмеженості природних ресурсів та загострення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру. Екологізація економічних систем є об'єктивним процесом їх трансформації, домінантою трансформації на зламі тисячоліть, що утверджує усвідомлення екологічних проблем як глобальних. Екологізація економічних систем розглядається сьогодні як дуже важливий, навіть визначальний критерій порівняльного аналізу національних систем чи наднаціональних системних утворень.

Запропоноване поняття "екологізація економічних систем", на наше переконання, не тільки заповнить відповідну прогалину в економічній теорії, а й дасть змогу повністю врахувати екологічний контекст дослідження й порівняння економічних систем на порозі третього тисячоліття, відобразить вплив практики на зміну застарілих теоретичних концепцій. Саме екологізація економічних систем і є сьогодні об'єктивною визначальною домінантою парадигмальних змін в економічній теорії XXI століття.

Ключові слова: економічні системи, екологічна парадигма економічної теорії, економічна компаративістика, стійкий розвиток, екологізація економічних систем, парадигмальні зміни в економічній теорії XXI століття.

Вступ. Дослідження економічної та екологічної діяльності, сучасних економічних систем на початку XXI століття в умовах значного посилення об'єктивних процесів екологізації економічних систем доводить необхідність докорінного переосмислення і дуже часто перегляду, оновлення й зміни багатьох вже застарілих методологічних положень економічної теорії, її категорійного, понятєвого апарату. Значне загострення проблеми взаємин людини і довкілля у контексті глобальних викликів XXI ст. зумовило утвердження в економічній теорії екологічної парадигми. Водночас сучасні підручники з економічної теорії ще недостатньо враховують вимоги екологічного імперативу. І хоча актуальність проблеми екологізації економіки не підлягає сумніву, проте більшість існуючих наукових досліджень і відповідно навчально-методичних публікацій мають або виключно економічний, своєрідний прагматичний ухил, або природоохоронну спрямованість у чистому вигляді. Звідси випливає необхідність комплексного підходу до цієї складної й надзвичайно важливої наукової і практичної проблеми на основі діалогу економічної теорії XXI століття та інших наук.

Метою нашої статті є обґрунтування необхідності оновлення і навіть зміни застарілих методологічних положень економічної теорії, її поняттєвого апарату під впливом утвердження екологічної парадигми, екоцентристської системи цінностей, ідеї так званої "зеленої економіки", відповідної екологічної свідомості та культури у контексті глобальних викликів XXI ст. Водночас ми доводимо необхідність теоретичного виокремлення соціально-екологічних відносин у системі економічних відносин суспільства та відобразити це у поняттєвому апараті економічної теорії. Крім того, ми розкриваємо зміст і вважаємо за доцільне запровадити до наукового обігу в економічній теорії поняття "екологізація економічних систем", оскільки саме

цей об'єктивний процес і є сьогодні визначальною домінантою парадигмальних змін в економічній теорії XXI ст.

Методами нашого дослідження є насамперед діалектичний, історичний, логічний, системний, синергетичний, порівняльного, сценарного аналізу, міждисциплінарний та ін.

Ступінь розроблення проблеми та огляд літератури. Варто підкреслити, що не дивлячись на значну актуальність проблеми парадигмальних змін в економічній теорії XXI століття під впливом посилення екологізації економічних систем як пріоритету їх трансформації в умовах епохального переходу людства до інформаційного (постіндустріального за історичною суттю), "знаннєвого" суспільства та "зеленої економіки" у науковців є часто досить різне, відмінне бачення й тлумачення цієї проблеми. Тому ми намагатимемось виявити основні підходи до її вирішення та обґрунтувати власну наукову концепцію.

Дослідження економічної та екологічної діяльності на початку третього тисячоліття в умовах значного посилення об'єктивних процесів екологізації сучасних економічних систем зумовлює, на наше глибоке переконання, необхідність переосмислення і перегляду багатьох вже застарілих методологічних положень економічної теорії, її понятєвого апарату [1, С. 259; 10, С. 68; 11]. Практичними причинами таких тенденцій стали насамперед гострі проблеми взаємин людини і довкілля [1, С. 259; 11]. Внаслідок цих складних тенденцій суспільно-економічного буття в економічній теорії почала міцно утверджуватися екологічна парадигма, що передбачає розгляд усіх економічних і соціальних процесів крізь призму збереження довкілля, умов існування і розвитку людської особистості [1, С. 258-259; 2, С. 240-241; 3; 4; 6; 9; 10, С. 68-69; 11]. Як обґрунтовано зазначають у цьому контексті сучасні польські дослідники Б.Фєдор, С.Чая, А.Грачик, З.Якубчик, екологічна парадигма економічної теорії виростає насамперед з критики можливостей традиційного неокласичного оптимізаційного аналізу до вирішення проблеми деградації і охорони довкілля, а також забезпечення відповідної його якості і доступності природних засобів для майбутніх поколінь [13, С. 22].

На думку Ю.Туниці, між традиційною ринковою економікою та екологічними вимогами існують глибокі суперечності. Тому головною проблемою сучасної економічної науки повинно стати формування нової екологічної економіки: "Наука повинна зробити все можливе для адаптації ринкової моделі економіки до вимог екологічної економіки, більше того, в реальному житті повинна відбутися трансформація ринкової економіки в екологічну" [12, С. 21]. Учений слушно вважає, що економічна наука на початку третього тисячоліття мусить змінити або принаймні суттєво уточнити свою парадигму, оскільки "предмет класичної і неокласичної економіки стає ширшим і складнішим у зв'язку з розширенням поняття третього фактора виробництва "природні ресурси" до поняття "природне довкілля" (environment)" [12, С. 26-27]. Сучасні, найбільш досконалі, зарубіжні підручники з економічної теорії (зокрема, авторства К.Макконнела і С.Брю) недостатньо враховують екологічний імператив, бо необхідно досліджувати поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ та послуг не просто в умовах обмежених ресурсів, а уже в нових умовах – умовах загострення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру. На думку вченого, йдеться про суттєві зміни предмету економікс або ж формування поруч з класичною і неокласичною економічною теорією нової еколого-економічної теорії чи екологічної економіки, яка є, з одного боку, продуктом розвитку економічної думки в історичній

ретроспективі і спирається на досягнення новітньої економічної теорії, а з іншого, – результатом спостережень та аналізу розвитку сучасного світу, його природи і суспільства, результатом аналізу цілком нових екологічних проблем [12, С. 26-29]. Загалом Ю.Туниця наголошує: "З одного боку, екологічна економіка є складовою частиною економічної теорії, з іншого – вона вимагає докорінної зміни сутності й змісту економічних наук щодо відображення ними екологічного імперативу..." [12, С. 83].

Ми повністю поділяємо точку зору Ю.Туниці, який виводить екологічну економіку з економічної теорії і вважає її складовою останньої. Справді, яким би не був жвавим діалог економічної та інших наук, але оновлена й збагачена сучасними концептами та постіндустріальною парадигмою економічна теорія є саме тим методологічним фундаментом, річищем, у руслі якого виокремлюється екологічна економіка як віддзеркалення об’єктивного процесу утвердження екологічного імперативу саме в економічній теорії. Підсумовуючи роздуми про екологічний імператив у новітній економічній теорії, учений аргументовано наголошує, що "...повинна відбуватися екологізація економічної теорії та інших економічних дисциплін і, водночас, економізація екології та інших природничих дисциплін" [12, С. 84].

Висновки. Об'єктивні зміни, що відбуваються нині у розвинутих економічних системах, повинні, на наше глибоке переконання, знайти відображення у теоретичному виокремленні соціально-екологічних відносин у системі економічних відносин суспільства. При цьому ми вважаємо, що під соціально-екологічними відносинами потрібно розуміти відносини, які об'єктивно складаються між суб'єктами економічної системи суспільства, еколого-економічної діяльності у процесі свідомого перетворення природного світу на основі відповідної економічної та екологічної культури [1, С. 266; 2, С.240-318; 3, С. 105-121; 4; 5, С. 54-58; 6; 11].

Згаданий підхід, справді, дав би змогу не тільки зосередити увагу вчених-теоретиків на розкритті змісту й місця соціально-екологічних відносин у понятєвому апараті економічної теорії, але й надати потужного поштовху всебічному вивченню особливостей функціонування цих відносин у сучасних розвинутих економічних системах з метою їх максимального врахування в економічній та екологічній політиці країн з перехідними економічними системами у процесі їх трансформації в умовах посилення екологізації та глобалізації.

Стверджуючи нагальність засвоєння суспільною свідомістю екоцентристської системи цінностей та настанов, ідеї "зеленої економіки" ми з необхідністю доходимо висновку про глибоке розуміння важливості екологічної свідомості та культури у процесі становлення і трансформації економічних систем, у процесі удосконалення та розвитку методології економічної теорії XXI століття. [1, С. 275-280; 3; 4; 5, С. 64-65; 6; 11]. У підґрунтя формування сучасної екологічної культури мають бути покладені насамперед орієнтованість на екологічну доцільність і безпеку, відсутність протиставлення людини і природи, сприйняття природних об'єктів як повноправних партнерів у взаємодії з людиною [1, С. 278-279; 11].

Подальший розвиток економічної теорії у XXI ст. повинен враховувати певну відособленість, автономність наукових досліджень власне екологічних проблем, з одного боку, та досліджень сучасних економічних систем, – з іншого боку, а також діалектичну єдність, нерозривність і глибинну взаємозалежність, взаємозумовленість довкілля, природи, екосистеми та економічної системи. У цьому контексті ми вважаємо за доцільне запровадити до наукового обігу в економічній теорії XXI ст. поняття "екологізація економічних систем". Під екологізацією економічних систем

ми пропонуємо розуміти посилення екологічної спрямованості економічних систем у процесі їх трансформації, що виявляється у становленні сучасної економічної та екологічної свідомості і культури, екологічної відповідальності, утвердженні сучасних екологічних цінностей, формуванні відповідної нормативно-правової, інституційної бази, спрямованої на суспільний контроль за системою зв'язків "людина – економіка – екологія", застосуванні санкцій і стимулів щодо впливу економічної системи на стан екологічної рівноваги в умовах обмеженості природних ресурсів та загострення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру. Екологізація економічних систем є об'єктивним процесом їх трансформації, домінантою трансформації на зламі тисячоліть, що утверджує усвідомлення екологічних проблем як глобальних. Екологізація економічних систем розглядається сьогодні як дуже важливий, навіть визначальний критерій порівняльного аналізу систем.

Запропоноване поняття "екологізація економічних систем", на наше переконання, не тільки заповнить відповідну прогалину в економічній теорії XXI ст., а переконливо засвідчить і відобразить діалектичну взаємозалежність між науковим, теоретичним осягненням світу, та зворотнім, дуже часто випереджувальним, домінуючим впливом суспільно-економічної, екологічної практики на докорінне переосмислення й зміну застарілих теоретичних стереотипів, концептів та концепцій. Саме екологізація економічних систем і є сьогодні об'єктивною визначальною домінантою парадигмальних змін в економічній теорії XXI ст.

Запропоноване нами поняття "екологізація економічних систем" дає змогу максимально, а згодом і повністю врахувати екологічний контекст дослідження й порівняння економічних систем XXI ст. з метою пошуку та обґрунтування найкращих стратегічних моделей соціуму у третьому тисячолітті. При цьому хочемо підкреслити, що "екологізація економічних систем" на практиці – це не просто екологізація економіки шляхом застосування санкцій, штрафів, обмежень і т.п., а насамперед докорінні зміни на рівні панівних екологічних та економічних суспільних цінностей, інституцій. Тільки такий складний, тривалий у часі, але, очевидно, безальтернативний підхід може забезпечити розвиток як національних, так і світової економічних систем, відповісти на виклики цивілізаційного поступу у XXI ст.

---

1. Кульчицький Я.В. Філософія економічних систем (розвиток методології їх порівняльного аналізу в умовах екологізації, інтелектуалізації та глобалізації) : [монографія] / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 710 с.
2. Кульчицький Я.В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння) : [монографія] / Я.В.Кульчицький. – Львів: Ліга-Прес, 2011. – 687 с.
3. Кульчицький Я.В. Проблеми формування соціально-екологічних суспільних відносин у контексті трансформації сучасних еколого-економічних систем : [монографія] / Я.В.Кульчицький. – Львів: Камула, 2005. – 144 с.
4. Кульчицький Я.В. Еколого-економічні системи (проблеми теорії і методології дослідження) / Я.В.Кульчицький. – Львів: УкрДЛТУ, 2003. – 64 с.
5. Кульчицький Я.В. Порівняння економічних систем (проблеми методології) : [монографія] / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький. – Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 318 с.

6. Кульчицький Я.В. Екологізація економічних систем у контексті постіндустріального парадигмального дискурсу та економічної компаративістики / Я.В.Кульчицький // Регіональна економіка. - 2008. - № 1. - С. 77-84.
7. Кульчицький Я.В. Інституційні засади трактування економічних систем в умовах посилення їх екологізації та глобалізації / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький, Н.В.Джигора // Наук. Вісник Національного лісотехнічного університету України: серія економічна. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 7–13.
8. Кульчицький Я.В. Філософія економічних систем у контексті гносеології суспільно-економічних трансформацій / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький, Г.І.Башнянин, В.Л.Осецький // Економічні системи: [монографія]. – Т. 6 / [за ред. Г.І.Башнянина]. – Львів: Ліга-Прес, 2017. – С. 60–96.
9. Кульчицький Я.В. Інституційний підхід до трактування економічних систем за умов посилення їх екологізації та глобалізації / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький, Г.І.Башнянин, В.Л.Осецький // Системний аналіз економічних систем: Збірник наукових праць за матеріалами Другого Всеукраїнського круглого столу / [за ред. Г.І.Башнянина і Б.М.Шевчика]. – Львів: Ліга-Прес, 2017. – С. 9–15.
10. Кульчицький Я. Формування екологічної свідомості та культури під час викладання економічних дисциплін / Екологізація освіти як чинник сталого розвитку суспільства: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2017. – С. 68–71.
11. Кульчицький Я.В. Екологізація економічних систем як пріоритет їх трансформації у XXI столітті / Я.В.Кульчицький, Б.В.Кульчицький, М.В.Маліновська // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. – Львів, 2018, том 28, № 4. – С. 15–19.
12. Туниця Ю.Ю. Екоекономіка і ринок: подолання суперечностей / Ю.Ю.Туниця. – К.: Знання, 2006. – 314 с.
13. Fiedor B. [red.] Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych / B.Fiedor, S.Czaja, A.Graczyk, Z.Jakubczyk. – Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2012. – 484 s.

AN ECOLOGIZATION OF THE ECONOMIC SYSTEMS IS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES OF XXI OF CENTURY

B. Kul'chyts'kyj[1], Ya. Kul'chyts'kyj[2], L. Ribun[2]

[1]Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine
E-mail: kulchytskyj.br@ukr.net
[2]National University of Forestry and Wood Technology of Ukraine
Gen. Chuprynky str., 103. UA-79057 Lviv, Ukraine

On the basis of research of economic and ecological activity at the beginning of the third millennium in the conditions of the considerable strengthening of objective processes of ecologization and globalization of the modern economic systems the necessity of reinterpret and revision of many already out-of-date methodological positions of economic theory is well-proven, her concept vehicle. Intensifying of problem of mutual relations of man and environment stipulated a statement in the economic theory of ecological paradigm, which foresees consideration of all economic and social processes through the prism of environmental, terms of existence and development of human personality preservation. It is

marked that modern textbooks from an economic theory not enough take into account an ecological imperative, because it is necessary to investigate the conduct of people in the process of production, distribution and consumption of material welfares and services not simply in the conditions of the limited resources, but already in new terms – terms of intensifying of ecological crisis of global, regional and local character.

Institutional principles of ecologization of the modern economic systems are exposed from positions of post-industrial paradigm and comparisons of economic systems in the conditions of strengthening of globalization. Maintenance of ecological paradigm of economic theory is educed and the necessity of selection of social-and-ecological relations is reasonable for the system of economic relations of society. Importance of forming of modern ecological culture is underline in the process of transformation of the economic systems, when in her basis must be oriented to ecological expediency and safety, absence of contrasting of man and nature. Authorial interpretation of process of ecologization of the modern economic systems is offered in the conditions of strengthening of globalization, transition of humanity to society of knowledge and "green economy". Under the ecologization of the economic systems we suggest to understand strengthening of ecological orientation of the economic systems in the process of their transformation, which appears in becoming of modern economic and ecological consciousness and culture, ecological responsibility, claim of modern ecological values, forming of corresponding normatively-legal, institutional base, sent to the public inspection after the system of connections a "man is an economy - ecology", application of approvals and stimuli in relation to influence of the economic system on the state of ecological equilibrium in the conditions of the limited nature of natural resources and intensifying of ecological crisis of global, regional and local character. An ecologization of the economic systems is the objective process of their transformation, by the dominant of transformation on the fracture of millenniums, which asserts realization of ecological problems as global. The ecologization of the economic systems is examined today as very important, even qualificatory criterion of comparative analysis of the national systems or international system educations.

The offered concept "ecologization of the economic systems", on our persuasion, not only fills a corresponding blank in an economic theory but also enables fully to take into account the ecological context of research and comparison of the economic systems on the threshold of the third millennium, will represent influence of practice on the change of out-of-date theoretical conceptions. Exactly an ecologization of the economic systems is today the objective qualificatory dominant of paradigm changes in the economic theory of XXI of century.

Key words: economic systems, ecological paradigm of economic theory, comparative analysis of the economic systems, steady development, ecologization of the economic systems, paradigm changes in the economic theory of XXI of century.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 20-27
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 20-27

УДК631.115.11.009.12

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

О. Гвоздь

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

У статті охарактеризовано сутність органічного сільськогосподарського виробництва та виділено основні проблеми. Досліджуються поняття екстенсивного та інтенсивного виробництва органічної продукції. Аналізуються основні проблеми виробництва органічної продукції та наголошується на необхідності сертифікаційної складової при організації процесу виробництва.
Ключові слова: органічне сільське господарство, органічна продукція, органічне землеробство, органічне сільськогосподарське виробництво, сертифікація.

Вступ. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва при одночасному зниженні шкідливого впливу на навколишнє середовище і можливо досягти на основі розвитку органічного виробництва як альтернативної моделі господарювання. На відміну від інших методів ведення сільського господарства, органічне виробництво засновано на використанні ресурсозберігаючих технологій, мінімізації механічної обробки ґрунту та виключає використання синтетичних речовин. При органічному виробництві забезпечується відповідність органічної системи сільського господарства і сільськогосподарської продукції певним стандартам, що надає можливість маркувати продукцію відповідним чином і реалізовувати як органічну. Особливістю органічного виробництва є те, що сертифікації відповідними уповноваженими установами підлягає виробництво, процеси переробки, пакування та зберігання продукції. Відсутність власних національних стандартів на органічну продукцію обумовлює необхідність здійснювати сертифікацію за допомогою міжнародних стандартів та національних стандартів інших держав. За таких умов отримана продукція експортується переважно до країн юрисдикції компаній, що уповноважили відповідні органи сертифікації. Крім того, розвиток вітчизняного органічного виробництва ускладнюється нерозвиненістю нормативно-правової бази.

Дослідження сучасних тенденцій та підходів до розвитку сільського господарства розвинених країн дають підстави стверджувати, що питання виробництва, споживання і якості продукції є невід'ємними від поняття екологічності виробництва і екологічно безпечної продукції. Вітчизняні науковці, звертаючи у своїх дослідженнях увагу на значну роль органічного сільського господарства, як моделі екологічно безпечного розвитку галузі, розглядають це питання з різних сторін.

Теоретичну основу дослідження процесу становлення органічного виробництва розглядали у своїх працях провідні українські науковці: В.І. Артиш, Н.А. Берлач,

© О. Гвоздь, 2018

Н.В. Бородачева, О.М. Варченко, В.І. Вовк, Л.В. Дейнеко, А.Р. Дуб, Т.О. Зайчук, І.О. Іртищева, М.І. Кобець, О.А. Корчинська, Ю.П. Манько, Л.О. Мармуль, І.С. Педак, О.В. Рудницька, П.Т. Саблук, Т.В. Стройко, Т.Й. Сус, І.Г Ткачук, М.К. Шикула, О.В. Шубравська та ін. У їхніх працях висвітлені питання ефективності екологічного землеробства, правового визначення органічного сільського господарства, організаційно-економічні передумови формування ринку органічної продукції, впливу екологічних факторів на виробництво якісної продукції, розвиток консультаційної та освітньої системи в процесі становлення органічного сільського господарства.

Однак, на нашу думку, характерні особливості і проблеми запровадження органічного виробництва в Україні та взаємозв'язок його основних суб'єктів не отримали достатньої уваги.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблем розвитку органічного сільськогосподарського виробництва. Основними завданнями, які при цьому розв'язувались є: по-перше, дослідження сутності органічного сільськогосподарського виробництва, по-друге, проведення оцінки його переваг перед традиційним способом, по-третє, обгрунтування необхідності сертифікаційної складової при організації процесу виробництва. У дослідженні застосовувався діалектичний підхід та використовувались методи порівняння і групування, аналізу та синтезу, спостереження та узагальнення.

Результати. Дослідження сучасних тенденцій та підходів до розвитку сільського господарства розвинених країн дають підстави стверджувати, що питання виробництва, споживання і якості продукції є невід'ємними від поняття екологічності виробництва і екологічно безпечної продукції.

Вітчизняні науковці, звертаючи у своїх дослідженнях увагу на значну роль органічного сільського господарства, як моделі екологічно безпечного розвитку галузі, розглядають це питання з різних сторін.

Так, В. Вовк зазначив, що „органічне сільське господарство за своєю суттю є багатофункціональною агроекологічною моделлю виробництва і базується на ретельному менеджменті (плануванні й управлінні) агро-екосистем. З метою підвищення продуктивності виробництва та якості продукції максимально використовуються біологічні чинники підвищення природної родючості ґрунтів, агроекологічні методи боротьби зі шкідниками і хворобами, а також переваги біорізноманіття, зокрема місцевих та унікальних видів, сортів, порід. У ширшому контексті органічне сільське господарство – це практична реалізація у сфері аграрного виробництва загальної концепції „сталого (екологічно і соціально збалансованого) розвитку", що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Воно дозволяє в перспективі узгодити і гармонізувати економічні, екологічні та соціальні цілі в галузі сільського господарства" [3].

В свою чергу В. Артиш [4, с.243], встановлюючи сутність органічного сільського господарства, розглядає його з позиції системного підходу. Він зазначає, що екологічно чисту (органічну) продукцію можна розпізнати за такими критеріями: продукція виготовлена з нешкідливих матеріалів, не містить у собі речовин, які негативно впливають на здоров'я людини; при виготовленні продукції застосовуються технології з мінімальним негативним впливом на навколишнє природне середовище; виробники й постачальники несуть повну відповідальність за безпеку використання продукції не лише у сфері споживання, але й щодо впливу на довкілля;

пакувальні матеріали для продукції є нешкідливими, їх можна повторно переробляти, використовувати та безпечно утилізувати.

Російський вчений Р. Кантемиров звертає увагу на органічне сільське господарство, котре представляє собою сертифіковані відповідною організацією способи (методи) ведення сільськогосподарського виробництва, при яких не використовуються генетично модифікованіорганізми, синтетичні хімічні добрива й засоби захисту, а всі процеси виробництва забезпечуютьзамкнутий цикл, при якому досягається природо- і ресурсозберігаючий ефект [5, с. 9].

Варто відзначити правильність думки щодо необхідності сертифікаційної складової при організації процесу виробництва. Проте, на жаль, в цьому тлумаченні відсутній системний підхід до розглядупитання, який пропонує В. Артиш.

Аналізуючи різні тлумачення терміну „органічне сільське господарство", слід цілком погодитисьз думкою Н. Берлач, яка звертає увагу не лише на технологічні умови, системний підхід, якістьпродукції, але і необхідність сертифікації. Вона справедливо зазначає, що „органічне сільськегосподарство – це сертифікована система ведення аграрного виробництва, яка використовує енерго- та ресурсозберігаючі технології і базується на мінімальному використанні механічного обробітку ґрунту та синтетичних речовин, виключенні з процесу виробництва генетично модифікованих організмів та має на меті забезпечення суспільства здоровими та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища" [6, с.20].

Необхідно відзначити, що розвиток сектору органічного виробництва є можливим на основі формування його забезпечувального організаційно-економічного механізму, що являє собоюсукупність організаційно-економічних методів і інструментів, які, ґрунтуючись на правових нормах,дозволяють державі і суб'єктам господарювання забезпечити розвиток органічного виробництва,розв'язати еколого-економічні протиріччя взаємодії суспільства й природи.

Результати досліджень дозволили дійти висновку, що протягом тривалого часу в Україні запроваджувались лише традиційні, індустріальні методи ведення сільського господарства, якідозволили інтенсифікувати процеси і досягти значного зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Ведення інтенсивного сільського господарства окрім вирішення багатьох проблем, починає створювати додаткові негаразди, які стосуються безпечності та якості отримуваних продуктів.

Інтенсивні методи супроводжуються незбалансованим, орієнтованим переважно на виробництво продукції (без урахування екологічної безпеки) розвитком, з екстенсивним ресурсовикористанням, щоне дозволяє досягти компромісу між зростанням виробництва і навантаженням на довкілля [7, с.171].

Така ситуація привела до зростаючої екологічної загрози внаслідок антропогенного тиску на довкілля. До факторів, що його викликають, відносять хімізацію сільського господарства, яка порушуєсаморегуляцію в живій природі, послаблює захисні сили рослин, тварин і людини. Високі дози мінеральнихдобрив, численні обробки хімічними засобами захисту рослин, порушення технології їхнього застосування, інтенсивне оброблення ґрунту, глибока оранка призвели до цілого комплексу негативних екологічнихнаслідків.

Серед основних негативних екологічних тенденцій слід відзначити наступні:

- зниження родючості ґрунтів та їх деградація внаслідок інтенсифікації використання;

- відсутність можливості розширення земельних площ, придатних для ведення сільськогосподарського виробництва;

- зростання ризиків сільськогосподарського виробництва, що пов'язане з непрогнозованими змінами клімату внаслідок накопичення в атмосфері парникових газів.

Слід зазначити, що випробувані традиційні агротехнології вже не в змозі справитися з цією ситуацією. Наслідки екологічних проблем, з якими стикається вітчизняний АПК дозволяють стверджувати, що екологічний фактор стає все більш домінуючим в сільськогосподарському виробництві.

Екологізація виробництва розглядається також і з погляду розв'язання еколого-економічних протиріч взаємодії суспільства й природи [8, с.55]. Одним з напрямів вирішення цих протиріч єкардинальне перетворення існуючого технологічного способу виробництва шляхом його екологізації.

„Мова йде про такий спосіб організації й розгортання виробничих процесів, коли при мінімальних витратах живої й упредметненої праці і мінімальному збитку, заподіюваному природі, суспільстводосягає максимального виходу високоякісної продукції й забезпечує максимальне збереженнядовкілля, екологічну рівновагу" [9, с.100].

Слід звернути увагу, що розвиток сільського господарства можливий шляхом застосування альтернативних технологій, які є екологічно безпечними і забезпечують зростання продуктивностівиробництва при гармонійних діях по відношенню до агроекосистем.

Альтернативою вищезазначеним технологіям є біотехнологія, за допомогою якої можливо вирішити екологічні, енергетичні та продовольчі проблеми, що постають перед людством. Однією зтаких моделей розвитку сільського господарства є виробництво органічної продукції.

Органічна продукція є результатом органічного виробництва – процесу, який забезпечує вирощування сільськогосподарської продукції, використовуючи лише біологічні ресурси та незавдаючи шкоду навколишньому середовищу.

Засновником концепції органічного сільськогосподарського виробництва вважають японського філософа Мокіші Окада, який наголошував, що органічне землеробство має вирішувати наступнізавдання:

- виробляти продукти харчування, які не лише підтримують життєдіяльність, але і поліпшують здоров'я людей;

- стабілізувати біологічну рівновагу в природі, бути екологічно безпечним;

- використовувати прості доступні методи та засоби ведення господарства [10, с. 137].

За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) „Органічне сільське господарство - виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем ілюдей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів,характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, яківикликають несприятливі наслідки. Органічне сільське господарство поєднує в собі традиції,нововведення та науку з метою покращення стану навколишнього середовища та сприяння розвитку справедливих взаємовідносин і належного рівня життя для всього вищезазначеного" [11].

Органічне землеробство є одним із способів виробництва екологічної продукції, що набуває все більшої популярності в світі. Визначення йому дала ще в 1980 році дослідницька група відповідного Департаменту сільського господарства США (USDA): „органічне землеробство – це система виробництва сільськогосподарської

продукції, яке забороняє або в значному ступені обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин.Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток,гною та компостів, бобових рослин та рослинних добрів, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів та біологічних засобах боротьби зі шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин і боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками" [12, с.102].

Колегія з національних стандартів органічної продукції USDA запропонувала дещо інше визначення:

„Органічне землеробство – це система екологічного менеджменту сільськогосподарського виробництва, яка підтримує та покращує біорізноманіття, біологічні цикли та біологічну активність ґрунтів. Вонабазується на мінімальному використанні неприродних (штучних) сировини й матеріалів та агротехнічнихприйомах, які відроджують, підтримують та покращують екологічну гармонію". Згідно із цим визначенням керівним принципом для органічного землеробства є використання матеріалів і технологій, які покращуютьекологічну рівновагу в природних системах та сприяють створенню стійких і збалансованих агроекосистем.

При цьому головною метою є оптимізація „здоров'я" та продуктивності ґрунтової фауни, рослинного і тваринного світу та людського суспільства [12, с.103].

Слід погодитись з висловленням спеціалістів [13, с. 100] стосовно того, що органічне виробництво не є сталим виробництвом та не прирівнюється до нього, а виступає лише його частиноюу плані забезпечення суспільного та екологічного напряму. Водночас стале виробництво забезпечуєпришвидшення економічного, екологічного та суспільного розвитку.

Одна з потенційних ніш для України в недалекому майбутньому – боротьба за світовий ринок екологічно безпечної та генно-немодифікованої продукції. Зараз цей ринок лише утворюється, його двіголовні проблеми – недостатня розкрученість самої ідеї чистої продукції (споживачам потрібно пояснити,що екологічно чиста та немодифікована продукція може коштувати в 1,5-3 рази дорожче звичайної масової) та складнощі із зберіганням та логістикою. Звичайно, фактор ціни завжди важливий дляспоживачів. З однієї сторони, високоякісна продукція не буває дешевою. З іншої сторони, здоровеспоживання не може бути прерогативою багатих людей, а має бути доступним більшості споживачів [14].

Переваги органічного сільськогосподарського виробництва		
Екологічні: - зменшення впливу виробничих процесів на довкілля; - зменшення розораності земель; - збереження та відновлення родючості ґрунтів.	Економічні: - підвищення конкурентоспроможності продукції; - зниження виробничих витрат завдяки відмові від застосування дорогих хімікатів.	Соціальні: - створення додаткових робочих місць у сільській місцевості; - корисна та здорова продукція.

Рис. 1. Переваги органічного сільськогосподарського виробництва

Переваги органічної продукції:

- корисна для здоров'я та екологічно безпечна;
- вирощуваннябез застосування синтетичних хімікатів, не містить токсичних та шкідливих речовин (важкі метали,пестициди, нітрати, нітрити не перевищують гранично допустимих концентрацій);
- Проходженняпроцедури сертифікації;
- відсутність в продукції генетично модифікованих організмів;
- процесепереробки без консервантів і хімічних барвників;
- відсутність негативного впливу на довкілля;
- не містить хвороботворнихмікроорганізмів, паразитів та алергенів.

Що ж до переваг органічного сільськогосподарського виробництва, то їх можна поділити на три групи, що демонструє рис. 1.

Згідно зі світовими вимогами органічна система сільського господарства і її продукція повинна відповідати певним стандартам до виробничих процесів, які спрямовані на підтримку оптимальногостану екосистеми на соціальному, екологічному та економічному рівнях.

Зокрема, в органічному виробництві заборонено: використання синтетичних мінеральних добрив, пестицидів та хімічних засобів захисту рослин; генетично модифікованих організмів тапродуктів (речовин), що від них походять; забруднення стокових вод; клонування й опромінення;використання в тваринництві синтетичних добавок, стимуляторів росту, генних технологій; утриманняхудоби прив'язаною.

Поряд з цим в органічному виробництві дозволено використовувати: мінімальний обробіток ґрунту; консервацію, культивацію земель, сівозміни; добрива тільки органічного (рослинного татваринного) походження; несинтетичні сиромелені добрива та меліоранти (фосфоритне борошно,калій, гіпс, доломіт); посівний матеріал, вирощений в екологічних господарствах; винятково екологічнікорми в тваринництві; вільний вигул і випас тварин у літню пору.

Слід мати на увазі, що органічне агровиробництво відрізняється від виробництва продукції, яка не містить синтетичні домішки та системи ґрунтозахисного землеробства і базується на технологіяхретельного обробітку ґрунту без обертання скиби, але не виключає застосування генетично модифікованих організмів та синтетичних пестицидів. Аналогічно органічне агровиробництво суттєво відрізняється від так званої інтегрованої системи землеробства, що базується на інтегрованій системіборотьби зі шкідниками та хворобами, яка передбачає обмежене застосування речовин хімічногопоходження, з метою запобігання розмноженню паразитів, але не виключає використання синтетичниххімікатів [19].

Слід зазначити, що впровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур та розведення худоби згідно з принципами та вимогами органічного виробництва, при подальшому розвитку внутрішнього ринку в Україні в середньостроковій перспективі, здатне сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції, розвитку аграрної сфери, зростанню екологічного іміджу держави.

Висновки. Органічне виробництво є пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства, дозволяє реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери зарахунок соціально-економічної і природно-ресурсної збалансованості і має на меті забезпеченнясуспільства безпечними та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращеннястану навколишнього природного середовища.

Екологізація сільського господарства передбачає комбінування і кооперування в галузях комплексу інноваційних технологій, спрямованих на економічне зростання галузі, захист довкілля яквзаємозалежних і взаємодоповнюючих елементів стратегічного розвитку АПК, що гарантуватиме населенню високу якість продовольства.

Таким чином, органічне виробництво забезпечує вихід екологічно безпечної продукції, яка є результатом органічного виробництва – процесу, що забезпечує вирощування сільськогосподарськоїпродукції, використовуючи лише біологічні ресурси та не завдаючи шкоду навколишньомусередовищу. Переваги органічної продукції в тому, що вона корисна для здоров'я та екологічнобезпечна.

---

1. Гармашов В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісник агарної науки – 2010. – №7. – С. 11-16.
2. Журавель С.В. Особливості органічного землеробства на Поліссі / С.В. Журавель, Б.В. Матвійчук, Н.Г. Матвійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zemlerobstvo.com/wpcontent/uploads/v.z.1-2.2011_2.pdf)
3. Вовк В. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.lol.org.ua/ukr/vegetables/showart.php? id=15634.]
4. Артиш В.І. Управлінські аспекти розвитку виробництва екологічно чистої продукції в сільському господарстві України / В. І. Артиш // Науковий вісник Національного аграрного університету.– 2006. – № 102. – С. 242-247.
5. Кантемиров Р.Ф. Организационно-экономические аспекты производства экологической сельскохозяйственной продукции в мире : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук :спец. 08.00.14 / Р. Ф. Кантемиров. – М., 2007. – 19 с.
6. Берлач Н.А. Розвиток органічного напряму у сільському господарстві України (адміністративно-правові основи): автореферат дис. на здобуття ступеня доктора юридичних наук: 12.00.07„Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право" / Н.А. Берлач. – К., 2010. – 34 с.
7. Стоволос Н.Б. Екологізація як ключовий елемент розвитку АПК / Н.Б. Стоволос // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія „Економіка і менеджмент". – Суми: СНАУ. –2011. – Вип. 9 (50). – С. 170 – 174.
8. Гринів Л.С. Концептуальні засади просторової парадигми екологічно збалансованої економіки / Л.С. Гринів // Регіональна економіка. – 2001. - № 4. – С.54-63.
9. Веклич О.А. Эколого-экономические противоречия / О.А.Веклич. - К.: Наук. думка, 1991. –144 с.
10. Ласло О.О. Органічне землеробство – шлях до екологічно безпечної продукції / О.О. Ласло // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. - № 1. - С. 137 – 139.
11. FAQ - ORGANIC UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.ua/ uk/ organicworld/faq)
12. Сокол Л.М. Екологічне (органічне) землеробство – складова сталого сільського господарства / Сокол Л. М., Стефановська Т. Р., Підліснюк В. В.// Екологічна безпека № 3-4. – 2008. - С. 102-109.
13. Легеза Д.Г. Процес розвитку виробництва органічної продукції в Україні / Д. Г. Легеза // Серія „Проблеми економіки та управління" : Вісник Національного університету „Львівська політехніка". –2010. – №683 – С. 99-104.
14. Лунєєв Л. Органічні продукти: комерція чи здоров'я? / Леонід Лунєєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.potrebitel.net.ua./print/2284
15. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.organic.com.ua

16. Успіхи розвитку органічного сектору України та Четвертий Всеукраїнський Ярмарок органічних продуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecologiya.kiev.ua/noviny-dnya/133/html
17. Закон України „Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України наперіод до 2020 року" // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - N 26. - Ст.21885.
18. Закон України „Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів" (від 31.05.2007№ 1103V) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon1.rada. gov.ua.

ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION: ESSENCE AND MAJOR PROBLEMS

O. Hvozd

Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

In the article the essence of organic agricultural production and the main problems are discribed. The concept of extensive and intensive production of organic products is explored. The main problems of production of organic products are analyzed and the need for a certification component when organizing the production process is emphasized.

The research of modern tendencies and approaches to development of agriculture of the developed countries give grounds to assert that issues of production, consumption and quality of production are inseparable from the notion of ecological production and environmentally friendly products.

Organic production is a priority area of agricultural development, it allows to realize the concept of balanced agrosphere development at the expense of socio-economic and natural-resource balance and aims at providing the society with safe and high-quality food products, as well as maintaining and improving the state of the environment.

Ecologization of agriculture involves combining and co-operation in the sectors of the complex of innovative technologies aimed at the economic growth of the industry, protection of the environment as interdependent and complementary elements of the strategic development of agro-industrial complex, which will guarantee the high quality of food to the population.

Key words: organic agriculture, organic products, organic farming, organic agricultural production, certification.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 28-36
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 28-36

УДК 339.13

КООПЕРОВАНА ОЛІГОПОЛІЯ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗОВАНОСТІ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

П. Островерх, Т. Моряк, Н. Рудковська

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
tmoryak@gmail.com

Стаття присвячена дослідженню механізмів формування та функціонування олігополістичних ринкових структур на прикладі монополізованого ринку мобільного зв'язку України. Охарактеризовано та проаналізовано низку показників, які змогу класифікувати ринок мобільних послуг вітчизняної економіки як олігополістичний з високим рівнем монополізованості. Розраховано показники рівня концентрації даного ринку, зокрема індекс концентрації та індекс Герфіндаля-Гіршмана та оцінено їх динаміку; досліджено рівень бар'єрів входу в дану галузь та роль ліцензування і рівня капітальних витрат у їх зведенні тощо. Оцінено дію закону ефекту масштабу залежно від кількості абонентів та рівня капітальних витрат найбільших операторів мобільного зв'язку України. Проаналізовано особливості стратегічної взаємодії учасників вітчизняного ринку мобільного зв'язку, зокрема тарифну політику, середній дохід оператора на одного абонента в місяць та динаміку прибутковості основних агентів цього ринку, що дало змогу дійти висновку про існування на ньому кооперованої олігополії. Акцентовано на ролі системи мережевих кодів як проявів монопольної влади на ринку мобільного зв'язку України. На підставі порівняльного аналізу основних технічних параметрів ринку мобільного зв'язку України з відповідними світовими ринками зроблено висновок про низьку технологічну ефективність функціонування вітчизняного ринку мобільних послуг.
Ключові слова: олігополія, кооперована олігополія, монополізований ринок, ринкова концентрація, бар'єри входу, недосконала конкуренція, ринок мобільного зв'язку.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з ефективністю діяльності фірм за різних типів ринкових структур, завжди перебувала у фокусі професійних інтересів як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків. Перманентні кризові явища в економіці України, загострені політичною нестабільністю, актуалізують питання забезпечення та підтримання конкурентних відносин на стратегічних галузевих ринках вітчизняної економіки. Більшість ринкових структур функціонують в умовах недосконалої конкуренції, за якої ціна встановлюється вище граничних витрат виробництва, що ускладнює досягнення виробничої і розподільної ефективності та знижує суспільний добробут.

© П. Островерх, Т. Моряк, Н. Рудковська, 2018

Численні дослідження світових економістів засвідчують, що найбільш деструктивною монополізованою структурою, у контексті впливу на ключові параметри суспільного добробуту, є олігополія. Включаючи декілька великих виробників товару чи послуги, які володіють значними ринковими частками, така ринкова структура уможливлює для своїх економічних агентів застосування цінових важелів впливу задля максимізації прибутку. Однією з найзагрозливіших рис олігополії є «видимість конкуренції», під якою, зазвичай, завуальовано простежується змова між учасниками ринку. В результаті таких дій ринок з олігополістичного перетворюється на типову монополію з відповідним рівнем цін. Проте, якщо діяльність монополії контролюється державою, яка регулює ціни для підтримання добробуту споживачів, то за олігополістичних умов, державні органи обмежені у вчиненні відповідних дій, які входять у протиріччя з дією ринкового механізму.

Вперше характеристику олігополії, як і власне саме поняття, дав Томас Мор у 1516 році, критикуючи тогочасний процес «обгороджування» в Англії. Пізніше, у 1776 році Адам Сміт писав: «Люди, що займаються одними і тими ж різновидами торгівлі, рідко зустрічаються разом, навіть для розваг, але їх розмови закінчуються змовою проти громадськості або ж домовленістю про підвищення цін». Він розумів, що ринок, з незначною кількістю виробників, добре обізнаних один про одного, максимально схильний до кооперованої поведінки. Кооперована поведінка в умовах олігополії, так звана, змовницька олігополія проявляється у створенні картелю або ж таємної домовленості між виробниками на ринку. Вона передбачає укладання відкритої або прихованої узгодженості про ціни, ринкові частки та обсяги виробництва між фірмами.

Різноманітні аспекти функціонування економічних агентів олігополістичного ринку досліджували численні зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема Д.Арментано, В.Базилевич, З.Борисенко, М.Вінстон, А.Герасименко, А.Діксіт, К.Захарова, А.Ігнатюк, В.Коваль, Р.Портер, П. Самюелсон, Дж.Стіглер, Ж.Тіроль, Дж.Чардж, О.Шапоренко, Ф.Шерер та інші. Однак ретельнішого аналізу потребують питання уможливлюючих факторів та механізмів практичної реалізації стратегічної взаємодії олігополістих фірм на різних типах галузевих ринків економіки України.

Метою статті є аналіз кооперованої поведінки олігополістів та «видимості конкуренції» в умовах високого рівня монополізованості ринку мобільного зв'язку України.

Виклад основного матеріалу. Ключові характеристики ринку мобільного зв'язку України та оцінка рівня його концентрації дають підстави класифікувати цей ринок як олігополістичний. На ньому функціонує невелика кількість основних компаній зі значною ринковою часткою (див. табл 1), що дає змогу впливати на ціни та уможливлює стратегічну взаємодію між ними. Коефіцієнт концентрації та індекс Герфіндаля-Гіршмана на ринку мобільного зв'язку України, виявляють його значний рівень монополізованості. Так, індекс концентрації, обчислений для трьох найбільших компаній, станом на кінець 2018 року становить 94%, а індекс Герфіндаля-Гіршмана дорівнює 3429,8, що відповідає висококонцентрованим ринкам. Дані показники виявляють тенденцію до зростання, що означає підвищення рівня монополізованості та зниження конкуренції на ринку мобільного зв'язку України. (див. табл. 2).

Окрім того, ринок вітчизняного мобільного зв'язку характеризується високими бар'єрами входу. Від проникнення нових компаній він захищений ліцензіями, які надає Національна комісія з державного регулювання сфери зв'язку та інформатизації (НКРЗІ). До початку 2015 року в Україні мобільний зв'язок здійснювався за стандартом GSM (2G). У лютому 2015 року було проведено тендер, на якому три

компанії («Київстар», «МТС Україна» та «Life») придбали ліцензії для надання послуг у стандарті UMTS (3G) [4]. У січні та березні 2018 року вищезгадані компанії викупили ліцензії LTE (4G). Слід зазначити, що ліцензії мобільним операторам видають на 15 років. Згідно зі статтею 39 Закону України «Про телекомунікації» оператори мобільного зв'язку зобов'язані своєчасно надавати до НКРЗІ звіти та інформацію про свою діяльність за визначеними формами. Цього вимагають також Ліцензійні умови здійснення діяльності у сфері телекомунікацій, відповідно до яких ліцензіати зобов`язані своєчасно надавати звіти в установлені законодавством терміни й за визначеними адресами [5].

Таблиця 1

Динаміка ринкових часок за доходами найбільших операторів мобільного зв'язку за 2014-2018 рр.

Оператор	2014		2015		2016		2017		2018 (9 міс.)	
	Дохід (млрд. грн.)	Ринкова частка	Дохід (млрд. грн.)	Ринкова частка	Дохід (млрд. грн.)	Ринкова частка	Дохід (млрд. грн.)	Ринкова частка	Дохід (млрд. грн.)	Ринкова частка
Київстар	11,2	35,5%	12,5	37,7%	13,9	40,1%	15,4	43,8%	12,8	45,2%
VodafonУкраїна	10,0	31,7%	10,0	30,1%	11,1	32,6%	11,9	33,8%	9,7	34,3%
lifecell	4,0	12,7%	4,5	13,6%	4,9	14,4%	4,9	13,9%	4,1	14,5%
Загалом	31,5	100%	33,2	100%	34,0	100%	35,2	100%	28,3	100%

Джерело: обчислено на основі [1,2,3]

Таблиця 2

Показники конкуренції на ринку мобільного зв'язку України

Показник	2014	2015	2016	2017	2018 (9 міс.)
Коефіцієнт концентрації	79,9%	81,4%	87,1%	91,5%	94%
Індекс Герфіндаля-Гіршмана	2426,4	2512,3	2878,1	3254,1	3429,8

Джерело: обчислено на основі табл.1.

Входження нового оператора на ринок мобільного зв'язку ускладнене також і масштабними капіталовкладеннями для придбання ліцензій та технологій, що становлять незворотні втрати. Так, вартість права користування радіочастотним ресурсом України у діапазоні 1800 МГц у 2018 році склала 5,43 млрд. грн., а радіочастотним ресурсом у діапазоні радіочастот 2600 МГц – 2,45 млрд. грн [5]. Найнижчі в Європі ціни на користування мобільним зв'язком роблять для вітчизняних операторів повернення інвестованих коштів доволі довготривалим процесом.

Вкорінені тривалий час на ринку мобільного зв'язку фірми активно користають з економії на масштабі виробництва. Що довше компанія присутня на ринку, що більшою кількістю мереж та технологій володіє, що більше абонентів обслуговує, тим нижчі середні витрати припадають на обслуговування одного споживача. Дія позитивного ефекту масштабу чітко простежується на прикладі капітальних витрат найбільшого оператора мобільного зв'язку України компанії «Київстар» (див. табл.3).

Окрім «великої трійки» на ринку присутні й інші оператори: «Інтертелеком», «3Моб», «PeopleNet», проте на них припадає зовсім мала частка ринку (близько 6%). Вони не беруть учать у тендерах і тому не можуть запропонувати своїм споживачам надання послуг за новими технологіями. Це робить їх неконкурентноздатними, порівняно з лідерами ринку.

Таблиця 3

Динаміка капітальних витрат на одного абонента компанії «Київстар» за 2014-2018 рр.

	2014	2015	2016	2017	2018 (9 міс.)
Капітальні витрати (млн. грн.)	1,652	3,566	2,672	2,618	2,351
Абоненти (млн. осіб)	26,0	25,0	26,1	26,5	26,6
Капітальні витрати на одного абонента (грн.)	63,5	142,6	102,4	98,8	88,4

Джерело: обчислено на основі [1]

Загалом можна виокремити дві основні форми поведінки олігополістів: кооперовану та некооперовану. Рішення про стратегічну поведінку компанії на ринку приймають її безпосередні власники. Відтак, слід заглибитися у історію кожної з компаній та виявити їх реальних власників. Компанія «Київстар», яка нині є найбільшим оператором мобільного зв'язку і активно позиціонує себе як національний оператор України декларує приналежність до нідерландської телекомунікаційної групи «VEON» [1]. «VEON» була створена при злитті активів російської та норвезької компаній і зареєстрована на Бермудських островах зі штаб-квартирою в Нідерландах. До 2016 року ця компанія, яка є одним із найбільших операторів мобільного зв'язку в країнах СНГ, була відома як «VimpelCom Ltd.» В свою чергу, «VEON» належить до консорціуму «Альфа-Групп», яким керують російські олігархи [6].

Компанія «VodafoneУкраїна» є першою компанією мобільного зв'язку на українському ринку. У 1992 р. вона розпочала свою діяльність під назвою «UMC» (Ukrainian Mobile System) і до 2002 р. контрольним пакетом її акцій володів український «Укртелеком». Проте, в 2003 р. російська компанія «Мобільні Теле Системи» (МТС), викупивши увесь пакет акцій, стала єдиним власником «UMC» [3]. Лише у 2007 р. ця компанія змінила назву і почала надавати послуги мобільного зв'язку під брендом «МТС». Співробітництво між російською «МТС» та британською «Vodafone» розпочалося ще у 2008 році, а у 2015, вони уклали договір, за яким «МТС» має право на використання бренду «Vodafone» [7]. Зміна назви бренду на українському ринку не вплинула на зміну структури правління – кінцевим власником залишається «МТС». Припускаємо, що такий ребрендинг, відбувся у зв'язку з терористичним конфліктом з Росією, задля уникнення відмови від послуг оператора країни-агресора.

Третій за величиною мобільний оператор України – компанія «Lifecell» (у минулому «life»), заснована у 2005 році. З самого початку, вона належала двом акціонерам: холдингу «СКМ» Рината Ахметова та турецькій компанії «Turkcell». У 2015 році остання викупила решту 45 % акцій та стала єдиним власником «life», після чого провела ребрендинг, і «Lifecell» стала співзвучною із брендом компанії свого нового власника [2]. Однак, ретельніший аналіз виявляє, що «Turkcell» – всього лише компанія, що входить до «Turkcell Holding AS», яка, в свою чергу, є дочірнім підприємством компанії «Cukurova Telecom Holdings Limited». Остання була заснована у 2005 році, базується на Британських Віргінських островах і належить «Альфа-Групп» [8]. Таким чином, можна зробити висновок про приналежність компаній «Київстар» та «Lifecell» одному власнику – російській «Альфа-Групп», якою керує російський мільярдер Михайло Фрідман.

Отже, на підставі проведеного аналізу, можна дійти висновку, що три лідери ринку мобільного зв'язку України належать російським олігархам. Це вкрай несприятлива ситуація, особливо в ситуації російської агресії, конфліктів на Сході України і незаконній анексії Кримського півострова.

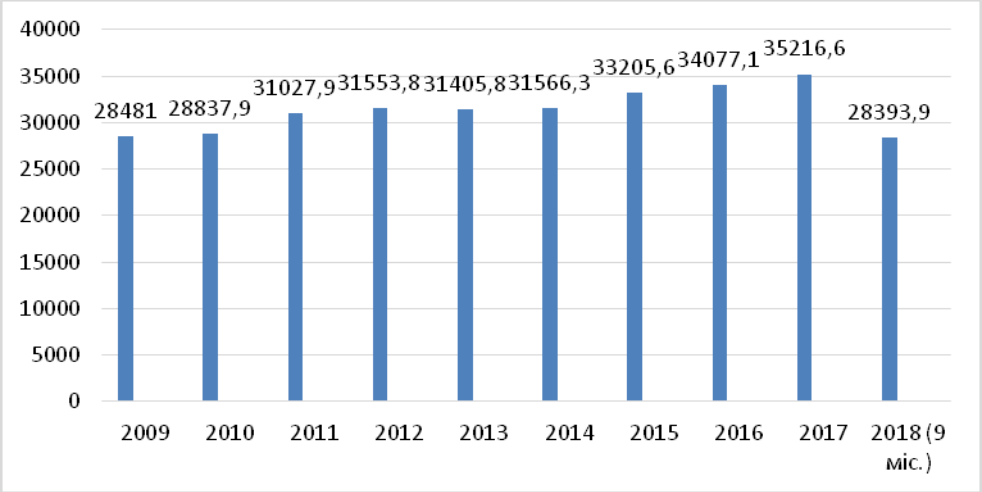

Рис.1. Динаміка обсягу реалізованих послуг у сфері рухомого (мобільного) зв'язку (млн. грн.) за 2009-2018 рр.

Джерело: складено на основі [9].

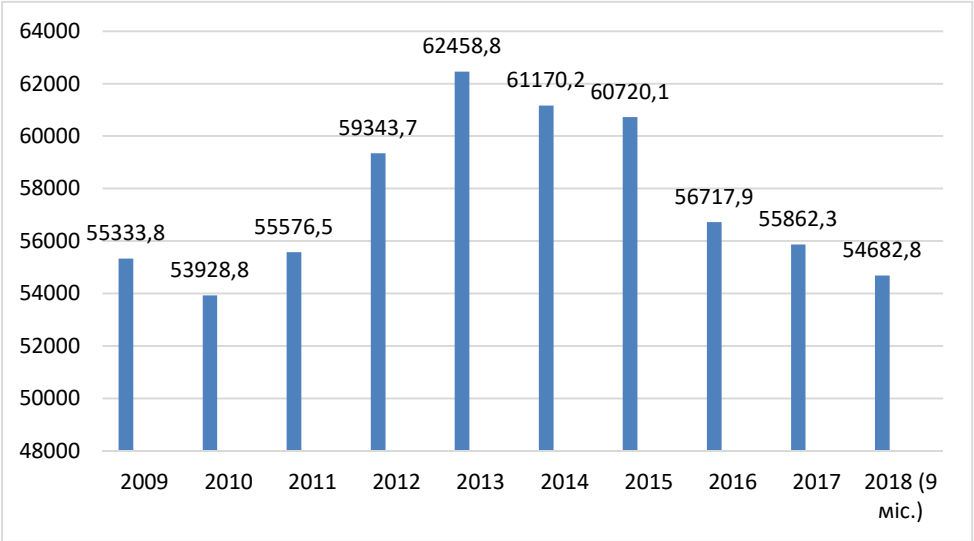

Рис.2.Динаміка абонентів мобільного зв'язку у 2009-2018 рр. (тис. осіб)

Джерело: складено на основі [9].

Як можна спостерігати з рис.1 та рис.2, обсяг реалізованих послуг у сфері мобільного зв'язку має тенденцію до зростання, тоді як загальна кількість абонентів за останні 5 років знизилася [4]. Про цьому окремо за кожним ключовим оператором кількість обслуговуваних абонентів зростає (див. табл.4). Таку ситуацію можна пояснити зростанням вартості тарифів мобільних операторів, які вони чимраз підвищу-

ють, використовуючи своє монопольне становище та діючи кооперовано. У випадку конкурентної боротьби та цінових війн, ціна навпаки має схильність до зниження, поки не зрівняється з граничними витратами та стає такою ж, як на ринку чистої конкуренції.

Таблиця 4

Динаміка абонентів мобільного зв'язку у 2014-2018 рр. для кожного оператора (млн. осіб)

Оператор	2014	2015	2016	2017	2018 (9 міс.)
Київстар	26,0	25,0	26,1	26,5	26,6
Vodafone Україна	20,2	20,4	20,7	20,8	19,9
lifecell	13,9	13,5	10,4	11,1	10,1

Джерело: складено на основі [1,2,3].

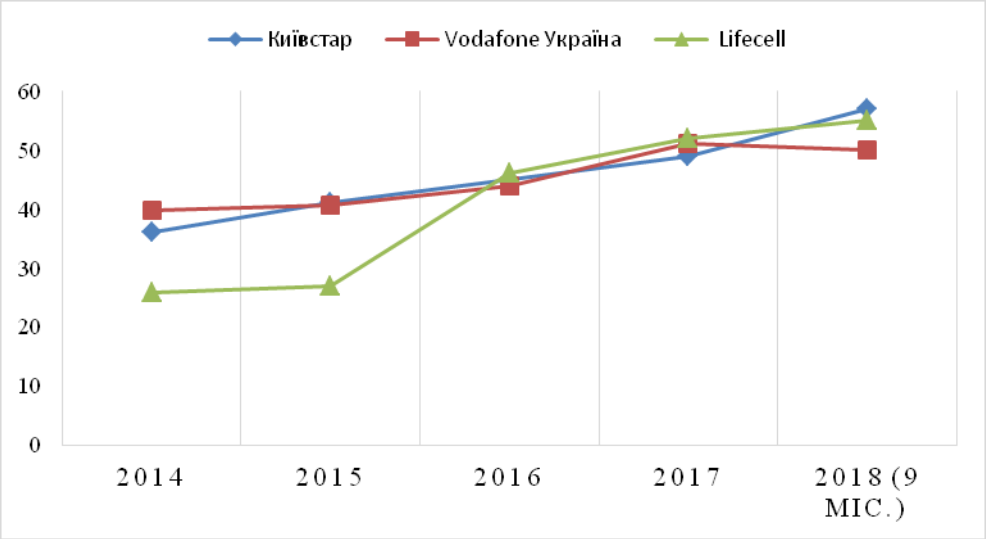

Рис. 3. Динаміка ARPUза 2014-2018 рр. (грн./міс.)

Джерело: складено на основі [4].

Слід також розглянути показник Average Revenue per Unit (ARPU), який відображає середній дохід оператора на одного абонента в місяць. З рис.3 ми можемо зробити висновок щодо схожої цінової політики компаній мобільного зв'язку. Ціни на тарифи у мобільного оператора «Київстар» стартують від 75 грн. до 1000 грн. за 28 днів [1]. У «Lifecell»– від 80 грн. до 175 грн. за 28 днів [2]. Компанія «Vodafone Україна» дещо відрізняється своєю ціновою політикою, тут ціни починаються від 10 грн. за 28 днів, що правда такий тариф діє не у всіх областях України, і закінчуються 170 грн. за цей же термін [3]. Слід звернути увагу, що абонплата стягується з абонентів саме за 28 днів, а не за місяць. Улітку 2018 року «велика трійка» операторів мобільного зв'язку по черзі перейшла на 28-денну тарифікацію своїх послуг. У зв'язку з цим, Антимонопольний комітет України у листопаді цього року відкрив справу за порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції [10].

Самі тарифні плани є практично однакові у всіх операторів: вони запровадили щомісячну абонплату та включили мобільний інтернет у кожний тариф. Такі умови невигідні клієнтам, які мають потребу здійснення лише мобільних дзвінків. До прикладу, у 2017 році кількість абонентів мобільного зв'язку становила близько 55,8 млн. осіб, тоді як користувачами мобільного інтернету були всього лиш 16 млн. осіб [9]. Таким чином, більше 70 % абонентів змушені оплачувати весь пакет послуг, навіть якщо фактично деякими з них не користуються. Ситуація очевидно демонструє модель кооперованої олігополії, за якої домовленість всіх присутніх на ринку компаній не диференціювати відповідні тарифи позбавляє споживачів права вибору бажаного виду послуг.

Ще одним чинником монопольної влади на ринку для операторів мобільного зв'язку є мережеві коди. Якщо споживач користувався мобільним номером протягом тривалого часу, то навіть за умови підвищення тарифів даного оператора, він, ймовірно, не захоче його змінювати. Україна залишається чи не єдиною країною в Європі, в якій досі не запроваджена послуга збереження номера при зміні оператора – Mobile Number Portability (MNP). У світі така послуга з'явилась ще наприкінці 90-х років минулого століття, а першими країнами в яких запрацювало це нововведення стали Велика Британія та Нідерланди. На початку 2000-х років ця послуга стала доступною у більшості європейських країн. MNP мала б з'явитися в Україні ще у 2016 році, проте проведення тендеру викликало багато суперечок і тривалі судові позови не дозволяли розпочати процес запуску цієї послуги. На сьогодні це питання вдалося вирішити і, за розрахунками мобільних операторів, послуга зможе запрацювати вже з 1 травня 2019 року [11].

На думку відомого американського дослідника економіки галузевих ринків Дж.Чарджа, олігополістична конкуренція на певних ринках значно сприяє науково-технічному прогресу через те, що фірми-олігополісти мають значні розміри та достатньо капіталу для фінансування технічних розробок, а також зацікавленні у зведенні бар'єрів входження в галузь [12]. Однак, з огляду на те, що мобільний інтернет 4G покоління в Україні з'явився на 7 років пізніше, ніж в Європі, а в Китаї вже почали розробляти покоління зв'язку 6G, можна дійти висновку про низьку технологічну ефективність діяльності операторів мобільного зв'язку України. У рейтингу країн з найшвидшим мобільним інтернетом, опублікованому організацією OpenSignal, Україна характеризується одними з найгірших показників в Європі за середньою швидкістю передачі даних – 5,78 Мбіт/с, перевершивши лише Боснію і Герцеговину (5,61 Мбіт/с). Також Україна має одні з найгірших показників доступу до мереж 3G/4G, поступаючись у всьому світі лише Гаяні. Менше половини (44,81%) українських користувачів смартфонів мають доступ до мереж 3G, тоді як лідер рейтингу, Південна Корея, надає 3G/4G для 98,54% споживачів [13].

Висновки. Проведений аналіз ключових характеристик ринку мобільного зв'язку України, а також визначників рівня концентрації та висоти нестратегічних бар'єрів входу дають змогу класифікувати його як олігополістичний з високим ступенем монополізованості. Стратегічна поведінка учасників ринку виявляє змовницьку кооперовану олігополію серед найбільших його операторів. Приналежність трьох основних лідерів ринку мобільного зв'язку України російським олігархам виступає, серед іншого, стримуючим фактором у розвитку інноваційних технологій на цьому ринку, а також реалізації ефективної та справедливої тарифної політики. Це вимагає перегляду методів та механізмів державного регулювання поведінки економічних агентів на ринку мобільного зв'язку України.

1. Офіційний сайт «Київстар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kyivstar.ua/uk/about/about/kyivstar_today.
2. Офіційний сайт «Lifecel». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lifecell.ua
3. Офіційний сайт «Vodafone Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.vodafone.ua/
4. Торги з продажу 3G-частот: по одній отримали Астеліт, МТС і Київстар [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://www.bbc.com/ ukrainian/business/ 2015/02/150223_3g_auction_or
5. Про телекомунікації: Закон України від 04.11.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1280-15
6. Лазоренко Л.В. Аналіз ринку мобільного зв'язку України та напрями його розвитку / Лазоренко Л.В // Економіка та управління підприємствами. – 2017. - № 15. – с.246-249.
7. «МТС Україна» змінює бренд і стає Vodafone [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/news/2015/10/16/563497/
8. Company Overview of Cukurova Telecom Holdings Limited [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/ snapshot.asp? privcapId=52770511
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
10. АМКУ відкрив справу проти мобільних операторів за абонплату за 28 днів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://www.epravda.com.ua/ news/ 2018/ 11/12/642565/
11. Змінити мобільного оператора, але зберегти номер: як працюватиме нова послуга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukr.segodnya.ua/ukraine /smenit-mobilnogo-operatora-no-sohranit-nomer-kak-budet-rabotat-novaya-usluga-1149880.html
12. Church JR. Industrial organization: a strategic approach, 2000. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://works.bepress.com/jeffrey_church/23/download/
13. Officialsite «OpenSignal» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://opensignal.com/ reports/2016/08/global-state-of-the-mobile-network

COOPERATIVE OLIGOPOLY IN CONDITIONS OF MONOPOLIZATION OF MOBILE COMMUNICATIONS MARKET IN UKRAINE

P. Ostroverkh, T. Moryak, N. Rudkovska

Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine
tmoryak@gmail.com

The article is devoted to the research of the mechanisms of formation and functioning of oligopolistic market structures on the example of the monopolized Ukrainian mobile communication market. A number of indicators have been characterized and analyzed that can categorize the market of mobile services of the national economy as oligopolistic with high level of monopolization. The indicators of the level of concentration of this market, in particular the concentration index and the Gerfindahl-Girshman index, were calculated and their dynamics assessed; the level of entry barriers in this industry and the role of licensing

and the level of capital expenditures in their construction, etc. are investigated. Evaluated the effect of the law of the scale effect depending on the number of subscribers and the level of capital costs of the largest mobile operators in Ukraine. The peculiarities of strategic interaction of the participants of the domestic mobile communications market, in particular tariff policy, average operator income per one subscriber per month and dynamics of profitability of the main agents of this market, have been analyzed, which allowed to conclude that there is a cooperative oligopoly on it. The emphasis is on the role of the network code system as a manifestation of monopoly power on the Ukrainian mobile communications market. Based on the comparative analysis of the main technical parameters of the Ukrainian mobile communications market with the relevant world markets, the conclusion is reached about the low technological efficiency of the functioning of the domestic mobile services market.

Key words: oligopoly, cooperative oligopoly, monopolized market, market concentration, entry barriers, imperfect competition, mobile communications market.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 37-46
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 37-46

УДК 331.108.242

ФЛУКТУАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Р. Бальцежик[1], В. Приймак[2], О. Голубник[2]

[1]Академія сухопутних військ ім. Т. Костюшки у Вроцлаві
[2]Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

Визначено людський капітал як стратегічний ресурс, який визначає конкурентні переваги організації. Встановлено, що флуктуація працівників є проблемою функціонування та розвитку польських компаній. Проаналізовано наукові доробки в галузі управління персоналом. Розкрито зміст поняття флуктуації людських ресурсів. Досліджено явище флуктуації працівників. Розглянуто види флуктуації працівників та визначено чинники, що їх зумовлюють. Наведено основні показники флуктуацій людських ресурсів та формальні підходи до їх оцінювання.
Ключові слова: людський капітал, флуктуація, флуктуація працівників, концепція утримання, добровільна флуктуація працівників, недобровільна флуктуація працівників.

Постановка проблеми. В останні роки в Польщі спостерігаються високі темпи економічного зростання, так, зростання ВВП в цей період становило 4-5%. На хороший економічний стан Польщі впливає відмінний споживчий клімат та найнижчий, протягом багатьох років, рівень безробіття. Однак, економічний успіх має і негативні аспекти. За оцінками експертів, від 25 до 40% польських компаній боряться з дефіцитом робочої сили. Флуктуація працівників стає тривожною проблемою, і деякі компанії визначають цю сферу своєї діяльності як критичну.

Працівники все частіше залишають свої робочі місця. Найчастіше причиною є неадекватні умови праці, заробітна плата, а також стиль прямого управління вищого керівництва. Збільшення ротації стосується, в основному, фахівців будівельної промисловості, логістики та транспорту, а також працівників, що спеціалізуються на обслуговуванні автоматизованих виробничих ліній. Вони можуть легко знайти краще оплачувану роботу в Польщі та в Західній Європі. Це явище вже кілька років впливає як на працівників, так і на виробників.

Компанії намагаються адаптуватись до ротації окремих груп працівників і розглядають їх як природний процес переміщення працівників між організаціями. Тому очевидно, що підприємці найчастіше ставлять за мету в найближчі 12 місяців зберегти працівників.

Розвиток форм і принципів розставання з співробітниками, які залишають місця праці, є однією з найбільш занедбаних сфер кадрової політики. Це тривожний факт, що навіть через декілька років, що минули з часу виходу з підприємства, працівники все ще відчувають себе в невигідному становищі та можуть говорити лише негативно про колишнього роботодавця. Часто керівники компанії забувають про важливість іміджу компанії в очах колишніх співробітників.

© Р. Бальцежик, В. Приймак, О. Голубник, 2018

Українські підприємці також все більше стикаються з подібними проблемами. Наймані працівники все рідше погоджуються на працю з низькою заробітною платою і некомфортними умовами праці. Можливість знайти краще робоче місце в Україні чи на Заході в умовах безвізового режиму з багатьма країнами і сприятливого ставлення до українських заробітчан змушує українських роботодавців підвищувати рівень заробітної плати, покращувати умови праці робітників та удосконалювати їх соціальне забезпечення, шукати інші способи працевлаштування їх на свої підприємства та заохочення до високопродуктивної праці. Дефіцит трудових ресурсів, який все більше відчуває економіка України, потребує поглибленого вивчення цих процесів, чим пояснюється актуальність дослідження вказаної проблеми для польських і українських науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам аналізу людського капіталу присвячені численні публікації вітчизняних та зарубіжних науковців. Вчені досліджують різні аспекти формування та розвитку людського капіталу як на рівні підприємства так і країни загалом. Так, А. Олексюк. у своїх працях розглядає проблеми інвестицій в людський капітал Польщі [10]. Питання інновацій в управлінні людськими ресурсами вивчав А. Рід [16]. С. Тейлор досліджував способи збереження співробітників компанії [19]. Незважаючи на значний науковий доробок з питань управління людським капіталом в сучасних умовах флуктуації працівників потребують розроблення методи та інструменти збереження та розвитку людських ресурсів підприємства.

Флуктуація людського капіталу. За умов економічної невизначеності та бурхливого зовнішнього середовища людський капітал розглядається як чинник, що визначає успіх організації [17]. Надзвичайно важливою здатністю є не лише залучення кваліфікованого персоналу, але і збереження його в організації. Тому управління людськими ресурсами стає важливою складовою системи управління в кожній організації. Спочатку потрібно визначити зміст поняття флуктуації працівників. Так, А. Рід зазначає: «Немає такого поняття, як робота на все життя, і сьогоднішні працівники не мають жодних сумнівів щодо того, як залишити своїх роботодавців та йти туди, де трава зеленіша» [16]. А. Рід змушує нас усвідомити потребу в заохоченні талановитих співробітників залишитися в компанії та ефективно їх оцінювати. Оскільки саме вони створюють додану вартість компанії та становлять її капітал. Легко купити нову технологію, але підготовка і залучення працівників – це капітал, який будується відносно довго і не може бути скопійований.

Сучасна HR-функція має підкреслювати розвиток і ефективність організації у зв’язку з розвитком працівників [3]. Людський капітал зазвичай трактується як знання, навики, здібності, відносини, мотивація або навіть здоров’я чи компетенції [9]. Компетенція, безумовно, повинна бути основою всієї системи управління персоналом, що дає змогу людям відповідати потребам компанії [20]. Тому цей капітал є ресурсом (дуже цінним), завдяки якому можна створити певний потік вигод або здійснити значний внесок в їх отримання [12].

Як зазначив А. Олексюк, цей ресурс не дано генетикою властивостей даного населення, але його можна збільшити за допомогою людських інвестицій, тобто всіма діями, що впливають на майбутні грошові та фізичні доходи за рахунок збільшення ресурсів: послуг та засобів, пов’язаних із охороною здоров’я, поліпшенням харчування, навчанням і підвищенням кваліфікації під час роботи, освітою в національній системі освіти, пошуком і збором інформації про стан

компаній і перспективи кар'єрного росту, міграції людей [10]. Основним припущенням сучасного управління людським капіталом є визнання працівників як найціннішого і, перш за все, стратегічного ресурсу організації. Саме в людях знання, що дає змогу організації постійно розвиватися, вдосконалюватися і динамічно реагувати на зміни. Знання – це не просто набір інформації [4]. Значення цього поняття набагато ширше, ніж інформація, яка включає лише «знати, що», тобто декларативне знання (знання), знання фактів, які складають основу для створення теорій, вказуючи на проблеми і завдання їх вирішення. Знання включає в себе інформацію про факти – «знати, що», знання правил і законів – «знати чому», знання, виражені в навичках щось робити – «ноу-хау», а також знання експертів, участь яких дає змогу більш ефективно використовувати типи знань – «хто знає». Професійні знання дуже різноманітні і використовуються в багатьох професійних ситуаціях. Існують різні області знань для кожної професійної групи.

Оскільки людський капітал є стратегічним ресурсом, то важливим явищем, яке потребує дослідження, є феномен флуктуації працівників.

Поняття флуктуації кадрів – це процес переміщення працівників усередині або поза організацією: обмін, прийом на роботу, звільнення і відхід співробітників з робочого місця [21]. Саме поняття флуктуації визначається як нестабільність, мінливість, плинність, відхилення від стану рівноваги, відхилення від середньої норми [5].

У бізнесі флуктуація ототожнюється строго з флуктуацією працівників і визначається як небажана, з економічної точки зору, частина руху працівників, яка іноді описується як надмірна або невиправдана [11]. На практиці це означає переміщення працівників (що приходять і йдуть з роботи в певний час). Тому флуктуацію також часто називають плинністю зайнятості або плинністю кадрів, тобто обміном працівниками всередині підприємства [1].

Флуктуація працівників, безсумнівно, стає поширеним явищем, яке є частиною діяльності практично кожного підприємця. Проте це стає проблемою, коли працівники все частіше з власної ініціативи залишають місця праці та ці явища набувають значних масштабів. Спосіб залишити місце праці є своєрідним іспитом для організаційної культури компанії, а форма та хід звільнення мають величезний вплив на людей, які все ще працюють в організації [14]. Проте слід зазначити, що іноді явище флуктуації працівників має позитивне значення, особливо, коли це викликано внутрішніми реорганізаціями, спрямованими на підвищення функціональності та ефективності діяльності компанії. Рівень плинності працівників повинен бути особливо тривожним, коли звільнення працівників у конкуруючих компаній знаходиться на набагато нижчому рівні або коли на ринку праці спостерігається дефіцит кваліфікованого персоналу [14].

Розглядаючи флуктуацію працівників, менеджери намагаються відповісти на питання, якого масштабу повинна досягти флуктуація в компанії, щоб стати реальною проблемою та загрозою функціонування організації. Багато теоретиків та практиків управління персоналом сприймають високий рівень флуктуацій як серйозну проблему для підприємства. Вони вважають, що зниження плинності працівників повинно бути одним із пріоритетів в управлінні компанією, але для досягнення цього необхідно інвестувати в конкретні заходи. Звичайно, є і противники цієї теорії, які вважають, що флуктуація зайнятості – це лише невеличка неприємність, і дії щодо її зниження знаходяться в кінці списку завдань, які

необхідно виконати. Крім того, багато менеджерів вважають, що помірна флуктуація співробітників є позитивним явищем [19].

Ці погляди виправдані в конкретних ситуаціях на ринку праці, однак, незалежно від підходу, важливість флуктуацій і утримання для розвитку організації зростає. Таким чином, виникає питання про те, яке значення можуть мати проблеми флуктуацій зайнятості для створення і підтримки конкурентоспроможності підприємства. Підтримка конкурентоспроможності пов'язана з прагненням забезпечити гнучкість компанії і підтримання стабільного рівня виконання завдань. У той же час необхідно зазначити, що ефективне управління флуктуацією кадрів має бути в першу чергу зосереджено на групах працівників, звільнення яких з підприємства є найбільш проблематичним. Суть утримання полягає в збереженні зайнятості на рівні, що достатньо стабільний для забезпечення ефективної реалізації бізнес-процесів [13].

Концепція утримання (у сфері управління персоналом) розглядається як здатність компанії зберігати працівників [23]. Високий рівень утримання важливий для компаній, які наймають затребуваних фахівців, а також для тих, хто багато вкладає в навчання співробітників. Утримання (часто представляється в формі індикатора) також забезпечується компаніями, які вибудовують організаційну культуру, пов'язану з лояльністю. У компаніях це особливо добре відомо в періоди ринку працівників, коли пошук відповідних кандидатів на роботу утруднений.

Аналізуючи визначення поняття «флуктуація», можна побачити, що флуктуація найбільш адекватна як явище, а утримання – як реакція на нього. Мобільність, однак, є найменшою категорією змін у професійній діяльності, на рівні підприємства частіше виникає флуктуація або плинність, що часто пов'язана зі звільненням працівників. Флуктуація також часто пов'язана з обміном працівника, хоча цей процес називається ротацією.

Виникає питання: якого рівня флуктуація повинна досягти в компанії, щоб це її турбувало? С. Тейлор зазначає, що рівень флуктуації працівників повинен викликати занепокоєння при дотриманні наступних умов [19]:

- рівень плинності вищий, ніж у конкурентів;
- на ринку праці недостатньо кваліфікованих кандидатів;
- підприємству доведеться здійснити великі витрати на підбір та відбір персоналу;
- необхідність організації дорогого навчання для нових співробітників;
- потрібно декілька тижнів або навіть місяців, щоб новий співробітник досягнув повної ефективності;
- співробітники, які звільняються, беруть з собою свої ноу-хау, які можуть виявитися високо конкурентоспроможними.

При плануванні зайнятості зазвичай очікується ротація на посадах. Однак, іноді організація змушена звільняти працівників у більшому масштабі, ніж це передбачалося. При скороченні персоналу, спричиненого, наприклад, організаційними змінами, часто використовуються заходи, які називаються outplacement. Ця концепція означає надання допомоги людям, звільненим в пошуку роботи на ринку праці. Коли необхідно скоротити зайнятість, на підприємствах часто запускається програма аутсорсингу, яка запобігає або значно знижує нездорову конкуренцію і дозволяє контролювати поведінку звільнених працівників у період припинення трудових відносин, і знижує почуття розчарування, небезпеки і невдачі в майбутньому. Звільнений працівник від роботодавця отримує підтримку у вигляді додаткового навчання,

рекомендацій і порад, пов'язаних з пошуком роботи і пошуком місця на ринку праці. Outplacement визначається як комплексна система догляду за особами, які звільнені з роботи, спрямована на пом'якшення хворобливих наслідків скорочення, яка сприяє майбутній професійній активності [6].

Види флуктації. В науковій літературі флуктуація поділяється на добровільну і недобровільну. Щоб ми могли говорити про добровільну флуктуацію, повинні бути виконані дві умови: працівник не задоволений роботою, колегами, компанією або менеджером і може знайти іншу роботу, яка, на його думку, принесе йому більше і тривале задоволення [19].

Недобровільна флуктуація відбуваються тоді, коли звільнення працівника відбувається з ініціативи роботодавця. Це може бути викликано організаційними змінами, такими як: скорочення діяльності, ліквідація конкретної посади, негативна оцінка результатів роботи працівника [2]. Як правило, скорочення зайнятості відбувається з організаційних причин, які найчастіше є наслідком [24]:

- ситуації на ринку (наприклад, зниження попиту, погана економічна ситуація, поява замінників);
- прагнення ввести економну структуру зайнятості (плоска структура);
- виробничих та технологічних змін (наприклад, впровадження більш сучасної виробничої лінії, умов праці);
- банкрутства організації.

Говорячи про флуктуації, не можна забувати про ротацію робочих місць, яка полягає в переміщенні працівників на посади всередині організації. Ротація може викликати як позитивний, так і негативний вплив на функціонування організації. Корисно, якщо така ротація впливає на підвищення компетентності працівника, сприяє його професійному розвитку і збагачує інтелектуальний капітал організації. Зміна багатьох людей на посадах одночасно (особливо на керівних) викликає організаційний хаос. Підлеглі втрачають свою приналежність до конкретних обов'язків, не ототожнюють себе з організаційною одиницею і втрачають мотивацію до роботи.

Внутрішньоорганізаційні переміщення включають:

- просування по службі – будь-які зміни умов праці і заробітної плати, які є більш сприятливими з точки зору працівника;
- організаційні зрушення – переміщення в організаційній структурі на іншу посаду;
- деградація – будь-які зміни умов праці і заробітної плати, які менш сприятливі з точки зору працівника.

Скорочення зайнятості має великий вплив на людей, що знаходяться на підприємстві. Тут ми маємо справу з таким собі парадоксом, тому що скорочення персоналу спрямовано на поліпшення функціонування організації і фактично призводить до явищ, які значно ускладнюють, а в крайніх випадках навіть перешкоджають можливості провести заплановану реструктуризацію. Тому не можна обмежуватись аналізом проблем працівників, що звільняються з організації. Варто також зосередитися на працівниках, які залишаються в ній, тому що скорочення має також негативні наслідки для цієї групи людей, особливо якщо скорочення супроводжувалися колективними звільненнями, що мають великі масштаби на підприємстві [15]. З метою мінімізації негативних наслідків скорочення готуються плани, які включають [18]:

- кількість людей, чиє скорочення зайнятості непокоїть;
- кількість людей, звільнених в окремих організаційних одиницях (підрозділах);

- прогноз природних звільнень через неконтрольовані причини, наприклад, пенсії;
- кількість людей, які добровільно змінюють місце роботи;
- терміни та умови звільнення;
- думки профспілок та їх рекомендації;
- спосіб надання інформації звільненим особам;
- вжиті заходи щодо утримання талановитих людей в організації (на ключових посадах).

У разі добровільної флуктуації персоналу доцільно запобігти від'їзду каліфікованих працівників. Їх ротація може мати колосальний вплив на компанію. Зазвичай співробітники, яких підприємство хотіло б втримати, – це ті, хто думає покинути його. Тому стратегії утримання співробітників повинні ґрунтуватися, головним чином, на розумінні чинників, що впливають на звільнення або перебування в компанії. Для співробітників, які знаходяться на початку своєї професійної кар'єри (тобто до 30 років), професійний розвиток є пріоритетним. В свою чергу, для співробітників, які знаходяться на півдорозі до своєї кар'єри (тобто у віці 30-50 років), дуже важливою є здатність справлятися зі своїми обов'язками і повністю задовольняти їх. Співробітники, які знаходяться на стадії завершення своєї професійної кар'єри (понад 50), більше зацікавлені в почутті безпеки і стабільності.

З метою запобігання добровільним флуктуаціям персоналу, слід продовжити діяльність у сферах, визначених аналізом ризиків. Можливі заходи для вирішення проблеми плинності кадрів включають, наприклад, вирішення проблем неконкурентоспроможних, несправедливих або нечесних систем оплати праці, проектування робочих місць таким чином, щоб максимізувати різноманітність кваліфікацій і навичок, автономність, контроль над своєю роботою і зворотний зв'язок. Іншою формою заходів є забезпечення участі в роботі не тільки через проектування роботи, а й шляхом організації роботи навколо даного проекту, щоб співробітники могли більше ідентифікувати себе з компанією в цілому. Крім того, повинні бути зроблені кроки для забезпечення того, щоб методи найму, відбору та просування по службі належним чином відповідали навичкам співробітників для даної посади, тому що швидкі флуктуації можуть бути просто наслідком поганого відбору або просування по службі. Іншим кроком є застосування заходів, які поліпшать баланс між роботою та особистим життям співробітників шляхом розробки політики, яка може включати гнучкий графік роботи. Усунення незручних і неприємних умов праці або зменшення надмірного стресу, який відчувають співробітники, також можуть в значній мірі сприяти скороченню добровільних звільнень.

Причини флуктації. В науковій літературі з управління розглядаються багато причин для добровільних флуктуацій. Найчастіше причиною звільнень співробітників з компанії є міжособистісні взаємовідносини в організації. Це стосується, перш за все, взаємовідносин, що склалися на рівні працівник – керівник, а також взаємовідносин працівник – працівник. Погана робоча атмосфера викликає розчарування і невдоволення серед працівників, зниження їхнього добробуту і комфортності роботи. Іншою причиною є особисті причини, зумовлені, наприклад, життєвою ситуацією (раптовим переселенням) або бажанням змінити професію.

Низький рівень оплати праці є ще однією важливою причиною флуктуацій персоналу. Співробітники разом з багаторічним професійним досвідом підвищують рівень своїх компетенцій. Разом із зростанням їхньої «вартості» вони очікують вищої

заробітної плати. Якщо його винагорода не змінюється, працівник відчуває дискомфорт і шукає кращих умов праці, часто у конкурентній компанії.

Іншою причиною є відсутність можливостей розвитку. На першому етапі своєї роботи співробітники кристалізують свої інтереси та очікування, пов'язані з їхньою професійною кар'єрою. Молоді співробітники – амбітні люди, часто доповнюють свої компетенції своїми фінансовими ресурсами. Вони очікують, що їхні роботодавці будуть постійно підвищувати їхні навички та кваліфікацію. Організації, які не мають планів розвитку та планів управління талантами втрачають талановитих співробітників.

Інша причина – вигорання. Виконання тих самих обов'язків протягом тривалого періоду часу викликає незадоволення. Працівники шукають організації, які пропонують привабливіші шляхи кар'єрного зростання.

Важливою причиною добровільної ротації працівників є те, що вони не справляються з роботою, тобто відчуття того, що працівник виконує свої обов'язки погано або вони просто пригнічують його, тому що він не був підготовлений або очікував іншу сферу діяльності. Це зазвичай відбувається у випадку недавно найнятих працівників. Проте нездатність впоратись з роботою може також стосуватися працівника з великим стажем роботи у той час, коли йому були доручені додаткові обов'язки, але немає пропорційно доданого періоду часу, протягом якого він повинен виконувати ці обов'язки.

В організації ми також маємо справу з недобровільними флуктуаціями. Їх причиною є, насамперед, погана організація, поганий фінансовий стан компанії, негативна оцінка роботи працівника. Погана організація зазвичай передбачає реструктуризацію, яка, в свою чергу, пов'язана з рішеннями та діями, спрямованими на «скорочення» організаційної структури та ліквідацію зайвих ресурсів, включаючи кадрові ресурси [8]. Загальновідомо, що звільнення є останнім заходом, який слід уникати будь-якою ціною. Тому час роботи зменшується від повного робочого дня до неповного, понаднормовий скасовується, а нові найми, які раніше передбачалися в планах зайнятості, припиняються.

Однією з підфункцій управління персоналом є оцінювання працівників. Звільнення працівників внаслідок низької якості роботи часто використовується як елемент кадрової політики організації. Низька якість роботи пов'язана з несумлінним виконанням покладених завдань, недотриманням термінів та низькою ефективністю.

На практиці також зустрічаються неконтрольовані флуктуації. Причини звільнення не залежать від роботодавця або працівника. Зазвичай звільнення є наслідком хвороби або навіть смерті.

Аналізуючи флуктуації співробітників в компанії, слід розрізняти різні типи звільнень співробітників, щоб не порушувати реальну картину кадрової політики і результати, пов'язані з дослідженнями щодо ротації персоналу.

Окрім емоційних, організаційних і соціальних наслідків існують також труднощі, пов'язані з формуванням витрат, пов'язаних з флуктуаціями і їх наслідками, такими як, наприклад, вихідна допомога для звільнених працівників [7].

Звільнення працівників завжди пов'язані з додатковими витратами. Ці витрати включають, серед іншого: оформлення, витрати на заміну (наймання нового співробітника, оголошення, тестування), навчання нового співробітника більш досвідченим співробітником і витрати, пов'язані з ефективністю звільненого та знову найнятого працівника. Також важливо пам'ятати про приховані витрати, які включають збої в процесах на робочому місці, зниження продуктивності праці співробітників, зниження якості послуг, що надаються або зменшення обсягів вироблених товарів.

Одним з основних показників флуктуації є плинність персоналу (коефіцієнт плинності – $W_{пл}$), який можна розрахувати за формулою [24]:

$$W_{пл} = \frac{Z_a}{Z} \cdot 100\,\%,$$

де Z_a – кількість людей, яких замінили, а Z – середня зайнятість.

Наступним показником є показник прийому ($W_п$) і швидкість вивільнення $W_з$, розраховані за формулами:

$$W_п = \frac{P_o}{Z} \cdot 100\,\%,$$

де P_o – кількість осіб, прийнятих у певний період,

$$W_з = \frac{Z_з}{Z} \cdot 100\,\%,$$

де $Z_з$ – кількість звільнених осіб.

Висновки. Людей слід трактувати як «інтелектуальний капітал» компанії. Фінансові ресурси, які витрачає компанія для навчання та розвиток працівників, повинні розглядатися як інвестиції, а не як витрати.

Слід пам'ятати, що накопичений «інтелектуальний капітал» приносить відчутні результати і вигоди для компанії. У компаніях повинні піклуватися про гарну робочу атмосферу або професійний розвиток талановитих людей. Організації повинні ін.-вестувати в розвиток співробітників, створювати можливості для просування по службі та професійного розвитку. Менеджери повинні пам'ятати, що хороша робоча атмосфера, сприятливий клімат сприяє підвищенню ефективності. Відсутність позитивних міжособистісних відносин викликає конфлікти та демобілізацію для ефективної роботи.

Щоб уникнути надмірної флуктуації персоналу, організація повинна підготувати та запропонувати працівникам низку програм розвитку. Завдяки інноваційним програмам, компанія може готувати плани для наступності посад, розвивати компетенції співробітників на всіх рівнях організації, підвищувати мотивацію співробітників за допомогою чітких і прозорих принципів побудови кар'єри, наймати співробітників з винятковими навиками, які дають унікальні знання для організації.

Один з способів запобігання флуктуації працівників полягає у створенні належної робочої атмосфери. Насамперед це стосується хороших відносин між працівниками та між працівниками і керівництвом. Вони складаються з таких елементів, як співпраця, взаємодопомога, відсутність нездорового суперництва, не поширювати плітки, лояльність і почуття рівного ставлення. Завдяки цьому працівники відчувають, що вони є частиною спільноти, більш спокійні, бажають з'являтися в компанії і дуже люблять те, що вони роблять.

---

1. Antczak Z., Odejścia pracowników z organizacji, [w:] Listwan T.(red.), Zarządzanie kadrami, C.H.Beck, Warszawa 2006.
2. Cybulski K., Zjawisko fluktuacji sprzedawców w świetle badań empirycznych, WZUW, Warszawa 2013.
3. Gick A., Tarczyńska M., Motywowanie pracowników, PWE, Warszawa 1999.

4. Konarski S., Kompetencje społeczno-psychologiczne ekonomistów i menedżerów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.
5. Kopaliński W., Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Warszawa 1990.
6. Kopeć J., Piwowarczyk J., Outplacement w procesie racjonalizacji zatrudnienia w firmie, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.
7. Mackiewicz A., Psychologia zwolnień, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010.
8. Makowski K. (red.), Zarządzanie pracownikami. Instrumenty polityki personalnej, Poltext, Warszawa 2001.
9. Michaluk A., Kacała J., Systemy doskonalenia i rozwoju kadr, Wyższa Szkoła Wojsk Lądowych im. gen. T. Kościuszki, Wrocław 2012.
10. Oleksiuk A., Inwestowanie w kapitał ludzki w Polsce, Economicus, Szczecin 2009.
11. Penc J., Nowoczesne kierowanie ludźmi – wywieranie wpływu i współdziałanie w organizacji, Difin, Warszawa 2007.
12. Penc J., Leksykon biznesu, Placet, Warszawa 1997.
13. Pocztowski A., Zarządzanie zasobami ludzkimi, PWE, Warszawa 2007.
14. Siodor-Rządkowska M., Interesariusze czy ambasadorowie? Rozważania wokół skuteczności działań w obszarze employer brandingu, Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula, Warszawa 2015, nr 6.
15. Sidor-Rządkowska M., Kształtowanie nowoczesnych ocen pracowników, Wolters Kluwer Polska SA, Kraków 2015.
16. Reed A., Innovation in Human Resource Management, CIPD, Londyn 2001.
17. Sekuła Z., Controling personalny. Istota i przedmiot badań, cz. I, TNOiK, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 1999.
18. Sekuła Z., Planowanie zatrudnienia, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001.
19. Taylor S., Płynność zatrudnienia. Jak zatrzymać pracowników w firmie, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
20. Woodruffe Ch., Ośrodki oceny i rozwoju. Narzędzia analizy i doskonalenia kompetencji pracowników, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
21. https://pl.wikipedia.org/wiki/Fluktuacja_kadr (dostęp:19.09.2018 r.)
22. https://rynekpracy.pl/artykuly/fluktuacja-pracownikow-problem-czy-zjawisko-pozytywne, (dostęp:19.09.2018r.)
23. http://www.jobfitter.pl/slownik-hr/retencja (20.09.2018 r.)
24. https://wskaznikihr.pl/biblioteka/jak_mierzyc_fluktuacje_kadr_67253b7f, (dostęp 14.09.2018 r.)

FLUCTUATION OF EMPLOYEES AS A THREAT TO ECONOMIC GROWTH

R. Balcerzyk[1], V. Pryimak[2], O. Holubnyk[2]

[1]General Tadeusz Kościuszko Military Academy of Land Forces in Wrocław
[2]Ivan Franko National University of Lviv, Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine

Recent years, it has been a rapid economic development in Poland. GDP increases in recent years into 4-5%. The good economic condition of Poland is affected by the excellent consumer climate and the lowest unemployment rate for many years. Economic success has also dark sides. It is estimated that between 25% and 40% of companies struggle with the lack of hands to work. Staff fluctuation is becoming an alarming problem and some companies indicate this area of their activity as critical. Employees are leaving their jobs increasingly. The main reasons are inadequate conditions, remuneration, as well as the style of direct management of the superior.

Undoubtedly, staff fluctuation is becoming a widespread phenomenon, which is part of the activities of almost every entrepreneur. However, it becomes a problem when the so-called departures at the initiative of employees are becoming more frequent and concern a large number of personnel. The way of leaving the employee is a kind of exam for the organizational culture of the company, and the form and course of dismissal have a huge impact on people are still employed in the organization. However, it should be noted that sometimes the employee fluctuation phenomenon has a positive meaning, especially when it is caused by internal reorganizations aimed at increasing the functionality and efficiency of the company's operations. The level of employee turnover should be particularly worrying when the departure of employees from competing companies is at a much lower level or when there is a shortage of suitably qualified staff on the labor market.

The study uses literature analysis in the field of HR management. The article characterizes the phenomenon of personnel fluctuation. Human capital was presented as a factor determining the competitive advantage of the organization. Basic indicators of human resources fluctuation were presented, such as: staff liquidity, admission rate, redundancy rate. The article ends with conclusions from the analysis of literature.

Keywords: human capital, fluctuation, fluctuation of employees, concept of retention, voluntary fluctuation of employees, involuntary fluctuation of employees.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 47-53
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 47-53

УДК 336

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

О. Журба

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

У сучасних умовах функціонування держави Україна розпочала новий етап свого розвитку шляхом здійснення реформ у всіх її сферах. Серед усіх реформ вирізняється реформа управління державою, в основі якої лежись реформа бюджетно-податкової системи як децентралізація місцевих бюджетів. Фінансова децентралізація виступила інструментом змін в регулюванні міжбюджетних відносин. Вона виявилася тією рушійною силою, яка дала змогу місцевим громадам почати вирішувати проблеми, що накопичувались десятиліттями.

У статті розглянуті проблеми фінансової децентралізації. Визначені джерела фінансування місцевих бюджетів та з'ясовані шляхи покращення соціального розвитку регіонів. Запропоновано розрахунок доходів регіонального бюджету на кількість населення, за допомогою якого можна оцінювати можливості регіону у соціальному розвитку, необхідність субвенцій. Зроблені пропозиції по пошуку джерел фінансування місцевих бюджетів з урахуванням потенціалів регіонів.

Ключові слова: фінансова децентралізація, витрати та доходи місцевих бюджетів, ефективність фінансової децентралізації.

Вступ. Основною метою ринкової економіки є підвищення життєвого рівня населення. Як свідчить досвід, на місцевому рівні є можливість вирішити соціальні проблеми значно ефективніше, ніж на рівні держави. Це вимагає проведення фінансової децентралізації, наслідком якої є передача і делегування видаткових повноважень, створення фінансової бази органів міс- цевого і регіонального самоврядування, розробка вирішення місцевих завдань. Ось чому складовою частиною економічних реформ в Україні виступає фінансова децентралізація, що є актуальною проблемою, яка вимагає свого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення такої економічної категорії як фінансова децентралізація, пошук джерел наповнення та раціонального використання місцевого бюджету, що покращить соціальне становище у регіоні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми фінансової децентралізації знайшли відображення в працях Дж. К. Ван Хорна, Л.Новаковського, А.Гальчинського, А.Ткачука, І.С.Волохової, Д.В.Нехайчука та інших вчених. Незважаючи на це багато проблем фінансової децентралізації залишаються невирішеними, і в першу чергу пошук джерел наповнення місцевого бюджету та його ефективного використання.

© О. Журба, 2018

Результати. Проблеми фінансової децентралізації сьогодні важко вирішити, що пов'язано з відсутністю в законодавстві, в Конституції України відповідних положень. Іноді політичні аспекти децентралізації превалюють над економічними, що пов'язано з Мінськими угодами.

Основні засади фінансового зміцнення місцевої влади закладено в статті 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування, де сказано, що «органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону» [1]. Такі права вперше в історії незалежної України пропонується закріпити у проекті Закону про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади, поданому Президентом на розгляд Верховної Ради.

У пропозиції змін до статті 142 Конституції України, зокрема, зазначається, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є:

– земля, рухоме і нерухоме майно, природні ресурси, інші об'єкти, що є у комунальній власності територіальної громади;

– місцеві податки і збори, частина загальнодержавних податків та інші доходи місцевих бюджетів.

Якщо вже йдеться про фінансову децентралізацію, порівняймо із формулюванням відповідної статті чинної Конституції України, де такою основою названо лише «доходи місцевих бюджетів та інші кошти».

Фінансова децентралізація означає не тільки наповнення бюджету. Вона робить прозорими фінансові потоки (отже, завдається нищівний удар по корупції) та збільшує зацікавленість органів місцевого самоврядування в реалізації податкового потенціалу своєї адміністративно-територіальної одиниці. Крім того, децентралізація значно розширює можливості місцевої влади у здійсненні зовнішніх запозичень – своєрідних «підйомних» коштів.

Якщо раніше позичальниками, наприклад, Європейського банку реконструкції та розвитку, могли виступати тільки міста-мільйонники, то тепер напряму брати кредити у них можуть усі обласні центри, а також міста з населенням у 300 тисяч. А це вже шлях до залучення креативного людського капіталу і рішучий удар по стереотипних уявленнях про «провінцію», де покращити інфраструктуру, отримати якісні соціальні послуги, знайти роботу, реалізувати себе неможливо в принципі.

Фінансова (точніше, фіскальна) децентралізація дала громадам той необхідний стимул, який дав їм змогу набратися сил і визначитися, як формувати самодостатні об'єднані територіальні громади (рис.1).

Зараз в Україні відсутні надійні джерела надходження коштів до регіонів, громад. Так, наприклад, запропоновано фінансувати будівництво дороги Одеса – Рені за рахунок штрафних надходжень з митниці. А якщо їх кількість зменшиться, то будівництво зупиниться або розтягнеться на багато років. Ускладнює ситуацію і те, що з 2016 року кошти надходять до міст від регіонів на спеціальний рахунок, а бюджети районів вже відсутні. В результаті кошти не дійдуть не тільки до громад, але й до районів, що може породжувати різні корупційні схеми, а соціальний розвиток погіршуватись.

В різних регіонах існують податки надходжень до місцевих бюджетів, які суттєво відрізняються і іноді зовсім необґрунтовані. Наприклад, за рішенням місцевої

ради податки на нерухомість в Одесі значно вище ніж у Києві, хоча вартість житла у столиці вища. Передані громадам повноваження не співпадають з їх фінансами. Як вважає М.А. Зінченко: «…нормативно закріплений механізм перерозподілу ВВП, законодавча обмеженість повноважень органів місцевого самоврядування, зокрема, в частині використання податкового методу формування вхідних фінансових потоків місцевих бюджетів призводить до їх фінансової залежності від центру. Водночас, органи місцевої влади наділені достатньо широким колом повноважень, делегованих державою, виконання яких вимагає наявності в розпорядженні відповідних інституцій управління значних фінансових ресурсів. У цьому зв'язку пріоритетності набуває вирішення органами місцевої влади завдання із здійснення заходів щодо збалансування вхідних фінансових потоків місцевих бюджетів» [3].

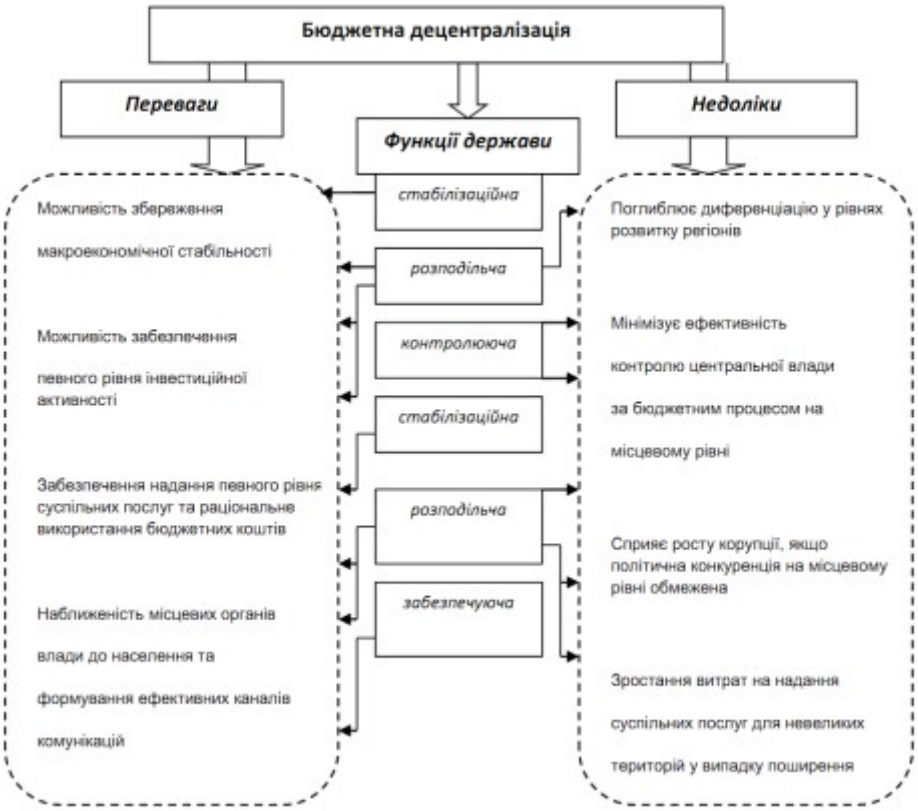

Рис.1. Переваги та недоліки фінансової децентралізації [2].

Все це вимагає реформування Податкового кодексу України, який би дозволяв враховувати децентралізацію – надавати можливість місцевим органам влади акумулювати кошти на соціальний розвиток регіону.

Для цього місцеві податки повинні бути стабільними, не змінюватись щорічно. Це дозволить здійснювати на перспективу планування та прогнозування надходжень податків до регіону, а за рахунок отриманих фінансових ресурсів впливати на

зростання, або навпаки скороченню обсягів виробництва (у випадку екологічно небезпечних підприємств), їх модернізації. В реальності же у 2016 році місцевим громадам надані необмежені повноваження на виконання яких відсутні кошти, що робить місцевий бюджет хронічно дефіцитним, а виконати його неможливо. Покрити же його дефіцит за рахунок грошової емісії неможливо, тому що право на її здійснення має лише держава. Ось чому в цих умовах зростає значення фінансового забезпечення регіонів. Як вважає В.М. Опарін, фінансове забезпечення регіону може здійснюватися «на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування (надання суб'єктам на безповоротній і безоплатній основі)» [4]. Слід відзначити, що в умовах глибокої кризи банківської системи можливості кредитування майже відсутні, тому викликає потреба пошуку нових нестандартних джерел фінансування регіонів.

Не з'ясовані до кінця витрати регіонів на соціальний розвиток, наскільки вони доцільні для громад та держави. Якщо виникають суперечності між державою, регіоном та громадами, а вони можуть існувати, то який повинен бути механізм вирішення проблем. В залежності від цього повинні здійснюватися субвенції, мабуть існувати ще якісь джерела «дофінансування» в залежності від економічних, соціальних інтересів громад та держави. Для цього потрібно вивчати потенційні можливості регіонів (економічні, демографічні, наукові та інші), що дозволить з'ясувати ефективність залучення коштів у ту або іншу громаду, а в деяких випадках можливість об'єднання фінансових ресурсів декілька громад для здійснення великих інвестиційних проектів, наприклад, з залученням іноземного капіталу. На думку Волощук Н.Ю.: «Перехід до нової якості регіонального менеджменту в умовах децентралізації владних повноважень неможливий без забезпечення партнерства між державою, бізнесом та громадськістю. Така співпраця посідатиме провідне місце серед механізмів, що дозволяють ефективно вирішити проблему обмеженості ресурсів місцевого розвитку в процесі підприємницької діяльності шляхом об'єднання зусиль, потенціалів та узгодження інтересів» [5].

Не розроблені принципи розподілу субвенцій, їх відсутність може також народжувати корупційні схеми. У 2016 році передбачається надання 1 млрд. грн. субвенцій для 159 громад [6].

Повинні бути здійсненні дослідження по взаємозв'язку регіональної влади і громад, передача фінансових ресурсів і повноважень громадам. Мабуть, коли у регіоні одна громада взаємовідносини з владою повинні відрізнятись там, де є декілька громад. Слід відзначити, що можливості громад у різних регіонах будуть відрізнятися у зв'язку з тим, що вони мають неоднаковий потенціал, і в першу чергу науковий.

У розвитку інноваційно-інвестиційного бізнесу велике значення має венчурний капітал. Дж.К.Ван Хорн, кажучи про венчурний капітал пише: «Крім заможних людей, існують інвестори-організації, такі, як пенсійні фонди, трасти, компанії, які займаються страхуванням життя. Їх мета у тому, щоб визначену частку портфелю, зазвичай не більше 10%, інвестувати, на всякий випадок, у нові компанії. Деякі з цих інвесторів мають регіональні представництва у місцевостях з більшою концентрацією фірм високих технологій. Інтерес банків до венчурних підприємств зріс, коли отримала популярність концепція банку-холдингової компанії, за допомогою якої під егіду холдингів підпадають ряд небанківських фінансових послуг» [7].

Безумовно, наповнити місцевий бюджет можна за рахунок податків, які залишаться після відрахувань у центральний державний бюджет. З цією метою деякі вчені, наприклад, Д. В. Нехайчук, вважають, що «найбільш ефективним заходом є закріплення за місцевими бюджетами частини податку на прибуток підприємств. Це створить зацікавленість для них в активізації роботи щодо сприяння зростанню надходжень цього податку та покращення умов для ведення бізнесу» [8]. Автор також пропонує для наповнення місцевого бюджету посилити фіскальне навантаження на нерухомість значної площі. З таким підходом не можна погодитись, оскільки значна кількість підприємств і не тільки в АПК, а в усьому народногосподарському комплексі країни є збитковими. Тому відрахування з прибутків до місцевого бюджету частини податків можливо у майбутньому, коли країна зробить економічні реформи і «вийде» з системної кризи.

Збільшення фіскального навантаження на нерухомість повинно здійснюватися від якості та вартості житла, а не тільки від площі. В Україні значна кількість будівель знаходяться у аварійному стані, вимагають значного фінансування на ремонт або будівництва нового житла. В умовах збільшення комунальних платежів здійснювати фіскальне навантаження буде також невірним і малоефективним. Тому вважаємо, що лише за рахунок податків сьогодні наповнити місцеві бюджети разом підняти добробут громади неможливо.

Погіршує ситуацію у АПК і індексація земель у 2016 році, що збільшує податки землекористувачів. На думку академіка Л.Новаковського 1% від вартості гектара ріллі у 2015 році складав 257 грн., а у цьому 369 грн. Бюджет сільських рад від цього не дуже збільшиться, а ціни на продовольство значно зростуть, тому що селяни будуть платити значно більше податків [9]. Крім того, значна частка земель особистих господарств передається великим сільськогосподарським підприємствам або вилучаються міською владою, що викликає обурення і виступи селян і зменшує виробництво продовольства у країні. Не відповідає вимогам і екологічний податок, який надходить до бюджету і використовується не за призначенням, тому що в умовах існуючої де централізації громадам не вистачає коштів на соціальний розвиток.

Допоможе наповнити місцевий бюджет випуск місцевих цінних паперів під реальні програми розвитку. Серед таких програм можуть бути вирощування та виробництво екологічно чистих продуктів, частину з яких можна експортувати у країни ЄС.

У регіонах, де є великі вищі навчальні заклади, доцільно дозволити вченим займатись підприємницькою діяльністю, створювати інноваційні продукти, технології і впроваджувати у виробництво. Необхідно розробляти такі програми розвитку, які швидко окупилися і приносили регіону прибутки. Як справедливо вважає І.С.Волохова: «В Україні досі органи місцевого самоврядування не набули досвіду ефективного впливу на зростання податкового потенціалу. Стиль вирішення місцевих справ залишається адміністративно-командним. Його підтримують органи державної влади як на центральному рівні, так і на місцях. Права громадян брати участь у вирішенні місцевих справ…залишаються не реалізованими» [10]. Випуск місцевих цінних паперів, з одного боку, дозволить мобілізувати вільні кошти населення, яке не довіряє банківській системі, отримати додаткові доходи (дивіденди від цінних паперів), а з другого – створити робочі місця для виконання програм розвитку регіону.

Слід відзначити, що якщо ефективність підприємства визначається обсягами прибутку, то ефект від децентралізації повинен оцінюватись показниками бюджет-

ного навантаження, дефіциту і в першу чергу соціальним ефектом (зменшенням безробіття, збільшенням тривалості життя, покращенням екологічного становища у регіоні). Потрібно також враховувати структуру економіки регіону, його потенціал, а це передбачає визначення пріоритетів його розвитку. Наприклад, у якості пріоритетів розвитку у Львівській області можна вважати інноваційну (у місті багато наукових установ, вузів), рекреаційну (добрі природно-кліматичні умови для покращення здоров'я) та агропромислову (має значні плодоносні ґрунти та фахівці сільського господарства) діяльності.

На нашу думку, доцільно розраховувати доходи місцевого бюджету на кількість населення, що дозволить враховувати достатність коштів на одну особу в регіоні. Чим менше населення і більше доходи регіону, тим більше буде це відношення. За допомогою цього відношення можна оцінювати можливості регіону у соціальному розвитку, а разом необхідність субвенцій, розробляти заходи по підвищенню ефективності потенціалу, який знаходиться на території громади.

Сприяти розвитку фінансової децентралізації у майбутньому (коли завершиться економічна криза) буде створення за допомогою НБУ регіональних банків розвитку, які стануть не тільки акумулювати, а й витрачати і контролювати кошти місцевих бюджетів, а в деяких випадках надавати для особливо важливих інвестиційних проектів пільгові кредити. Таким чином, децентралізація повинна сприяти розвитку економіки регіону, структурним її змінам, зробити інвестиційно-інноваційно привабливою. Забезпечити реалізацію цих завдань зобов'язаний контроль, який виступає функцією управління в регіоні. Важливе значення відводиться фінансовому контролю – одній з форм управління фінансами, особлива сфера контролю, зумовлена формуванням і використанням фінансових ресурсів у всіх структурних підрозділах економіки регіону. Фінансово-господарський контроль виконує такі основні функції: профілактичну, інформаційну і мобілізуючу. Незважаючи на існування фінансового контролю, корупція, зловживання у країні і регіонах залишається на достатньо високому рівні. У зв'язку з цим доцільно фінансовий контроль доповнювати ще громадським, а при прийнятті рішень по витрачанню бюджетних коштів на великі проекти, залучати фахівців, науковців.

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження було надано визначення фінансової децентралізації.

Показано, що у сучасних умовах місцеві бюджети мають у 2016 році хронічний дефіцит, який не дозволяє виконувати соціальні програми. Запропоновано розрахунок доходів регіонального бюджету на кількість населення, за допомогою якого можна оцінювати можливості регіону у соціальному розвитку, необхідність субвенцій. Зроблені пропозиції по пошуку джерел фінансування місцевих бюджетів з урахуванням потенціалів регіонів (наукового, екологічного, природного та інших). Для цього пропонується випуск місцевих цінних паперів, пільгове кредитування регіональним банком розвитку. Жорсткий всебічний контроль за використанням коштів громади зменшить корупцію і покращить ефективність виробництва та надходження прибутків до місцевих бюджетів.

FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: PROBLEMS AND WAYS TO SOLVE THEM

O. Zhurba

Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

In modern conditions of functioning of the State of Ukraine has begun a new phase of its development by implementing reforms in all its spheres. Among all the reforms has reform of budget system, based on the financial decentralization. Financial decentralization has acted as an instrument of change in the regulation of intergovernmental relations. She was the driving force that gave to local communities to begin solving problems that boil for decades. Decentralization is devolution of significant powers and budgetary resources from State authorities to the bodies of local selfgovernment. Local authorities, who better understands the problems of their territory than central, can effectively solve them.

Improving the standard of living is the main aim of the market economy. How experience shows that to solve social problems at the local level, is much more effective than at the state level. This demands carrying out fiscal decentralization, the consequence of which is the transfer and delegation of spending powers, the creation of the financial base of local and regional self-government, the development of solutions to local problems. It is precisely because part of the economic reforms, fiscal decentralization serves in Ukraine. Under the financial decentralization should be understood not only the transfer of financial resources. It also involves the transfer of of powers in the financial sector (expenditure, revenue, tax). The article deals with the problem of fiscal decentralization. The local budgets of Ukraine in 2016 are deficient in because the expanded powers and means to implement them are absent. Therefore, many social programs are threatened (financing and maintenance of vocational schools, the solution of environmental problems, and others.). The author have proposed non-standard sources of funding local budgets taking into account the potential of the region. As these sources issue of local securities, provision of soft loans, subventions are considered. It proposed the establishment of a regional investment bank, which will raise funds, including foreign investors.

Key words: fiscal decentralization, costs and revenues of local budgets, the effectiveness of fiscal decentralization.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 54-61
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 54-61

УДК 336

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ У МЕТОДОЛОГІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ В УКРАЇНІ

О. Підхомний, О. Бура, І. Добровольська

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

У статті приділено увагу методологічним проблемам національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму. Вказано певні здобутки України у цій сфері діяльності й розглянуто еволюцію відповідного методичного та нормативного забезпечення. Підкреслено суспільне значення Національної оцінки ризиків в частині сприяння виробленню проактивної стратегії і тактики стримування злочинів у фінансовій сфері та уникнення потрапляння України до міжнародних «чорних списків». Висвітлено міжнародні методологічні напрацювання у сфері національної оцінки ризиків та вказано їх роль у формуванні сучасної вітчизняної методології. Зроблено спробу розширення дослідження кола важливих чинників, що визначають ризики фінансової системи України. Виявлено певні зв'язки факторних та результативних показників за допомогою коефіцієнта кореляції Фехнера, який можна застосовувати щодо статистичних величин, що не мають нормального закону розподілу. Вказано на важливу роль бюджетних відносин у тінізації національної економіки України.
Ключові слова: національна оцінка ризиків, фінансові індикатори, тіньова економіка, податковий тиск, державний зовнішній борг, ринок цінних паперів.

Вступ. Проблема тінізації вітчизняної економіки сьогодні є головною з перешкод на шляху економічного зростання та розвитку України, підвищення її конкурентоспроможності на міжнародній арені та інтеграції у світовий фінансово-економічний простір. На жаль, економіка України є низькоефективною та важко регульованою системою, зокрема, через високу частку тіньового сектору, що зумовлено відсутністю дієвих інструментів державного впливу превентивного та реактивного характеру. З огляду на це, важливе значення для поліпшення ситуації у вітчизняній економіці та уникнення потрапляння України під міжнародні санкції має удосконалення методології національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму.

Відмивання коштів є процесом перетворення незаконного володіння активамив уявно законне, який супроводжується зловживанням фінансовими інституціями та іншими суб'єктами бізнесу вролі посередників [1]. Фінансування тероризму охоплює діяльність, пов'язану зі створенням і передачею фінансових ресурсів для забезпечення ними терористів.

© О. Підхомний, О. Бура, І. Добровольська, 2018

Основні засади методології національної оцінки ризиків (НОР) висвітлено у Методиці для проведення національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні, що розроблена Державною службою фінансового моніторингу України (Держфінмоніторинг) та погоджена Міністерством фінансів України 16.04.2015 р.. Варто відзначити, що методологія національної оцінки ризиків удосконалюється з урахуванням трьох найпоширеніших міжнародних методологій, розроблених Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, Європейським Союзом. Крім аналізу тенденцій, міжнародні рекомендації скеровують до прогнозування унікальних критичних подій. Також у методології НОР можна виділити стандарти зовані компоненти, що реалізуються у типових матрицях-шаблонах електронних таблиць та складову, яка важко піддається формалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення розуміння такого економічногопоняття як національна оцінка ризиків, пошук шляхів удосконалення її методології для поглиблення розуміння процесів тінізації економіки Україний розроблення заходів для їх обмеження та подолання. Оскільки не усі ризики можна виміряти, а формування бази статистичних даних потребує тривалого часу, то виникає необхідність використання обмежених кількісних або ж і якісних даних у національній оцінці ризиків. Такі дані можуть, зокрема, міститись у науково-експертних і тематичних оцінках. У статті зроблено спробу виразити таку оцінку щодо низки важливих чинників відмивання коштів та інших сумнівних фінансових операцій в економіці України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми економічної безпеки країни та національної оцінки ризиків знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних вчених: Барановський О.І., Варналій З.С., Гаєвський І.М., Глущенко О.О., Чубенко А.Г. та низки інших. Незважаючи на це, багато проблем щодо методології національної оцінки ризиків та високого показника рівня тіньової економіки України залишаються невирішеними.

Результати. Національна оцінка ризиків – система заходів, які здійснюються в країні суб'єктами державного фінансового моніторингу, уповноваженими органами державної влади із залученням інших суб'єктів з метою визначення ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму(ВК/ФТ), їх аналіз, оцінка та розроблення заходів, спрямованих на запобігання виникненню та/або зменшення негативних наслідків [4].

З метою забезпечення стійкої та прогресивної системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (ПВК/ФТ), Україна зробила важливі кроки з впровадження та дотримання відповідних міжнародних стандартів, у тому числі й щодо виявлення, аналізу та оцінки національних ризиків у сфері ПВК/ФТ. У контексті зазначеного, Держфінмоніторингом у вересні 2014 р. розроблено першу редакцію методики проведення НОР[2, 3], а упродовж 2014-2016 років організовано 11 міжнародних заходів, результатом яких стало представлення у грудні 2016 р. першого Звіту про її результати.

Підготовці першого Звіту про результати НОР, передувало створення у квітні 2015 р. міжвідомчої робочої групи, в яку увійшли представники Держфінмоніторингу, Міністерства фінансів України, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, наукові експерти.Результати першої НОР, серед іншого, свідчили про те, що практика подальшого (правоохоронно-судового) відпрацювання сигналів про підозрілі на предмет ВК/ФТ фінансові операції, виявлені на рівні суб'єктів первинного фінансового моніторингу (СПФМ), потребувала серйозного удосконалення, оскільки відповідні взаємозв'язки між

показниками первинного виявлення підозрілих фінансових операцій та подальшої інкримінації виявленихданих були дуже слабкими.

Попри постійний розвиток методика оцінки ризиків у сфері ПВК/ФТ на національному рівні досліджена недостатньо в силу новизни проблеми і малого практичного досвіду. Тому підвищується актуальність її вивчення та осмислення як сукупності певних принципів, методів, послідовності дій, так і заходів інституційного характеру, спрямованих на запобігання та/або пом'якшення наслідків прояву ідентифікованих ризиків. Методиканаціональної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні постійно удосконалюється з урахуванням Міжнародних стандартів та на основі кращих практик проведення національних оцінок ризиків у провідних країнах світу[5, 6]. Адже метою проведення НОР є виявлення (актуалізація) національних ризиків (загроз, вразливостей, наслідків) в системі ПВК/ФТ, визначення елементів управління ними та сприяння у розробці стратегії розвитку системи ПВК/ФТ в Україні. Зважаючи на це, НОР спрямована на:

- сприяння виробленню проактивної стратегії і тактики стримування злочинців, шляхом своєчасного виявлення, арешту та конфіскації доходів, одержаних злочинним шляхом;

- запобігання вчиненню терористичних актів шляхом своєчасного виявлення та ефективного блокування джерел їхнього фінансування;

- аналіз наслідків впливу ВК та ФТ на суспільство, суспільні відносини й фінансово-економічну систему, з метою визначення відповідних заходів запобігання та протидії актуальним загрозам та вразливостям.

Перелік індикаторів для НОР залишається відкритим і потребує систематичного перегляду відповідно до змін соціально-економічних умов. Ми дослідили перс пективи використання у НОР низки показників, а саме: рівня тіньової економіки, податкового тиску, державного зовнішнього боргу, фондового індексу Першої фондової торгової системи (ПФТС). Значення цих показників та індексу споживчих цін для коригування державного зовнішнього боргу на інфляцію наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Деякі індикатори національної оцінки ризиків відмивання коштів в Україні

Роки	Державний зовнішній борг, млн грн	Податковий тиск, %	Індекс ПФТС, на кінець грудня	Рівень тіньової економіки, % до офіційного ВВП	Індекс споживчих цін
2007	53 488,00	21,47	1 174,02	28,81	116,60
2008	86 023,00	22,93	301,42	31,10	122,30
2009	135 926,00	21,97	572,91	39,00	112,30
2010	181 813,00	20,92	975,08	38,00	109,10
2011	195 806,00	24,81	534,43	34,00	104,60
2012	208 919,00	24,71	328,69	34,00	99,80
2013	223 016,00	23,25	300,53	35,00	100,50
2014	486 027,00	23,16	386,92	43,00	124,90
2015	826 270,00	25,53	240,70	40,00	143,30
2016	980 185,00	27,03	265,15	35,00	112,40
2017	1 080 310,00	32,00	315,06	32,00	113,70
Середні значення за 2008-2017 рр.	440 430,00	24,63	422,09	36,11	114,00

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України та ПФТС

Так, проаналізувавши низку факторів (табл. 1, 2 і 3), важливих для національної оцінки ризиків, з допомогою кореляційного аналізу на основі показника Фехнера, ми виявили зв'язки рівня тіньової економіки України з податковим тиском, державним зовнішнім боргом та фондовим індексом Першої фондової торгової системи (ПФТС).

Таблиця 2

Адаптовані дані щодо державного боргу України

Роки	Інфляція наростаючим підсумком	Державний зовнішній борг	
		Зовнішній державний борг скоригований на інфляцію, млн грн	Зміни зовнішнього державного боргу скоригованого на інфляцію, млн грн
2007	1,166	45 873,07	
2008	1,426	60 323,92	14 450,85
2009	1,601	84 878,52	24 554,59
2010	1,747	104 062,78	19 184,26
2011	1,827	107 143,25	3 080,47
2012	1,823	114 547,65	7 404,41
2013	1,832	121 668,52	7 120,86
2014	2,289	212 295,19	90 626,67
2015	3,281	251 857,89	39 562,70
2016	3,688	265 812,45	13 954,56
2017	4,193	257 664,86	-8 147,59
Середні значення за 2008-2017 рр.	-	158 026,00	21 179,18

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України

В таблиці 3 наведено проміжні дані, які використовуються для розрахунку коефіцієнтів кореляції Фехнера.

Таблиця 3

Знаки відхилень від середніх значень деяких факторів національної оцінки ризиків відмивання коштів в Україні

Роки	Зміни зовнішнього державного боргу скоригованого на інфляцію, млн грн	Рівень тіньової економіки, %	Податковий тиск, %	Індекс ПФТС,на кінець грудня
2008	-1	-1	-1	-1
2009	1	1	-1	1
2010	-1	1	-1	1
2011	-1	-1	1	1
2012	-1	-1	1	-1
2013	-1	-1	-1	-1
2014	1	1	-1	-1
2015	1	1	1	-1
2016	-1	-1	1	-1
2017	-1	-1	1	-1

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України та ПФТС

В Україні простежується обернена залежність між рівнем тіньової економіки та податковим тиском. Коефіцієнт кореляції Фехнера для цієї залежності становить -0,4. Це досить дивно, адже основним фактором зростання тінізації економіки, зазвичай, вважають саме значне податкове навантаження (рис.1).

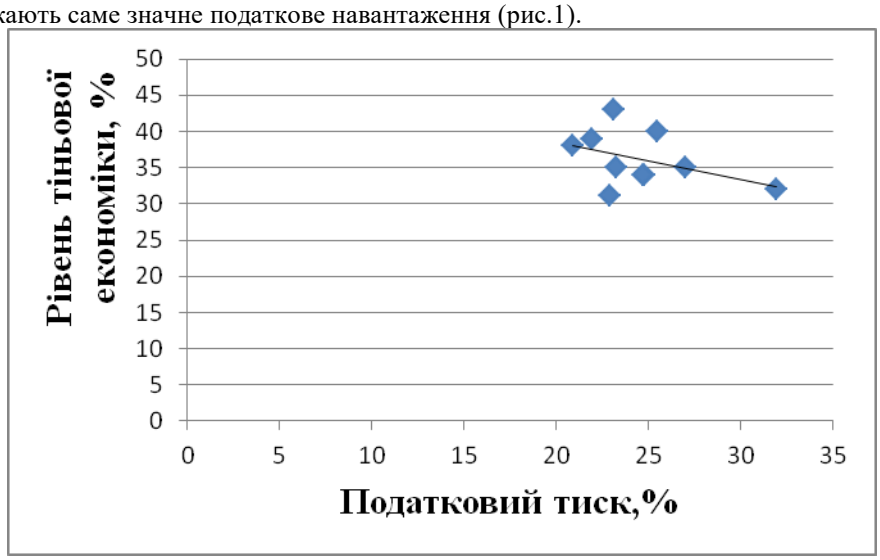

Рис. 1. Зв'язок рівня тіньової економіки та податкового навантаження в Україні за період 2007-2017 рр.

Водночас у дослідженні ми виявили значний вплив державного зовнішнього боргу на рівень тіньової економіки (рис. 2).

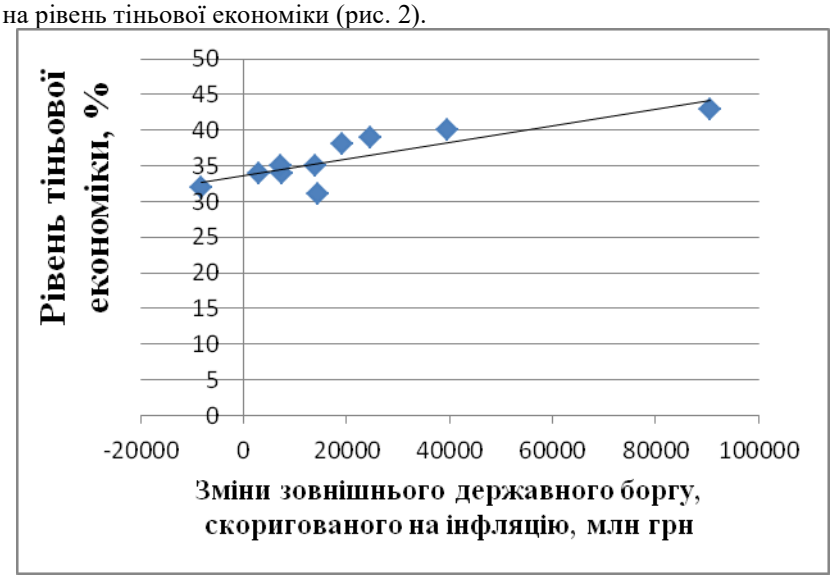

Рис. 2. Зв'язок рівня тіньової економіки та державного зовнішнього боргу за період 2007–2017 рр.

Залежність тіньової економіки від державного зовнішнього боргу є прямою (коефіцієнт Фехнера 0,8). Зростання суми державного зовнішнього боргу призводить до зростання рівня тіньової економіки. Тобто, чим більший борг держави перед іноземними суб'єктами, тим більше господарських операцій відбувається "в тіні".Поясненням цього в Україні може бути непрозорий характер державних видатків, що фінансуються за рахунок запозичень.

Крім того,виявлено значний зв'язок між біржовим індексом ПФТС на кінець грудня та рівнем тіньової економіки (рис.3). Коефіцієнт кореляції Фехнера цієї залежності становить 0,4.

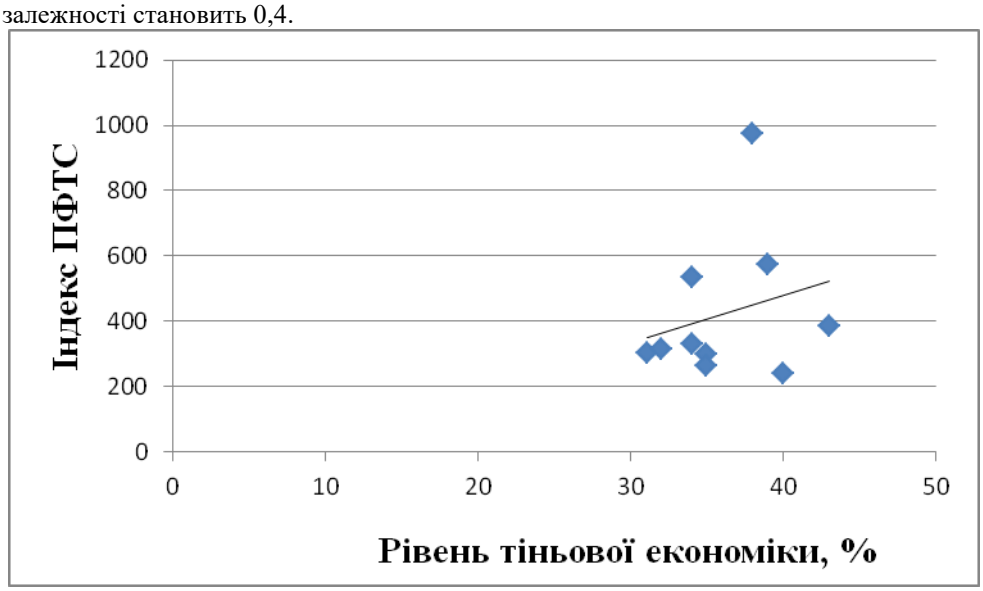

Рис. 3. Зв'язок індексу ПФТС та рівня тіньової економіки за період 2007-2017рр.

Важливо підкреслити, що зі зростанням рівнятінізації економіки відбувається підвищення індексу, або середньозваженої ціни за угодами.Це може свідчити прозначне використання фондового ринку України у проведенні підозрілих фінансових операцій, включаючи ті, які пов'язані з непрозорими державним видатками.

Висновки. Національна оцінка ризиків передбачає поєднання використання об'єктивних кількісних статистичних даних і суб'єктивних експертних оцінок. Тлумачення статистичних даних потребує проведення відповідного факторного аналізу та змістового осмислення його результатів. На наш погляд, державний зовнішній борг прямо впливає на рівень тіньової економіки. Поясненням цього може бути непрозорий характер видатків з державного бюджету, що фінансуються за рахунок запозичень.Зростання податкового тиску супроводжується зменшенням рівня тінізації економіки України. Можливим поясненням цього є те, що підвищення рівня тіньової економіки призводить до збільшення податкового тиску на офіційний сектор.Рівень тіньової економіки має значний прямий вплив на індекс Першої фондової торгової системи. Це свідчить про значний ризик того, що інструменти ринку цінних паперів широко використовуються при проведенні сумнівних фінансових операцій в Україні. Відповідні орієнтири проведеного дослідження варто урахувати у заходах щодо вдосконалення системи фінансового контролю в Україні.

1. Глущенко О. О. Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід : монографія / О. О. Глущенко, І. Б. Семеген ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2014. – 386 с.
2. Звіт про проведення національної оцінки ризиків, 25 листопада 2016, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161125/zvit_ukr.pdf
3. Постанова КМУ та НБУ «Про затвердження Порядку проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму і оприлюднення її результатів» від 16.09.2015 р. № 717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/717-2015-%D0%BF
4. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України, 14 жовтня 2014р. № 1702-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/ 1702-18
5. Guidance on AML/CFT-related data and statistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/AML-CFT-related-data-and-statistics.pdf
6. National money laundering and terrorist financing risk assessment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/content/images/National_ML_TF_Risk_Assessment.pdf

FINANCIAL INDICATORS' IMPROVEMENT IN THE NATIONAL RISKS ASSESSMENT METHODOLOGY OF MONEY LAUNDERING IN UKRAINE

O. Pidkhomnyi, O. Bura, I. Dobrovolska

Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

The article focuses on the methodological issues of the national risks assessment of money laundering and terrorist financing. Specific achievements of Ukraine in the respective field of activity are specified and the evolution of the relevant methodological and regulatory support is considered. The public significance of the national risk assessment in promoting the development of a proactive strategy and tactics of deterring offences is emphasized. The international methods in the field of national risk assessment are highlighted and their role in the formation of the domestic Ukraine methodology is indicated. An attempt has been made to expand the set of important factors that determine the risks of the Ukraine financial system. Corresponding statistic relationships have been investigated using the Fechner correlation coefficient, which can be applied to statistical variables that do not have a normal distribution law. It has been found out that the statistical indicators relevant for this research do not usually have the normal distribution law. It is indicated on the important role of budgetary relations in the shadowing of the national economy of Ukraine. The absence of direct relationships between tax pressure and the level of the shadow economy in Ukraine is emphasized. The corresponding relation may be roughly described as an inverse. Instead, it was revealed that the growth of Ukraine external debt is a significant factor in the shadowing of its economy. This may indicate the flow of borrowed funds into the shadow economy through state expenditures. Thus in Ukraine, the

specifics of government spending is a more important factor in the level of shadow economy than the tax system.A growth in tax revenues may be attributable not only to the work of fiscal authorities, but also to the increase in the level of taxpayers' confidence to the state due to clear government expenditures.Concerning the of suspicious financial transactions detection in the context of their relation with the shadow economy, the paper states that there is a direct correlation between the level of the shadow economy and the stock index of the leading securities market in Ukraine.This may indicate a significant use of the Ukrainian stock market in conducting suspicious financial transactions, including those related to unclear government expenditures.The results of the research may contribute to a more accurate analysis of suspicious financial transactions by Ukraine financial intelligence unit.

Key words: national risk assessment, shadow economy, tax pressure, state external debt, securities market.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 62-68
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 62-68

УДК 339.13.021+339.9](477:5-11)

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ КРАЇН СХІДНОЇ АЗІЇ

Ю. Присяжнюк, А. Трофимчук

Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. Університетська 1, м. Львів,Україна, 79000, тел.(032) 239-41-32
e-mail: yurprys@meta.ua; annatrofymchuk@gmail.com

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів розвитку зовнішньоторговельного співробітництва між Україною та країнами Східної Азії в умовах розвитку процесів глобалізації. Опираючись на аналіз теоретичних аспектів зроблено висновок про важливість застосування геоекономічної моделі розвитку країни яка дасть змогу швидко реагувати на зміни в світовій економіці та забезпечить відкритість, ефективність і конкурентоспроможність національної економіки.

На основі аналізу основних параметрів зовнішньоекономічного співробітництва та геоекономічної моделі України визначено місце країн Східної Азії, до яких, зокрема, належать Китай, з особливими адміністративними райони Гонконг та Макао, а також Японія, Республіка Корея, Корейська Народна Демократична Республіка та Тайвань, у структурі зовнішньої політики України. Окреслено основні тенденції та проблеми здійснення зовнішньоторговельного співробітництва та запропоновано економічно-організаційні механізми зміцнення конкурентоспроможності України на ринках країн Східної Азії.

Розглянуто основні аспекти та ідеї впровадження транспортно-логістичного проекту «Один пояс, один шлях», ініційованого Китаєм, а саме про упорядкування вільного потоку економічних факторів і ефективного розподілу ресурсів, а також щодо подальшої інтеграції ринків та прискорення регіональної економічної співпраці на користь усім учасникам проекту, і про важливість приєднання України, що стане поштовхом до відновлення позицій на світових ринках технологій, підґрунтям швидкої та ефективної модернізації економіки з урахуванням вимог і потреб сучасного світового ринку, чому також сприятимуть вигідне географічне положення, сприятливий клімат, ресурсний потенціал, потенціал спільного виробництво високотехнологічної продукції, інноваційного розвитку тощо.

Ключові слова: зовнішньоторговельне співробітництво, геоекономіка, геоекономічна модель, конкурентоспроможність, глобалізація, транспортно-логістичний проект, Східна Азія.

Світ стає дедалі складнішим і у взаємовідносинах між країнами сьогодні доводиться враховувати дедалі більше аспектів, ніж століття тому. Зі збільшенням масштабів інформаційних потоків, наростанням обсягу інноваційних знань, за-

© Ю. Присяжнюк, А. Трофимчук, 2018

гостренням життєво важливих проблем людства, поширенням інтеграційних процесів виникають нові парадигми, які ґрунтуються на поєднанні декількох наук. Такі процеси вимагають упровадження виваженої моделі, яка дасть змогу швидко реагувати на зміни в світовій економіці, моделі зовнішньоекономічних зв'язків, геоекономічній моделі, яка забезпечить відкритість, ефективність і конкурентоспроможність національної економіки.

Термін «геоекономіка» у науковий обіг запровадив представник американської школи економіст та історик румунського походження Е. Люттвак. Концепцію ж геоекономіки активно розробляли представники різних шкіл, серед яких можна виокремити чотири основні наукові школи, що зробили найбільш вагомий внесок у розробку понятійно-термінологічної системи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Наукові школи геоекономіки

Наукова школа	Основні представники
Американська	М. Пармале, Е. Люттвак
Італійська	К. Жан, П. Савона, Ф. Брунні, Ф. Рочча, С. Форре
Російська	Є.Г. Кочетов, П. Щедровицький, В. Княгінін, А. Неклесса
Українська	В. Дергачьов, М. Згуровський, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, О. Корнійчук

Складено за: [2, 4, 9].

У предметі геоекономіки проглядається кілька аспектів, які об'єднують питання економічної історії, економічної географії, світової економіки, політології та конфліктології, а також теорії систем та управління.

Прогнозуючи розвиток світової економіки, Ю. Макогон відзначає що сучасний світ моделюють ті, хто здатний вплинути на управління вже не в політичній і навіть не в геополітичній парадигмах, а в парадигмах геоекономіки, що поєднує економічний, глобалізаційний і геополітичний аспекти. Глобалізація стирає грань між внутрішньодержавною та міждержавною сферами, уніфікує всі види діяльності, нав'язує геоекономічно детерміноване трактування ідеології, геополітики і світу в загалом [6, ст. 163]. Н.М. Грущинська визначає геоекономіку як поняття, характерне для сучасного періоду світових процесів, зумовлених широкими глобальними, інноваційними, інформаційними, технологічними особливостями [3, ст. 31].

Окреслюючи такі межі формуванняя геоекономічної моделі країни:

1) інтеграційна приналежність;

2) політична ситуація на внутрішньому та зовнішньому ринках;

3) залежність від географічного розташування та рівня співпраці з країнами-сусідами.

Спираючись на описані теоретичні концепції, можна формулювати таке визначення: геоекономіка – це інтегрований напрям економічної науки, що досліджує стратегічні пріоритети держав щодо досягнення конкурентоспроможності, відкритості та ефективності господарювання з урахуванням національних інтересів за умов глобальної конкуренції [7, ст. 8].

Початок третього тисячоліття характеризується зміною економічного потенціалу країн та формуванням нового геоекономінчого простору. Країни поступово зміцнюють власні позиції за рахунок концентрації навколо себе однакових за

розвитком, або інтегруючись, з країнами, які прагнуть досягти вищого рівня розвитку. У світі зростає роль країн, які виступають як інтеграційні ядра. Такими країнами є наприклад США, Німеччина, Франція, Велика Британія, а також Китай.

У XXI столітті, в епоху розвитку глобалізації і на тлі ускладнення міжнародної та регіональної ситуація, Китай запропонував відновити і розвивати Великий шовковий шлях, систему давніх караванних шляхів, які понад тисячу років пов'язували торговельні центри великого простору між Китаєм і Середземномор'ям, символ спілкування Сходу і Заходу, а також його основну історичну цінність – «мир і співробітництво, відкритість і толерантність, взаємне запозичення та обмін досвідом, взаємна вигода й загальний виграш» [8].

Восени 2013 р. голова Китаю Сі Цзіньпін під час візиту до країн Центральної і Південно-Східної Азії висунув ідею реалізації проекту «Один пояс, один шлях», в основу якого покладене відновлення «Великого шовкового шляху».

У проекті «Один пояс, один шлях» – об’єднано проекти створення «Економічного пояса Шовкового шляху» і «Морського Шовкового шляху XXI століття». Це стратегія розвитку, ініційована китайським урядом з метою заохочення економічної співпраці між країнами, розташованими вздовж окреслених маршрутів. Проект розроблений для упорядкування вільного потоку економічних факторів і ефективного розподілу ресурсів, а також для подальшої інтеграції ринку та прискорення регіональної економічної співпраці на користь усім учасникам. Підсумком його реалізації може також стати поява масштабної зони вільної торгівлі – від північно-західних провінцій Китаю, Центральної Азії, до Центральної та Східної Європи. На охопленій проектом території проживає близько трьох мільярдів людей, що дає підстави твердити про мегапотенціал цього ринку.

Ініційований Китаєм проект є яскравим прикладом і частиною добре обміркованої геоекономічної моделі, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності китайської економіки, стимулювання її ефективного розвитку та сприяння дедалі більшої відкритості. Реалізація проекту впливатиме на всіх його безпосередніх і опосередкованих учасників, у формі інтеграційного ефекту. А прогнозоване утворення великої зони вільної торгівлі між учасниками проекту суттєво вплине на світову економіку.

Стратегічний характер партнерства України з країнами Східної Азії, зокрема Китаєм має, насамперед, економічне підґрунтя. Стратегічно важливими питаннями залишаються оптимізація міжнародних транспортних потоків і розвиток транскордонної транспортної інфраструктури, зокрема в реалізація проекту «Один пояс, один шлях».

Інвестиційні, виробничі та науково-технологічні можливості країн Східної Азії можуть послужити для України ресурсом розвитку та модернізації відповідних галузей української економіки, поштовхом до відновлення позицій нашої держави на світових ринках технологій, підґрунтям швидкої та ефективної модернізації економіки з урахуванням вимог і потреб сучасного світового ринку. Водночас, азійський бізнес отримує можливість зайняти відповідні ніші на українському ринку.

На початку 2015 року було презентовано Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яка була схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5. Це генеральний план перетворення країни на сучасну європейську державу, що визначає цілі, напрями, пріоритети розвитку країни, а також показники досягнення цих цілей. Стратегією було визначено амбіційні плани і встановлено чіткі показники, за якими здійснювалися перетворення в країні протягом 2015 р. і продовжуються реформи у

поточному році. Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід на провідні позиції у світі. [1, ст. 436]

Важливим завданням постає розробка обміркованої геоекономічної моделі, результатом реалізації якої, за умови гармонійного включення в неї розширення співпраці з країнами Східної Азії, має стати утвердження в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного і соціального розвитку, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, всіх її людських і природних ресурсів, зміцнення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення стабільного сталого розвитку і підвищення добробуту громадян. Реалізація стратегії створить можливості для успішного просування України по шляху розбудови економіки і суспільства, заснованих на економіці знань.

Тільки через спільне виробництво високотехнологічної продукції, наприклад з Китаєм та Японією, іншими новими центрами зростання, Україна зможе забезпечити собі гідне місце на світових ринках. Стратегічні наміри щодо розвитку виробничої кооперації та залучення китайських інвестицій перетворює країни Східної Азії на важливе джерело модернізаційного розвитку України. Створення індустріальних парків, зон технологічного розвитку не тільки забезпечить Україну новими робочими місцями, але й сприятиме технічному та технологічному прогресу нашої економіки. Своєю чергою, Китай, Японія та Республіка Корея реалізуючи стратегії просування своєї сучасної продукції на європейські ринки, використовують можливості транзитного потенціалу України. Реалізація досягнутих на найвищому рівні домовленостей, наповнення відносин стратегічного партнерства між країнами практичним економічним змістом вимагають від України виваженої і послідовної політики, яка б враховувала політичну, економічну й фінансову значущість країн Східної Азії у сучасному світі.

До основних реальних напрямів розширення співробітництва України з найбільшим партнером в Східній Азії – Китаєм належать: 1) відкриття сільськогосподдарської товарної біржі в Україні – ідея полягає в тому, щоб створити в Україні біржу, де продавати свою продукцію і хеджувати цінові ризики могли б не тільки великі компанії, а й середнього розміру підприємства і таким чином укладати контракти за більш вигідними цінами; 2) створення зони вільної торгівлі між Китаєм та Україною – як заявив посол Китаю в Україні Вей Ду в Україні на першому Українському Форумі Шовкового шляху, що відбувся у Києві, «проект Шовковий шлях» і зона вільної торгівлі будуть сприяти залучення китайських інвестицій в Україну» зазначив посол [5].

Для співпраці з Японією то на сьогодні відкрилося широке вікно можливостей на тлі інтенсифікації політичного діалогу і підвищення інтересу японського бізнесу до потенціалу України. Прем'єр міністр Японії Сіндзо Абе під час візиту до Києва чітко окреслив мету політики його уряду щодо України як «відкриття нових сильних сторін партнерства». Тому принципово важливо є не просто зберегти нинішню позитивну динаміку відносин, а й створити міцну базу для сталого характеру двосторонніх взаємин незалежно від дій третіх сторін.

Інтереси України щодо Японії стосуються низки важливих питань:1) отримання допомоги у модернізації і реформуванні шляхом реалізації міжурядових програм, збільшення обсягів взаємної торгівлі і прямих іноземних інвестицій; 2) перехід на сучасному етапі від міжурядових програм до активного залучення японського корпоративного капіталу в модернізацію України; 3) за умов продовження агресії РФ для України важливо є зберегти нинішній рівень політичної та економічної підтримки, яку її надає офіційний Токіо, а також зберегти уже запроваджені Японією

санкції та обмежувальні заходи щодо РФ; 4) продовження матеріальної і технічної допомоги щодо ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС і посилення ядерної безпеки.

Зі свого боку, Японія продовжує декларувати такі інтереси стосовно України: 1) зацікавленість у становленні України як демократичної держави із ринковою економікою, як надійного партнера, а також готовність активно цьому сприяти через надання різноманітної допомоги, зокрема через сприяння залученню прямих іноземних інвестицій; 2) невизнання наслідків агресії РФ проти України у формі де-юре окупації Криму; 3) знаходження балансу між продовженням політики підтримки України в українсько-російській війні з одного боку – а з іншого, створення усіх необхідних умов для вирішення проблеми чотирьох спірних Курильських островів і підписання мирної угоди із РФ; 4) продовження співпраці у питаннях після аварійного реагування по лінії «Чорнобиль-Фукусіма» для отримання унікального українського досвіду і можливості тестування методик у зоні відчуження, які потім використовуватимуться для подальшої ліквідації наслідків аварії на АЕС «Фукусіма».

Отже сьогодні інтереси України та Японії щодо одне одного збігаються і доповнюються, що дає можливість сторонам максимально реалізувати потенціал двосторонніх взаємовідносин.

Співробітництво України з Республікою Кореєю, як і з Китаєм та Японією, має довго і плідну історію, ще починаючи з часі здобуття Україною незалежності, а саме 30 грудня 1991 р., Республіка Корея визнала Україну, а вже 10 лютого 1992 р. між двома країнами були встановленні дипломатичні відносини, цього року країни відсвяткували 25 років з цього моменту. За 25 років відносини інтенсивно розвивалися і сьогодні характеризуються активною співпрацею як на двоїсторонньому рівні, так і на міжнародній арені. Підтримується активний політичний діалог, розширюється зовнішньоторговельне співробітництво, зміцнюються культурні та гуманітарні зв'язки, взаємодія в сфері освіти і науки, створено і діють низка інституційних механізмів співробітництва, які відіграють важливу роль у поглибленні українсько-корейських взаємин.

Усі перелічені форми економічного спілкування так чи інакше втілені у практиці зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами Східної Азії. Однак можна сказати що це лише перші кроки і Україна потребує істотного посилення взаємодії з країнами регіону, помітного кількісного нарощення та якісного вдосконалення економічних взаємовідносин.

Оцінки та розрахунки засвідчують, що в України є найважливіші передумови для здійснення незалежної, ефективної, відкритої, конкурентоспроможної, спрямованої на забезпечення національних інтересів геоекономічної стратегії, - наявність ресурсного потенціалу, надзвичайно вигідне географічне положення, сприятливий клімат тощо. Навіть обставина що рівень економічного і науково-технічного розвитку України не відповідає аналогічним показникам у найрозвинутіших державах, не може стати перешкодою для розвитку взаємовигідного поділу праці з іншими країнами. Трансформація структури національної економіки України на основі порівняльних переваг – необхідна умова її адаптації до вимог світового ринку, яка буде сприяти підвищенню її економічної та соціальної ефективності.

---

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

2. Гаджиев К.С. Геополитика / К.С. Гаджиев. – М.: Международные отношения, 1997. – 384 с.
3. Грущинська Н.М. Геоекономічна стратегія в умовах міжнародної конкуренції / Н. М. Грущинська //Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 9. - С. 30-33.
4. Жан К. Геоэкономика (господство экономического пространства) / К. Жан, П. Савона // Пер. с ит. — М., 1997. — 207 с.
5. Китай ініціює створення зони вільної торгівлі з Україною - посол КНР Детальніше читайте на УНІАН: http://www.unian.ua/business/1609726-kitay-initsiyue-stvorennya-zoni-vilnoji-torgivli-z-ukrajinoyu-posol-knr.html
6. Макогон Ю. В. Формы и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко . – 2-е. изд., испр. и доп. – Донецк : Юго-Восток, 2003. - 510 с
7. Трофимчук А. П. Зовнішньоторговельне співробітництво України з країнами Східної Азії в умовах глобалізації : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.02 / Трофимчук Анна Павлівна ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів, 2017. - 20 с.
8. Чжан Сіюн Один пояс — один шлях / Сіюн Джан // Дзеркало тижня. – Доступно з: http://gazeta.dt.ua/international/odin-poyas-odin-shlyah-_.html. – квітень 2015
9. Kristof L. The Orifins and Evolution of Geopolitics / L. Kristof / – The Journal of Conflict Resolution., 1960. – № 1. – Available from: http://www.jstor.org/stable/172582?origin=JSTOR-pdf

References

1. Analitychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshche Ukrainy v 2016 rotsi». – K. : NISD, 2016. – 688 s.
2. Hadzhyev K.S. Heopolytyka / K.S. Hadzhyev. – M.: Mezhdunarodnye otnoshenyia, 1997. – 384 s.
3. Hrushchynska N.M. Heoekonomichna stratehiia v umovakh mizhnarodnoi konkurentsii / N. M. Hrushchynska //Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. - 2016. - Vyp. 9. - S. 30-33.
4. Zhan K. Heoэkonomyka (hospodstvo эkonomycheskoho prostranstva) / K. Zhan, P. Savona // Per. s yt. — M., 1997. — 207 s.
5. Kytai initsiiuie stvorennia zony vilnoi torhivli z Ukrainoiu - posol KNR Detalnishe chytaite na UNIAN: http://www.unian.ua/business/1609726-kitay-initsiyue-stvorennya-zoni-vilnoji-torgivli-z-ukrajinoyu-posol-knr.html
6. Makohon Yu. V. Formы y napravlenyia mezhrehyonalnoho transhranychnoho эkonomycheskoho sotrudnychestva / Yu. V. Makohon, V. Y. Liashenko . – 2-e. yzd., yspr. y dop. – Donetsk : Yuho-Vostok, 2003. - 510 s
7. Trofymchuk A. P. Zovnishnotorhovelne spivrobitnytstvo Ukrainy z krainamy Skhidnoi Azii v umovakh hlobalizatsii : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.00.02 / Trofymchuk Anna Pavlivna ; Lviv. nats. un-t im. Ivana Franka. - Lviv, 2017. - 20 s.
8. Chzhan Siiun Odyn poias — odyn shliakh / Siiun Dzhan // Dzerkalo tyzhnia. – Dostupno z: http://gazeta.dt.ua/international/odin-poyas-odin-shlyah-_.html. – kviten 2015
9. Kristof L. The Orifins and Evolution of Geopolitiss / L. Kristof / – The Journal of Conflict Resolution., 1960. – № 1. – Available from: http://www.jstor.org/stable/172582?origin=JSTOR-pdf

ECONOMIC MECHANISM FOR STRENGTHENING UKRAINE COMPETITIVENESS ON EAST ASIA MARKETS

Yu. Prysiazhniuk, A. Trofymchuk

Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000, tel. (032) 239-41-32
e-mail: yurprys@meta.ua; annatrofymchuk@gmail.com

Thesis is devoted to research of practical aspects of trade cooperation between Ukraine and East Asia countries in globalization process development. Relying on the analysis of theoretical aspects was concluded that it is important to apply geoeconomic model of country development, which will allow responding quickly on changes in global economy and will ensure openness, efficiency and competitiveness of national economy.

Based on analysis of main foreign economic cooperation parameters and Ukraine geoeconomic model, place of East Asian countries in the structure of Ukraine foreign policy is determined. East Asian countries include China, with special administrative regions of Hong Kong and Macao, as well as Japan, Republic of Korea, Democratic People's Republic of Korea and Taiwan. Outlined main tendencies and problems of implementation of foreign trade cooperation and offered economic-organizational mechanisms of strengthening Ukraine competitiveness on East Asian markets.

Separate attention is paid to main aspects and ideas of implementing transport-logistic project «One Belt, One Way» initiated by China, namely, the streamlining of free flow of economic factors and efficient allocation of resources, as well as on further integration of markets and acceleration of regional economic cooperation in favor of all project participants, and importance of Ukraine's accession, which will be an impetus for restoration of positions in the global technology markets, basis for fast and efficient modernization of economy, taking into account requirements and needs of modern world market, as well as favorable geographic location and climate, resource potential, the potential of joint production of high-tech products, innovation development, etc.

Key words: foreign trade cooperation, geo-economics, geo-economic model, competitiveness, globalization, transport and logistics project, East Asia.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 69-73
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 69-73

УДК 336.343.359(477)

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

З. Юринець[1], Р. Пукала[2], О. Петрух[3]

[1] Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zoryna_yur@ukr.net
[2] Ярославська державна вища професійна технічно-економічна школа імені Броніслава Маркевича
37-500, м. Ярослав, вул. Чарнєцькєго, 16
E-mail: ryszard.pukala@interia.pl
[3] Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: roxana7700@gmail.com

У статті розглянуто особливості стратегічного управління та державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України. Виявлено, що реалізація інноваційного сценарію передусім зумовлена підвищенням ролі й активністю державних органів, втіленням інструментарію державного регулювання інноваційних процесів. Проведено аналіз реалізації на практиці основних стратегічних документів, що спрямовані на трансформацію та інноваційні перетворення у сфері охорони здоров'я України, засобів підтримки інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я, запроваджені механізми державних централізованих закупівель лікарських засобів і медичних виробів.
Ключові слова: інноваційний розвиток, сфера охорони здоров'я, державне регулювання, стратегічне управління.

Постановка проблеми. Охорона здоров'я постає чи не найобов'язковішим компонентом суспільного життя та насамперед державної соціальної політики. Економічні кризи, складна політична ситуація, відсутність й неефективне управління фінансовим забезпеченням сфери охорони здоров'я мали надзвичайно негативний вплив на загальний стан здоров'я населення України. За показником очікуваної тривалості життя Україна перебуває на 150-му місці з 223 країн у світі. Очікувана тривалість життя населення становить 68,46 років, тоді як у США очікувана тривалість життя складає 78,24 роки, у Франції – 81,09 років, у Польщі – 75,85 років, у Японії – 82,17 років [1]. Збалансованим орієнтиром поліпшення якості, рівня життя і здоров'я громадян, вирішення питань, що насамперед пов'язані із причинами передчасної смертності населення, демографічних проблем постає інноваційний розвиток охорони здоров'я. Становлення й інноваційний розвиток сфери охорони здоров'я повинно відігравати першочергову роль у державному регулюванні цієї сфери, стратегічній розбудові національної економіки.

© З. Юринець, Р. Пукала, О. Петрух, 2018

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційні питання розвитку системи охорони здоров'я наведені у наукових працях таких економістів, як: А. Абрамешина, В. Баранчєєва, І. Борисенко, А. Бронштейна, А. Вишневського, А. Вялкова, Н. Герасименко, Н. Грищенко, Л. Жаліло, В. Жарікова, С. Ільдеменова, Ф. Кадирова, Е. Кужель, О. Корнійчук, М. Мартинюк, Т. Овчиннікової, Ю. Салікова, Л. Слєсарєва, В. Шевського та ін. Дослідження стратегічних проблем та питання державного регулювання у сфері охорони здоров'я цікавило багатьох науковців, зокрема, варто виокремити таких, як О. Амоша, Н. Артамова, І. Гладун, Д. Карамишев, Р. Ларіна, В. Москаленко, В. Пашков, Г. Слабкий, І. Солоненко та інші.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю статті є аналізування стратегічних питань державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками зроблено певні кроки стосовно запровадження системних реформ у сфері охорони здоров'я. Затверджено Національний план розвитку системи охорони здоров'я на 2015-2020 рр., нову редакцію Основ законодавства охорони здоров'я в Україні, а також Концепцію розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини.

Основні стратегічні документи у напрямі інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України наведені у таблиці 1. Проведений аналіз виконання цих постулатів дав змогу виявити, що сьогоднішній стан інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я відображає достатньо велику кількість стратегічних документів (концепцій, програм, проектів), які здебільшого не пов'язані з наявним законодавством і характеризуються декларативністю. На практиці сфера охорони здоров'я України нагадує швидше дослідно-експериментальний полігон для втілення амбіцій різного роду фондів чи громадських організацій.

Таблиця 1

Основні стратегічні документи у напрямі трансформацій та інноваційних перетворень у сфері охорони здоров'я України

№ п/п	Перелік стратегічних документів
1	Концепція розвитку охорони здоров'я населення України (2000)
2	Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України на період 2016-2020 роки
3	Концепція Державної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на 2006-2010 рр.
4	Концепція управління якістю медичної допомоги у сфері охорони здоров'я в Україні на період до 2020 року
5	Концепція Загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» на 2012-2020 роки»
6	Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020 роки є компонентою Національного плану дій з реформування, котрий був проголошений Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» та урядом України (програма діяльності Кабінету Міністрів України, схвалена постановою Верховної ради України від 11 грудня 2014 року № 26-VIII)
7	Основи законодавства охорони здоров'я в України
8	Концепція розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України на 2011-2020 рр., затверджена наказом МОЗ України № 769 від 13.09.2010

Джерело: укладено авторами

В Україні за роки незалежності неодноразово започатковувалися різні реформи в сфері охорони здоров'я. Але загалом вони характеризувалися:

- упущенням щодо чіткості визначення цілей,
- браком комплексності перетворень і постійним переглядом стратегії реформ,
- відсутністю чіткої політики, яка забезпечує виконання ухвалених рішень,
- ігноруванням науково доведених або перевірених практикою підходів, форм і методів перетворень,
- істотним впливом на ухвалення рішень лобістських груп,
- низькими темпами реалізації та подекуди непослідовністю, суперечністю дій.

За останні роки Україна зробила певні кроки щодо створення умов для інноваційної діяльності. Головним серед них стало формування законодавчої бази для впровадження важливих механізмів цієї політики. Застосування бюджетно-податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в Україні передбачено у таких документах: Законами України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Постановою КМ України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури», Розпорядженнями КМ України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері».

Проведений аналіз основних стратегічних документів у напрямі інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України та чинного законодавства засвідчив ситуацію суперечливості у низці своїх положень. Важливо узгодити законодавчо-правове поле, концепції, програми, таким чином, щоб виробити чіткі і зрозумілі засоби, спрямовані на інноваційні перетворення у сфері охорони здоров'я України [4, с. 46-56]. Це дасть змогу сприяти підвищенню ефективності функціонування цієї сфери, якості медичного обслуговування, доступності й ефективності ліків, медичної допомоги, стимулювати створення і впровадження національних інновацій у сфері, запровадження соціального медичного страхування, професійного менеджменту, моніторингу й аналізу здоров'я тощо.

Для підтримки інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України було запроваджено механізм державних централізованих закупівель лікарських засобів і медичних виробів через міжнародні організації: Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Програма розвитку ООН (ПРООН) і британське закупівельне агентство Crown Agents.

Варто виокремити основні сегменти проблем, які виникають у ході проведення торгів з залученням міжнародних спеціалізованих організацій [1; 3]:

1. Проблеми, пов'язані з економічною ефективністю проведення торгів міжнародними спеціалізованими організаціями. Одними із найбільших втрат є втрати бюджету від прямих витрат на оплату послуг міжнародних організацій, а також на реалізацію схеми з логістики препаратів всередині країни з залучення держпідприємств МОЗ України.

2. Проблеми, пов'язані з якістю закуповуваних препаратів і низьким терміном їх придатності. Різного роду втрати призвели до того, що міжнародні організації були змушені істотно скорочувати обсяг закупівлі препаратів, закуповувати препарати-аналоги нижчої якості, а також препарати з зменшеним терміном придатності.

3. Проблеми, пов'язані з тривалим терміном проведення закупівель і, як наслідок, фізична відсутність препаратів, необхідних для лікування багатьох соціально значущих категорій пацієнтів, в першу чергу, дітей. Закупівлі за 2016 рік

виконано лише на 45% і тільки за декількома програмами, а залишки препаратів доволі швидко закінчуються.

4. Інформаційна закритість всього процесу проведення закупівель і його результатів.

5. Проблема тривалого бюрократичного процесу та процедур, зазначених у закупівельних договорах. Ця проблема може бути вирішена завдяки запровадження електронного документообігу в МОЗ України.

6. Значне зростання цін на окремі препарати.

Отже, необхідним є впровадження системи стратегічного управління інноваційним розвитком сфери охорони здоров'я, проведення комплексних інноваційних перетворень щодо створення національної сфери охорони здоров'я, інфраструктура якої відповідатиме потребам населення в медичній допомозі відповідних рівнів; фінансування за рахунок коштів загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування забезпечить дієвий захист населення від фінансових ризиків, пов'язаних з отриманням медичної допомоги і медикаментозним забезпеченням; закупівля медичних послуг відповідними фондами та/або його відділеннями у постачальників медичних послуг на контрактних умовах із застосуванням сучасних ефективних методів фінансування медичних закладів забезпечить ефективний розподіл використання ресурсів, стимулюватиме медичний персонал до інтенсивної та якісної роботи; стандартизація медичної допомоги в комплексі з іншими механізмами (системою безперервного поліпшення якості, ліцензуванням, акридитацією медичних закладів) сприятиме істотному підвищенню якості медичної допомоги. Увесь комплекс інституційних перетворень і змін у політиці, у сфері охорони здоров'я суттєво дасть змогу збільшити внесок у цей сегмент, поліпшення здоров'я населення країни і, таким чином, підвищити конкурентоспроможність країни та благополуччя її громадян.

Висновки. Для реалізації вирішення стратегічних питань у напрямі підтримки інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України потрібно сформувати та втілити систему стратегічного управління інноваційним розвитком сфери охорони здоров'я, впровадити комплекс заходів із залученням інструментарію державного регулювання інноваційного розвитку цієї сфери. Важливим завданням для інноваційного оновлення сфери охорони здоров'я України є формування державою чітких та ефективних заходів підтримки інноваційного розвитку цієї сфери. Впровадження пріоритетних орієнтирів інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я дасть змогу підвищити увагу державних органів управління до процесів розвитку такого важливого сегменту, їх впливу на поліпшення здоров'я населення, скорочення державних втрат через зниження ступеня захворюваності громадян.

---

1. Закупівлі ліків за Нацпереліком : досвід госпіталю у Житомирі. URL: http://moz.gov.ua/article/interview/zakupivli-likiv-za-nacperelikom-dosvid-gospitalju-u-zhitomiri.
2. Список країн за очікуваною тривалістю життя. Вікіпедія. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/
3. Темна сторона міжнародних закупівель ліків, або що показує аудит. 15 серпня 2017. URL: https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/temna-storona-mizhnarodnih-zakupivel-likiv-abo-scho-pokazue-audit.htm.
4. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Юринець. – Львів: СПОЛОМ, 2016. – 412 с.

STRATEGIC DIRECTIONS OF GOVERNMENT CONTROL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT HEALTHCARE IN UKRAINE

Z. Yurynets[1], R. Pukala[2], O. Petruch[3]

[1] Ivan Franko National University of Lviv
18 Prospekt Svobody, 79008, Ukraine
E-mail: zoryna_yur@ukr.net
[2] Bronislaw Markiewicz State Higher School of Technology and Economics in Jaroslaw
16 Charnetskego Str., 37-500, Poland
E-mail: ryszard.pukala@interia.pl
[3] Ivan Franko National University of Lviv
18 Prospekt Svobody, 79008, Ukraine
E-mail: roxana7700@gmail.com

The article considers the peculiarities of strategic management and state regulation of the healthcare innovation development in Ukraine. It has been found out that the implementation of the innovation scenario is primarily due to an increase in the role and activity of state institutions. It is important to implement the tools of state regulation of innovation processes. The analysis of implementation in practice of the main strategic documents aimed at innovative transformations in the healthcare sector of Ukraine, ways to support the innovation development of the health care sector, and the introduction of mechanisms for state centralized procurement of medicines and medical products has been carried out.

In order to solve the strategic issues in the direction of supporting the innovative development of the health care sector in Ukraine, it is necessary to form and implement a strategic management system of the innovative development of the health care sector, to implement a complex of measures involving the instruments of state regulation of innovation development in this sphere. An important task for the innovation renewal of the health care sector in Ukraine is the formation of clear and effective measures by the state to support the innovative development of this area.

Key words: innovative development, sphere of health protection, state regulation, strategic management

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 74-81
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 74-81

УДК 336

ПУБЛІЧНА ДОВІРА В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Є. Андрущак, М. Лабунець, Н. Паламар

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

У статті розглянуті проблеми суспільної довіри до банківського сектору економіки. Визначено вплив макроекономічних показників на рівень довіри до банків. Запропоновано поділ чинників впливу на рівень довіри населення до банківських установ на три групи, а саме: загальнодержавні (рівень інфляції, валютний курс, програми підвищення рівня фінансової грамотності населення тощо), локальні (репутація, імідж, внутрішня політика банківської установи та інші), індивідуальні (компетентність, впевненість у собі, рішучість, відповідальність тощо).
Обґрунтовано, що у сучасному світі основою ефективності банківської системи є довіра до банків. Найголовніше для клієнтів – відповідність банківських продуктів та послуг потребам, зручність їх використання та ефективність (переваги, які пропонує банк) від взаємодії з банком як із партнером на ринку. Найголовніше дня банків – достатня кількість платоспроможних позичальників. Довіра є основною передумовою будь-якої фінансової операції, а отже, банківська система базується на довірі.
Ключові слова: суспільна довіра, індикатори рівня довіри до банків, чинники впливу на рівень довіри населення до банківських установ.

Вступ. Банківська система базується на довірі, рівень якої в сучасній Україні критично низький. Це не викликає жодних сумнівів, адже функціонування цієї системи, як і будь-якої економічної (і не тільки) системи базується на певних відносинах (між Національним банком, банками другого рівня, населенням тощо), а відносини, так чи інакше, повинні будуватися і будуються на взаємній довірі, яка дуже чутлива до зловживань та необдуманих дій. Важливо, що проведення банківських операцій передбачає наявність довіри з обох сторін: як довіра клієнта до банку, так і банку до клієнта. Ось чому складовою частиною економічних відносин в Україні виступає суспільна довіра до банківських установ, що є актуальною проблемою, яка вимагає свого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних індикаторів та чинників, що впливають на рівень довіри до банківської системи, а також напрямів та можливостей підвищення рівня довіри до вітчизняного банківського сектору зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми суспільної довіри до банків знайшли відображення в працях К. Базадзе, М-М. Барилюк, О. Васюренко, С. Дзюбик, В. Лагутін, О. Мельник, М. Мрочко, О. Петрик, А. Сомик, Ю.

© Є. Андрущак, М. Лабунець, Н. Паламар, 2018

Тихан та ін. Водночас посилення дослідження проблем довіри методами кількісного аналізу макрорівневих залежностей є надзвичайно актуальним.

Результати. Даний аналіз дозволяє нам спостерігати обернену лінійну залежність між обраними показниками. Отже, зі зростанням офіційного курсу гривні до долара відбувається зниження активів банків, що може бути пояснено спадом довіри населення до банківських установ через знецінення національної валюти і погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання відповідно. При зростанні абсолютного зовнішнього боргу знижуються активи банків, оскільки частина активів йде на покриття боргових зобов'язань, погіршується інвестиційний клімат у країні і відповідно, знижується кількість інвестиційних активів банку, знецінюються високоліквідні активи [1].

Зі зростанням рівня тіньової економіки стає більше неякісних активів у банківській системі, починається виведення активів з системи, а також відбувається зниження активів за рахунок відходу засобів у «тінь», падає довіра населення до банків через непрозорість самих структур [7]. Для підвищення рівня довіри до банківської системи потрібно покращити досліджувані макроекономічні показники.

Проблема довіри до банківських установ ставала предметом дослідження низки іноземних та вітчизняних дослідників. Зокрема, В. Беджет у своїй науковій праці «Грошовий ринок Англії» розглядає довіру як двосторонню рівність: з одного боку, банкіри повинні довіряти позичальникам, але з іншого - вкладники повинні повністю довіряти банкам. Таким чином, особливістю довіри до банківської системи є безпрецедентна довіра між суб'єктами фінансових відносин. Вона означає, що банкірам необхідно вживати всіх можливих заходів для збереження спокою та впевненості населення в банківських установах, оскільки панічні настрої економічних суб'єктів є однією з основних причин непередбачуваної втрати довіри до банківської системи.

Особливе місце проблема довіри займає у теорії нової інституційної економіки (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон). Дана концепція передбачає, що ситуація у економічному світі, як правило, складна та неоднозначна. У такому випадку вагомого значення набуває проблема невизначеності, яка виникає внаслідок неповноти інформації та її асиметричного розподілу. Тобто, зазвичай сторони, укладаючи ринкову угоду, не поспішають відкривати контрагентам всю інформацію, яка їм доступна. За таких обставин у більше інформованої сторони виникає «моральна спокуса» або «моральний ризик» скористатися своєю перевагою. Менше інформованій стороні доведеться здійснити додаткові трансакційні витрати (наприклад, на пошук додаткової інформації, розробку складніших контрактів і страхування угод). Проте з підвищенням рівня довіри в економічній системі, такі затрати будуть скорочуватись. У світі асиметричної інформації довіра виступає свого роду каталізатором економічної активності.

Відомий вітчизняний аналітик банківської сфери А. Хілько зазначає, що «…довіра – це основа капіталу, насамперед банківського. Передусім, довіра з боку клієнта банку пересічного громадянина. Довіру неможливо виміряти чи спрогнозувати, як плановий показник. Довіра не виникає від яскравої реклами, від промоакцій чи великих відсотків по депозитах. Довіру неможливо штучно стимулювати або викликати зовнішніми подразниками. Довіра до банку – це результат щоденної кропіткої праці, результат, який напрацьовується роками, десятиліттями. Це те, що ми маємо усвідомити та будувати навколо цього нашу банківську систему».

У другій половині 90-х років з'являється робота А.Селігмена «Проблема довіри». Він вважає, що наявність довіри – суттєва компонента всіх стійких суспільних систем, а проблема становлення довіри визначає специфіку сучасності. В якості початкового моменту формування системи суспільної довіри А. Селігмен розглядає довіру на первинному міжособистісному рівні, генералізація якого створює довіру до влади, уряду, суспільства в цілому. В той же час фактором підтримання суспільної довіри на достатньому рівні є «обов'язок виконання обіцянок». Значний внесок у розвиток теорії довіри роблять Б. Барбер, Я. Корнаі, Р. Шіллер, Дж. Акерлоф, Р. ля Порта.

М. Крупка наголошує, що зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківського сектору зумовлюють появу різноманітних загроз, які, зазвичай, мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківського сектору до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету громадян; недостатнього правового регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків. При цьому він вважає, що нестабільність фінансового стану значної кількості вітчизняних банків є чи не основною загрозою економічній безпеці банківського сектору України [4].

Довіра до банківської системи України за даними Інституту Геллапа становить всього 28% і є однією з найнижчих у світі. На рівень суспільної довіри впливають такі чинники як: офіційний курс гривні до долара США, обсяг зовнішнього державного боргу України, рівень інфляції, ВВП країни, рівень фінансової грамотності населення, репутація банку тощо.

За аналізований період було виявлено низку залежностей, а саме вплив макроекономічних показників на стан довіри до банківської системи. Значення цих показників наведені у табл.1.

Таблиця 1

Деякі макроекономічні показники, що впливають на рівень довіри до банківської системи

Роки	Рівень інфляції	Активи банків, млн. грн.	Рівень тіньової економіки, %	Державний зовнішній борг, млн. грн.	Офіційний курс гривні до долара США (за 100 од.), грн
2006	111,6	340179	29,8	49 506 000,00	505,00
2007	116,6	599396	28,81	53 488 000,00	505,00
2008	122,3	926086	31,1	86 023 000,00	770,00
2009	112,3	873450	39	135 926 000,00	800,12
2010	109,1	942084	38	181 813 000,00	794,00
2011	104,6	1054272	34	195 806 000,00	798,97
2012	99,8	1127179	34	208 919 000,00	799,30
2013	100,5	1277509	35	223 016 000,00	799,30
2014	124,9	1316718	43	486 027 000,00	1615,78
2015	143,3	1252570	40	826 270 000,00	2515,18
2016	112,4	1256299	35	980 185 000,00	2711,90
Середні значення за 2006-2016 рр.	114,3	996885,6	35,2	311 543 545,40	1146,70

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України

Проаналізувавши низку факторів (табл. 1, 2 і 3), важливих для оцінки банківської безпеки, за допомогою кореляційного аналізу на основі показника Фехнера була проаналізована зміна активів банків від абсолютної зміни офіційного курсу гривні до долара США, абсолютної зміни зовнішнього боргу та рівня тіньової економіки.

Таблиця 2

Адаптовані дані щодо макроекономічних показників, що впливають на рівень довіри до банківської системи

Роки	Інфляція наростаючим підсумком	Активи банків скориговані на інфляцію, млн. грн.	Абсолютні зміни офіційного курсу гривні до долара США (за 100 од.),грн.	Рівень тіньової економіки, %
2006	1,116	340179	-25,4	29,8
2007	1,301	514061,7496	0	28,81
2008	1,591	649420,9751	265	31,1
2009	1,787	545422,7961	30,12	39
2010	1,949	539212,7014	-6,12	38
2011	2,039	576887,958	4,97	34
2012	2,035	618018,0351	0,33	34
2013	2,045	696957,2923	0	35
2014	2,554	575138,6217	816,4817	43
2015	3,661	381799,6933	899,3983	40
2016	4,115	340691	196,72	35

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України

У таблиці 3 наведено проміжні дані, що використовуються для розрахунку коефіцієнтів кореляції Фехнера.

Таблиця 3

Знаки відхилень від середніх значень деяких макроекономічних показників, що впливають на рівень довіри до банківської системи

Роки	Активи банків, млн. грн.	Офіційний курс гривні до долара США (за 100 од.), грн	Рівень тіньової економіки, %	Державний зовнішній борг, млн. грн.
2006	-1	-1	-1	-1
2007	-1	-1	-1	-1
2008	1	1	-1	-1
2009	1	-1	1	1
2010	1	-1	1	-1
2011	1	-1	-1	-1
2012	1	-1	-1	-1
2013	1	-1	-1	-1
2014	1	1	1	1
2015	-1	1	1	1
2016	-1	-1	-1	-1

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України

Простежується обернена залежність між абсолютними змінами офіційного курсу гривні до долара та активами банків. На обсяги коштів клієнтів має значний вплив офіційний курс гривні до долара США (r = –0,6), адже при зростанні курсу гривні до долара США у населення зменшуються обсяги вільних коштів, тому і зменшується обсяги депозитів. Коефіцієнт кореляції Фехнера між активами банків та курсу гривні до долара США становить -0,6. Тобто існує обернена залежність між рівнем офіційного курсу гривні до долара США та обсягами активів банків.

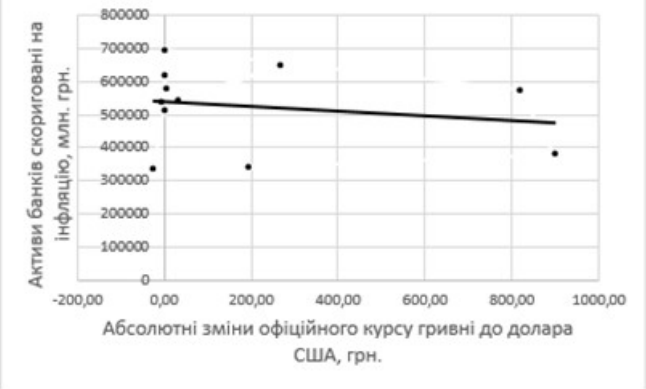

Рис 1. Залежність активів банків від зміни офіційного курсу гривні до долара США

Водночас було виявлено обернену залежність між змінами зовнішнього боргу та активами банків. Коефіцієнт кореляції Фехнера між цими показниками становить -0,6.

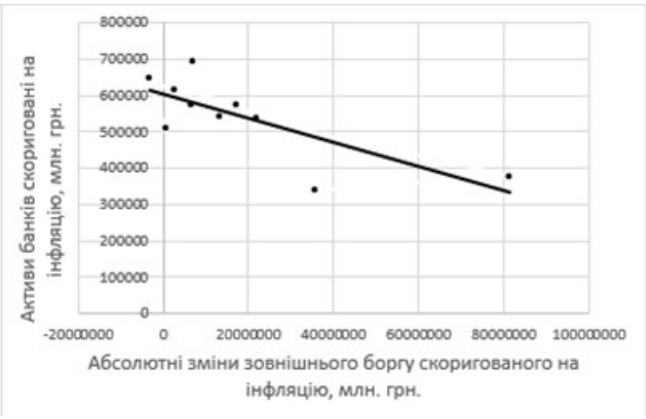

Рис 2. Залежність активів банків від зміни зовнішнього боргу

Одним із основний чинників впливу на активи банків є тіньова економіка. За розміром тіньової економіки Україна в рейтингу посідає третє місце. Для порівняння, у розвинених країнах показник тіньової економіки складає в середньому 7-12% ВВП, коли в Україні останніми роками – 35-40%. В Україні між обсягами активів банків та рівнем тіньової економіки існує обернений зв’язок. Коефіцієнт кореляції становить -0,4, що показує помірну обернену залежність.

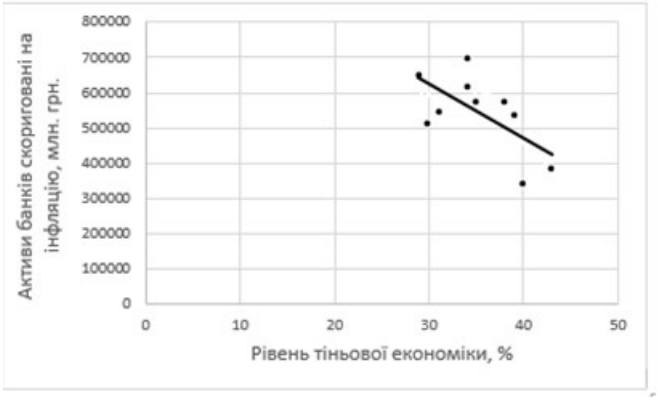

Рис 3. Залежність активів банків від зміни рівня тіньової економіки

Покращення боргової безпеки може статися за рахунок зменшення довгострокових позик і заміни їх на користь короткострокових, а також зростання експорту, що призведе до нарощення грошової маси у вигляді надходжень до бюджету. Зі зниженням зовнішнього боргу відбудеться зростання активів у банківській системі за рахунок покращення якісної структури самих активів і посилення інвестиційного клімату в країні, що у свою чергу, посилить довіру населення до банків. Зниження доларизації і диверсифікація валютного портфеля допоможе диверсифікувати активи не тільки в країні, але і суто в банківській системи. Девальвація національної валюти значно знижує рівень довіри до банківської системи, оскільки населення боїться вкладати кошти в банки і так само їх позичати через власну неплатоспроможність. Однією з найбільш суттєвих проблем у державі загалом є розвиток тіньового сектору. Для зниження тінізації економіки, у першу чергу, потрібно забезпечити ефективне адміністрування податків, а також посилити ринкове регулювання економіки та контроль за активами і їх походженням. Поки у банківській системі будуть існувати установи, чиї активи знаходяться в тіньовому секторі, довіра населення до самих установ не буде зростати.

Висновки. Таким чином, за результатами дослідження були визначені основні індикатори і чинники, що впливають на рівень довіри до банківської системи. Був проведений кореляційний аналіз, де за допомогою коефіцієнта кореляції Фехнера було визначено тісну обернену залежність між обраними макроекономічними показниками та активами банків.

Доведено, що в сучасних умовах вітчизняної економіки довіра до банківської системи є низькою, а такі макроекономічні чинники як: зміна зовнішнього боргу, зміна офіційного курсу гривні до долару та рівень тіньової економіки впливають на рівень довіри до банківської системи. Були визначені напрями і можливості посилення рівня довіри населення до банків завдяки покращенню цих показників і проведення якісної боргової та валютної політики, а також виведення активів і установ з тіньового сектору.

Чинники впливу на рівень довіри населення до банківських установ варто поділяти на три групи, а саме: загальнодержавні (рівень інфляції, валютний курс, програми підвищення рівня фінансової грамотності населення тощо), локальні

(репутація, імідж, внутрішня політика банківської установи та інші), індивідуальні (компетентність, впевненість у собі, рішучість, відповідальність тощо).

1. "Боргова політика України: щодо зростання ризику дефолту". Аналітична записка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/3023
2. Коваленко В. В. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія. Одеса: Атлант, 2015.
3. Козелецький П. С. Проблеми державного зовнішнього боргу України, його обслуговування та регулювання / П. С. Козелецький, А. В. Кравченко. // Економічний простір. – 2013. – №71. – С. 56–65.
4. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М.Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С.168-175. , с.170-171
5. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://minfin.com.ua/
6. Організаційно-економічний механізм забезпечення фінансової безпеки комерційного банку / М. Р. Барилюк // Бізнес Інформ. - 2016. - № 11. - С. 261-269. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_11_45
7. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

PUBLIC CONFIDENCE IN THE SYSTEM OF BANKS' FINANCIAL SECURITY

Ye. Andrushchak, M. Labunets, N. Palamar

Ivan Franko National University of Lviv,
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

The article deals with the problems of public confidence in the banking sector of the Ukrainian economy. The macroeconomic indicators' influence of on the level of confidence to banks is determined. The division of factors influencing the level of public confidence in banking institutions in three groups is proposed: national (inflation, exchange rate, programs for raising the level of financial literacy of the population, etc.), local (reputation, image, internal banking policy of the banking institution, etc.), individual (competence, self-confidence, determination, responsibility, etc.). The strategic directions of raising the confidence level of the population and business entities to the banking system of the country are systematized.

The population and business entities confidence level to the banking system is one of the determining factors in the security of banks any country. The confidence issue is especially recognized during the current global economic and financial crisis, when the need to maintain confidence in economic, financial and public institutions in the aspect of their ability to effectively perform their functions and interact with each other is extremely urgent. Security of the banking sector is considered as part of the financial security of the state. It should be noted that the banking system is the most important in the financial and credit system, therefore it can be argued that the security of banking institutions largely determines the financial security of the state as a whole. Confidence in banks is the basis of the banking system efficiency in the modern world. The most important thing for clients is

the relevance of banking products and services to the needs, the ease of use and efficiency (benefits that the bank offers) from interaction with the bank as a partner in the market. Most important for banks is a sufficient number of solvent borrowers. Confidence is a decisive factor in the relationship between banking institutions and consumers of banking services, which reflects the willingness of the population to take risks and invest in commercial banks and promote the development of banks and the replenishment of their assets.

Key words: public confidence, indicators of confidence to banks, factors of public confidence in banking institutions.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 82-89
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 82-89

УДК 336

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ОЦІНЦІ РИЗИКІВ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ

М. Крупка, Я. Книш, В. Процишин

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

Стаття присвячена оцінці взаємозв'язків міжбюджетних трансфертів, зовнішнього боргу і тіньової економіки та їх впливу на економіку України. Головним чинником, що досліджується, є зовнішня державна заборгованість та її характеристики в контексті забезпечення фінансової стабільності та економічного розвитку в Україні. На основі методу кореляційного аналізу з використанням коефіцієнта Фехнера в дослідженні встановлено закономірності формування боргової безпеки України, зокрема, зв'язки державного зовнішнього боргу та трансфертів до місцевих бюджетів, державного зовнішнього боргу та рівня тіньової економіки, а також трансфертів до місцевих бюджетів та рівня тіньової економіки.
Ключові слова: національна оцінка ризиків, тіньова економіка, трансферти до місцевих бюджетів, державний зовнішній борг.

Вступ. Однією із характерних особливостей національних економік є зовнішня заборгованість держав. На сьогоднішній день тяжко знайти країну, яка б здійснювала свою фінансову діяльність без запозичень. Нестача власних фінансових коштів, що потрібні для підтримки курсу національної валюти, покриття бюджетного дефіциту, виконання боргових зобов'язань, фінансування різноманітних проектів тощо, спонукає державу використовувати позики. Позитивним чинником для економічного зростання держави вони стають тоді, коли відбувається ефективне їх використання. З іншого боку, надмірне збільшення заборгованості може привести країну до порушення макроекономічної стабільності й навіть до фінансової кризи. Тому питання управління зовнішньою заборгованістю дуже важливе для України.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення розуміння такого економічного поняття як національна оцінка ризиків в контексті бюджетної та боргової безпеки держави, пошук шляхів удосконалення методології такої оцінки для поглиблення розуміння процесів тінізації економіки України в контексті фінансової політики держави й розроблення заходів для обмеження сумнівних фінансових операцій. Оскільки не усі ризики можна виміряти, а формування бази статистичних даних потребує тривалого часу, то виникає необхідність використання обмежених кількісних або ж і якісних даних у національній оцінці ризиків. Такі дані можуть, зокрема, міститись у науково-експертних і тематичних фахових висновках. У статті зроблено спробу виразити відповідну оцінку щодо низки важливих макрорівневих чинників відмивання коштів та інших сумнівних фінансових операцій в економіці України.

© М. Крупка, Я. Книш, В. Процишин, 2018

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження даної проблематики досить глибоко проведене у країнах з розвинутою ринковою економікою. Проте останнім часом з'явилась низка робіт як зарубіжних, так і вітчизняних науковців з проблем управління ризиками «тіньової» економіки. До таких науковців належать: О. Барановський, З. Варналій, І. Гаєвський, О. Глущенко, А. Чубенко та інші. Незважаючи на це, багато проблем щодо методології національної оцінки ризиків та високого показника рівня тінізації в умовах відкритої економіки України залишаються невирішеними.

Результати. Сучасний етап соціально-економічного розвитку України, який характеризується утвердженням ринкових відносин, потребує підвищення ролі держави в системі управління економікою, посилення боротьби з корупцією та правопорушеннями в економічній сфері. Водночас прагнення до постійного вдосконалення процесу державного управління передбачають необхідність наукового аналізу перетворень і розуміння тих організаційно-економічних механізмів, які держава використовує під час здійснення своїх головних функцій. Найважливішою в цьому відношенні є система фінансово-економічного контролю, яка має забезпечити рівновагу та збалансованість при функціонуванні суспільства.

Фінансово-економічна нестабільність останніх років сприяла поглибленню кризи державних фінансів та формуванню значного бюджетного дефіциту. Відтак, в умовах гострого дефіциту державних фінансових ресурсів вдосконалення управління ними та забезпечення ефективного і раціонального їх використання є надзвичайно актуальним питанням для України. У зв'язку з цим, об'єктивно набуває значущості проблема оцінки ризиків в системі державного управління з необхідністю розроблення наукових основ державного фінансового контролю і незалежного аудиту руху фінансових ресурсів [4].

Національна оцінка ризиків (НОР) спрямована на захист від відмивання коштів (ВК), фінансування тероризму (ФТ) та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, що є значними загрозами глобальній безпеці та цілісності фінансової системи. На національному рівні НОР є системою заходів, які здійснюються з метою визначення (виявлення) ризиків (загроз) легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, їх аналізу, оцінки та розроблення заходів, спрямованих на запобігання виникненню та/або зменшення негативних наслідків.

Оцінка ризиків є важливою основою для управління ними та побудови системних гарантій стабільності у країні. НОР є важливим кроком на шляху окреслення спільного бачення бази ризиків, а також розуміння того, які ризики мають бути враховані, пом’якшені, нівельовані та/або передані (переведені для вирішення на наднаціональний рівень) [1]. НОР сприяє виробленню рекомендацій та визначенню пріоритетів щодо посилення стійкості окремих видів економічної діяльності, секторів, підприємств, установ, організацій.

НОР передбачає встановлення рівня ймовірності відмивання коштів та фінансування тероризму з огляду на існуючі загрози (особа (група осіб), об’єкт або діяльність, здатні завдати шкоди, державі, суспільству, економіці) та вразливості (фактори, що створюють умови для виникнення загроз) системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (ПВК/ФТ), а саме шляхом: раннього виявлення загроз, пов’язаних з можливістю ВК та ФТ; достовірної оцінки можливості їх реалізації; встановлення вразливостей національної системи ПВК/ФТ до загроз; оцінки наслідків та масштабів реалізації загроз у зв’язку із ідентифікованими вразливостями національної системи ПВК/ФТ; своєчасного усунення або виправ-

лення вразливостей; запобігання негативним наслідкам прояву ризиків у сфері ПВК/ФТ; визначення пріоритетних напрямів діяльності національної системи ПВК/ФТ; прийняття рішень про найбільш ефективне використання ресурсів [5].

Перелік індикаторів для НОР залишається відкритим і потребує систематичного перегляду відповідно до змін соціально-економічних умов. Ми проаналізували перспективи використання у НОР низки показників, а саме: рівня тіньової економіки, державного зовнішнього боргу та трансфертів до місцевих бюджетів. Значення цих показників та індексу споживчих цін для коригування державного зовнішнього боргу та трансфертів до місцевих бюджетів на інфляцію наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Індикатори національної оцінки ризиків тінізації економіки в Україні

Роки	Державний зовнішній борг, млн грн	Трансферти до місцевих бюджетів, млн грн	Рівень тіньової економіки, % до офіційного ВВП	Індекс споживчих цін
2006	49 506,00	34 150,30	29,80	111,60
2007	53 488,00	44 655,00	28,81	116,60
2008	86 023,00	63 583,00	31,10	122,30
2009	135 926,00	63 524,00	39,00	112,30
2010	181 813,00	78 881,00	38,00	109,10
2011	195 806,00	94 875,00	34,00	104,60
2012	208 919,00	124 459,60	34,00	99,80
2013	223 016,00	115 848,30	35,00	100,50
2014	486 027,00	130 600,90	43,00	124,90
2015	826 270,00	173 980,00	40,00	143,30
2016	980 185,00	195 395,00	35,00	112,40
2017	1 080 310,00	265 633,00	32,00	113,70
Середні значення за 2006-2017 рр.	405253,00	121902,74	34,98	114,26

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України

Так, проаналізувавши низку факторів (табл. 1, 2 і 3), важливих для національної оцінки ризиків, з допомогою кореляційного аналізу на основі показника Фехнера, ми виявили зв'язки рівня тіньової економіки України з державним зовнішнім боргом та трансфертами до місцевих бюджетів.

Таблиця 2

Адаптовані дані щодо трансфертів до місцевих бюджетів України

Роки	Інфляція наростаючим підсумком	Трансферти до місцевих бюджетів скориговані на інфляцію, млн грн	Зміни трансфертів до місцевих бюджетів скоригованих на інфляцію, млн грн	Державний зовнішній борг скоригований на інфляцію, млн грн	Зміни державного зовнішнього боргу скоригованого на інфляцію, млн грн
2006	1,116	30 600,63	-	44 360 215,05	-
2007	1,301	34 316,84	3 716,22	41 104 901,73	-3 255 313,33
2008	1,591	39 953,22	5 636,38	54 053 694,43	12 948 792,70

2009	1,787	35 544,21	-4 409,01	76 056 017,08	22 002 322,66
2010	1,950	40 455,60	4 911,39	93 246 217,54	17 190 200,46
2011	2,040	46 518,57	6 062,97	96 006 492,20	2 760 274,66
2012	2,035	61 146,62	14 628,05	102 641 266,85	6 634 774,64
2013	2,046	56 632,75	-4 513,87	109 021 970,06	6 380 703,21
2014	2,555	51 116,57	-5 516,18	190 228 665,49	81 206 695,43
2015	3,661	47 519,15	-3 597,42	225 679 109,53	35 450 444,04
2016	4,115	47 480,63	-38,52	238 183 194,46	12 504 084,94
2017	4,679	56 770,75	9 290,12	230 882 488,68	-7 300 705,79
Середні значення за 2007-2017 рр	-	45 671,30	2 379,10	125 122 019,42	16 956 570,33

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України

В таблиці 3 наведено проміжні дані, які використовуються для розрахунку коефіцієнтів кореляції Фехнера.

Таблиця 3

Знаки відхилень від середніх значень деяких факторів національної оцінки ризиків тінізації економіки в Україні

Роки	Зміни зовнішнього державного боргу скоригованого на інфляцію, млн грн	Рівень тіньової економіки, %	Зміни трансфертів до місцевих бюджетів, скоригованих на інфляцію, млн грн
2007	-1	-1	1
2008	-1	-1	1
2009	1	1	-1
2010	1	1	1
2011	-1	-1	1
2012	-1	-1	1
2013	-1	-1	-1
2014	1	1	-1
2015	1	1	-1
2016	-1	-1	-1
2017	-1	-1	1

Побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України

В Україні простежується обернена залежність між рівнем тіньової економіки та зміною трансфертів до місцевих бюджетів. Коефіцієнт кореляції Фехнера для цієї залежності становить -0,4. Це доволі зрозуміло, адже важливим фактором зменшення рівня тінізації економіки є фінансова децентралізація та передача більшої кількості коштів в управління місцевим громадам (рис. 1).

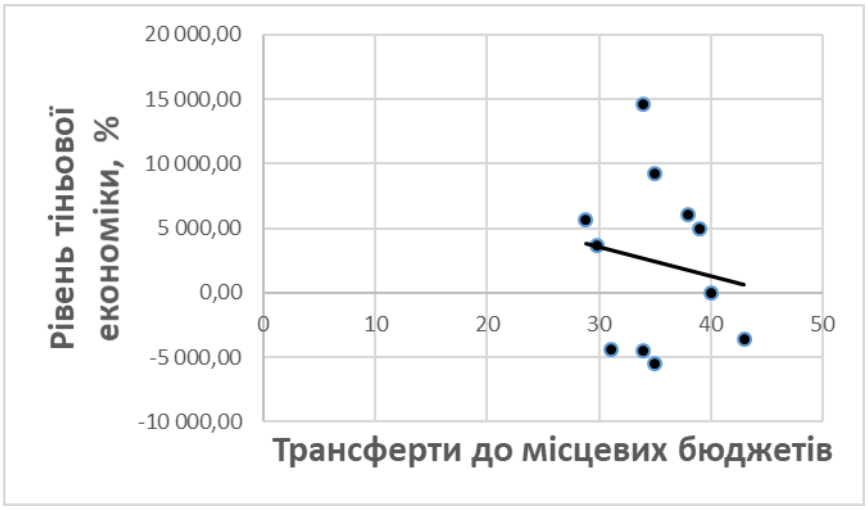

Рис. 1. Зв'язок рівня тіньової економіки та трансфертів до місцевих бюджетів за період 2006-2017 рр.

Водночас у дослідженні ми виявили значний прямий вплив державного зовнішнього боргу на рівень тіньової економіки (рис. 2).

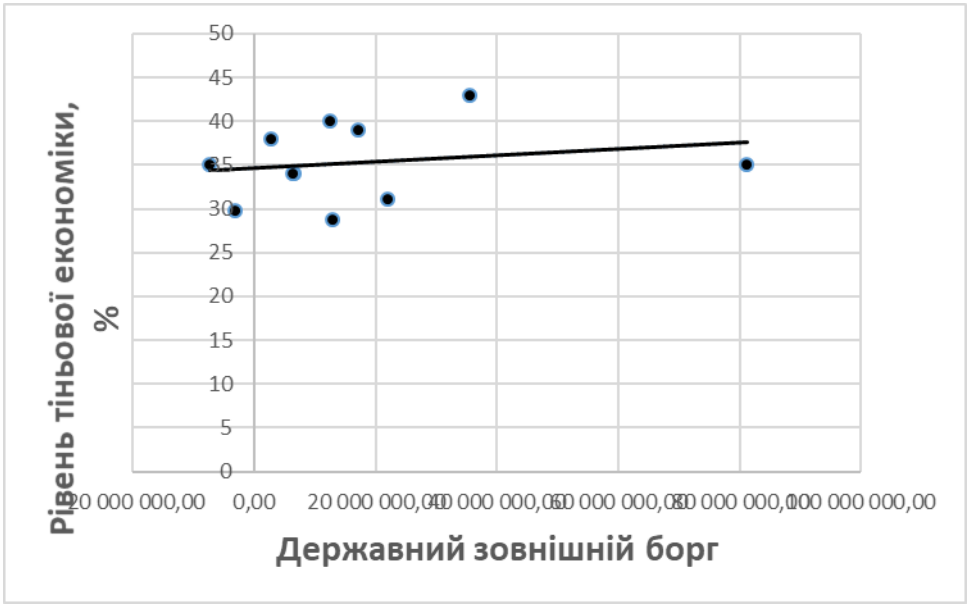

Рис. 2. Зв'язок рівня тіньової економіки та державного зовнішнього боргу за період 2006–2017 рр.

Залежність тіньової економіки від державного зовнішнього боргу є прямою з коефіцієнтом Фехнера на рівні 1. Зростання рівня тіньової економіки, значною мірою, залежить від суми державного зовнішнього боргу. Тобто, велика кількість

господарських операцій, що відбуваються в тіньовому секторі, є прямим наслідком боргу держави перед іноземними суб'єктами. Поясненням цього в Україні може бути нетранспаретність державних видатків, що фінансуються за рахунок запозичень уряду.

Окрім цього, виявлено значний зв'язок між зміною трансфертів до місцевих бюджетів, скоригованих на інфляцію, та зміною зовнішнього державного боргу, скоригованого на інфляцію (рис.3). Коефіцієнт кореляції Фехнера цієї залежності становить -0,45.

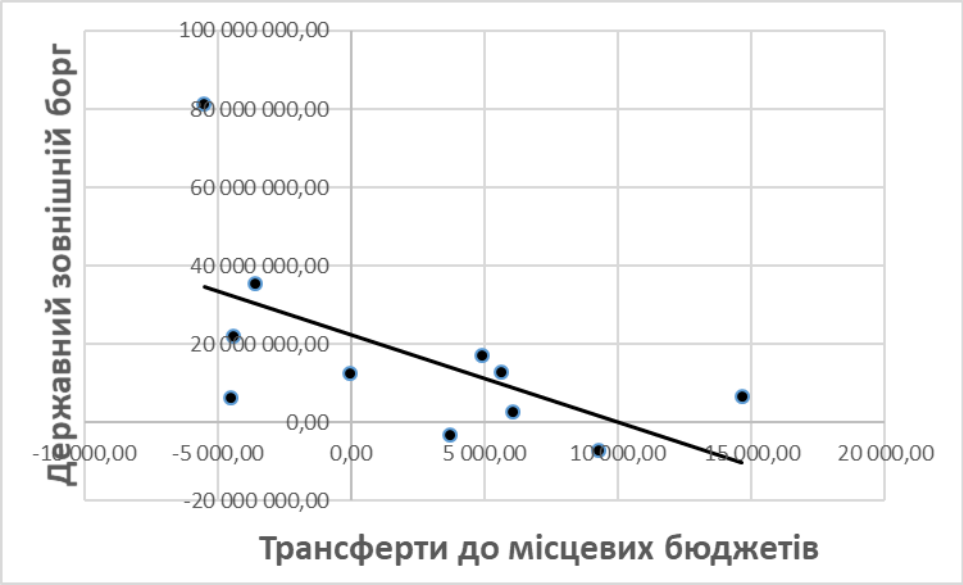

Рис. 3. Зв'язок державного зовнішнього боргу та трансфертів до місцевих бюджетів за період 2006–2017 рр.

Важливо підкреслити, що зі зростанням державного зовнішнього боргу спостерігається тенденція до зменшення рівня трансфертів до місцевих бюджетів. Збільшення боргу веде до зниження трансфертів до місцевих бюджетів через необхідність погашення державних зобов'язань в майбутньому.

Висновки. Національна оцінка ризиків передбачає поєднання використання об'єктивних кількісних статистичних даних і суб'єктивних експертних оцінок. Тлумачення статистичних даних потребує проведення відповідного факторного аналізу та змістового осмислення його результатів. На наш погляд, державний зовнішній борг прямо впливає на рівень тіньової економіки. Поясненням цього може бути непрозорий характер видатків з державного бюджету, що фінансуються за рахунок запозичень. Зростання трансфертів до місцевих бюджетів супроводжується зменшенням рівня тінізації економіки України, оскільки кошти на місцях піддаються більшому контролю та використовуються і більшій кількості прозорих господарських операцій. Відповідні орієнтири проведеного дослідження варто урахувати у заходах щодо вдосконалення системи фінансового контролю в Україні.

1. Звіт про проведення національної оцінки ризиків, 25 листопада 2016, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161125/zvit_ukr.pdf
2. Постанова КМУ та НБУ «Про затвердження Порядку проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму і оприлюднення її результатів» від 16.09.2015 р. № 717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/717-2015-%D0%BF
3. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України, 14 жовтня 2014р. № 1702-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18
4. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2017/02/zvit_nor.pdf
5. Guidance on AML/CFT-related data and statistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/AML-CFT-related-data-and-statistics.pdf

PUBLIC FINANCES' PROBLEMS IN THE NATIONAL RISK ASSESSMENT OF MONEY LAUNDERING

M. Krupka, Ya. Knysh, V. Protsyshyn

Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

The article is devoted to the assessment of the interconnection of intergovernmental transfers, external debt and the shadow economy level and their impact on the Ukrainian economy. The analysis conducted based on the data over the past 10 years will reveal certain interconnections and trends in the field of state and local finances, external borrowings of the state, as well as their influence on the state of the Ukraine shadow economy and the corresponding processes of its development. Corresponding relationships have been investigated using the Fechner correlation coefficient, which can be applied to statistical variables that do not have a normal distribution law. It has been found that the statistical indicators relevant for this study are not predominantly of the normal distribution law. It is indicated on the important role of budgetary relations in the shadowing of the national economy of Ukraine. From the standpoint of economic freedom and decentralization, the lack of a direct link between transfers to local budgets and the level of the shadow economy in Ukraine is underlined. Rather, the corresponding relation can be characterized as inverse. Instead, it is revealed that the growth of Ukraine's external debt is a significant factor in the shadowing of its economy. This may indicate the movement of borrowed funds into the shadow economy through state expenditures. That is, in Ukraine, the nature of public spending is a more important factor in the level of shadow economy than the decentralization process. Decreasing the shadowing of the economy may be due not so much to the work of the controlling bodies, but to the increase of the level of confidence of taxpayers to the state because of transfer to management of more state funds to the local level. The results of the study may contribute to a more accurate suspicious financial transactions analysis by the Ukraine financial intelligence unit. The article's

authors are guided by the methodological developments of international organizations and the State Financial Monitoring Service of Ukraine.

Key words: national risk assessment, shadow economy, transfers to local budgets, public external debt.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 90-101
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 90-101

УДК 336.2

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ю. Раделицький[1], А. Пелехатий[1], О. Квасній[2]

[1]Львівський національний університет імені Івана Франка
[2]Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

В науковій статті запропоновано методологію діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів. Під діагностикою рівня бюджетної децентралізації регіону визначене аналітичне дослідження, яке передбачає кількісне та якісне оцінювання впливу децентралізаційних змін на бюджетне забезпечення регіону, спрямоване на визначення тенденцій розвитку місцевих бюджетів, проблем та переваг, які виникли в результаті децентралізації, та резервів нарощення бюджетної спроможності регіону. Розроблено методику діагностики рівня бюджетної децентралізації регіону. Критерієм проведення оцінювання обрано методику побудови інтегральних показників. Об'єктами дослідження визначено місцеві бюджети України в розрізі регіонів, які є своєрідними індикаторами рівня соціально-економічного розвитку територій. Часові рамки аналізу складають період 2013-2017 рр., що дозволило порівняти рівень бюджетної децентралізації регіонів до та після початку реформування місцевого самоврядування та передачі повноважень і фінансових ресурсів на місця. В результаті розрахунків та їх аналізу встановлено: зниження інтегральних індексів, що свідчить про зростання рівня залежності місцевих бюджетів регіонів від фінансових ресурсів, які надаються з державного бюджету; недосягнення забезпечення відповідного рівня спроможності адміністративно-територіальних одиниць в результаті незавершеності процесу формування об'єднаних територіальних громад, районів. Обгрунтовано, що зміна підходів до міжбюджетного вирівнювання в умовах процесу реформування стала основною причиною росту диференціації регіонів за показником бюджетної забезпеченості.

Ключові слова: методологія діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів, інтегральний показник, децентралізації, доходи, видатки, міжбюджетні трансферти,місцеві бюджети.

Постановка проблеми. Згідно оцінок експертів та науковців, на низьку ефективність місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій впливають негативні чинники в сфері нормативно-правового регулювання, відсутність чітко визначеного розподілу повноважень між різними рівнями влади, високий рівень централізації фінансового ресурсу та нестабільність джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів тощо. Саме для вирішення

© Ю. Раделицький, А. Пелехатий, О. Квасній, 2018

зазначених проблем в Україні проводиться реформування місцевого самоврядування в напрямку фінансової та адміністративної децентралізації. Зазначене обумовлює необхідність об'єктивної оцінки процесів, які відбуваються в сфері державного управління та організації державних фінансів та розробки науково обґрунтованого інструментарію до оцінки рівня бюджетної децентралізації в Україні як передумови подолання проблем у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів та територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критичний аналіз праць науковців в сфері визначення методик оцінювання формування та виконання місцевих бюджетів, їх ролі у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій дозволяє акцентувати увагу на перевагах використання таких методик та результатах, які можна отримати. Для прикладу, Н. В. Апатовим запропоновано модель оцінювання ефективності місцевих бюджетів, яка побудована на основі визначення фінансової продуктивності бюджету, його соціально-економічній ефективності та визначення рівня збалансованості власних доходів місцевих бюджетів [1]. Цього напрямку дотримуються також І.М. Вахович та І.М. Камінська у визначенні інтегрального індексу фінансової спроможності бюджету, ґрунтуючись на розрахунку та аналізі фінансової достатності, дієздатності та стійкості усіх економічних суб'єктів регіону [2].

На окрему увагу заслуговує проведення оцінки бюджетної децентралізації групою науковців під керівництвом І. Луніної [4], якими визначено низку коефіцієнтів для розгляду зміни показників місцевих бюджетів в контексті реформування місцевого самоврядування та фінансової децентралізації. М. Кульчицький також пропонує свій методологічний підхід до оцінки ефективності міжбюджетних відносин в економічній системі, який ґрунтується на побудові багатофакторної моделі ефективності системи міжбюджетних відносин [3].

Таким чином, можна акцентувати увагу на тому, що хоча напрацювання в сфері оцінювання рівня бюджетної децентралізації та розвитку місцевих бюджетів існують, а запропоновані індикатори можуть інформувати про певні аспекти, проблема аналізу впливу децентралізаційних процесів на розвиток місцевого самоврядування як цілісного явища залишається невирішеною і потребує єдиної методики для її опрацювання.

Постановка цілі. Метою діагностики рівня бюджетної децентралізації регіону є визначення рівня бюджетної децентралізації регіону, виявлення сильних та слабких сторін бюджетного забезпечення регіону, ризиків та резервів нарощення бюджетної спроможності для подолання проблем неспроможності органів місцевого самоврядування до ефективного виконання покладених функцій та покращення регіональної економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу. Методологію діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів доцільно розглядати з позиції визначення сукупності прийомів дослідження та методичних підходів, які застосовують з метою забезпечення ефективного оцінювання впливу реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на розвиток місцевих бюджетів та фінансове забезпечення розвитку територіальних громад, а також дослідження наслідків таких змін, причин низької спроможності органів місцевого самоврядування, ризиків бюджетної децентралізації.

Пропонуючи методологічний підхід до діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів, першочергово доцільно визначитися зі змістом поняття

«діагностика рівня бюджетної децентралізації регіону». Під діагностикою рівня бюджетної децентралізації регіону слід розуміти аналітичне дослідження, яке передбачає кількісне та якісне оцінювання впливу децентралізаційних змін на бюджетне забезпечення регіону, спрямоване на визначення тенденцій розвитку місцевих бюджетів, проблем та переваг, які виникли в результаті децентралізації, та резервів нарощення бюджетної спроможності регіону (рис. 1).

Для досягнення вищезазначеної мети слід забезпечити виконання таких завдань:

- дослідити рівень бюджетної децентралізації регіону в контексті визначення бюджетної децентралізації за доходами, видатками та фінансової стійкості місцевих бюджетів за трансфертами в умовах реформування системи місцевого самоврядування;
- обґрунтувати основні проблеми та диспропорції розвитку місцевих бюджетів регіонів, виявити основні тенденції у розвитку місцевих бюджетів в результаті децентралізації;
- виразити в кількісному вимірі основні проблеми регіону;
- обґрунтувати закономірності впливу бюджетної децентралізації на розвиток та фінансову забезпеченість регіонів.

Як і будь-яке аналітичне дослідження, діагностика рівня бюджетної децентралізації регіону має ґрунтуватися на конкретних методах, підходах і принципах.

Основними принципами діагностики рівня бюджетної децентралізації регіону визначено:

- системність та комплексність – полягають у максимальній охоплюваності об’єктів діагностування, зокрема, дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів, а також надання та руху міжбюджетних трансфертів;
- цільова спрямованість – полягає у проведенні діагностики на основі конкретних цілей та відповідно до визначених завдань, тобто таке дослідження має проводитися з метою одержання конкретних результатів та рекомендацій для подолання визначених ризиків;
- простота методики – передбачає застосування максимально простої методики для уникнення непрозорості;
- об’єктивність – передбачає проведення незалежного та неупередженого дослідження;
- доступність і достовірність вхідної інформації;
- відносний характер оцінювання – результати аналітичного дослідження не характеризуються реальним змістом, а використовуються з метою їх порівняння між собою та певним еталонним значенням;
- однозначність та конкретика отриманих результатів.

Критерієм проведення оцінювання обрано методику побудови інтегральних показників. Дана методика охоплює низку етапів (рис. 2).

Об’єктами дослідження визначено місцеві бюджети України в розрізі регіонів, які є своєрідними індикаторами рівня соціально-економічного розвитку територій.

Часові рамки аналізу складають період 2013-2017 рр., що дозволить порівняти рівень бюджетної децентралізації регіонів до та після початку реформування місцевого самоврядування та передачі повноважень і фінансових ресурсів на місця.

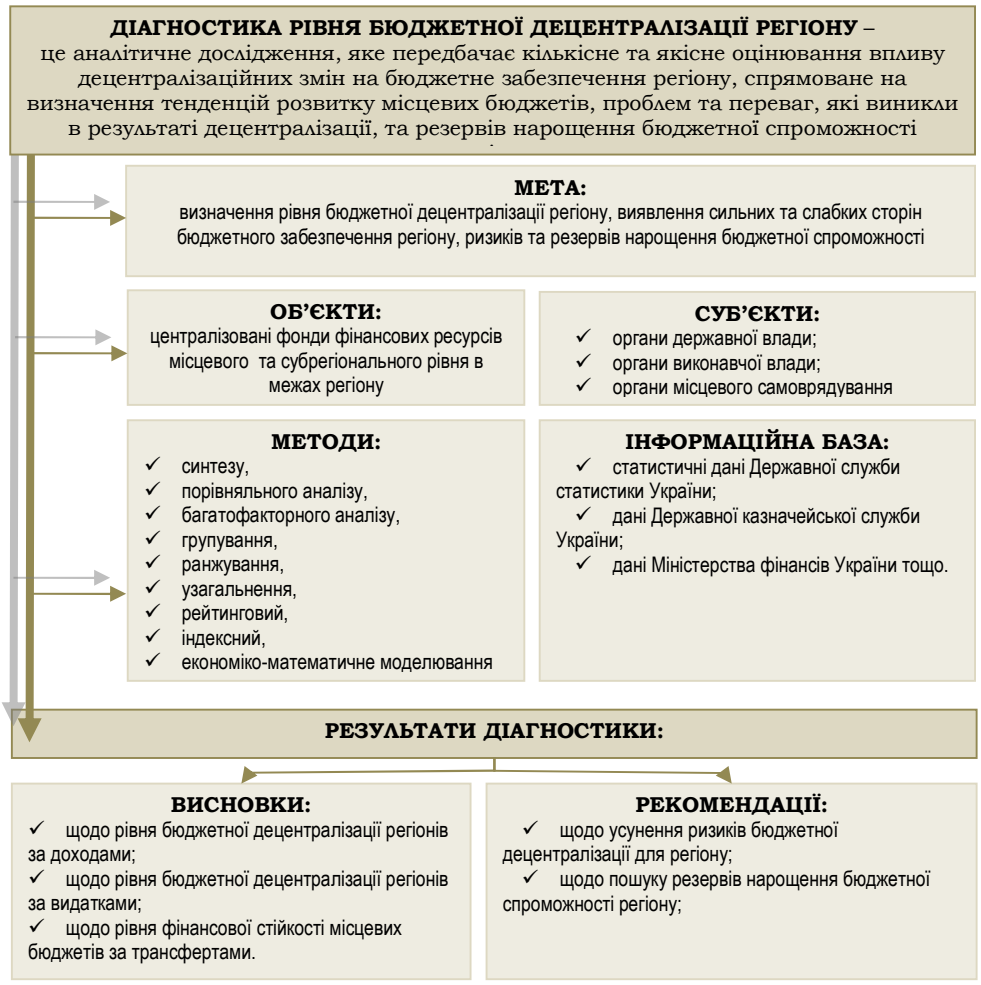

Рис. 1. Методологічні основи діагностики рівня бюджетної децентралізації регіону

Джерело: розробка автора

В контексті дослідження першочергово доцільно провести діагностику рівня бюджетної децентралізації регіонів за доходами, що дозволить виявити рівень бюджетного забезпечення регіону, його достатність та особливості формування доходів місцевих бюджетів. Окрім цього, інтегральний індекс дасть змогу визначити можливості органів місцевого самоврядування до самостійного фінансування потреб населення регіону і нарощення ендогенного економічного потенціалу (рис. 3).

Передові позиції в питанні децентралізації місцевих бюджетів регіонів за доходами стабільно займають Дніпропетровська та Київська області. До перших п'яти областей в рейтингу у 2017 році входили також Київська, Одеська та Харківська.

Слід зауважити, що впродовж аналізованого періоду до передових в питанні децентралізації місцевих бюджетів за доходами входили економічно розвинені

регіони України (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Одеська, Харктівська області та м. Київ). До аутсайдерів – Тернопільська, Волинська, Чернівецька, Херсонська області. Такі результати прямо вказують на існуванні залежності рівня соціально-економічного розвитку регіону та бюджетного забезпечення.

ЕТАП 1. СИСТЕМАТИКА ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ ЗА КАТЕГОРІЯМИ:

РІВЕНЬ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЗА ДОХОДАМИ	*Коефіцієнт децентралізації доходів* *Коефіцієнт децентралізації податкових доходів* *Коефіцієнт бюджетної результативності* *Коефіцієнт податкової самостійності* *Коефіцієнт децентралізації доходів місцевих бюджетів за ВРП* *Темп росту доходів місцевих бюджетів на одну особу*
РІВЕНЬ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЗА ВИДАТКАМИ	*Коефіцієнт бюджетного покриття* *Коефіцієнт виконання бюджетних повноважень* *Коефіцієнт бюджетної результативності за видатками* *Частка видатків місцевих бюджетів у ВРП регіону* *Темп росту видатків місцевих бюджетів на одну особу* *Коефіцієнт інвестиційної спрямованості бюджетних видатків*
РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ТРАНСФЕРТАМИ	*Коефіцієнт бюджетної залежності* *Коефіцієнт бюджетної результативності трансфертів* *Коефіцієнт дотаційної залежності* *Частка субвенцій в складі видатків місцевих бюджетів* *Відношення трансферту, що передається з місцевого у державний бюджет, до трансферту, що передається з державного до місцевого бюджету*

ЕТАП 2. РОЗПОДІЛ ПОКАЗНИКІВ НА СТИМУЛЯТОРИ ТА ДЕСТИМУЛЯТОРИ

ЕТАП 3. ПРОВЕДЕННЯ НОРМАЛІЗАЦІЇ ПОКАЗНИКІВ

$$a_y^c = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij}}$$

$$a_y^d = \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij}}$$

a_j^c, a_j^d - стандартизовані індикатор-стимулятор та індикатор-дестимулятор;

x_{ij}- фактичне значення *i*-того індикатора *j*-ої адміністративно-територіальної одиниці;

$\max(x_{ij})/\min(x_{ij})$– максимальне/мінімальне значення індикатора;

i = 1..., *n* – індикатори, на основі яких проводиться дослідження;

j = 1…, *m* – адміністративно-територіальні одиниці, що досліджуються.

ЕТАП 4. РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ПО КОЖНІЙ КАТЕГОРІЇ

$$I_{xyz} = \frac{\sum a_{nj}}{n}$$

ЕТАП 5. РАНЖУВАННЯ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ БЮДЖЕТНОЇ

Рис. 2. Методика оцінки рівня бюджетної децентралізації регіонів

Джерело: розробка автора

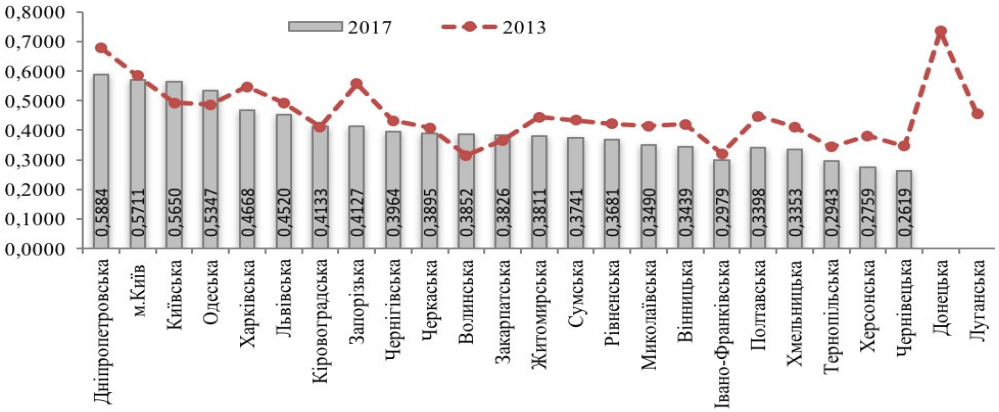

Рис. 3. Динаміка інтегрального індексу рівня бюджетної децентралізації регіонів України за доходами у 2013 та 2017 рр.*

**Розрахунок значення індексу по Донецькій та Луганській областях у 2017 р. не представлений як такий, що характеризується ризиком інформаційних перекосів*

Джерело: розрахунки автора

Якщо звернути увагу на питання зміни рівня бюджетної децентралізації регіонів України у період до реформування місцевого самоврядування та адміністративно-фінансової децентралізації (2013 р.) та період завершення першого етапу реформ (2017 р.), можна акцентувати на тому, що по більшості областей практично не відбулося змін в напрямку зростання значень інтегральних індексів рівня бюджетної децентралізації регіонів.

Зростанням значення індексу у 2017 році у порівнянні з 2013 роком характеризувалися п'ять регіонів – Київська (0,0729 п.), Волинська (0,0713 п.), Одеська (0,0475 п.), Закарпатська (0,0168 п.) та Кіровоградська (0,0020 п.). Всі інші області можна охарактеризувати як такі, рівень бюджетної децентралізації за доходами яких знизився у 2017 році в порівнянні з 2013 роком. Макисмальним зниженням характеризуються Запорізька (0,1441 п.), Полтавська (0,1077 п.), Херсонська (0,1055 п.) області.

В контексті заявлених з початком реформи місцевого самоврядування завдань щодо збільшення спроможності місцевих бюджетів за рахунок адміністративно-фінансової децентралізації такі результати визначеного індексу рівня бюджетної децентралізації за доходами свідчать про їх невиконання.

Відтак, аналіз діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів за доходами дозволив констатувати відсутність зрушень в напрямку перерозподілу фінансових ресурсів на користь місцевих бюджетів. В результаті реформування місцевого самоврядування відбувся перерозподіл повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування та зміна правил зарахування податкових платежів до бюджетів різних рівнів.

Основним аспектом проведення децентралізації в Україні визначено спроможність органів місцевого самоврядування до акумулювання фінансових ресурсів та ефективного використання фінансово-економічного потенціалу громади. В цьому контексті основним напрямком є стимулювання економічного розвитку громади та

підприємництва на її території. Відтак вирішення цього питання вимагає переорієнтації органів місцевго самоврядування з користувачів бюджетних коштів на осередок їх акумуляції. Тому в результаті завершення першого етапу реформування реального зростання дохідної бази місцевих бюджетів не відбулося. Зростання дохідної частини місцевих бюджетів напряму пов'язане з забезпечення спроможності громади за рахунок власних фінансових ресурсів, що не може бути вирішеним в усіх регіонах у короткострокових термінах.

Вагомим критерієм діагностики рівня бюджетної децентралізації регіонів в Україні є аналіз рівня бюджетної децентралізації регіонів за видатками, що дозволяє визначити особливості перерозподілу повноважень на різних рівнях управління та оснвні аспекти спрямування видатків з місцевих бюджетів.

Результати проведених розрахунків коефіцієнтів у аналізований період та визначення індексу з відповідним ранжуванням регіонів наведено на рис. 4.

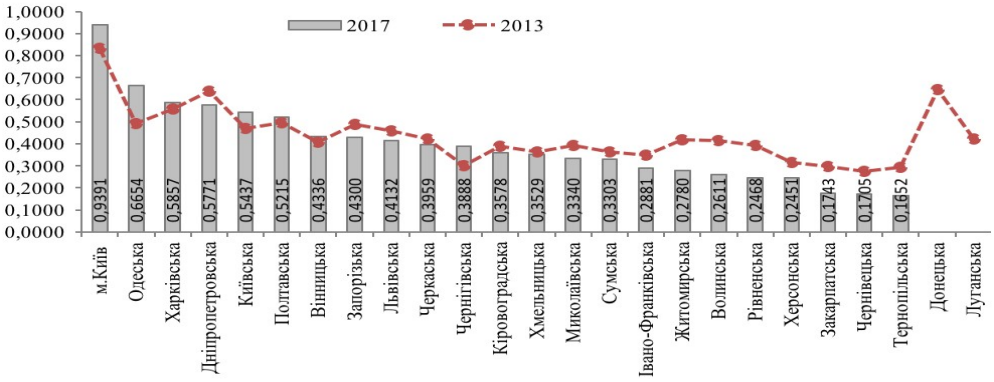

Рис. 4. Динаміка інтегрального індексу бюджетної децентралізації регіонів України за видатками у 2013 та 2017 рр.

Джерело: розрахунки автора

Проведені розрахунки дозволили констатувати стабільно передові позиції в рейтингу бюджетної децентралізації за видатками економічно розвинених регіонів України (Одеської (0,6654), Харківської (0,5857), Дніпропетровської (0,6706) та Київської (0,5437) областей) з постійним лідером м. Києвом (0,9391). Такий результат вже по другому інтегральному індексу свідчить про існування залежності рівня бюджетної забезпеченості регіону від його соціально-економічного розвитку. Це доводить також перелік регіонів, останніх в рейтингу (Тернопільська (0,1652), Чернівецька (0,1705), Закарпатська (0,1743) області).

При порівнянні інтегрального індексу бюджетної децентралізації регіонів за видатками у період до реформування місцевого самоврядування (2013 р.) та після його початку (2017 р.) можна зауважити його падіння на 0,0720 п.

Зростання у 2017 році в порівнянні з 2013 р. характеризувалися Одеська область (0,1721 п.), м. Київ (0,1058 п.), Чернігівська (0,0865 п.), Київська (0,0726 п.), Вінницька (0,0267 п.) та Полтавська (0,0263 п.) області. Натомість ¾ регіонів – падінням даного показника.

Діагностика рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів за трансфертами дозволить визначити ступінь залежності місцевих бюджетів від фінансування з

державного бюджету. Оскільки основною умовою децентралізації заявлено досягнення спроможності адміністративно-територіальних формувань та їх самостійність, питання зміни ролі міжбюджетних трансфертів в умовах реформи місцевого самоврядування особливо актуальне.

Результати проведених розрахунків коефіцієнтів у аналізований період та визначення індексу з відповідним ранжуванням регіонів наведено на рис. 5.

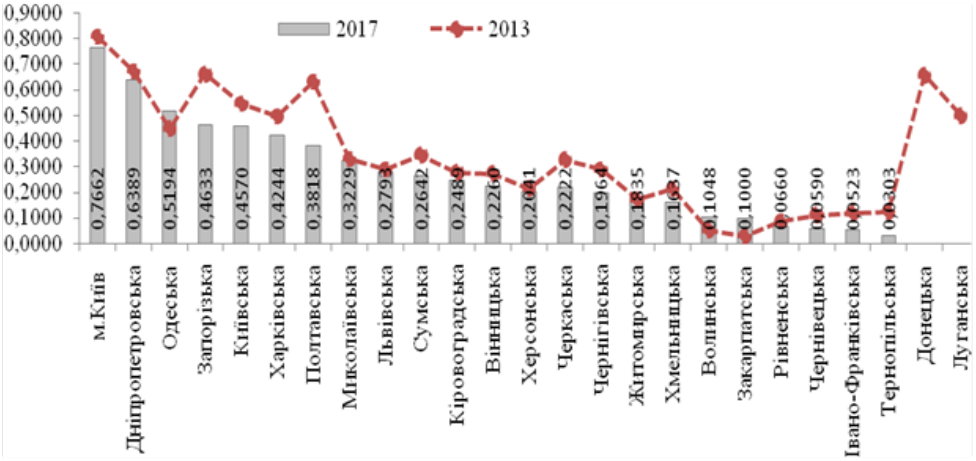

Рис. 5. Динаміка інтегрального індексу рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів регіонів за трансфертами у 2013 та 2017 рр.

Джерело: розрахунки автора

Порівняння результаті обчислення інтегрального індексу у 2013 та 2017 році засвідчив погіршення рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів по регіонах. З 25 регіонів лише п'ять характеризуються зростанням показника: Закарпатська (0,0703 п.), Одеська (0,0700 п.), Івано-Франківська (0,0666 п.), Волинська (0,0510 п.) та Житомирська (0,0107 п.). Найбільше зниження відбулося по бюджетах Полтавської (0,2499 п.), Запорізької (0,1979 п.) та Черкаської (0,1056 п.).

Відтак можна констатувати суттєві зміни складу та структури міжбюджетних трансфертів, направлених до місцевих бюджетів, які пов'язані зі зміною системи міжбюджетного вирівнювання та запровадженням горизонтального вирівнювання податкоспроможності, а також перерозподілом повноважень між різними рівнями управління та умовами їх фінансового забезпечення.

За проведеними розрахунками здійснюється групування регіонів України, яке передбачає поділ на три групи за кожною категорією (табл. 1). За рівнем бюджетної децентралізації за доходами у 2013 році високим рівнем децентралізації характеризувалися Дніпропетровська та Донецька області. Значення інтегрального індексу рівня бюджетної децентралізації за доходами цих регіонів перевищувало 0,5951. Середнім рівне бюджетної децентралізації відзначалися м. Київ, Запорізька, Луганська, Львівська, Одеська та Харківська області (інтегральний показник по цих регіонах в межах 0,4545-0,5951). 64% регіонів України – це регіони з низьким рівнем бюджетної децентралізації за доходами. У 2017 році ситуація покращилася. Високим рівнем характеризувалися Дніпропетровська, Одеська області та м.Київ (інтегральний індекс

вище 0,4795). Середнім – Запорізька, Львівська, Харківська, а Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Сумська, Черкаська та Чернігівська покращили свої показники до значення вищого 0,3707. Зменшилася кількість областей з низьким рівнем бюджетної децентралізації за доходами. Їх частка становить 39%.

За показником бюджетної децентралізації за видатками стабільно високим рівнем характеризується лише м. Київ (інтегральний індекс вищий 0,6470 у 2013 році та 0,6811 у 2017 році). Значенню індексу в межах 0,4606-0,6470 відповідали сім областей у 2013 році і 2017 році, серед них: Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Харківська, а також у 2017 році – Вінницька. У 2013 році до даного переліку віднесено також Донецьку область, проте в умовах воєнного конфлікту на Донбасі, розрахунок інтегральних індексів по Донецькій та Луанській областях не проводилося у 2014-2017 рр. через можливі інформаційні перекоси.

Таблиця 1

Групування регіонів України за інтегральними індексами у 2013 та 2017 рр.

Рівень бюджетної децентралізації регіону	Рівень бюджетної децентралізації за доходами		Рівень бюджетної децентралізації за видатками		Рівень фінансової стійкості за трансфертами	
	Рівень	Регіони	Рівень	Регіони	Рівень	Регіони
2013						
високий	0,5951 - 0,7351	Дніпропетровська, Донецька	0,6470-0,8333	м. Київ	0,5477-0,8067	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська, м. Київ
середній	0,4545 - 0,5951	Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Харківська, м. Київ	0,4606-0,6470	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Харківська	0,2887-0,5477	Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Харківська, Черкаська, Чернігівська
низький	0,3139 - 0,4545	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	0,2742-0,4606	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	0,0298-0,2887	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька

2017						
високий	0,4795 - 0,5884	Дніпропетровська, Київська, Одеська, м. Київ	0,6811 - 0,9391	м. Київ	0,5209-0,7662	Дніпропетровська, м. Київ
середній	0,3707 - 0,4795	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Сумська, Харківська, Черкаська, Чернігівська	0,4232 - 0,6811	Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Харківська	0,2756-0,5209	Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська
низький	0,2619 - 0,3707	Вінницька, Івано-Франківська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька	0,1652 - 0,4232	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	0,0303-0,2756	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івно-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

Джерело: розрахунок автора

Натомість в складі областей з низьким рівнем бюджетної децентралізації за видатками стабільно залишається більшість регіонів України.

Категорія, яка передбачає визначення рівня фінансової стійкості регіонів за трансфертами, характеризується значним погіршенням при порівнянні 2013 та 2017 рр. Так, високим рівнем фінансової стійкості у 2013 році характеризувалися п'ять регіонів: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська області та м. Київ. До регіонів з середнім рівнем відносилися Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Харківська, Черкаська та Чернігівська області. На низькому рівні фінансової стійкості перебували 10 областей. Натомість у 2017 році на високому рівні лише Дніпропетровська область та м. Київ, що свідчить про підвищення рівня залежності місцевих бюджетів від фінансового забезпечення з центру. Більше половини областей України віднесено до регіонів з низьким рівнем фінансової стійкості, зокрема показник знизився по Кіровоградській, Сумській, Черкаській та Чернігівській областях.

Висновки. Таким чином, аналіз та розрахунок інтегральних індексів рівня бюджетної децентралізації за доходами, за видатками, а також індексу фінансової стійкості місцевих бюджетів за трансфертами дозволив дійти певних висновків.

По-перше, зниження інтегральних індексів свідчить першочергово про зростання рівня залежності місцевих бюджетів регіонів від фінансових ресурсів, які надаються з державного бюджету.

По-друге, встановлено, що забезпечення відповідного рівня спроможності адміністративно-територіальних одиниць, задекларованe як основна ціль реформування місцевого самоврядування, не досягнуте. Причиною цього, в перше чергу, є незавершеність процесу формування об'єднаних територіальних громад, районів. Окрім того, передача на рівень органів місцевого самоврядування ресурсів та повноважень здійснювалася з метою отримання ефекту від їх використання. Натомість було виявлено проблеми неефективного і невмілого розпорядження ресурсами та можливостями на рівні органів самоврядування та відсутності висококваліфікованих кадрів для здійснення управління на рівні громади.

Дослідження бюджетної децентралізації за доходами та видатками дозволило встановити, що високою самостійністю формування місцевих бюджетів та ефективністю їх використання характеризуються передовсім розвинені регіони України. Групу регіонів з низьким рівнем децентралізації за доходами і видатками представляють Чернівецька, Херсонська, Тернопільська та Хмельницька області, які і вирізняються тенденціями зниження рівня самостійності бюджетів.

За усіма критеріями діагностики лідирує м. Київ, що є результатом концентрації економічного ресурсу на території в межах столиці та сприятливих законодавчих особливостей формування бюджетного ресурсу.

Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів регіонів за трансфертами засвідчила надмірний рівень їх трансфертної залежності. Зміна підходів до міжбюджетного вирівнювання в умовах процесу реформування стала основною причиною росту диференціації регіонів за показником бюджетної забезпеченості.

---

1. Апатов Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів. Економіка регіонів. 2010. № 4. С. 15-22.
2. Вахович І.М., Камінська І.М. Резерви нарощування фінансової спроможності регіонів України. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 3 (105). С. 187-196.
3. Кульчицький М. І. Теоретико-методологічні основи міжбюджетних відносин: проблеми, тенденції та перспективи розвитку. Бізнес Інформ. 2015. № 6. С. 174-181.URL: http://nbuv.gov.ua /UJRN/binf_2015_6_31 (дата звернення: листопад 2017 р.).
4. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / Луніна І.О. Економіка України, № 11 (636). 2014. С. 61-75.

References

1. Apatov, N. V. (2010). Otsinka efektyvnosti mistsevykh biudzhetiv [Assessment of the efficiency of local budgets]. Ekonomika rehioniv - Economics of the regions. [in Ukrainian].
2. Vakhovych, I.M., Kaminska, I.M. (2010). Rezervy naroshchuvannia finansovoi spromozhnosti rehioniv Ukrainy [Reserves for increasing the financial capacity of Ukraine's regions]. Aktualni problemy ekonomiky - Actual problems of the economy. [in Ukrainian].
3. Kulchytskyi, M. I. (2015). Teoretyko-metodolohichni osnovy mizhbiudzhetnykh vidnosyn: problemy, tendentsii ta perspektyvy rozvytku [Theoretical and methodological foundations of inter-budgetary relations: problems, tendencies and prospects of development]. Biznes Inform - Business Inform. [in Ukrainian].
4. Lunina, I.O. (2014). Biudzhetna detsentralizatsiia: tsili ta napriamy reform [Budget Decentralization: Goals and Directions of Reforms]. Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine [in Ukrainian].

INTEGRAL ASSESSMENT OF THE LEVEL OF BUDGETARY DECENTRALIZATION OF REGIONS OF UKRAINE

Yu. Radelytskyy[1], A. Pelekhatyy[1], O. Kvasnii[2]

[1]Ivan Franko National University of Lviv
[2]Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

In the scientific article the methodology of diagnostics of the level of budget decentralization of regions is proposed. Under the diagnosis of the level of budgetary decentralization of the region, an analytical study that provides for a quantitative and qualitative assessment of the impact of decentralization changes on the budget support of the region, aimed at identifying trends in local budgets, the problems and benefits that have emerged as a result of decentralization, and reserves for increasing the budget capacity of the region. The method of diagnostics of the level of budgetary decentralization of the region is developed. The criterion for conducting the evaluation is the method of constructing integral indicators. Objects of research are defined local budgets of Ukraine in the regions, which are original indicators of the level of socio-economic development of territories. The time frame for analysis is the period of 2013-2017, which allowed comparing the level of budgetary decentralization of regions before and after the start of reforming local self-government and transfer of authority and financial resources to the places. As a result of calculations and their analysis, it was established: a decrease in the integral indexes, indicating an increase in the level of dependence of local budgets of regions on financial resources provided from the state budget; failure to provide adequate level of capacity of administrative-territorial units as a result of incompleteness of the process of formation of united territorial communities and districts. It was substantiated that the change of approaches to intergovernmental equalization in the conditions of the reform process became the main reason for the growth of differentiation of regions in terms of budget security.

Key words: methodology of diagnostics of the level of budgetary decentralization of regions, integral indicator, decentralization, revenues, expenditures, intergovernmental transfers, local budgets.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 102-111
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 102-111

УДК 659.1.012.12

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Н. Данилевич

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

У статті досліджено особливості та специфіку маркетингового управління діяльністю підприємств сфери готельних послуг. Розглянуто маркетинговий менеджмент, як найважливішу функцію в індустрії готельного бізнесу, яка повинна забезпечувати стійке, конкурентоспроможне функціонування та розвиток суб'єкта маркетингової системи на готельному господарському ринку з урахуванням стану внутрішнього й зовнішнього середовища. Проаналізовано застосування інструментів інтернет-маркетингу у готельному бізнесі та запропоновано рекомендації щодо удосконалення управління маркетинговою діяльністю готельних підприємств.
Ключові слова: маркетинговий менеджмент, готельний бізнес, сфера послуг, готельний комплекс, ринок готельних послуг, інтернет-маркетинг.

Постановка проблеми. У зв'язку з політичними та економічними перетвореннями, що відбуваються в Україні, значно розширилися ділові й культурні зв'язки нашої країни із світом. Це сприяє збільшенню контактів між підприємствами та підвищенню кількості іноземних та вітчизняних туристів, які прибувають в окремі регіони України. Виникла необхідність розміщення гостей у комфортабельних готелях з відповідним рівнем сервісу.

Незважаючи на те, що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем. Однією з причин подібного протиріччя є відсутність надійної та достовірної інформації про стан ринку готельних послуг та відсутність належного сервісу. Наслідком цього є використання готелів не за призначенням, зниження конкуренції на ринку готельних послуг, що ще більше погіршує стан готельного господарства та затримує вихід України на світовий туристичний ринок.

Розвиток готельного комплексу України характеризується адаптацією реформованих підприємств цієї сфери до ринкового середовища, комплексним вирішенням актуальних проблем підвищення ефективності та конкурентоспроможності ринку готельних послуг, що почав поступово наближатись до світових стандартів.

В умовах впровадження ринкової економіки подальший розвиток готельного господарства вимагає підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств на внутрішньому й світовому туристському ринку. Однак, неможливо розробити пропозиції, єдині для усіх готельних підприємств, які забезпечили б гарантований успіх. Рекомендації з удосконалення та розвитку готельного господарства найбільш доцільні для кожного конкретного ринку (міжнародного, внутрішнього, регіо-

© Н. Данилевич, 2018

нального, місцевого). Тому в сучасних умовах значної нерівномірності розвитку регіонів України необхідно особливу увагу приділяти розробці стратегій розвитку готельного господарства, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й економічної ефективності регіональних готельних комплексів, що й обумовило вибір об'єкта, предмета і мети дослідження.

Наукова проблема маркетингового менеджменту у сфері готельного бізнесу є актуальною для Української економіки, але поки що малодослідженою, і подальшої розробки теоретичних та практичних рекомендацій щодо його розвитку, які забезпечували б підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності готельних підприємств.

Метою статті є дослідження маркетингового менеджменту у сфері готельного бізнесу, а саме розглянути застосування інструментів інтернет-маркетингу у готельному бізнесі та запропонувати рекомендації щодо удосконалення управління маркетинговою діяльністю готельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з даної проблематики засвідчує, що сьогодні проблематика управління маркетинговою діяльністю та аналіз проблем вдосконалення маркетингової діяльності посідають одне з перших місць у дослідженнях провідних вітчизняних та закордонних економістів та вчених, таких як, наприклад, Г. Армстронг, Н. Борден, Е.Діхтль, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, М. Портер, Х. Хершген.

Серед вітчизняних науковців, які забезпечили розвиток наукових засад маркетингу та маркетингового менеджменту необхідно відзначити Л.В. Балабанову, А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука, О.Л Каніщенко, В.Я. Кардаша, Є.В. Крикавського, Н.В. Куденко, А.О. Старостіну, І.Л.Решетнікову, М.П. Мальську та інших.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг готельного комплексу є складною багатокомпонентною системою, яка повинна забезпечити і задовольнити потреби і бажання клієнтів. Незважаючи на те, що готельний комплекс містить у собі ряд секторів, його варто розглядали комплексно, як систему.

Особливості готельних послуг та їх складових елементів визначають специфіку маркетингу готельного комплексу.

Готельні послуги - це результат взаємодії готельного комплексу та клієнта, а також власної діяльності обслуговуючого персоналу по задоволенню потреб клієнтів [1, с. 45].

Світовий досвід переконує, що одним з дієвих інструментів ведення готельного бізнесу є впровадження маркетингової концепції діяльності. Світова практика засвідчує, що концепція маркетингу у готельному бізнесі є ефективною, коли носить цілісний і всеосяжний характер та стосується усіх сфер діяльності готельного підприємства. Практична її реалізація пов'язана з вибором засобів, які забезпечують матеріалізацію поставлених цілей і завдань, тобто з комплексом маркетингу. Комплекс маркетингу визначають як сукупність ініційованих і контрольованих маркетингових інструментів, які використовуються разом для отримання бажаної реакції цільового ринку [2].

Розуміючи надзвичайну важливість комплексу маркетингу в межах загального маркетингового підходу, готелі розробляють, так би мовити, часткові стратегії для всіх основних елементів комплексу маркетингу: стратегію продукту, цінову стратегію, стратегію проштовхування та стратегію розподілу. Враховуючи особливості готельних послуг (рис.1.4), маркетинг у готельному бізнесі покликаний виявити

потреби клієнтів, створити привабливий для них маркетинговий комплекс готельних послуг, ознайомити потенційних клієнтів з доступними для них за ціною готельними продуктами, поінформувати їх про місце, де ці послуги надаються.

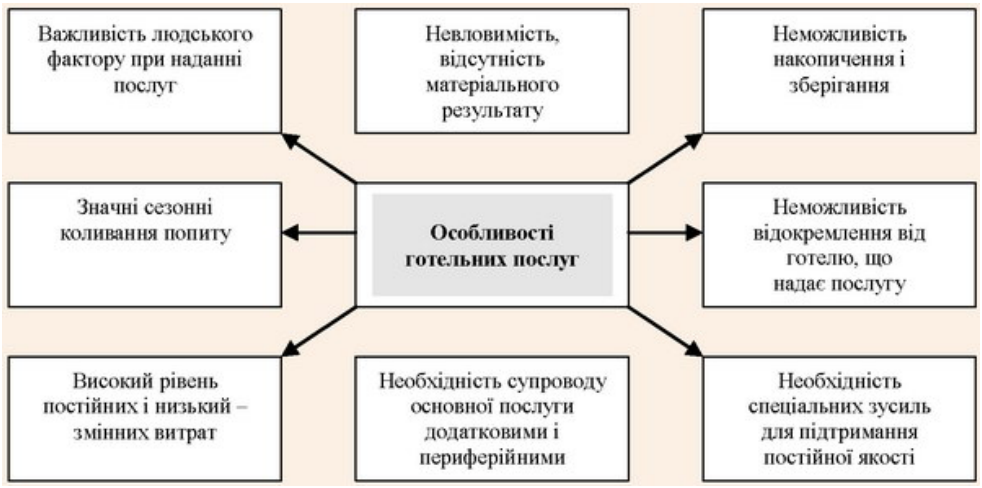

Рис. 1. **Особливості готельних послуг, що впливають на специфіку маркетингової діяльності у готельному бізнесі [3, с. 179]**

Відзначимо особливу роль інформації у розвитку готельних підприємств та їх діяльності на засадах маркетингу. Її можна розглядати як засіб залучення клієнтів у готелі, а також як умову функціонування готельного підприємства. При цьому важливо пам’ятати, що роль інформаційних послуг у готельному бізнесі двояка: власне інформування та завчасне нівелювання негативної інформації. Адже саме об’єктивна інформація значною мірою визначає попит на готельні послуги.

У загальній структурі відділу продажів, готельних комплексів особлива роль належить маркетинговому сектору, у коло діяльності якого входить:

– аналіз динаміки кон’юнктури ринку;

– пошук можливостей виходу на нові ринки, пошук і відпрацювання каналів просування готельних послуг;

– оцінка потенціалу основних ринкових сегментів і зон з урахуванням щільності населення, рівня доходів, транспортних зв'язків, сезонності;

– дослідження споживчого попиту з метою виявлення найбільш перспективних готельних послуг;

– одержання, обробка й систематизація інформації про клієнтів готельного комплексу (загальна кількість, строки проживання, сезон проживання);

– формування клієнтської бази за демографічними змінними: стать, вік, життєвий цикл родини; за соціальними змінними: соціальний статус, рівень доходів, соціальний клас; за мотивацією: причини, мотиви, мста подорожі; за географічною ознакою: країна,

– громадянство, регіон;

– аналіз конкурентного середовища готельного комплексу;

– аналіз діяльності готельного комплексу і його основних конкурентів по позиціях: рівень середньорічного завантаження, сезонний розподіл завантаження, рівень якості послуг;

– аналіз результатів діяльності готельного комплексу за основними техніко-економічними показниками;

– робота зі створення та підтримки електронного сайту, електронної реклами й засобів бронювання;

– планування маркетингової діяльності, складання рекламних програм [14, с. 52].

Створюючи програму маркетингових заходів у сфері готельно послуг потрібно враховувати наступне:

1. Продукт у сфері готельних послуг є загалом системним поняттям. Всі його елементи є взаємодоповнюючими та взаємозалежними. Несприятлива якість одного впливає на інший, а отже, на загальну репутацію системи.

2. Продукт у сфері готельно-ресторанних послуг має свою «визначеність», його неможливо реалізувати без споживання, накопичувати та ототожнювати із матеріальним продуктом.

3. Характерна ознака продукту сфери готельних послуг полягає в тому, що він створюється під час споживання.

4. Продукт у сфері готельних послуг не можна перетворити в предмет для того, щоб демонструвати в якості товарного зразка його потенційним споживачам, стимулюючи відвідування того або іншого готельного регіону.

5. Для використання продукту у сфері готельних послуг споживач має долати певний простір. Тому під час реалізації маркетингових програм у готельному бізнесі варто враховувати існування великої взаємозамінної конкуренції, тобто можливості зробити заміну готелю іншими видами діяльності рекреаційного характеру на ринку, а також заміну складових елементів готельного продукту.

6. Попит на продукт у сфері готельних послуг є еластичним, оскільки зміна цін на послуги викликає зміни у попиті на них. Також попит залежить від часу споживання (сезон, пора року) і за місцем споживання (країна, область, район).

Сьогодні світовий готельний бізнес представлений майже 350 тис. готелів загальною кількістю 15 млн номерів. Щорічний приріст складає 3-4%. Провідні місця у світовому готельному бізнесі займають Європа (готельний фонд якої перевищує 45% від світового) та США (утримують понад 30% світового готельного фонду). Частка країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону у світовому готельному фонді становить 15%, і цей регіон демонструє найбільший щорічний приріст готельних номерів – 15–20%. Готельний фонд країн Африки, а також регіон Австралії і Океанії становить відповідно по 3% від світового [5, с. 242].

Український готельний ринок істотно пожвавився в рамках підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012». Однак, кількість готелів в Україні порівняно з туристськими країнами світу залишається незначною. У Великій Британії, наприклад, функціонує близько 260 тис. готелів. В Україні за даними Державного комітету статистики, працює 1232 готеля і 3245 закладів відпочинку і оздоровлення станом 01.01.2017 року.

В цілому п’ятизіркових готелів в Україні налічується не більше десяти, і більшість із них розташована в Києві. Це «Прем’єр палас», «Hyatt Regency», «Опера», «Intercontinental». Серед інших п’ятизіркових готелів України - «Гранд Готель Україна» у Дніпропетровську, «Донбас Палас» у Донецьку, «Отрада» в Одесі.

У країнах Європи кількість великих готелів становить 15-25% від загальної кількості готельних господарств, 75-85% - мотелі та готелі сімейного типу. За даними аналізу структури готельного господарства України, такі форми готельного господарства, як мотелі, кемпінги, молодіжні бази, що надзвичайно поширені в інших країнах, в Україні практично не розвинуті. Тому, готельний бізнес в Україні потребує новвоведеь і впровадження нових світових тенденцій маркетингового менеджменту. Пропонуємо ширше використання в готельному бізнесі інтернет-маркетингу.

Використання у всіх сферах діяльності глобальної мережі Інтернет, в тому числі і в готельному бізнесі, привело до створення нового напряму маркетингу - інтернет-маркетингу, що здійснює діяльність суб'єктів на електронному ринку. Поняття «електронного маркетингу» і «інтернет-маркетингу» в практичній діяльності використовуються як синоніми, так як більша частина електронних маркетингових операцій відбувається в мережі Інтернет.

На сучасному етапі тотальної інформатизації усіх сфер людського життя використання засобів Інтернет-реклами стає звичним інструментом маркетингу. З кожним роком все більше фірм та підприємств створюють свої сайти у мережі Інтернет задля збільшення аудиторії споживачів. Ця ж тенденція чітко спостерігається і серед підприємств готельної індустрії. Нормальна робота готелю зараз неможлива без власного сайту, його відсутність створює у потенційних клієнтів негативне враження. Але проста наявність сайту не дає можливість засобу розміщення сподіватися на значне збільшення бронювань номерів. Для досягнення цієї мети потрібно вміло використовувати різноманітні інструменти Інтернет-реклами.

Існує багато способів рекламних заходів щодо готелю.

Інтернет може використовуватися в системі маркетингу готельного підприємства за наступними напрямками: маркетингові дослідження, товарна політика, ціноутворення, розподільної і збутової політики (продаж розподілу і продаж продуктів, проведення оплати через Інтернет), комунікаційної політики (формування системи інтернет-комунікацій, проведення рекламних компаній, стимулювання збуту, організація PR-діяльності, створення і просування продуктів і брендів).

Розглянемо можливі шляхи доступу в Інтернет для готельного підприємства з метою здійснення розподілу та збуту своїх продуктів, включаючи онлайн-продажу і мобільні продажу з власного сайту готелю; центральну систему бронювання (*CRS*) для мережевих готелів; глобальні системи бронювання *(GDS);* інтернет-системи бронювання*(IDS),* відомі як альтернативні системи бронювання *(ADS)* одночасне використання систем *GDS* і *ADS* [23, с. 52].

Онлайн-бронювання **-** це бронювання через Інтернет в інтерактивному режимі. Для цього готельне підприємство повинно мати свій офіційний сайт, який повинен відповідати сучасним вимогам і володіти продає силою, і встановити модуль онлайн-бронювання на даний сайт. В системі онлайн-бронювання повинно бути відображено наявність реальних номерів в готелі, здійснено бронювання номера для клієнта і забезпечено його інформування про завершення бронювання протягом однієї хвилини.

Інтернет-реклама зараз просто неможлива без наявності сайту організації. Саме з його створення потрібно розпочинати рекламну діяльність в мережі Інтернет. Сайт дає можливість легко виділити цільову аудиторію підприємства і спрямовувати всі зусилля саме на неї [2, с, 136]. При його створенні потрібно брати до уваги особливості сайту готелю. Щоб ресурс був цікавий користувачеві і відповідав його

потребам, необхідно зробити його максимально привабливим для аудиторії. Ознаками якісного сайту готелю є:

– доступність інтерфейсу і контенту кількоми мовами (як мінімум українською, російською, англійською);

– якісні та яскраві і тільки актуальні фото готелю, номерів;

– добре структуровані розділи сайту та зручність пошуку будь-якої необхідної інформації;

– доречний дизайн, що підкреслює статус і особливості даного засобу розміщення;

– доступна та зрозуміла форма онлайн-бронювання;

– наявність всієї контактної інформації, відмітки на карті міста, схеми проїзду до готелю;

– наявність онлайн-консультанта і гарячої лінії, за допомогою якої клієнт завжди зможе додзвонитися і отримати відповіді на свої питання;

– наявність на сайті готелю реальних відгуків клієнтів.

Соціальні мережі – це ефективні способи просування для готельних мереж. Однак сьогодні величезна частина готелів не використовують цю можливість. За результатами дослідження TravelClick – одного з провідних постачальників послуг електронної комерції для готелів – тільки 20% готельних об'єктів використовують мережу Twitter, 10% – Groupon та інші сервіси колективних знижок, тільки 8% – Геосервіс FourSquare. Найпопулярнішою мережею серед готельєрів став Facebook, який використовують близько 65%. Twitter, Одноклассники, ВКонтакте, Instargram, Facebook – це соціальні мережі, якими зараз користуються практично всі незалежно від віку, освіти і соціального статусу. Люди використовують їх насамперед для спілкування. Однак формат соціальних мереж може стати відмінною платформою для просування готельного бізнесу. Такі оператори готельної індустрії, як Sofitel, Novotel, Hilton, Best Western мають свої сторінки в Twitter і велику кількість посилань на Facebook, що, безумовно, забезпечує їм більшу популярність на ринку.

SMM (англ. Social Media Marketing - просування в соціальних медіа) - поняття досить поширене і відоме багатьом. Більша частина робіт про маркетинговий менеджмент в соціальних мережах належить американським авторам. Однак якщо скласти портрети типових користувачів соціальних мереж в Америці і в країнах СНД, ми отримаємо дещо різні картини. До того ж, найпопулярніша соціальна мережа в Америці - це Facebook. У країнах СНД - Вконтакті. Ці відмінності необхідно враховувати при побудові своєї стратегії просування в соціальних медіа. Як створити стратегію просування в соціальних мережах. Починаючи працювати в соціальних мережах, ви повинні чітко уявляти свої цілі і завдання. Тільки сплановані завдання, конкретні цілі та строки - і тоді ваш маркетинг буде ефективним.

Етап 1. Визначаємо цільову аудиторію. Перш ніж просувати ваш продукт, ви повинні зрозуміти, кому він може бути цікавий. Чим детальніше ви зможете визначити портрет потенційного споживача, тим краще. Для визначення цільової аудиторії, ви повинні враховувати такі характеристики:

1) Місце проживання потенційних споживачів (наприклад: міста і населені пункти в яких є філії вашої компанії. В окремих випадках географія може поширюватися відразу на цілі країни, якщо мова йде, наприклад, про програмне забезпечення);

2) Соціальні та демографічні показники цільової аудиторії. Сюди входять такі характеристики, як стать і вік, освіта, сімейний стан, величина доходів, займана посада;

3) Інтереси та захоплення. Чим можуть цікавитися ваші потенційні клієнти, в які місця розваги ходити, які мати хобі і т.д. Вся ця інформація необхідна для того, щоб найбільш точно організувати таргетування реклами. Тобто, реклама молодіжного спортивного курорту не буде цікава людям, що не відповідають за віковим молоді, і людям, які не цікавляться спортом взагалі. Таргетування допоможе вам швидше знайти своїх клієнтів.

Етап 2. Визначаємо головні завдання кампанії просування. Всі дії, які ви будете здійснювати у вашому просуванні, повинні ґрунтуватися на ключових завданнях рекламної кампанії. Кожна маркетингова дія повинна мати під собою певну мету, яка має на увазі певний результат.

Етап 3. Вибираємо майданчики, на яких сконцентровані потенційні клієнти. Цільова аудиторія визначена, тепер потрібно знайти місця її найбільшого скупчення. Дослідити потрібно як цілі сервіси - Facebook, Вконтакті і т.д., так і спільноти всередині цих сайтів, блоги, форуми. Зробити це можна за допомогою вивчення статистики спільнот соціальних мереж, яка дасть вам інформацію про те, користувачі якої статі, віку та інших показників в неї входять. Найчастіше керівники спільнот не дають цю статистику на загальний огляд, однак ви можете отримати до неї доступ, аргументувавши адміністраторам переваги вашого можливого співробітництва. Крім цього, також буде корисним аналіз обговорюваних тем у спільнотах, аналіз портрета типового користувача соціальної мережі, а також використання спеціального функціоналу (вводимо параметри цільової аудиторії і отримуємо дані про те, скільки зареєстрованих користувачів їм відповідають)

Етап 4. Визначаємо особливості поведінки цільової аудиторії. Усіх користувачів можна розділити на три поведінкові категорії: пасивні спостерігачі, учасники обговорень та генератори контенту. Для визначення стратегії просування важливо визначити, в якій з цих категорій ваших потенційних клієнтів найбільше. Для генераторів контенту важливо створити кілька спільнот, грамотно оформити їх та надати можливість користувачам висловитися - далі вони самі будуть вести блоги, створювати теми дискусій та інше.

Учасники обговорень рідко самі створюють нові теми дискусій, але із задоволенням приєднуються до вже існуючих. У цьому випадку ваше завдання - надати їм ці обговорення. І нарешті, пасивні спостерігачі. Вони не створюють обговорення, і майже ніколи не висловлюються у вже наявних дискусіях, однак вони бачать і сприймають інформацію, яку ви надаєте про свій продукт.

Етап 5. Розробляємо контентну стратегію. Контентная стратегія включає в себе такі елементи: вибір головної тематики публікацій; частота публікацій; стилістика публікацій; час публікацій; кількість «рекламних» публікацій відносно до нейтральних.

Всі ці параметри необхідно планувати у відповідності з потребами та інтересами вашої аудиторії. І не варто забувати про те, що в різних соціальних сервісах необхідно порізному вибудовувати контентну стратегію.

Етап 6. Визначаємо систему показників ефективності (метрик). Це необхідно для того, щоб розуміти, наскільки ефективною є ваша кампанія просування, і наскільки виконуються поставлені завдання. Система таких показників повинна бути

визначена заздалегідь, а вибір тих чи інших метрик залежить від цілей і завдань кампанії. Серед таких критеріїв - активність, охоплення аудиторії, продажі, лайки і т.д.

Етап 7. Визначаємо потрібні ресурси. Говорячи про просування в соціальних мережах, ресурси зазвичай використовуються такі: ресурси часу (час, який витрачаєте ви і ваші співробітники на просування продукту) і ресурси матеріалів (реклама, аутсорсинг). І ті, і інші ресурси необхідно визначити до початку старту кампанії.

Етап 8. Визначаємо календарний план. Будь-яка задача повинна мати точний термін реалізації. На цьому побудована вся маркетингова стратегія. У календарний план потрібно заносити час старту і дедлайну всіх заходів, розклад публікацій статей і постів, а також вимір по головним метрикам.

Етап 9. Оцінюємо ефективність і коректуємо кампанію. Націлює на те, що вашу кампанію потрібно буде постійно оптимізувати і вносити деяке коректування. Кожне джерело вимагає ретельного аналізу. Після закінчення певного періоду, порівнюйте конверсію користувачів соціальних мереж, блогів, пошукових систем. Так ви визначите ефективність кожного джерела, зрозумієте, які з них потрібно доопрацювати або змінити [6, с. 156].

В даний час необхідно вводити новинки в маркетинг готелів, а саме такий вид маркетингування як – PR-акції. Однак крім традиційних методів в даній сфері можна використовувати більш сучасні та інноваційні технології PR. До таких актуальних новинок можна віднести, наприклад, «сенсорний брендинг». Дана технологія передбачає контрольований вплив на всі 5 органів почуттів споживача (слух, дотик, зір, смак і нюх) і формування шостого почуття - «почуття бренду». Одночасне використання усіх органів чуття при створенні чіткого образу бренду та формуванні направленої комунікації отримало назву мультисенсорного брендингу. Зазначений вид брендингу можливо ефективно використовувати за умови комплексного підходу. Він передбачає збалансований вплив на органи чуття споживачів, оскільки надмірний вплив буде негативно впливати на фізичний та психологічний стан, а часткова стимуляція не призведе до створення належної комунікації між потенційним покупцем та брендом. Визначення оптимального мультиплікативного впливу на органи чуття при реалізації концепції мультисенсорного брендингу можливе лише за умови детального аналізу окремих елементів сенсорного маркетингу [7, с. 42].

Візуальний брендинг можна використовувати виходячи з того, що 70-80% інформації поступає до головного мозку людини через зір. Позитивне ставлення до бренду можливе за умови правильно обраної кольорової гамми. Відповідно, при розробці торгової марки слід реалізувати комплекс дій, які дозволять поєднати кольори, графічні символи, форму та розмір шрифту. Ідентифікуючи бренд, споживачі асоціюють його з логотипом і, відповідно, з певними кольорами. Прикладами вдалого поєднання кольорів є: червоно-жовтий для компанії Shell; синій та жовтий для IKEA; блакитний та білий для Skype та ін. Так і в готелях можна застосувати візуальний брендинг у вигляді певних логотипів та символів.

Аромат є одним з найпотужніших факторів, які впливають на споживчі вподобання клієнтів. Вплив на споживачів за допомогою ароматів дозволяє компанії створити особливу атмосферу, що сприятиме зростанню обсягів продажу, дозволяє збільшити лояльність клієнтів та формує у їх свідомості стійкі асоціації між розробленими запахами та брендами.

Широкого розповсюдження аромамаркетинг набув у готельному бізнесі, так у 2006 році компанія ScentAir розробила аромат для мережі готелів Hilton [8, с. 122].

З аромамаркетингом тісно пов'язаний смак, який у більшій мірі сприймається саме через запахи. В Нью-Йорку у будівлі центрального вокзалу бренд датських сирів спільно з агенством Duval Guillaume провів виставку їстівних картин, які повторювали відомі полотна. Отже, у більшості випадків вплив на смакове сприйняття бренду обмежений продуктами харчування. Відповідно в готелі можна застосовувати дані прийоми.

Іншим важливим інструментом брендингу виступає звук, оскільки безпосередньо впливає на емоції клієнтів. Зазначену особливість компанії необхідно враховувати з метою підвищення ефективності просування продуктів на ринок. Практичні дослідження показали, що у готельних закладах темп музики впливає на витрати споживачів.

Отже, маркетинговий менеджмент готельного бізнесу - це розробка і реалізація стратегії розвитку готелю протягом чітко визначеного періоду. Саме всі ці моменти «сенсорного маркетингового менеджменту», нададуть змогу підвищити популярність, а відповідно і кількість клієнтів в готелі.

Висновки. Досліджено особливості та специфіку маркетингового управління діяльністю підприємства сфери готельних послуг. Маркетинговий менеджмент у готельному бізнесі, як найважливіша функція в індустрії готельного бізнесу, повинна забезпечувати стійке, конкурентоспроможне функціонування та розвиток того суб'єкта маркетингової системи на готельному господарському ринку з урахуванням стану внутрішнього й зовнішнього середовища.

---

1. Ветитнев А. М. Маркетинг санаторно-курортных услуг / А. М Ветитнев Медицина, 2001.-224 с.
2. Грищенко І.М. Маркетингові основи комерційного посередництва: Навч. посіб./ Ї.М. Грищенко – К.: Грамота, 2006. - 303 с.
3. Дурович А.Н. Маркетинговые исследования в туризме: Учеб.-практ. Пособие / А.Н. Дурович - М.: Новое знание, 2002. - 348 с.
4. Карпов В.А. Маркетинг: прогнозування конюнктури ринку: Навч. посіб. для студ. екон. спец, вузів / В.А. Карпов — К.: Знання, 2001 — 214 с.
5. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие для студ. вузов по спец. «Экономика и управление социально-культурной сферой» / А.П. Дурович — 2. изд., перераб. и доп. - Минск: Новое знание, 2001. — 495 с.
6. Кравчук Г.В. Регіональний маркетинг в системі управління економічними процесами /Національний авіаційний ун-т. / Г.В. Кравчук - Київ , 2006. - 286 с.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. Закл / С.С. Гаркавенко - Київ : Лібра, 2004. - 712 с.
8. Петруня Ю.Є. Маркетинг: Навч. Посібник / Ю.Є. Петруня— К.: Знання, 2007. - 325 с.

MARKETING MANAGEMENT IN THE SPHERE OF HOTEL BUSINESS

N. Danilevich

Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

The article deals with the research of marketing management in the sphere of hotel business, namely, to consider the use of Internet marketing tools in the hotel business and

to offer recommendations on improving the management of marketing activities of hotel enterprises.

In the conditions of the introduction of a market economy, further development of the hotel industry requires increasing the competitiveness of hotel enterprises in the domestic and world tourist market. However, it is not possible to develop proposals that are common to all hotel companies, which would ensure guaranteed success. Recommendations for the improvement and development of the hotel industry are most appropriate for each particular market (international, domestic, regional, local). Therefore, in today's conditions of significant uneven development of the regions of Ukraine, special attention must be paid to the development of hotel business development strategies aimed at increasing the competitiveness and economic efficiency of regional hotel complexes, which predetermined the choice of object, subject and purpose of the study.

Use in all spheres of the global Internet network, including in the hotel business, led to the creation of a new direction of marketing - Internet marketing, which carries out the activities of entities in the electronic market. The concepts of "e-marketing" and "internet marketing" in practice are used as synonyms, since most of the electronic marketing activities are conducted on the Internet and these aspects are discussed in this article.

Thus, marketing management of the hotel business - is the development and implementation of a hotel development strategy within a clearly defined period. It is all these moments of "touch marketing management" that will increase the popularity, and accordingly, the number of customers at the hotel.

The peculiarities and specifics of the marketing management of the activity of the enterprise sphere of hotel services are investigated. Marketing management in the hotel business, as the most important function in the hotel business industry, should ensure sustainable, competitive functioning and development of the subject of the marketing system in the hotel economic market, taking into account the state of the internal and external environment.

Key words: marketing management, hotel business, sphere of services, hotel complex, market of hotel services, internet marketing.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 112-124
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 112-124

УДК 369 (477)

СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР

Н. Зеленко[1], В. Зеленко[2]

[1]Національний університет «Львівська Політехніка»
79013, м. Львів, вул. Степана Бандери, 12
E-mail: nzelenko25@gmail.com
[2]Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, вул. Коперника, 3
E-mail: vasylzelenko@gmail.com

Стаття присвячена аналізу системи соціальних ризиків та механізмів компенсації їх наслідків як в діючій системі соціального захисту населення України та країнах Західної Європи. В процесі дослідження було проаналізовано найбільш поширені дефініції поняття «соціальний ризик» з погляду провідних науковців, на основі чого було зроблено відповідне узагальнення. Здійснено порівняння механізмів подолання наслідків соціальних ризиків у системах соціального захисту України та окремих західноєвропейських країн. Охарактеризовано основні світові моделі соціального захисту. В процесі аналізу виявлено, що сучасне постіндустріальне, інформаційне суспільство породило корективи щодо класичних визначень та типових видів соціальних ризиків, а перелік поточних соціальних ризиків додатково включає нестабільну зайнятість, довгострокове безробіття, зайнятість, яка породжує бідність, одиноке батьківство чи нездатності суміщати роботу та сімейне життя. Зміни в структурах соціального ризику привели до формування держави добробуту лише в країнах Північної Європи, однак, в країнах Континентальної, а особливо Південної Європи дана концепція реалізована набагато менше. Проаналізовано механізм подолання наслідків соціальних ризиків в межах реалізації спільної соціальної політики у Європейському Союзі. Окреслено основні напрямки реформування діючої системи соціального захисту у напрямку її наближення до європейських стандартів згідно Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Обгрунтовано необхідність застосування нових науково-доведених підходів до розуміння сутності соціальних ризиків, удосконалення механізму компенсації їх наслідків з врахуванням інтересів усіх сторін соціального партнерства за прикладом європейських країн.

Ключові слова: соціальні ризики, соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, добровільне соціальне страхування, сторони соціального партнерства, моделі соціального захисту.

© Н. Зеленко, В. Зеленко, 2018

Вступ. Однією з умов подальшого розвитку системи соціального захисту населення України є підвищення ефективності механізму компенсації наслідків соціальних ризиків, що являється одним із ключових завдань соціальної політики кожної цивілізованої держави. Підтвердженням актуальності даної проблеми слугує значна кількість наукових досліджень по даній тематиці. Так, даними проблемами займається ряд вітчизняних науковців, зокрема П.Антонюк, Л.Безтелесна, М.Вігдорчик, Н.Внукова, В.Догадов, Л.Ільчук, С.Мартинюк, О.Мачульська, В.Плиса, Н.Семашко та ін. Дослідженням проблем соціальних ризиків присвячено дослідження таких зарубіжних вчених як: Дж. Бонолі, У. Бека, А. Вілдавскі, Е. Гідденса, К. Дейка, М. Дугласа, П. Балдвіна, Ф. Кастелса, Дж. Класена, Жд. Еспін-Андерсена, М.Герінга та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідити місце та роль соціальних ризиків та механізму компенсації їх наслідків в системі соціального захисту населення України.

Для досягнення даної мети були поставлені такі завдання:

1) розкрити сутність категорії „соціальний ризик”;
2) визначити ті соціальні ризики, які утворюють основу для набуття людиною права на соціальне забезпечення;
3) розглянути механізми управління соціальними ризиками;
4) проаналізувати принципи покриття соціальних ризиків;
5) розглянути основні види соціальних ризиків та механізми компенсації їхніх наслідків в Україні та інших державах Європи;

зробити відповідні висновки та пропозиції.

Результати. Сучасний стан ринкової економіки України вимагає зміни бачення сутності соціального захисту населення. Оскільки, на сьогоднішній день рівень соціального захисту є індикатором економічного благополуччя будь-якої розвиненої держави світу. З огляду на це, визначення суті та основних принципів категорії „соціальний ризик” є вкрай актуальним.

Загалом, категорію соціального ризику докладно досліджував на початку ХХ ст. М. Вігдорчик, який зазначив: „Страхуванням називається така форма організації взаємодопомоги, за якою ризик відомого нещастя враховується наперед, і пов'язана з цим ризиком матеріальна тяжкість наперед розподіляється між усіма членами організації” [12, с. 6].

Аналізуючи погляди вчених кінця ХІХ – початку ХХ ст. (Л. Забєліна, Б. Любимова, А. Винокурова), відомий фахівець у цій сфері О.Мачульська вказує, що соціальний ризик необхідно розглядати як підставу для соціального захисту і соціального забезпечення. Причому автор визначає його як „вірогідну подію, яка настає в результаті втрати заробітку чи іншого трудового доходу, падіння рівня життя нижче від позначки прожиткового мінімуму і за об'єктивними соціально значущими причинами створює необхідність соціального захисту населення з боку держави” [12, с. 7].

Такі вчені як Н.Семашко, Н.Вігдорчик, В.Догадов, висунули теорію соціального ризику, за якою особа отримує право на соціальне забезпечення у випадку настання обставин, які суспільство трактує як правомірну підставу участі непрацюючого у розподілі колективного продукту [8, с. 98].

Категорія соціального ризику стала предметом досліджень і сучасних вчених. Так, В.Роїк під поняттям соціальний ризик розуміє вірогідність настання матеріальної незабезпеченості працівників внаслідок втрати заробітку та втрати

працездатності (професійні та загальні захворювання, нещасні випадки як на виробництві, так і поза ним) [8 с. 98]. На нашу думку, таке визначення соціального ризику заслуговує на увагу, але є не зовсім повним, оскільки дана категорія повинна охоплювати всі види соціальних ризиків.

Більшість науковців трактують соціальний ризик (з незначними розбіжностями у визначеннях) як імовірність настання таких обставин, наслідком яких може бути як тимчасова або постійна втрата (зменшення) засобів до існування [9, с. 17].

На думку П.Антонюка соціальний ризик – це ймовірність виникнення подій та їх наслідків які впливають на забезпечення всіх життєнеобхідних потреб громадянина [8, с. 98]. Однак, ми не можемо у повній мірі погодитись із даним твердженням, оскільки автором не уточнюється який саме вплив (позитивний чи негативний) може мати ймовірність виникнення подій та їх наслідків.

Зауважимо, що більш точно трактує цю категорію Л. Ільчук, а саме: „Соціальний ризик – це ймовірність настання матеріальної незабезпеченості в результаті втрати заробітку або трудового доходу за об'єктивними, соціально - значимими причинами, а також необхідності додаткових витрат на лікування і соціальні послуги" [14].

Дослідження вказує, на багатогранність трактування даного поняття зарубіжними дослідниками. Так, на думку британського соціолога Е. Гідденса (постмодерністський підхід) соціальний ризик є процесом модернізації та активізується процесами глобалізації. Соціальна дія, у якій завжди присутнім ризик, виникає в результаті прийняття рішення, заснованого на довірі до соціальної системи як умови для зниження або мінімізації ризику. Відтак, відсутність довіри може призвести до деструктивних наслідків для соціальної системи [20].

В працях німецького вченого Н. Лумана соціальний ризик є основною рисою соціальної дійсності, де вибір дій з безлічі альтернатив – це невизначеність майбутнього. Автор вказує, що немає поведінки, позбавленої від ризику [21].

Прибічників концепції "калькулятивної раціональності" (М. Фуко) до трактування соціальних ризиків мало цікавить, що є ризиком насправді. Вони вважають, що правда про ризик конструюється за допомогою людського дискурсу, стратегій, практик та інституцій [11, С. 4]. На думку даного дослідника різні концепції ризику породжують специфічні норми поведінки, що, у свою чергу, можуть бути використані для мотивування індивідів до вільної участі у процесах самоорганізації у ризикогенних ситуаціях [19].

На основі проведеного аналізу визначень поняття «соціальний ризик вітчизняними та іноземними дослідниками, можна виокремити основні тенденції його трансформації у сучасному українському суспільстві та цивілізації в цілому: глобалізація ризику – ризики, загрози модернізуються, долають кордони держав, набувають загально цивілізаційного розмаху, охоплюють все більші маси людей; універсалізація ризику – існує можливість криз, катастроф, що загрожують всім землянам, незалежно від соціальної, етнічної, релігійної приналежності, ставлення до влади і т. ін.; інституціоналізація ризику – розширюється коло соціальних інститутів, що займаються управлінням ризиком; з'являється все більше організацій, які приймають ризик як природний принцип власної діяльності (наприклад, біржі, ринки інвестицій, страхування, гральний бізнес і т. п); локалізація ризику – ризик може концентруватися в компактних об'єктах; непередбачуваність ризику – негативні наслідки ризику виникають та можуть посилюватися внаслідок непередбачуваних дій суб'єктів: екологічні ризики як наслідок індустріалізації; ризики помилок в управлінні; регулятивність ризику – ризики в соціальній сфері перетворюють соціальну

структуру: суспільство ризику не може бути представлено тільки в категоріях класового суспільства; латентність ризику – особливістю сучасного суспільства стає "невидимість" ризиків. Багато з технологічних, екологічних, соціальних ризиків не можуть бути сприйняті органами чуття людини і практично не піддаються математичній калькуляції. Недоступність багатьох ризиків повсякденному знанню підживлює ілюзію відсутності небезпеки [11, С. 5].

Слід зазначити, що система соціальних ризиків не є сталою, вона динамічно змінюється залежно від розвитку держави та проголошених нею цінностей. Сучасний перелік соціальних ризиків, що зумовлюють право особи на соціальне забезпечення, визнаний міжнародним співтовариством зокрема такими нормативно-правовими документами: Загальна декларація прав людини (1948 р.); Європейська соціальна хартія (Рада Європи, 1961 р., переглянута у 1996 р.); Європейський кодекс соціального забезпечення (Рада Європи, 1964 р., переглянутий у 1990 р.); Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966 р.); Європейська хартія про основні соціальні права трудящих (1989 р.).

Згідно з наведеними міжнародними актами до соціальних ризиків, які утворюють основу для набуття людиною права на соціальне забезпечення, належать такі: тимчасова непрацездатність; вагітність і пологи; необхідність догляду за інвалідами; хвороба; інвалідність; старість (досягнення пенсійного віку); смерть годувальника; безробіття з незалежних від людини причин; нещасний випадок на виробництві; бідність; смерть; інші.

Відмітимо, що системи соціального захисту провідних країн світу сформувалися з урахуванням своїх специфічних соціальних ризиків. Проте, не дивлячись на відмінності в шляхах розвитку і особливостях організації, якості і об'ємів послуг, а також на методи фінансування систем соціального захисту, класично виділяють три механізми управління соціальним ризиком:

- розподіл ризику (страхування, яке забезпечує компенсацію ризику пропорційно участі особи у формуванні засобів соціального захисту);
- попередження ризику (зниження або уникнення дії ризику за рахунок збереження і підтримання досягнутого трудового доходу).
- поглинання ризику (пряма фінансова компенсація наслідків соціальних ризиків залежно від розмірів соціальних гарантій) [15].

Зауважимо, що функціонування цих механізмів відповідно базується на основі єдиних принципів, які представлені на рисунку 1.

Отже, розглянемо більш детально принципи та основні форми покриття соціальних ризиків.

1. Принцип соціального страхування. Згідно із цим принципом фінансування послуг, що надаються, здійснюється за рахунок внесків членів страхового об'єднання, які при настанні страхового випадку отримують соціальні виплати, об'єм яких орієнтується на розмір страхових внесків (правило еквівалентності). Окрім правила еквівалентності, тобто обумовленості об'єму страхової компенсації величиною індивідуальних внесків, принцип соціального страхування включає також елементи перерозподілу. Існуючі відмінності між добровільним особистим і соціальним страхуванням вносять певні корективи до дії принципу страхування. У разі добровільного особистого страхування страхові внески розраховуються для кожної застрахованої відповідно до вірогідності настання ризику, а страхові виплати орієнтовані на розмір внесків згідно правила індивідуальної еквівалентності.

Рис. 1. Принципи і основні форми покриття ризиків в системі соціального захисту [8, с. 98]

В основі ж соціального страхування лежить модифікований принцип індивідуального страхування: внески в соціальному страхуванні не розраховуються виходячи з вірогідності ризиків для кожного застрахованого. Отже, на відміну від добровільного особистого страхування виплати, що надаються в рамках соціального страхування, не знаходяться в прямій залежності від попередніх внесків.

Особливістю соціального страхування на відміну від добровільного особистого є також перерозподіл доходів через систему солідарного поручительства на користь менш фінансово забезпечених членів. Слід також відзначити, що фінансування соціального страхування може частково здійснюватися не тільки за рахунок внесків працівників і працедавців, але і за рахунок дотацій або кредитів держави.

2. Принцип соціального забезпечення. На відміну від принципу страхування в рамках принципу соціального забезпечення соціальні послуги і виплати надаються по інших підставах (наприклад, забезпечення державних службовців і жертв війни) і фінансуються за рахунок податкових надходжень до бюджету. Проте, застосування цього принципу необхідне у випадках неможливості надання гарантій по відношенню до таких ризиків, де не можна використовувати принцип страхування.

3. Принцип допомоги. Відповідно до цього принципу соціальні виплати і послуги може отримати кожен хто має потребу, в необхідному для нього об'ємі, але тільки в тому випадку, якщо одержувач не має можливості самостійно вийти з скрутного становища. Так само, як і принцип соціального забезпечення, даний принцип передбачає фінансування соціальних потреб із засобів оподаткування. Елементи соціальної допомоги є неодмінною частиною системи соціального захисту

в ринковій економіці, оскільки тільки за допомогою принципів соціального страхування і соціального забезпечення неможливо врахувати всі можливі страхові ризики. Недосконаліть організації соціального захисту на основі цього принципу пов'язана з необхідністю перевірки реальної потреби у такій допомозі, що унеможливлює визначеність в об'ємі потрібних соціальних послуг [8, с. 98-99].

Слід зауважити, що соціальним ризикам притаманний суспільний, соціальний характер, що породжує необхідність існування інституту соціального страхування.

Відзначимо, що відповідно до ст. 11 „Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" під поняттям соціального страхового ризику у соціальному страхуванні розуміють обставини, внаслідок яких громадяни та члени їх сімей можуть втратити тимчасово або назавжди засоби до існування і потребують, таким чином, матеріальної підтримки або соціальних послуг [2].

Відповідно до вищевказаних видів соціальних ризиків, статтею 4 цього ж Закону передбачено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування:

- пенсійне страхування (дожиття до пенсійного віку, настання інвалідності внаслідок загального захворювання, втрата годувальника, смерть);
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням (тимчасова непрацездатність, вагітність та пологи, народження дитини та догляд за нею, смерть);
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності (нещасний випадок на виробництві та професійне захворювання, каліцтво чи інше ушкодження здоров'я, пов'язане з виконанням працівником своїх трудових обов'язків, втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, смерть внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання);
- страхування на випадок безробіття (безробіття з незалежних від людини причин, смерть безробітного);
- медичне страхування (хвороба);
- інші види страхування, передбачені законами України [2].

Щодо добровільного соціального страхування, то статтею 6 Закону України „Про страхування" визначено такі його види:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- медичне страхування (безперервне страхування здоров'я);
- страхування здоров'я на випадок хвороби.

Розглянувши основні принципи та форми покриття соціальних ризиків, проаналізувавши відповідне вітчизняне законодавство у сфері соціального страхування подамо механізм їх взаємодії при здійсненні компенсації наслідків соціальних ризиків, які підпадають під категорію обов'язкового й добровільного соціального страхування (рис. 2).

Отже, види, суб'єктний склад і коло суспільних відносин, подібних між собою з причин виникнення матеріальної незабезпеченості осіб найманої праці і самозайнятого населення, поєднує універсальна соціально-економічна і правова категорія – "соціальний ризик".

Що стосується імовірності події для окремого застрахованого на погляд науковців Центру перспективних соціальних досліджень, то тут можуть бути дві типові ситуації.

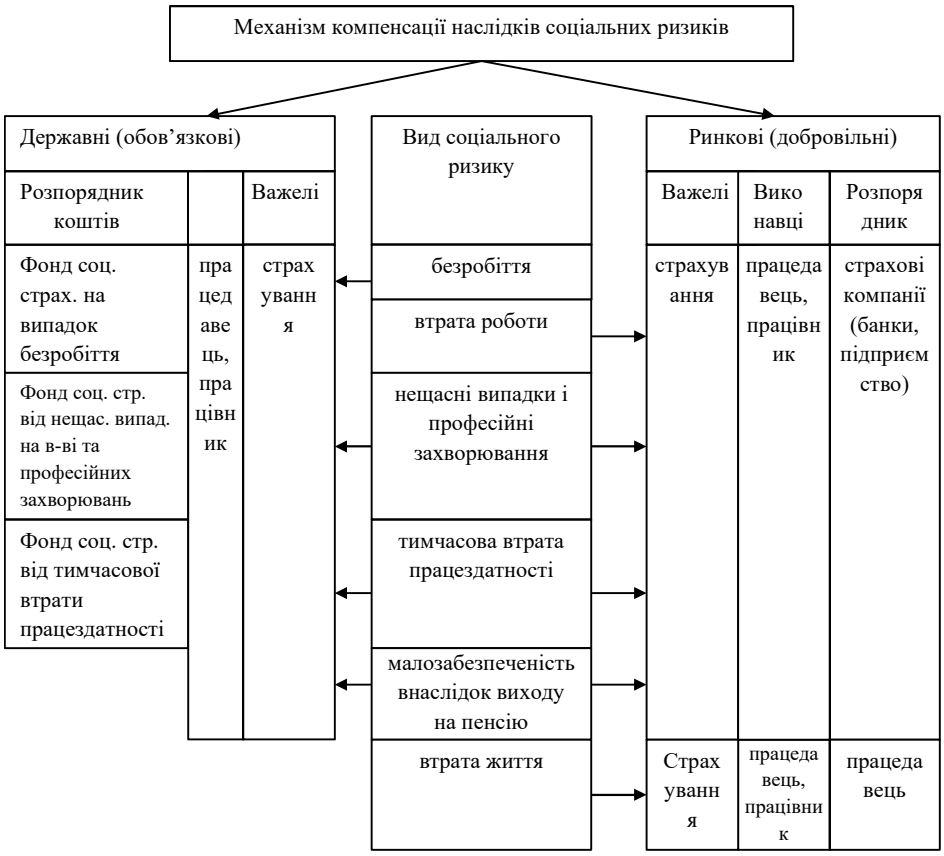

Рис. 2. Види соціальних ризиків та механізми компенсації їхніх наслідків [9, с. 18]

По-перше, подія є невизначеною – і для окремого застрахованого вона може відбутися (і навіть неодноразово), а може і не відбутися: страхування від нещасних випадків на виробництві, по безробітті, медичне страхування. Якщо страхова подія відбувається, застрахована особа одержує право на страхову виплату. При цьому загальна сума для окремих застрахованих може значно (багаторазово) перевищувати сплачену (ним і за нього його роботодавцем) суму страхових внесків. У випадку, якщо страхова подія відбувається протягом страхового періоду, то права застрахованих на сплачені на його користь суми страхових внесків губляться. По-друге, настання страхової події безумовно відбудеться (пенсійне страхування), але тільки для тих застрахованих, які доживуть до визначеного періоду, наприклад, до загальновстановленого законом віку виходу на пенсію, і ті з них, що проживуть більше середньостатистичного періоду, одержать більший обсяг страхових виплат (пенсій) [14].

Зауважимо, що незабезпеченість внаслідок хвороби, інвалідності, безробіття, в силу яких працівник не може брати участь у виробничому процесі й у такий спосіб позбавляється заробітної плати, представляє для окремого індивіда явище випадкове, але для економіки в цілому явище постійне і масове, яке веде до надмірного соціального навантаження для держави. В силу вищенаведених обставин соціальні ризики повинні і мусять піддаватися кількісній науковій оцінці і прогнозу, як з позиції ймовірності настання ризикових ситуацій (чисельність хворих, інвалідів, загиблих, пенсіонерів і т.д.), так і з позиції їхніх вартісних параметрів (тривалість захворювань, середній вік настання інвалідності, встановлений законом вік виходу на пенсію і т.д.).

На думку Л.Ільчука, соціальні ризики носять об'єктивний характер, значить механізм захисту від них повинний бути надійним, тобто страхування повинно бути обов'язковим (за законом) для охоплення всіх працюючих, а тягар фінансового навантаження повинні солідарно нести основні соціальні суб'єкти – роботодавці і працівники (при цьому частка фінансової участі соціальних партнерів може бути різною).

Окремо слід відзначити, що на початку 21 ст. у дослідженнях західноєвропейських науковців прослідковуються акценти того, що сучасне постіндустріальне, інформаційне суспільство породило корективи щодо класичних визначень та типових видів соціальних ризиків. Так, професор соціальної політики Швейцарської школи державного управління ((IDHEAP), Лозанна, Швейцарія) Джуліано Бонолі робить висновок, що Західні держави добробуту були побудовані в післявоєнні роки «під одну концепцію», основною метою якої був захист сімейних (чоловіків) годувальників від наслідків втрати заробітку. На тогочасному ринку праці. Однак, конструкції соціального ризику з того часу різко змінилися. Так, перелік поточних соціальних ризиків додатково включає нестабільну зайнятість, довгострокове безробіття, зайнятість, яка породжує бідність, одиноке батьківство чи нездатності суміщати роботу та сімейне життя. Зміни в структурах соціального ризику привели до формування держави добробуту лише в країнах Північної Європи, однак, в країнах Континентальної, а особливо Південної Європи дана концепція реалізована набагато менше [16, С. 495–496].

Результати даного дослідження вказують, що до 1970-х рр. політики соціального захисту розвинутих країн Західної Європи були спрямовані на подолання ризику від втрати доходу чоловіка-годувальника (окрім випадків неповних сімей). Однак, поступовий відхід від патріархальних традицій, збільшення кількості розлучень та формування «сучасної самостійної жінки» внесли суттєві корективи у формування сучасних моделей подолання наслідків соціальних ризиків насамперед у країнах Скандинавії, а також – в окремих «старих» державах-членах Європейського Союзу.

Цікавим є аналіз моделей соціального захисту європейських країн з різними підходами та методами подолання наслідків вищезазначених соціальних ризиків. Вважаємо за необхідне скористатись результатами дослідження Дж. Еспін-Андерсена у книзі "Три світи капіталізму добробуту". В основі поділу країн на типи він застосовує показники економічного зростання, соціальну стратифікацію у суспільствах, систему розподілу та перерозподілу матеріальних благ, владу профспілок та політичних партій, ступінь впливу державного апарату [18, С. 11–17].

Так, за методами покриття соціальних ризиків, моделі соціального захисту прийнято поділяти на три типи:

1) Англо-американська, або англосаксонська модель (ліберальна, модель Беверіджа) – в основі покладено соціальну підтримку найбільш вразливих верств населення, що реалізується інститутом соціальної допомоги. Державою встановлені єдині тарифні ставки у пенсійному страхуванні. Дія ринкового механізму максимально зберігається. Характерна для Великобританії, Ірландії, а також – США, Канади, Австралії;

2) Франко-німецька (консервативно-корпоративістська, континентальна, Бісмаркська) модель – держава максимально залучає інших сторін соці-ального діалогу у реалізації політики соціального захисту: профспілкові організації та об'єднання роботодавців. Органи обов'язкового соціального страхування мають статус громадських організацій. До континентальної системи відноситься Німеччина, Франція, Австрія та Італія;

3) Скандинавська модель (соціально-демократична, шведська, розпо-дільчого соціалізму. Державна політика базується на гарантуванні громадянам пільг та соціальної підтримки. Забезпечується високим рівнем дотацій з бюджету для підтримки сімей; субсидується сфера державних соціальних послуг; характеризується високими ставками підприємницьких та особистих податків. Ця модель функціонує у Швеції, Фінляндії, Данії, Норвегії, Нідерландах та Швейцарії [18, С. 14–15].

Цікавим є механізм подолання наслідків соціальних ризиків в межах реалізації спільної соціальної політики у Європейському Союзі. Зазначимо, що відповідно до положень "Договору про заснування Європейського Співтовариства" громадяни країн-учасниць одержали право вільного переміщення, проживання та працевлаштування в межах об'єднання. Однак, таке право породжувало багато суперечностей, в тому числі і у сфері соціального захисту таких громадян, які втрачали національні соціальні гарантії, виїхавши на тривалий період за межі своєї країни. Тому, з метою повної реалізації інституту громадянства ЄС було прийнято ряд основоположних нормативно-правових актів, зокрема: Європейська соціальна хартія 1961 (переглянута 1996) [5] та Хартія Співтовариства про фундаментальні соціальні права робітників [6]. Статтею 42 Договору про заснування Європейського Співтовариства обумовлено право на соціальний захист громадянам на всій території ЄС, що знайшло своє відображення у Регламенті 1408/71 [4; 7]. Цим документом передбачено, що внески до фондів соціального страхування, зроблені особою в одній із країн-членів ЄС, дають право на соціальний захист в інших державах-членах. Також тут передбачено усунення територіальних обмежень під час використання різноманітних схем соціального захисту з подальшою модифікацією цих схем і т.д.

На сьогоднішній відповідальність за політику у галузі зайнятості, соці-альних питань та інтеграції поділяється між ЄС та країнами-членами. Євро-пейська Комісія: координує та контролює національну політику; сприяє обміну найкращими практиками у таких сферах, як зайнятість, бідність, соціальне відчуження та пенсії; створює закони та контролює їх реалізацію у таких сферах, як права на роботі та координація схем соціального забезпечення [17].

Висновки. По-перше, щоб механізм захисту від соціальних ризиків був у повній мірі ефективним, на наш погляд, соціальне страхування повинно здійснюватись як в обов'язковій, так і в добровільній формах.

По-друге, необхідним є контроль за виконанням умов укладених договорів як обов'язкового, так і добровільного соціального страхування з боку сторін соціального партнерства (держави, роботодавців та працівників) з врахуванням їх інтересів задля забезпечення соціальної справедливості у суспільстві (див. табл. 1).

Таблиця 1

Інтереси сторін соціального партнерства у сферах соціального страхування

Види соціального страхування	Напрями розвитку сфер соціального страхування з урахуванням інтересів соціальних партнерів		
	Інтереси держави	Інтереси роботодавців	Інтереси профспілок (працівників)
Страхування від нещасного випад-ку на виробництві і професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності	Збільшення вимог до охорони праці, атестації робочих місць	Профілактичні заходи (навчання персоналу, роз'яснення), перехід на нові, безпечніші технології виробниц-тва, використання екологічно чистої си-ровини та енергоносіїв	Покращення умов праці, зменшення термінів перебування зміни на небезпечному виробництві, збільшення відшкодувань у разі страхового випадку
Страхування на випадок безробіття	Створення нових робочих місць, працевлаштування соціально незахище-них верств населен-ня, забезпечення засобами існування тимчасово непрацездатних	Оперативність підбору персоналу, підвищення його кваліфікації	Збільшення термінів і розмірів виплати з безробіття, швидкий пошук нових вакансій, якісна перекваліфікація
Страхування у зв'язку з тимчасо-вою втратою пра-цездатності та ви-тратами, зумовле-ними народжен-ням та похован.	Покращення демографічної ситуації	Збільшення продуктивності праці	Своєчасне відшкодування лікарняного листа
Пенсійне страхування	Збільшення межі пенсійного віку, впровадження трирівневої системи страхування	Зменшення навантаження на ФОП	Відповідність пенсії розміру заробітної плати працівника
Медичне страхування	Покращення здоров'я нації, розвиток медичної інфраструктури та науки	Покращення ефективності використання робочого часу	Своєчасне та професійне медичне обслуговування

Джерело: [13, с. 133]

По-третє. Ми погоджуємся з твердженням Л.Безтелесної та С.Мартинюка про те, що з часом переваги створення та використання системи добровільного страхування соціальних ризиків найманих працівників роботодавці оцінять не лише через досягнуту економію коштів за рахунок меншого податкового навантаження, а й завдяки зростанню мотивованості персоналу своїх підприємств, підвищення цінності місця роботи з погляду працівника, зростання якості та продуктивності праці. Зазначимо, що на початковому етапі стимулами до застосування такої системи є відомі методи макроекономічного регулювання, зокрема податкові пільги для підприємств, що застосували таку систему.

По-четверте, запровадження добровільної системи соціального страхування дозволить залучити додаткове джерело фінансування соціальних виплат, внаслідок чого вони формуватимуться з двох джерел – бюджетних коштів та коштів підприємств.

По-п'яте, статті 420–424 Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу передбачають проведення суттєвого реформування діючої системи соціального захисту у напрямку до наближення до європейських стандартів, до прикладу: підвищення рівня зайнятості; зменшення неформального ринку праці; реформування національної системи соціального захисту; залучення усіх сторін соціального партнерства; поступове наближення до права, стандартів та практики ЄС у сфері зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей; підтримка постійного діалогу з представниками ЄС тощо [3].

Як підсумок, система соціального захисту населення нашої держави на сучасному етапі розвитку потребує удосконалення шляхом її подальшого реформування, що насамперед вимагає застосування нових науково-обгрунтованих підходів до розуміння сутності соціальних ризиків, в тому числі – із використанням досвіду провідних європейських країн з метою побудови в Україні соціально-орієнтованої моделі держави добробуту.

---

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Закон України "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 14.01.1998 р. за № 1608-ВР //Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – С. 121.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page11
4. Договір про заснування Європейської Спільноти ((консолідована версія) . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_017
5. Європейська соціальна хартія від 03.05.1996 (переклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_062
6. Хартія Співтовариства про основні соціальні права працівників від 09.12.1989. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_044 .
7. Регламент Ради про застосування схем соціального забезпечення щодо осіб, що працюють за наймом, та їхніх сімей під час пересування в межах Співтовариства N 1408/71 (ЄЕС) від 14.06.1971 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_653/page4 .
8. Антонюк П. Соціальні ризики як детермінанта соціального захисту населення // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. - № 2. – С. 96-99.
9. Безтелесна Л., Мартинюк С. Ефективність управління соціальними ризиками найманих працівників // Україна: аспекти праці. – 2007. - №6. – С. 17-24.
10. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. Монографія. – Донецьк. Янпрі, 2001. – 352 с.
11. Бульба В.Г., Євтухов О.В. Соціальні ризики людського розвитку: сутність та місце в державному управлінні // Соціальна і гуманітарна політика. – 2017. – № 2 (52). – С. 1–6.
12. Внукова Н.М. Соціальне страхування. Конспект лекцій для студентів спеціальностей 7.050104,7.050105 усіх форм навчання / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьминчук. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 216 с.

13. Ільчук Л. Соціальне страхування: теоретико-методологічні проблеми. - [Електронний ресурс]. – 2005. – Режим доступу до ст. : http://cpsr.org.ua/ ?pr=9&id=227
14. Колосок А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3 (81). – С. 129 – 135.
15. Поняття соціального страхування. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.big-lib.com/book/73_Strahyvannya/7343_111Ponyattya_socialnogo_strahyvannya
16. Bonoli G. Time Matters. Postindustrialization, New Social Risks, and Welfare State Adaptation in Advanced Industrial Democracies // Comparative Political Studies.– May 2007.– Volume 40, Number 5.– pp. 495-520.
17. Employment, Social Affairs & Inclusion. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=1 .
18. Esping-Andersen G. The Three Worlds Welfare Cambridge: Polity Press, 1990. pp. 9-54. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/ publication/243774920_The_Three_Worlds_Of_Welfare_Capitalism
19. Foucault Michel. Discipline and punish. Vintage books a division of Random House. Inc. New York. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://monoskop.org/ images/4/43/Foucault_Michel_Discipline_and_Punish_The_Birth_of_the_Prison_197 7_1995.pdf
20. Giddens A. Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1991. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://s3.amazonaws.com/arena-attachments/50002/ Giddens_Modernityand Self-Identity.pdf
21. Luhmann N. Soziologie des Risikos. Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1991.

SOCIAL RISKS IN THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION: NATIONAL AND EUROPEAN DIMENTION

N. Zelenko[1], V. Zelenko[2]

[1]National University Lviv Polytechnic
6 Konovaltsia str., Lviv 79013
E-mail: nzelenko25@gmail.com
[2]Ivan Franko National University of Lviv
3, Kopernyk St., Lviv 79008
E-mail: vasylzelenko@gmail.com

The article is devoted to the analysis of social risk systems and mechanisms for compensation of their consequences both in the current system of social protection of the population of Ukraine and countries of Western Europe. In the process of the research, the most common definitions of "social risks" from the point of view of leading scientists are analyzed and a proper conclusion is made. The comparison of the mechanisms of overcoming the consequences of social risks in social protection systems of Ukraine and certain Western European countries are carried out as well. Apart from that, the main world models of social protection have their description present in this document. The analysis revealed that the modern post-industrial, informational society has brought some adjustments to the classical definitions and typical types of social risks, while the list of current social risks also includes unstable earnings, long-term unemployment, poverty generation, single parenting or the inability to combine work and family life. Changes in

the structures of social risk led to the formation of a welfare state mostly in the countries of northern Europe; however, Continental countries and especially Southern Europe less refined concept of the formation. The mechanism of overcoming the consequences of social risks in the framework of realization of the common social policy in the European Union was analyzed. The main directions of the reform of the existing system of social protection in the direction of its development towards the European standards in accordance with the Association Agreement between Ukraine and the EU are outlined. The necessity of applying new scientific approaches in order to understand the essence of social risks is substantiated. Taking into account the interests of all sides of social partnership an improvement of the mechanism of compensation of the consequences of social risks is proposed according to European practices.

Keywords: social risk system, social protection, social insurance, social assistance, funds of compulsory state social insurance, voluntary social insurance, sides of social partnership, models of social protection.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 125-135
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 125-135

УДК 336.711

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

О. Ватаманюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано деякі сучасні підходи до оцінювання ефективності діяльності центральних банків. Показано, що базовими їх елементами є аналіз досягнення цілей монетарної політики та дослідження трансмісійного механізму. З'ясовано, що згідно з даними нещодавніх досліджень ефективність монетарної політики може знижуватися з перебігом часу з огляду на зміни в умовах поширення зовнішніх шоків в економіці.

Ключові слова: ефективність монетарної політики, центральний банк, цілі монетарної політики, волатильність інфляції та обсягу виробництва, межа ефективності монетарної політики.

Як стверджує відомий американський економіст Е.Лазір, зосередження уваги на понятті ефективності є однією з трьох ключових рис, що визначають провідну роль економіки серед інших суспільних наук. За його словами, саме наголос на ефективності у поєднанні з використанням концепції рівноваги не дає економістам задовольнятися частковими та напівправдивими відповідями, мотивує до розширення кола запитань і поглиблення аналізу [1, С. 100, 102]. З огляду на це, видається достатньо дивною відсутність ще й сьогодні загальноприйнятого підходу до оцінювання ефективності монетарної складової економічної політики.

Безперечно, аналіз ефективності монетарної політики є складним завданням. За влучним висловом дослідників з Федерального резервного банку Сент-Луїса, обидва поняття – і "ефективність", і "монетарна політика" – є чимось на кшталт "рухомих цілей", оскільки їх зміст змінювався з перебігом часу [2]. Наслідком цього стало широке розмаїття підходів до аналізу і тлумачення ефективності заходів центральних банків, показовими прикладами яких є роботи як зарубіжних [2–9], так і вітчизняних [10–13] авторів.

Мета пропонованої статті – проаналізувати деякі підходи до оцінювання ефективності заходів монетарної політики і перспективи їх застосування для удосконалення діяльності вітчизняного центрального банку[1].

Відповідь на питання про заслуги монетарної політики у зниженні темпів інфляції та волатильності обсягу виробництва наприкінці XX – на початку XXI

[1] Зауважмо, що наш аналіз обмежиться традиційним інструментарієм монетарної політики. Дослідження ефективності засобів, використаних центральними банками країн з розвиненою економікою в умовах досягнення процентною ставкою нижньої межі у період кризи 2008–2009 років та виходу з неї, може бути метою окремої роботи.

© О. Ватаманюк, 2018

століття – інакше кажучи, про ефективність дій центральних банків у цей період – є, з погляду більшості економістів, ствердною. Вже у 1980-х роках монетарна політика поступово виходила на перший план як засіб макроекономічної стабілізації у країнах з розвиненою економікою. З формуванням у другій половині 1990-х років консенсусної моделі монетарної політики [14] і переходом центральних банків більшості згаданих країн до тих чи інших режимів таргетування інфляції[2] [16, 17] монетарна політика стала базовим елементом стабілізаційної політики у цих країнах [18].

Цифри щодо динаміки інфляції та коливань обсягу виробництва у згаданий період, який заслужено отримав назву "Великої помірності" (*Great moderation*), справді вражають. Середні темпи інфляції у світі знизилися з 14% на початку 1980-х років до 4% на початку 2000-х, причому для країн з розвиненою економікою з 9% до 2%, а для країн, що розвиваються – з 31% до 6% [14, С. 47–48]. Для 20 країн ОЕСР стандартне відхилення зростання ВВП зменшилося, в середньому, від 1,9% у 1983 році до 1,4% у 2003 році [19, С. 1]. У США, до прикладу, волатильність квартальних значень зростання ВВП знизилася у 1990-х і на початку 2000-х років удвічі порівняно з 1970-ми [20, С. 14]. У ці ж роки в економіці США простежувалися два найтриваліші періоди економічного піднесення і дві найпомірніші рецесії (у 1990–1991 та 2001 роках) проти, скажімо, шести рецесій за період 1955–1985 років [14, С. 48].

Пояснення відчутного зниження темпів інфляції та волатильності обсягу виробництва результатом підвищення ефективності заходів центральних банків відповідає так званій гіпотезі вдалої політики (*"good policy" hypothesis*) [9, С. 2]. Важливими складовими успіху монетарної політики стали зростання незалежності центральних банків та прозорості їх діяльності і спричинене цим підвищення довіри з боку економічних агентів; успішність політики таргетування інфляції та використання гібридних режимів валютного курсу; сприятливіше законодавче та політичне середовище реалізації монетарної політики і зменшення масштабів помилок центральних банків у корегуванні економічних бумів та спадів [19, С. 1].

Частина науковців пояснює зниження показників макроекономічної нестабільності зменшенням частоти та масштабів зовнішніх збурень у згаданий період (*"good luck" hypothesis*) [9, С. 2]. Зокрема, за деякими оцінками, не більше 30% зниження волатильності ВВП у США припадає на підвищення ефективності монетарної політики; решта ж – на сприятливі обставини: зменшення шоків для продуктивності праці та цін товарів і несподіване зниження волатильності інвестицій у житло, нежитлове будівництво та виробництво товарів тривалого користування [14, С. 48]. Підвищення макроекономічної стабільності у країнах Європейського Союзу у 1990-х роках пояснюється як кращою монетарною політикою (у всіх країнах, окрім Німеччини), так і зниженням масштабів зовнішніх шоків (принаймні у семи країнах) [3].

Водночас, можливо, коректніше було б казати не про зменшення масштабів та частоти зовнішніх збурень, а про зростання гнучкості реагування економіки на них. Прогрес у сфері інформаційних технологій значно підвищив адаптивність економіки до змін попиту, що спричинило різке зниження запасів на усіх стадіях виробничих процесів. Скажімо, у виробництві товарів тривалого користування лише за десятиріччя з початку 1990-х років відношення запасів до обсягів продажу знизилося вдвічі; на автомобільних заводах сьогодні зберігають складових компонентів лише на

[2] Якщо у 1990 році лише чотири з семидесяти центральних банків використовували чітко визначений коридор або таргетований показник для інфляції, то вже у 1998 році їх кількість зросла до сорока з семидесяти семи [15, С. 247].

декілька годин роботи, а супермаркети на кшталт *Wal-Mart* – товарів всього на один-два дні [4, С. 408].

Перейдімо тепер до розгляду основних підходів щодо оцінювання ефективності монетарної політики. Оскільки західні вчені зазвичай не надто захоплюються роботою, що має характер систематизації чи класифікації, тут можна покластися на праці пострадянських вчених.

У вітчизняній науковій літературі варто відзначити чіткість формулювання поняття ефективності монетарної політики, запропонованого М.Макаренком та К.Жулінською [11, С. 57]. З їхнього погляду, класичне розуміння ефективності як співвідношення доходів та витрат стосується передовсім оцінки діяльності прибуткових організацій. Натомість метою неприбуткових організацій є реалізація певних соціально-економічних цілей, ступінь досягнення яких є важливішим критерієм, ніж обсяги витрат на їх досягнення.

Як наслідок, згадані автори пропонують впорядкувати (принаймні, стосовно монетарної політики) використання та співвідношення понять "ефективність", "результативність" і "дієвість", вважаючи два останні складовими ефективності. З одного боку, результативність відображає відповідність отриманих результатів встановленим цілям. З іншого, не менш важливим аспектом є аналіз швидкості досягнення таких цілей, тобто дієвість заходів центрального банку. Загалом, ефективність монетарної політики визначається ступенем реалізації множини поставлених цілей (її результативність) з урахуванням часу на їх досягнення (її дієвість) [11, С. 57–58].

А.Сомик виокремлює п'ять основних підходів щодо аналізу ефективності монетарної політики, що зустрічаються в економічній (переважно, пострадянській) літературі [12]. Три з цих підходів мають, значною мірою, декларативний характер і передбачають оцінку ефективності монетарної поведінки на основі оцінних суджень[3]. Два інших – трансмісійний підхід і цільовий підхід – заслуговують значно більшої уваги.

Трансмісійний підхід передбачає емпіричну оцінку ефективності різних каналів передавального механізму монетарної політики і базується на застосуванні емпіричних методів дослідження. Стосовно нього використовують і термін "методики", під яким розуміють науково обґрунтовану теоретичну модель оцінки ефективності грошово-кредитної політики як комплекс логічних рекомендацій стосовно опису та пояснення реалізації цієї процедури [8, С. 126].

Залежно від ступеня охоплення складових монетарної політики можна виокремити методики оцінки її ефективності у широкому та вузькому сенсі. Перший з цих підходів може передбачати, наприклад, таку послідовність етапів: аналіз обґрунтованості цілей грошово-кредитної політики, відповідність результатів її реалізації встановленим цілям, співставлення отриманих результатів з витратами на реалізацію, аналіз кількісних і якісних показників грошово-кредитної політики,

[3] Наведемо відповідну цитату: "Кількісний підхід" – ефективність грошово-кредитної політики визначається збалансованістю попиту і пропозиції грошей як головної умови стабільності національної валюти. "Економічний підхід" – грошово-кредитна політика визнається ефективною, якщо в економіці відсутні буми та спади, має місце стабільний розвиток і передбачуваність ситуації на грошових ринках. "Управлінський підхід" – ефективне управління грошово-кредитною сферою характеризується результатами точного та швидкого досягнення монетарною владою поставлених цілей, дієвістю та доцільністю запроваджених заходів, адекватністю прийнятих управлінських та фінансових рішень" [12].

аналіз індикаторів її проведення, розрахунок коефіцієнта ефективності грошово-кредитної політики [8, С. 127]. Другий, зазвичай, спрямований на оцінку ефективності лише одного з елементів монетарної політики.

Особливо перспективним видається підхід до аналізу ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, запропонований Є.Леонтьєвою [6]. Він передбачає визначення основних каналів монетарної трансмісії, з'ясування умов та чинників ефективності цих каналів, виокремлення двох ступенів у роботі кожного з каналів (зміна деякого проміжного показника під впливом зміни інструментів грошово-кредитної політики і далі зміна поведінки економічних агентів, спричинена зміною проміжного показника), моделювання взаємодії цих каналів для визначення комплексного впливу заходів монетарної політики на динаміку макроекономічних показників, інтерпретацію отриманих результатів і висновки.

Згідно з цільовим підходом, ефективність монетарної політики оцінюють за відповідністю одержаних результатів поставленим цілям. Тут, очевидно, також існує значна довільність з огляду на формальне визначення і практичне розуміння цілей центральних банків у різних країнах.

У вузькому сенсі йдеться передовсім про досягнення встановлених орієнтирів для інфляції як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Скажімо, головним завданням Європейського центрального банку декларовано збереження цінової стабільності у країнах єврозони, визначеної як підтримання інфляції у середньостроковому періоді на рівні близько 2% у рік [14, С. 56]. Подібну ситуацію описують терміном "ієрархічний мандат", наголошуючи, що цінова стабільність має безумовний пріоритет, і центральний банк не має права вживати заходів для реалізації інших цілей без досягнення цінової стабільності [2, С. 468].

Натомість Федеральна резервна система США функціонує згідно з "подвійним мандатом": її дії повинні спрямовуватися на забезпечення як повної зайнятості, так і цінової стабільності, без визначення пріоритету однієї з цілей, з досягненням розумного балансу між ними у короткостроковому періоді. Після кризи 2008–2009 років простежується помітне розширення основних функцій центральних банків у багатьох країнах. Серед важливих цілей монетарної політики поряд з пріоритетом цінової стабільності сьогодні часто зазначають досягнення повної зайнятості, забезпечення стабільності банківської та фінансової системи, сприяння економічному зростанню. Водночас, як вказує А.Сомик, на практиці часто має місце невідповідність декларованих пріоритетів цінової стабільності з фактичними діями центральних банків, спрямованими на забезпечення фінансової стабільності та стимулювання економічного зростання [12].

Зауважмо, що специфіка мандату, за яким діє центральний банк, безпосередньо пов'язана з тривалістю часового періоду, в якому визначено цілі монетарної політики [2, С. 468–469]. З погляду досягнення довгострокових цілей, центральні банки з необхідністю діють згідно з ієрархічним мандатом, оскільки у довгостроковому періоді монетарна політика не впливає на реальні змінні. Відтак тільки після встановлення довгострокового орієнтиру щодо інфляції центральний банк може визначитися, якої ваги слід надавати короткостроковим коливанням інфляції та реального ВВП. Цей вибір акцентів у короткостроковому періоді може бути також на користь цінової стабільності (ієрархічний мандат) або ж забезпечувати однакову пріоритетність цілей (подвійний мандат).

З'ясуймо тепер докладніше окремі важливі теоретичні аспекти оцінювання ефективності монетарної політики. Загалом, аналіз діяльності центрального банку

передбачає використання певних припущень стосовно його пріоритетів і формулювання, як наслідок, деякої цільової функції. Згідно з загальновживаним підходом, така цільова функція містить змінні обсягу виробництва (зайнятості) та інфляції. Найчастіше використовують два її різновиди (див. напр. [21, С. 271–272]).

Перший з них передбачає максимізацію очікуваного значення функції

$$U = \lambda(y - y_n) - (1/2)(\pi - \pi^*)^2, \quad (1)$$

де y – обсяг виробництва, y_n – природний обсяг виробництва, π – темп інфляції, π^* – цільовий (таргетований) темп інфляції. Збільшення обсягу виробництва забезпечує постійну граничну корисність, тому відповідний доданок є лінійним; натомість підвищення інфляції спричиняє зростання від'ємної граничної корисності, що відображається квадратичною залежністю. Параметр λ визначає відносну важливість зростання виробництва стосовно стабілізації інфляції з погляду центрального банку.

Альтернативний підхід пов'язаний з мінімізацією очікуваного значення функції, яка визначається флуктуаціями обсягу виробництва та інфляції. Така функція втрат (*loss function*) є квадратичною за обома змінними і набуває вигляду

$$V = (1/2)\,\lambda(y - y_n - k)^2 + (1/2)(\pi - \pi^*)^2, \quad (2)$$

де параметр k відображає бажання центрального банку стабілізувати обсяг виробництва на рівні $y_n + k$, що дещо перевищує його природний рівень[3].

Розгляньмо далі ключові особливості поширеного підходу до оцінювання ефективності монетарної політики, який запропонували С.Чекетті, А.Флорес-Лагунес та С.Краузе [4]. Його базова ідея полягає у виокремленні внесків двох чинників динаміки макроекономічних показників: змін, зумовлених мінливістю економічних збурень (шоків) та змін, спричинених ефективними заходами монетарної політики.

Нехай економіка країни підлягає загалом двом різним типам збурень, які потребують реакції центрального банку. Можливими є шоки сукупного попиту, під впливом яких обсяг виробництва та інфляція змінюються в одному і тому ж напрямі, та шоки сукупної пропозиції, унаслідок яких ці показники змінюються у протилежних напрямках. Оскільки під впливом засобів монетарної політики обсяг виробництва та інфляція змінюються в одному і тому ж напрямку, то центральний банк може повністю нейтралізувати збурення сукупного попиту. Натомість шоки пропозиції змушують робити вибір між коливаннями обсягу виробництва та інфляції.

Необхідність цього вибору можна проілюструвати за допомогою межі ефективності монетарної політики – кривої, яка сполучає точки мінімальної мінливості інфляції та обсягу виробництва, відомої також як крива Тейлора (рис. 1, *а*). Положення такої межі ефективності залежить від мінливості збурень сукупної пропозиції – чим нижча ця мінливість, тим ближче до початку координат розташована крива; натомість кут її нахилу визначається структурою економіки. За оптимальної монетарної політики економіка описуватиметься точкою на кривій,

[3] Включення у вираз (2) параметра k відкриває можливості проведення центральним банком стабілізаційної політики. За недосконалої конкуренції і спотворень на ринку праці природний рівень виробництва може бути неефективно низьким. За цих умов намагання стабілізувати обсяг виробництва на рівні y_n+k може виявитися кращим практичним рішенням (оптимальне рішення полягало б в усуненні наявних спотворень). Альтернативне тлумачення параметра k пов'язане з існуванням політичного тиску на центральний банк, оскільки економічне піднесення підвищує шанси чинної влади на переобрання. Звідси випливає важливість інституційних реформ, необхідних для мінімізації політичних впливів на центральний банк [21, С. 272–273].

точне розміщення якої залежатиме від відносної ваги, що її надає центральний банк стабільності обсягу виробництва та інфляції. Якщо ж монетарна політика не оптимальна, економіка перебуватиме десь у точці справа від кривої, що відображатиме надмірну мінливість цих економічних показників. Тоді переміщення цієї точки у напрямку кривої вказуватиме на підвищення ефективності політики центрального банку.

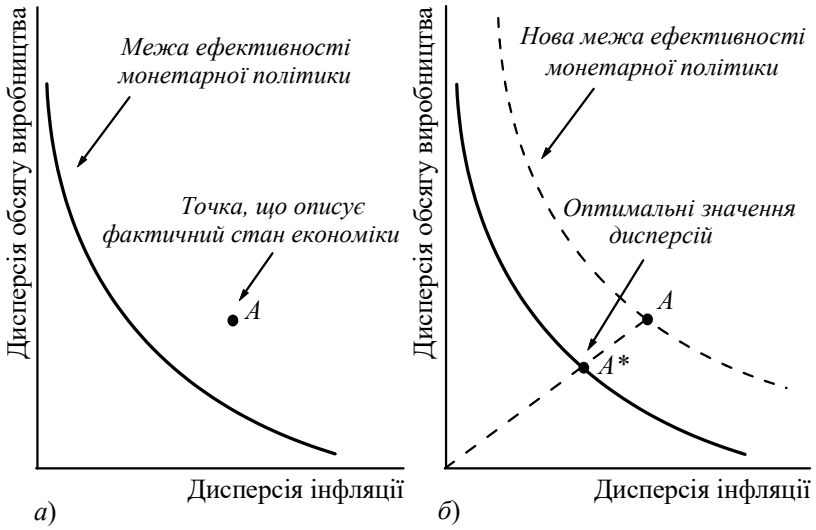

Рис. 1. Межа ефективності монетарної політики

Завдання полягає у тому, щоб виміряти переміщення як точки, що відображає реальний стан економіки, так і самої межі ефективності. Вважають, що центральний банк прагне мінімізувати функцію втрат у вигляді:

$$V = \lambda\, Var(\pi) + (1 - \lambda)\, Var(y),\ \ 0 \le \lambda \le 1, \qquad (3)$$

де $Var(\pi)$ і $Var(y)$ – дисперсії інфляції та обсягу виробництва стосовно таргетованих рівнів цих величин; λ – параметр, який відображає рішучість центрального банку уникнути коливань інфляції, його значення вважають відомим. Стан економіки аналізується з огляду на динаміку змінних, що входять у функцію втрат. Вираз (3) не містить дисконтних множників, оскільки усі використані показники порівнюються лише у двох періодах.

Вигляд рівняння (3) має декілька важливих наслідків [15, С. 253–256]. По-перше, симетричність квадратичної цільової функції передбачає однакове ставлення осіб, відповідальних за формування та реалізацію монетарної політики як до дуже сприятливих, так і до вкрай негативних подій. Вочевидь, це не відповідає дійсності: центральний банк обов'язково реагуватиме на ситуацію, коли за незмінної дисперсії ймовірність різко негативного розвитку подій зросте. По-друге, інтенсивність цієї реакції залежить від структури економіки країни, яку у межах цієї моделі можна описати кутами нахилу кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції. Зокрема, у разі відносно пологої кривої сукупної пропозиції зниження волатильності інфляції

супроводжуватиметься відносно значним зростанням волатильності обсягу виробництва, що ускладнює процес таргетування інфляції.

У процесі подальшого аналізу розраховують три ключові показники, які описують динаміку макроекономічної ситуації, ефективності політики та збурень пропозиції (4, С. 413–415). Стан економіки у двох різних періодах (*macroeconomic performance*, P_i , $i=1,2$) визначають як зважене середнє спостережуваних дисперсій інфляції та обсягу виробництва:

$$P_i = \lambda \, Var(\pi_i) + (1 - \lambda) \, Var(y_i). \quad (4)$$

Зміна економічної ситуації описується зміною $\Delta P = P_1 - P_2$, додатне значення ΔP відображає покращення ситуації. Зауважмо, що для забезпечення порівнянності величин P_i , λ припускається постійним.

Ця зміна економічної ситуації відображає як переміщення згаданої кривої Тейлора, так і рух у напрямку до неї чи від неї. Переміщення самої межі ефективності можна виявити, вимірявши зміни зваженої суми оптимальних дисперсій обсягу виробництва та інфляції. Мінливість збурень пропозиції (*supply shocks, S_i*) визначають як

$$S_i = \lambda \, Var(\pi_i)^* + (1 - \lambda) \, Var(y_i)^*, \quad (5)$$

де $Var(\pi_i)^*$ та $Var(y_i)^*$ – дисперсії інфляції та обсягу виробництва за оптимальної політики у відповідних періодах. Тоді $\Delta S = S_2 - S_1$ є кількісним показником мінливості шоків пропозиції. Відмінність у визначенні ΔS порівняно з ΔP пов'язана з бажанням тлумачити від'ємні значення ΔS як зменшення масштабів збурень, яких зазнає економіка і навпаки.

Значення $Var(\pi_i)^*$ та $Var(y_i)^*$ знаходять за допомогою гомотетичного переміщення кривої Тейлора вправо вгору, доки вона не пройде через точку A, що відповідає спостережуваним значенням дисперсій інфляції та обсягу виробництва, тобто описує реальний стан економіки (див. рис. 1, б). Оптимальні значення дисперсій визначаються точкою A^* перетину початкової кривої з прямою, проведеною з початку координат у точку A.

Ефективність монетарної політики оцінюють за різницею між фактичним станом економіки та ситуацією, можливою за оптимальної політики. Неефективність політики (E_i) у кожному з двох періодів визначається як

$$E_i = \lambda \, [Var(\pi_i) - Var(\pi_i)^*] + (1 - \lambda) \, [Var(y_i) - Var(y_i)^*]. \quad (6)$$

З визначень P_i та S_i очевидно, що E_i можна також отримати як різницю $P_i - S_i$. Відповідно, додатні значення $\Delta E = E_1 - E_2$ відображають підвищення ефективності монетарної політки. Від'ємні значення ΔE свідчать, що політика центрального банку стала менш успішною, і економіка перемістилася далі від межі ефективності.

Тепер, нарешті, можна виокремити зміни макроекономічної ситуації, спричинені динамікою збурень пропозиції та заходами центрального банку. Відношення

$$Q = \Delta E / |\Delta P| \quad (7)$$

у разі позитивних значень визначає зміни, які можна віднести на рахунок ефективної монетарної політики.

Альтернативний, водночас і споріднений, підхід до викладеного вище, запропоновано групою французьких вчених [7]. Вони використали традиційні для теорії виробництва поняття міри Фаррела (Farrell measure) та індексу Малмквіста (Malmquist index). Перше з них оцінює ефективність роботи фірми через добуток двох показників: міри технічної ефективності (враховує можливість ефективнішого способу досягнення аналогічного випуску за збереження початкового співвідношення між факторами виробництва) та міри розподільної ефективності

(відношення витрат розподілу ресурсів, що мінімізує витрати виробництва, до витрат технічно ефективного розподілу ресурсів).

Використання індексу Малмквіста дає змогу розкласти загальну зміну ефективності на добуток множників, які описують зміни макроекономічної ситуації, мінімальних квадратичних втрат та межі ефективності. Як і у попередньому підході вдається виокремити внесок поліпшення монетарної політики (через переміщення точки, що описує реальний стан економіки у напрямку межі ефективності) та змін волатильності шоків сукупної пропозиції (через переміщення самої межі ефективності). Додатковою перевагою є можливість отримати аналітичні вирази для параметру λ та складових зміни загальної ефективності.

Р. Панкразі та М. Вукотіч визначають ефективність монетарної політики як вплив граничних змін у параметрах монетарної політики на дисперсію ендогенних змінних [9]. Інакше кажучи, йдеться про граничну ефективність, тобто показник локальної природи, який безпосередньо залежить від структури економіки, наявних шоків та процентної ставки. Такий підхід дає змогу аналізувати, як особливості економічного середовища впливають на спроможність монетарної політики згладжувати несприятливі збурення, змінюючи реакцію на динаміку інфляції. Додатково розраховують ще й еластичність згаданого показника, що відображає чутливість змін ендогенних змінних до змін параметрів монетарної політики за інших однакових умов.

Ефективність монетарної політики у межах цього підходу залежить від двох основних чинників. По-перше, важливу роль відіграють параметри моделі, що можуть змінюватися як через відмінності у проведенні заходів монетарної політики, так і через зміни структури економіки та специфіки поширення збурень в економіці. Крім того, на ефективність впливають і зміни відносної волатильності шоків, які визначають динаміку макроекономічних змінних.

П.Сіклос та Д.Веймарк для оцінки ефективності монетарної політики використовують так званий контрфактичний експеримент [5]. Нехай центральний банк реалізує монетарну політику через зміни процентної ставки, які використовує для нейтралізації змін в очікуваннях економічних агентів та інших випадкових збурень в економіці. З огляду на ці очікування, центральний банк кожного разу ухвалює рішення щодо ставки на наступний часовий період.

Оцінювати ефективність монетарної політики автори [5] пропонують на основі відповідей на два гіпотетичні запитання. Перше: якою буде інфляція, якщо центральний банк залишить процентну ставку без змін? І друге: якою буде інфляція, якщо зміна ставки виявиться неочікуваною (“сюрпризом”) для економічних агентів? Порівняння результатів цих двох варіантів розвитку подій відображає ефективність політики центрального банку і є засобом оцінки ступеня незалежності змін очікувань та змін процентної ставки.

Інакше кажучи, запропонований підхід дає змогу з’ясувати, наскільки заходи монетарної політики впливають на фактичний темп інфляції, тобто знати показники інфляції *ex post* та *ex ante*. Показник *ex ante* ефективно вимірює відхилення від рівня інфляції за повністю прогнозованої монетарної політики. Натомість показник *ex post* відображає рівень інфляції за фактичного значення процентної ставки, встановленої центральним банком. Важливими перевагами такого підходу є легкість інтерпретації та застосовність для оцінки впливу заходів монетарної політики у різних країнах і за різних її режимів.

Підсумовуючи наш виклад, треба зазначити, що проблема оцінювання ефективності монетарної політики сьогодні перебуває в центрі уваги науковців та практиків, причому єдиного бачення щодо оптимального шляху її розв'язання досі немає. Здебільшого дослідники зосереджуються на аналізі ефективності різних каналів трансмісійного механізму монетарної політики та результативності дій центральних банків стосовно визначених цілей. Загалом, принаймні до кризи 2008–2009 років, емпіричні свідчення успішності монетарної політики у досягненні та підтриманні макроекономічної стабільності в багатьох країнах були достатньо переконливими.

Водночас варто зауважити, що ситуація, ймовірно, дещо змінилася упродовж останнього десятиріччя. Деякі дані нещодавніх досліджень показують, що ефективність монетарної політики знижується з перебігом часу через зміни в особливостях поширення зовнішніх збурень в економіці, причому ключову роль тут відіграють зміни на ринку праці [9].

Крім того, в умовах досягнення процентною ставкою нижньої межі у період кризи 2008–2009 років, центральні банки країн з розвиненою економікою виявилися змушеними використовувати нові, нетрадиційні засоби монетарної політики, передовсім перспективне орієнтування (*forward guidance*) як різновид вербального монетарного стимулювання та кількісне пом'якшення (*quantitative easing*) – масштабні програми викупу активів. Хоча економічна динаміка більшості з цих країн та результати низки досліджень свідчать про достатню ефективність нових монетарних інструментів, багато вчених вважають, що остаточні висновки робити ще зарано.

---

1. Lazear E. P. Economic Imperialism / E. P. Lazear // The Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – №1. – P. 99–146.
2. Rasche R. H. The Effectiveness of Monetary Policy / R. H. Rasche, M. M. Williams [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/publications/review/07/09/Rasche.pdf
3. Krause S. Measuring Monetary Policy Efficiency in European Union Countries: The Pre-EMU Years / S. Krause [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economics.emory.edu/home/documents/workingpapers/krause_03_11_paper.pdf
4. Cecchetti S. G. Has Monetary Policy Become More Efficient? A Cross-Country Analysis / S. G. Cecchetti, A. Flores-Lagunes, S. Krause // The Economic Journal. – 2006. – Vol. 116. – P. 408–433.
5. Siklos P. L. Has Inflation Targeting Improved Monetary Policy? Evaluating Policy Effectiveness in Australia, Canada, and New Zealand / P. L. Siklos, D. N. Weymark [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wiwiss.fu-berlin.de/ forschung/veranstaltungen/rse/
Papers_Winter_08_09/Has_Inflation_Targeting_Improved_Monetary_Policy.pdf
6. Леонтьева Е. А. Моделирование влияния кредитно-денежной политики на макроэкономические показатели (на примере России): автореф. дис. на соискание уч. ст. канд. экон. наук: спец. 08.00.13 – математические и инструментальные методы экономики / Е. А. Леонтьева. – Москва, 2010. – 23 с.
7. Briec W. On Measuring the Efficiency of Monetary Policy / W. Briec, E. Gabillon, L. Lasselle, H. Ratsimbanierana [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://repo.sire.ac.uk/bitstream/handle/10943/251/SIRE_DP_2011_09.pdf?sequence=1&isAllowed=y
8. Беспалова О. В. Современные методики оценки эффективности денежно-кредитной политики центрального банка / О. В. Беспалова, Т. Г. Ильина // Вестник СамГУ. – 2014. – № 2. – С. 126–130.

9. Pancrazi R. On the Effectiveness of Conventional Monetary Policy / R. Pancrazi, M. Vucotic [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://warwick.ac.uk/fac/soc/ economics/ staff/ mvukotic/pv_oct2016.pdf
10. Міщенко В. І. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В. І. Міщенко, О. І. Петрик, А. В. Сомик, Р. С. Лисенко та ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
11. Макаренко М. І. Ефективність грошово-кредитного регулювання макроекономічної динаміки: монографія / М. І. Макаренко, К. М. Жулінська. – Суми: ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2013. – 204 с.
12. Сомик А. В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики Національного банку України / А. В. Сомик // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy. nayka.com.ua/?op=1&z=3697
13. Дзюблюк О. В. Окремі критичні аспекти оцінювання основних засад грошово-кредитної політики Національного банку України / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан // Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ. – Тернопіль: Вид.-поліграф. центр ТНЕУ "Економічна думка", 2017. – Т. 27. – № 3. – С. 120–133.
14. Goodfriend M. How the World Achieved Consensus on Monetary Policy / M. Goodfriend // Journal of Economic Perspectives. – 2007. – Vol. 21, № 4. – P. 47–68.
15. Cecchetti S. G. Does Inflation Targeting Increase Output Volatility? An International Comparison of Policymakers' Preferences and Outcomes / S. G. Cecchetti, M. Ehrmann [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pdfs.semanticscholar.org/ 7656/ 78fdae4f1f2babd283ba0bfd053ad0777573.pdf
16. Woodford M. The Case for Forecast Targeting as a Monetary Policy Strategy / M. Woodford // Journal of Economic Perspectives. – 2007. – Vol. 21, № 4. – P. 3–24.
17. Chari V. V. Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy / V. V. Chari, P. J. Kehoe // Journal of Economic Perspectives. – 2006. – Vol. 20, № 4. – P. 3–28.
18. McConnell C. R. Economics. Principles, Problems, and Policies / C. R. McConnell, S. L. Brue. – 13th ed. – New York etc.: McGrow-Hill, 1996. – 825 p.
19. Krause S. Financial Development and Monetary Policy Efficiency / S. Krause, F. Rioja [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economics.emory.edu/home/ documents/ workingpapers/krause_06_13_paper.pdf
20. Rogoff K. Impact of Globalization on Monetary Policy / K. Rogoff [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Okun-Lectures/06-paper-rogoff.pdf
21. Walsh C. E. Monetary Theory and Policy / C. E. Walsh. – 3rd ed. – Cambridge Massachusetts: The MIT Press, 2010. – 613 p.

SOME ASPECTS OF MONETARY POLICY EFFICIENCY EVALUATION

O. Vatamaniuk

Ivan Franko National University of L'viv

According to well-known American scientist E.Lazear, economists "place a heavy emphasis on a clearly defined concept of efficiency" what prevents them from "being content with partial answers and half-truths." That's why the absence of a generally accepted approach of monetary policy efficiency evaluation seems amazing.

During two decades before the 2008–2009 years crisis monetary policy became the main tool of stabilization policy in developed countries. That period of so-called Great

Moderation was characterized by considerable inflation and output volatility decrease. Two competing explanations of this development were "good luck" hypothesis, attributed the positive dynamics noted to softening of external shocks and "good policy" hypothesis, which emphasized the role of successful central banks activities.

Basic modern approaches of monetary policy efficiency evaluation deal with analysis of central banks' objectives achievements and monetary transmission mechanism studies. Inflation-targeting central banks usually operate under so-called hierarchical mandate in contrast with central banks operated under the dual mandate and promoted both price stability and full employment. Still, in terms of long-run objectives, central banks must operate under hierarchical mandate as there is no long-run trade-off between inflation and real output.

One common approach proposed by S. Cecchetti, A. Flores-Lagunes and S. Krause allocated changes in macroeconomic performance among changes in the variability of shocks and changes in monetary policy efficiency. The key tool of their analysis is inflation-output variability trade-off reflected graphically by efficiency frontier. Movements toward this frontier are treated as improvements in the central bank's policies efficiency.

The group of French scientists augmented the approach mentioned above by using some tools from production theory. As a result, they were able to represent efficiency changes as the product of the changes in macroeconomic performance, minimum quadratic loss and efficiency frontier. One more interesting idea in this field is presented by P. Siklos and D. Weymark, who derived the measures of inflation pressure based on counterfactual experiments.

Still the results of some past studies suggest that efficiency of monetary policies probably decreased recently because of changes in external shocks propagation and the key role of labor market changes. Also, according to part of the economics community, it's too early to make reasonable conclusions about the efficiency of unconventional tools of monetary policy used widely during and after 2008–2009 years in developed countries.

Keywords: monetary policy efficiency, central bank, monetary policy objectives, inflation and real output volatilities, monetary policy efficiency frontier.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 136-145
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 136-145

УДК 330.35:336.5

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

М. Косарчин

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

У статті визначено оптимальний рівень державного втручання в економіку України із використанням інструментарію кривої Армі. Крива Армі демонструє, що зростання частки державних видатків до певного рівня чинить сприятливий вплив на реальний ВВП, проте після перевищення критичного значення подальше зростання «розмірів уряду» веде до зниження темпів економічного зростання внаслідок відволікання ресурсів у порівняно менш ефективний державний сектор та зниження ефективності використання ресурсів загалом через ерозію стимулів до праці, заощадження та інвестицій.

У результаті аналізу динаміки частки державних видатків у ВВП для низки європейських країн та США виявлено загальну тенденцію скорочення розмірів державного втручання у більшості країн у 1995-2007 р. Водночас, у 2008-2009 рр. рівень державних видатків у ВВП зріс внаслідок необхідності активізації заходів фіскальної політики задля подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, проте тенденція зниження частки державних видатків у ВВП здебільшого відновилася останніми роками.

Аналіз динаміки частки державних видатків у ВВП України у 1995-2017 рр. показав широкий діапазон коливань цього показника у межах 25,8-49,2%. На підставі кореляційно-регресійного аналізу виявлено залежність між темпом економічного зростання та часткою сукупних державних видатків у ВВП, побудовано криву Армі для економіки України та визначено оптимальну частку сукупних державних видатків у ВВП на рівні 39%.

Дослідження динаміки компонентів сукупних видатків сектора загального державного управління в економіці України у 2001-2017 рр. дало змогу виявити значну їхню варіацію, а також за допомогою інструментарію кривої Армі визначити оптимальний рівень державних видатків на забезпечення правопорядку, освіту та соціальне забезпечення.

Ключові слова: державні видатки, економічне зростання, крива Армі.

Представники різних економічних шкіл та напрямів віддавна ведуть гостру дискусію про роль держави в економіці. Зокрема, представники класичної школи наполягали на обмеженому втручанні держави в господарське життя та виконанню нею лише функцій «нічного сторожа», вважаючи, що ринкова економіка забезпечить найбільш ефективний розподіл ресурсів. Проте Велика депресія та дослідження

© М. Косарчин, 2018

Дж.М. Кейнса спростували тезу про обмежене втручання держави в економіку. Неспроможність ринкової економіки забезпечити повну зайнятість стала підґрунтям для активної макроекономічної політики держави, спрямованої на розширення сукупного попиту в період економічного спаду. Водночас досвід країн з командно-адміністративною економікою дає підстави стверджувати, що такий тип економічної системи також не може забезпечити сталих темпів економічного зростання у довгостроковому періоді. Зрештою, країни з плановою економікою довели неспроможність системи господарювання з державною монополією у виробництві товарів і послуг та адміністративним розподілом ресурсів. Отже, відсутність державного втручання в економіку, як і повний урядовий контроль за господарськими процесами, засвідчили свою неспроможність забезпечити тривале зростання суспільного добробуту. Логічно припустити, що мав би існувати якийсь проміжний рівень державного втручання, який максимізує добробут суспільства.

В економічній літературі запропоновано певний інструментарій для аналізу залежності між глибиною державного втручання в економіку та темпами економічного зростання. Сюди належать крива Армі (*Armey curve*) [1], крива Рана (*Rahn curve*) [2] або ж «БАРС» крива (*BARS curve*) (абревіатура перших літер прізвищ дослідників Барро (*Barro*) [3], Армі (*Armey*), Рана (*Rahn*), Скаллі (*Scully*) [4]). У цьому дослідженні ми використовуватимемо інструментарій кривої Армі.

Крива Армі описує залежність між часткою державних видатків у ВВП країни та темпами економічного зростання (або реальним ВВП) (рис.1) та ґрунтується на законі спадної граничної продуктивності фактора виробництва. За абсолютного державного невтручання в економіку реальний ВВП буде дуже низьким (*GDP0*) або ж теоретично може навіть дорівнювати нулю. Зі зростанням державних видатків збільшуватиметься й ВВП, спершу прискореним, а потім сповільненим темпом. Зростання видатків держави на виконання таких базових функцій, як забезпечення правопорядку та формування правової системи регулювання господарських відносин, стимулюватиме економічне зростання. У точці максимуму (*GDP**) гранична продуктивність видатків держави зрівняється із граничною продуктивністю видатків приватного сектора, а внесок державного сектора у економічне зростання дорівнюватиме нулеві. Подальше зростання державних видатків чинитиме негативний вплив на економічне зростання.

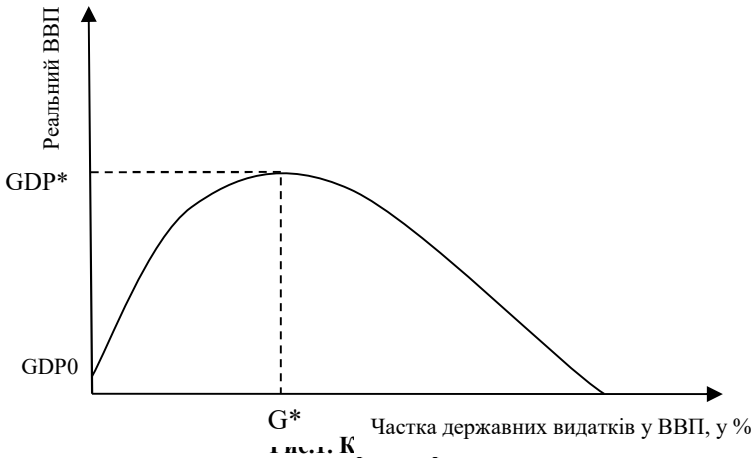

Рис. 1. К

Спадна частина кривої Армі пояснюється зростанням витрат, пов'язаних з неефективним розподілом ресурсів у державному секторі, а також витрат на фінансування урядових функцій. Скорочення реального ВВП відбувається, по-перше, внаслідок витіснення приватного сектора державним, який використовує економічні ресурси з нижчою ефективністю. По-друге, зростання державного сектора означає, що держава бере на себе виконання що раз більшої кількості функцій, наприклад, зниження рівня бідності. За цих умов нарощення соціальних видатків знижує стимули до праці, підвищення допомоги з безробіття продовжує тривалість періодів незайнятості і пошуку роботи тощо. По-третє, розростання урядового бюрократичного апарату зазвичай супроводжується надмірним регулюванням економічних процесів, які придушують інновації та дестимулюють підвищення продуктивності праці. По-четверте, зростання державних видатків спричиняє підвищення податкового навантаження на економіку, яке зрештою спричиняє ерозію стимулів до праці, заощадження та інвестування.

Для оцінки частки державних видатків у ВВП використовують різні показники державних видатків, зокрема видатки сектора загального державного управління (ЗДУ, сукупні видатки державних закладів на задоволення індивідуальних і колективних потреб суспільства, *government expenditures*) або ж видатки центральних та місцевих органів влади та фонди соціального страхування (*government spending*).

Таблиця 1

Частка державних видатків[1] у 1995-2015 рр. (у % від ВВП)

	1995	2000	2005	2010	2015	Середнє значення (1995-2015)	Стандартне відхилення
Австрія	55,8	51,0	51,2	52,8	51,1	52,0	1,69
Бельгія	52,4	49,1	51,6	53,3	53,7	51,7	2,50
Чехія	52,9	41,0	42,3	43,5	41,7	43,2	2,94
Данія	58,5	52,7	51,2	56,7	54,5	54,4	2,66
Фінляндія	61,1	48,0	49,3	54,8	57,0	52,8	4,48
Франція	54,8	51,7	53,3	56,9	56,8	54,4	2,01
Німеччина	54,7	44,7	46,2	47,3	43,7	46,4	2,61
Угорщина	55,1	47,1	49,3	49,3	50,1	49,7	1,67
Норвегія	50,3	42,0	42,1	44,9	48,8	45,1	2,84
Польща	47,9	42,1	44,4	45,8	41,7	44,6	2,19
Словаччина	48,2	52,0	39,8	42,1	45,1	43,4	4,69
Швеція	63,5	53,3	52,3	50,8	49,6	53,5	3,88
Велика Британія	38,5	35,4	41,3	47,6	42,2	40,6	4,08
США	37,8	34,3	37,0	43,2	37,9	37,9	2,56
Естонія	41,0	36,4	34,0	40,5	39,6	37,9	3,04
Латвія	35,6	37,3	34,2	45,5	38,2	37,3	3,21
Литва	34,6	39,4	34,1	42,3	34,9	37,9	4,37

Примітка: [1] У державних видатках враховано кінцеве споживання сектора ЗДУ та фонди соціального страхування

Джерело: складено автором за [5].

Упродовж 1995-2015 рр. країни-члени ОЕСР та інші країни Європи демонстрували різні рівні державного втручання в економіку (табл.1). Зокрема, у країнах, що втілюють економічну систему розподільного соціалізму (Данія, Фінляндія, Швеція), а також Австрії, Бельгії і Франції середнє значення цього показника перевищувало

50%. Водночас відносно низький рівень державного втручання в господарські процеси простежувався у традиційно ліберальних економіках США (37,9%) та Великої Британії (40,6%), а також у країнах Балтії (37,3-37,9%). Суттєве зниження розмірів державного сектора відбулося у Швеції, Чехії та Німеччині (на 11-13,8%), дещо помірніше скорочувалася частка державних видатків у Австрії, Данії, Фінляндії та Польщі (на 4-6,2%). Значну волатильність розміру державного сектора демонстрували Фінляндія, Словаччина та Литва, у той час як стабільно висока частка державного сектора в економіці підтверджувалася його низькою волатильністю в Угорщині, Австрії та Франції.

Аналізуючи динаміку середнього показника розміру державного сектора для 17 країн, зазначимо, що упродовж 1995-2007 рр. простежувалося стійке зниження його частки із 49,6% до 43% (рис. 1). Стрімке зростання до 49% у 2009 р. було зумовлено розширенням державних видатків у зв'язку з необхідністю подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи. При тому, за ці два роки найбільш стрімко державний сектор зріс у країнах Балтії (10-12%). Після 2009 р. тенденція скорочення розміру державного сектора знову відновилася в усіх аналізованих країнах, окрім Бельгії, Данії та Фінляндії, в яких у 2012 р. відбувся новий стрибок частки державного сектора до рівня, що навіть перевищив показник 2009 р.

Результати емпіричних досліджень свідчать про широкий діапазон оптимального рівня державного втручання в економіку для різних країн, який може залежати від певного рівня економічного розвитку окремої країни, стійкості та ефективності інституцій ринкової економіки, ефективності публічного сектора та адміністративних органів державної влади, переваг громадян стосовно надання послуг освіти чи охорони здоров'я публічним або приватним сектором тощо [6].

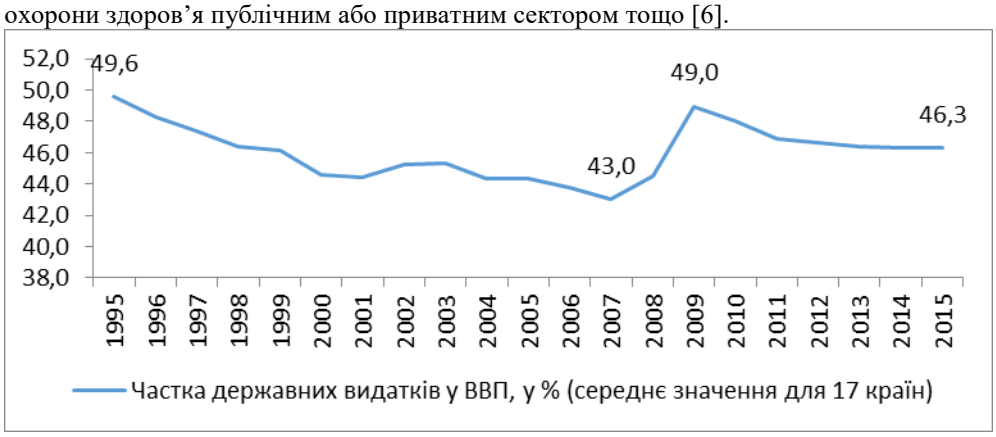

Рис. 1. Динаміка розміру державного сектора у 1995-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за [5].

В Україні у 1995-2017 рр. частка сукупних державних видатків (*general government total expenditures*) у ВВП коливалася в широкому діапазоні 25,8-49,2% (рис.2). У 1995-1999 р. простежувалося скорочення рівня державного втручання із 41,3% до мінімального історичного значення 25,8% у 1999 р., що ймовірно, було зумовлено продовженням реформування економіки та скороченням бюрократичного апарату, а також низькою спроможністю держави фінансувати основні функції внаслідок тривалого трансформаційного спаду. У наступному десятилітті (2000-2010

рр.) частка державних видатків у ВВП поступово зростала, сягнувши найвищого значення 49,2% у 2010 р., і починаючи з 2012 р., відновилася тенденція до її зниження – 41,5% у 2017 р. Збільшення розмірів державного сектора у 2000-2010 рр. відбувалося на тлі економічного зростання із середньорічним темпом 5,8% до 2008 р. Водночас, починаючи з 2012 р. темп зростання реального ВВП суттєво уповільнився, поєднуючись із скороченням частки державних видатків у ВВП. Таким чином, графічний аналіз не дає змоги підтвердити або спростувати наявність кривої Армі для вітчизняної економіки.

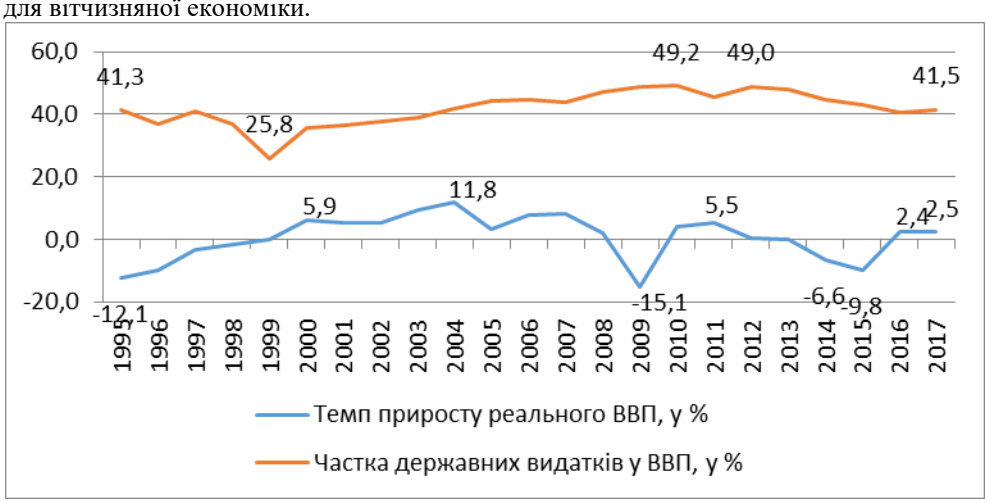

Рис. 2. Динаміка темпу приросту реального ВВП та частки державних видатків в економіці України у 1995-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [7].

Для точнішої оцінки характеру зв'язку між темпом економічного зростання (зростанням реального ВВП) та рівнем урядового втручання в економіку скористаємося рівнянням, що описує криву Армі:

$$GDP_t = a_1 + a_2 G_t + a_3 G_t^2, a_3 < 0 \qquad (1),$$

де GDP_t – темп зростання ВВП у році t; G_t– частка сукупних державних видатків у році t; a_1, a_2, a_3 – параметри рівняння. Додатне значення параметра a_2 означає, що до певної межі зростання державних видатків чинить позитивний вплив на економічне зростання, водночас від'ємне значення a_3 біля квадратичного доданка підтверджує спадну частину кривої Армі і вказує на дестимулюючий вплив «роздутого» державного сектора.

Кореляційно-регресійний аналіз підтверджує існування кривої Армі для економіки України (табл.2). Коефіцієнти регресії статистично значущі за 1%. Дослідивши рівняння регресії (2) на максимум, можна визначити оптимальний рівень державних видатків, який для економіки України становитиме 39%. Якби упродовж 1995-2017 рр. частка державних видатків дорівнювала 39%, середньорічний темп приросту ВВП становив би 3%, а реальний ВВП за цей період подвоївся і міг би становити 158% від фактичного рівня 2017 р. Проте, отриманий оптимальний рівень державних видатків не можна вважати остаточним через те, що кількість спостережень є відносно невеликою. По-друге, використавши у ролі залежної змінної темп приросту, а не зростання ВВП, отримаємо дещо нижчий оптимальний рівень (36%), однак

коефіцієнти моделі будуть незначущими при 10%. Вилучивши з аналізу роки трансформаційного спаду, 2009 р. кризи, зумовленої глобальними дисбалансами, а також 2014-2015 рр. (початок воєнних дій та окупація частини території РФ), та використавши в якості залежної змінної темп приросту ВВП, знову отримуємо оптимальний рівень державного втручання на рівні 38,5 % (статистично значущий при 5%). Крім того, можна припустити, що за повної відсутності державного втручання в економіку все таки певний рівень ВВП буде вироблено, тобто існуватиме точка перетину кривої Армі з вертикальною віссю, проте при ненульовому коефіцієнті a_1 параметри моделі також незначущі при 10%. Підсумовуючи, зазначимо, що моделювання підтверджує існування кривої Армі для економіки України (рис.3), а також те, що оптимальний розмір державного сектора було перевищено.

Таблиця 2

Результати кореляційно регресійного аналізу

Змінна	Коефіцієнт регресії	t-статистика
G	5,26	15,07
G2	-0,07	-8,34
R2=0,95		

GDP=5,26G-0,07G2 (2)

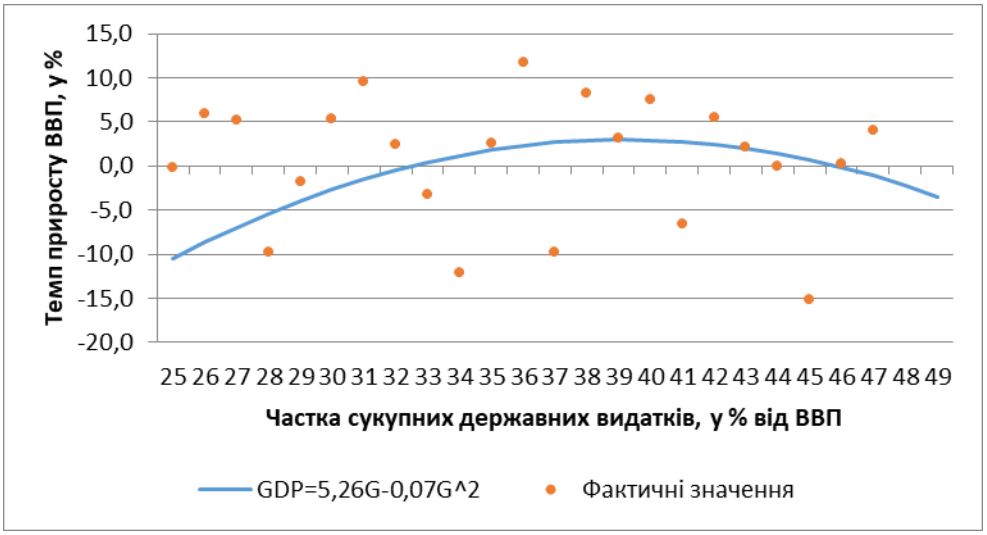

Рис. 3. Крива Армі для економіки України

Джерело: побудовано автором

Оцінку впливу державного сектора на економічне зростання в Україні продовжимо аналізом компонентів сукупних державних видатків за функціями (табл.3). Загалом компоненти сукупних видатків демонструють значну варіацію, що відображається у співвідношенні між максимальним та мінімальним значенням частки відповідного показника у ВВП впродовж 2001-2017 рр. Для половини компонентів державних видатків максимальне значення перевищувало мінімальне

більш, ніж у двічі. Високу волатильність демонстрували видатки на державні послуги загального характеру, економічну діяльність, видатки в галузі житлово-комунального господарства, оборони, а також охорони довкілля. Варто відзначити тенденцію зростання частки державних видатків на оборону, які, проте залишаються відносно низькими (2,56% від ВВП у 2017 р.) як для країни, що де факто перебуває у стані воєнного конфлікту. Крім того, доволі промовистою є тенденція перевищення видатків на забезпечення громадського порядку та безпеки над видатками на оборону упродовж усього досліджуваного періоду. Відносно сталою була частка видатків на діяльність та послуги в сфері охорони здоров'я (3-4,3% від ВВП). Найбільшу частку у структурі сукупних видатків сектора ЗДУ стабільно займали видатки на соціальне забезпечення та соціальну допомогу, сягнувши майже 23% від ВВП у 2010 і 2013 рр.

Таблиця 3

Структура сукупних видатків сектора ЗДУ в Україні у 2001-2017 рр. (у % від ВВП)

	2001	2017	Мінімальне значення	Максимальне значення	Відношення між максимальним та мінімальним значенням
Сукупні видатки сектора ЗДУ	36,7	41,5	36,7	49,2	
у тому числі державні послуги загального характеру	4,70	5,69	3,2	11,5	3,59
діяльність та послуги у галузі оборони	1,63	2,56	1	2,6	2,60
діяльність із забезпечення громадського порядку та безпеки	1,83	3,04	1,8	3	1,67
економічна діяльність	3,58	3,36	1,9	6	3,16
охорона навколишнього середовища	0,17*	0,25	0,17	0,4	2,35
діяльність та послуги в галузі житлово-комунального господарства	0,83	0,96	0,5	1,5	3,00
діяльність та послуги в галузі охорони здоров'я	2,97	3,52	3	4,3	1,43
діяльність та послуги в сфері відпочинку, культури, релігії	0,68	0,84	0,6	1,1	1,83
діяльність та послуги у галузі освіти	4,38	6,12	4,4	7,4	1,68
діяльність та послуги у галузі соціального забезпечення та соціальної допомоги	14,50	16,16	13,6	22,9	1,68

** Дані за 2002 рік*

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними [8]

Проведемо кількісну оцінку впливу компонентів державних видатків на економічне зростання, використавши лінійну регресію та інструментарій кривої Армі для кожного зі складників. Як видно із результатів кореляційно-регресійного аналізу (табл. 4), статистично значущим виявився вплив лише 4 із 10 компонентів державних видатків. Зокрема, частка видатків у сфері економічної діяльності (регулятивна

діяльність органів влади в усіх галузях економіки) чинить прямий вплив на темпи економічне зростання через удосконалення правових регулятивних норм, поліпшення та розвиток ринкової інфраструктури тощо. Існування кривої Армі підтверджено для державних видатків із забезпечення громадського порядку та безпеки із оптимальним рівнем 1,36%. Цікаво, що упродовж усього досліджуваного періоду цей показник перевищував критичний рівень.

Таблиця 4

Оцінка впливу компонентів державних видатків на темп економічного зростання

	Лінійна залежність	Крива Армі	Оптимальний рівень видатків
Діяльність із забезпечення громадського порядку та безпеки		Так (10%)	1,36%
Економічна діяльність	Пряма (5%)	Ні	
Діяльність та послуги у галузі освіти		Так (10%)	3,35%
Діяльність та послуги у галузі соціального забезпечення та соціальної допомоги		Так (5%)	10,20%

** У дужках вказано рівень статистичної значущості отриманих результатів*

Джерело: розрахунки автора.

Існування кривої Армі підтверджується для освітніх видатків із оптимальним значенням на рівні 3,35%. Як відомо, підвищення освітнього рівня робочої сили позитивно впливає на зростання продуктивності праці. Тому дестимулюючий вплив державних видатків в галузі освіти на економічне зростання, ймовірно, можна частково пояснити відволіканням ресурсів із приватного у менш ефективний державний сектор, а також загалом порівняно невисокою ефективністю освітніх послуг.

Крива Армі для державних видатків на соціальне забезпечення і соціальну допомогу має раціональне пояснення через формування патерналістської моделі поведінки домогосподарств та сприяння ухваленню рішень, які не стимулюють активну участь у створенні ВВП. Зауважимо, що фактичні показники часток видатків на освіту та соціальний захист перевищували оптимальні показники, отримані на основі кривої Армі. Проте, ці оптимальні показники гне можна вважати остаточними, зважаючи на невелику кількість спостережень, а також вплив років надзвичайно глибоких економічних криз (2009, 2014, 2015), які були зумовлені зовнішніми чинниками. Якщо ці роки вилучити з аналізу, то наприклад, оптимальний рівень видатків на освіту зростає до 3,9%, а на соціальний захист – до 12,1%.

Отже, упродовж 1995-2015 рр. низка європейських країн демонстрували різні рівні державного втручання в економіку. Загальною тенденцією можна відзначити скорочення розмірів урядового втручання до 2007 р. із його відновленням у 2009 р. внаслідок необхідності подолання наслідків Великої рецесії. Проте тренд на скорочення урядового втручання в економіку знову відновився в останні роки. Для дослідження впливу держави на економічне зростання економісти використовують різний інструментарій, зокрема криву Армі, з допомогою якої можна визначити оптимальний рівень державних видатків. Відповідно до отриманого рівняння кривої Армі для економіки України було виявлено оптимальну частку сукупних державних видатків у ВВП на рівні 39 %. Починаючи з 2004 р. фактичний рівень державних видатків перевищував його оптимальне значення, проте позитивною тенденцією є його зниження починаючи з 2013 р. Аналіз компонентів сукупних державних

видатків за функціями в Україні дав змогу виявити значну варіацію різних груп державних видатків упродовж 2001-2017 рр., а також отримати оптимальні значення частки державних видатків на освіту, соціальний захист та забезпечення громадського порядку на основі кривої Армі.

1. Armey D. The Freedom Revolution [Text] / D. Armey. – Washington: Regnery Publishing. – 1995.
2. Rahn R. What is the Optimum Size of Government [Text] /R. Rahn, H. Fox. Vernon K. Kriebe Foundation. – 1996.
3. Barro R. J. A Cross-Country Study of Growth, Saving and Government [Text] / R. J. Barro // NBER Working Paper. – No. 2855. - 1989.
4. Scully G. What is the Optimal Size of Government? [Text] / G.Scully // Policy Report. – No. 188. – National Centre for Policy Analysis, Dallas. – 1994.
5. General Government Spending [Electronic resource] / OECD Database. – Access mode: https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm.
6. Mavrov, H. The Size of Government Expenditure and the Rate of Economic Growth in Bulgaria [Text] / H. Mavrov // Economic Alternatives. - Issue 1. – 2007. - pp. 53-63.
7. Gross Domestic Product. General Government Total Expenditures / International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2018. - Access mode: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/weoselgr.aspx.
8. Expenditure by Function of Government (COFOG) / International Monetary Fund, Government Finance Statistics (GFS). – Access mode: https://data.imf.org:443

ASSESSMENT OF GOVERNMENT EXPENDITURES INFLUENCE ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

M. Kosarchyn

Ivan Franko National University in Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

In the article optimal rate of government expenditures for economy of Ukraine is calculated using Armey curve. Armey curve shows, that at the low rate of government spending its increase influences positively on the economic growth. After the optimum level was reached, further increase in the size of government decreases growth rate because of relocation of resources into less efficient public sector of the economy and decline of economic performance as a result of erosion of productive work, saving and investing.

Having analyzed dynamics of government spending rate to GDP in European countries and USA, general trend of decline of government spending in 1995-2007 was revealed. But in 2008-2009 the rate of government expenditures has grown because of active fiscal policy during global economic crisis. The tendency of decline in the size of government has renewed last years in most of the countries.

Analysis of dynamics of general government total expenditures as GDP share for Ukrainian economy in 1995-2017 has shown wide range of the indicator between 25.8% and 49.2%. In 1995-1999 a decrease in the size of government was observed at the historically lowest rate of 25.8%. In 2000-2010 general government total expenditures as a share of GDP has almost doubled to 49.2 % in 2010 and 49% in 2012. After 2012 the general trend of government expenditures decrease was observed. Regression analysis has

proved relationship between the share of general government total expenditures and economic growth. Armey curve for economy of Ukraine was confirmed with optimal rate of government total expenditures of 39%.

It was found out a large variation of expenditures by functions of government for Ukrainian economy in 2001-2017. Using Armey curve, optimal rate for expenditure on public order and safety, education and social protection was calculated.

Key words: government expenditures, economic growth, Armey curve.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 146-156
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 146-156

УДК 339.727.22

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

І. Лисий, В. Лиса

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

Досліджені стан, динаміка і структура прямих іноземних інвестицій за період з 1995 по 2017 рр. З'ясовано, що з перших років незалежності вцілому зберігається тренд на збільшення інвестицій в розвиток національної економіки, за виключенням окремих короткочасних періодів, коли внутрішньодержавні або зовнішні фінансово-економічні чинники зумовлювали різке зниження інвестиційної активності в Україні. Аналіз прямих іноземних інвестицій в Україні засвідчує ряд тенденцій, які дозволяють стверджувати про певну невідповідність обсягів і напрямів інвестування стратегічним потребам нашої держави, оскільки іноземні інвестори часто віддають перевагу вітчизняним галузям зі швидким обігом капіталу (торгівля, посередництво, фінансовий сектор) і практично ігнорують високотехнологічні, які є передумовою забезпечення розширеного відтворення та вирішення модернізаційних завдань вітчизняної економіки. Базуючись на результатах проведеного дослідження та використовуючи досвід адміністрування прямих іноземних інвестицій у світі, був рекомендований системний підхід у створенні привабливого інвестиційного клімату в Україні, який би дозволив мінімізувати адміністративне втручання у діяльність інвесторів і зробив процес вкладення капіталу прозорим, зрозумілим і передбачуваним.
Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, іноземні інвестори, інвестиції в основний капітал, структура прямих інвестицій, країни-інвестори капіталу, «round tripping» інвестицій, інвестиційний клімат.

Сприяння у залученні іноземних інвестицій в економіку України завжди знаходилося серед першорядних завдань урядів з часу отримання незалежності у 1991 році. Це і не дивно, бо прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є одним із найважливіших джерел фінансування розвитку національної економіки, завдяки яким реальний сектор отримує не лише додатковий капітал, а й сучасні технології та іноземних партнерів з досвідом роботи на світових ринках в умовах жорсткої конкуренції. Також, іноземні інвестиції дозволяють створювати нові робочі місця, збільшуючи, тим самим, податкові доходи як державного, так і місцевих бюджетів, що, у свою чергу, розширює можливості фінансування соціально-економічного розвитку, покращення якості інфраструктури, закладає передумови розвитку підприємницької діяльності з подальшою диверсифікацією її галузевої структури тощо.

© І. Лисий, В. Лиса, 2018

Нажаль, Україна за попередні роки незалежності не вирізнялася високою привабливістю економіки та реального сектору для залучення іноземного капіталу. Тому й фінансування економічного розвитку мало залежало від незначних фінансових надходжень з-за кордону.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал в Україні за 1996-2017 рр. *

Рік	Освоєно, млн. грн.	Різниця до попереднього року:	
		млн. грн.	%
1	2	3	4
1996	12 557	-2 112	78,0
1997	12 401	-156	91,2
1998	13 958	1 557	106,1
1999	17 552	3 594	100,4
2000	23 629	6 077	114,4
2001	32 573	8 944	120,8
2002	37 178	4 605	108,9
2003	51 011	13 833	131,3
2004	75 714	24 703	128,0
2005	93 096	17 382	101,9
2006	125 254	32 158	119,0
2007	188 486	63 232	129,8
2008	233 081	44 595	97,4
2009	151 777	-81 304	58,5
2010	180 576	28 799	119,0
2011	241 286	60 711	133,6
2012	273 256	31 970	113,2
2013	249 873	-23 383	91,4
2014	219 420	-30 454	87,8
2015	273 116	53 697	124,5
2016	359 216	86 100	131,5
2017	448 462	89 245	124,8

** Складено за даними Державної служби статистики України [2; 3].*

Як видно із табл. 1 та графіку на рис. 1, з перших років незалежності вцілому зберігається тренд на збільшення інвестицій в розвиток національної економіки, за виключенням окремих короткочасних періодів, коли внутрішньодержавні або зовнішні фінансово-економічні чинники зумовлювали різке зниження інвестиційної активності в Україні. Так, у перші роки незалежності, глибока економічна криза, породжена розривом економічних зв'язків між суб'єктами господарювання колишнього СРСР та де-що різка лібералізація економічних відносин на внутрішньому ринку з практично непідготовленими для роботи в умовах вільного ринку державними інституціями, спричинила, в тому числі, і кризу неплатежів між суб'єктами господарювання та гіперінфляцію в 400 %. Звісно, що в таких умовах складно було спровокувати якісь вагомі капітальні інвестиції та формування інвестиційного потенціалу реального сектору української економіки. Тим більше, що справжні реформи лише започатковувалися: з 1995 року розпочалася реальна приватизація, яка більше як на третину зменшила число об'єктів державної власності; у 1996 році була здійснена грошова реформа, яка разом із лібералізацію цін, валютного курсу та

механізмів зовнішньої торгівлі забезпечила фінансову стабілізацію та зменшення інфляції до 40 % у річному вимірі. Тому, й капітальні інвестиції у 1997 році продемонстрували різке сповільнення їхнього зменшення, а вже наступного 1998 року ріст капітальних інвестицій склав понад 6 %.

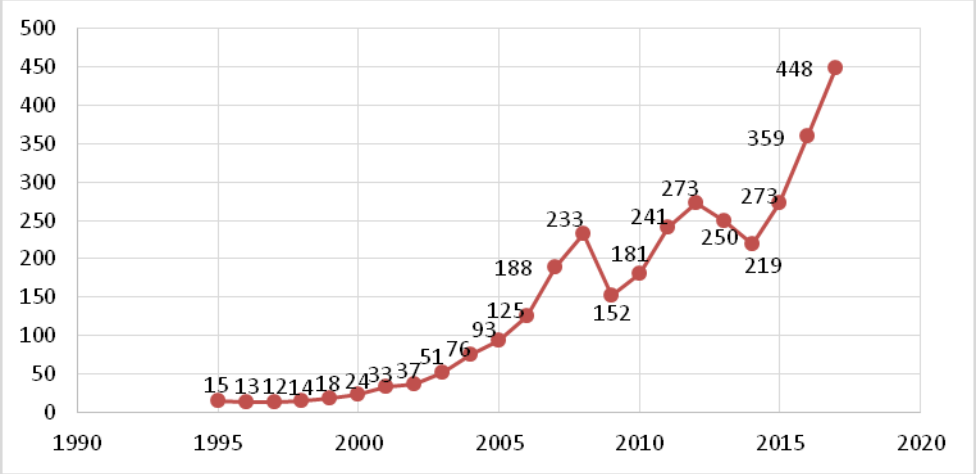

Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні за 1995-2017 рр., млн. грн. (Складено за даними Державної служби статистики України [2; 3]).

Така тенденція протрималася до 2008 року, коли вже зовнішній чинник – потужна світова фінансова криза, – зумовила дворічне падіння обсягів капітальних інвестицій всередині країни на 2,6 % і 41,5 % відповідно.

Третя хвиля падіння капітальних інвестицій була спровокована політичною кризою 2013 року та подальшою військовою агресією Росії проти України у 2014 році. У цей період капітальні інвестиції скоротилися на 8,6 % і 12,2 % відповідно.

Мобілізація країни на боротьбу з російським агресором та макроекономічна фінансова допомога Україні від розвинутих світових держав у співпраці з МВФ, Світовим банком та іншими міжнародними фінансовими інституціями дозволили вчергове стабілізувати економічну ситуацію в країні і створити сприятливі умови для відновлення капітальних інвестицій, темпи зростання яких, починаючи з 2015 року, становлять не менше 24 % у річному вимірі.

Стан та динаміка ПІІ в Україні засвідчують ряд тенденцій, які дозволяють стверджувати про певну невідповідність обсягів і напрямів інвестування стратегічним потребам нашої держави. Нажаль, іноземні інвестори часто віддають перевагу галузям зі швидким обігом капіталу (торгівля, посередництво, фінансовий сектор) і практично ігнорують високотехнологічні, які є передумовою забезпечення розширеного відтворення та вирішення модернізаційних завдань вітчизняної економіки. Щодо загальних тенденцій іноземного інвестування в Україні, то вони є такими:

- низькі обсяги загалом та триваючий тренд на падіння інвестиційної активності іноземних інвесторів, яка за останні 2 роки сповільнилась більше як на половину під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників;

- переважаюча частка вітчизняного капіталу в структурі іноземних інвестицій, який повертається з офшорів після уникнення оподаткування;

- нераціональна структура інвестування за сферами економіки, із надто високою часткою фінансово-посередницьких секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів;

- погіршення структури інвестування промислового виробництва, в якій випереджальними темпами зростає частка базових галузей (добувної, металургійної, виробництва електроенергії, газу та води), що формує ризики для удосконалення структури економіки за рахунок підвищення частки високотехнологічних виробництв.

За даними Державної служби статистики України, ПІІ в економіці України найбільше представлені підприємствами, зареєстрованими в Нідерландах, Кіпрі, Російській Федерації, Великобританії, Німеччині, Віргінських британських островах, Швейцарії, Франції та Австрії. Сумарний капітал із цих країн складає понад 78% (див. рис. 2):

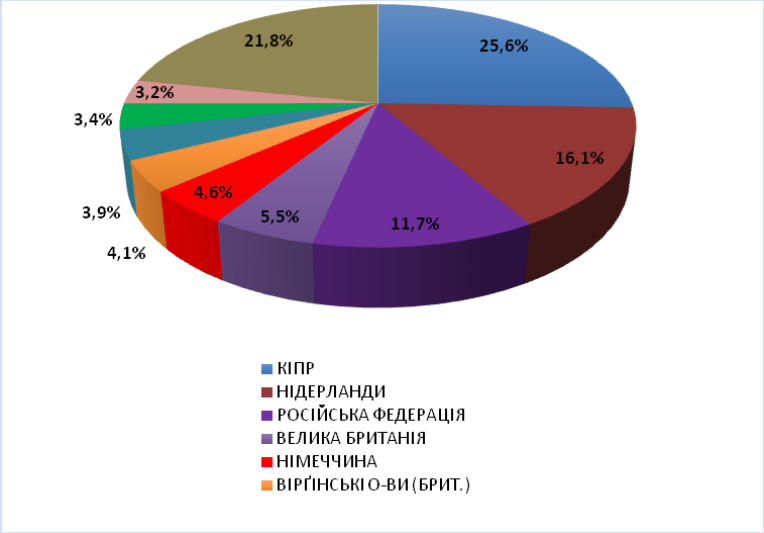

Рис. 2. Структура прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн світу в економіці України станом на 31.12.2017 року (Складено за даними [5]).

Звертає увагу на себе той факт, що серед найбільших країн-інвесторів капіталу в Україну є Кіпр. Це – типовий офшор, куди вітчизняні бізнесмени виводять капітал для уникнення оподаткування, а потім повертають його вже як іноземні інвестиції. Все ще велика пов'язаність значної частини українських компаній з російським бізнесом може пояснювати третє місце РФ як джерела надходження ПІІ.

Нідерланди знаходяться на другому місці завдяки сприятливим податковим та іншим умовам, а, отже, теж діють як офшор і є одним із найбільших джерел інвестицій у світі лише формально. Наприклад, 1,8 млрд. дол. США інвестицій в телекомунікаційний сектор України зумовлена тим, що компанією «Київстар» володіє зареєстрована у Нідерландах VimpelCom. Найбільшим власником VimpelCom (через посередників) є російська «Альфа-Груп». У лютому 2016 року свою частку в капіталі «Нафтогазвидобування» наростила до 55 % дочірня компанія ДТЕК Ріната Ахметова DTEK Oil&Gas B. V., зареєстрована в Нідерландах. Подібним чином організовані інвестиції і швейцарської компанії Risoil, співвласниками якої є бізнесмени з України, котра у 2014 – 2016 рр. інвестувала близько 70 млн. дол. США в будівництво зернового терміналу цих же бізнесменів у Іллічівському порту. Реальні ж

інвестиції з Нідерландів насправді незначні і представлені, наприклад компанією Unilever [1].

Поведінка інвесторів з Кіпру та іншого відомого офшору – Віргінських островів у період до кризи 2013 – 2014 рр. і після неї теж слугує підтвердженням вітчизняного походження цих інвестицій. У 2012 році капітал з цих юрисдикцій забезпечував 71,4 % всього приросту обсягу прямих іноземних інвестицій. У 2013 році їхня активність скоротилася до 52,9 %. А вже з 2014 року, коли в Україні розгорнулась гаряча фаза російсько-української війни, саме кіпрські інвестиції знизилися найбільше, бо Схід України, куди ці інвестиції традиційно найоб'ємніше надходили, був охоплений війною і вкладати вже не було куди [1].

Зі свого боку Національний банк України оцінив обсяг прямих іноземних інвестицій, здійснених за рахунок коштів вітчизняного походження у 2010 – 2017 роках. Для цього були проаналізовані надходження ПІІ у вигляді вкладення коштів в акціонерний капітал і у вигляді кредитів прямого інвестора та виокремлені випадки, у яких кінцевим контролюючим інвестором був резидент України. Фактично було проаналізоване явище «round tripping» інвестицій, яке означає виведення резидентами за кордон коштів, які потім повертаються в країну у вигляді ПІІ. За результатами аналізу обсяги ПІІ, в яких кінцевим контролюючим інвестором був резидент, оцінено у 7,9 млрд. дол. США, що становить 22 % від загального обсягу притоку прямих іноземних інвестицій в Україну за цей період (35,9 млрд. дол. США). Понад 80 % таких інвестицій було спрямовано до підприємств реального сектору [6].

На підтвердження вірності нашого аналізу джерел походження ПІІ, з інформації НБУ було з'ясовано, що найбільші обсяги такого інвестування спостерігались упродовж 2010 – 2013 років. У цей час вони, в середньому, забезпечували близько третини чистого надходження ПІІ в Україну, тоді як у 2016 – 2017 роках − становили лише 6,9 %, а в 2014 – 2015 роках спостерігався чистий відтік коштів з України за такими операціями. У 2017 році надходження ПІІ, в яких кінцевим контролюючим інвестором був резидент, становили 270 млн. дол. США та забезпечили 10,4 % всіх ПІІ в Україну [6].

Також, НБУ було встановлено, що основними країнами, через які здійснювалось «round tripping» інвестування, були Кіпр (майже половина від загального обсягу таких інвестицій), Нідерланди, Швейцарія та Австрія (див. рис. 3).

Звісно, що на фоні інвестицій з офшорів, динаміка ПІІ з інших країн не вражає і часто зумовлена вкладеннями в банківський сектор. Зокрема, докапіталізація банків з іноземним капіталом «Райффайзен банк Аваль» і Unicredit забезпечила зростання ін.-вестицій з Австрії поряд із «round tripping» інвестиціями з цієї країни. Та все ж, недооцінювати значення ПІІ з таких країн – економічних партнерів України як Великобританія, Франція і Німеччина теж не можна, бо це капітал саме іноземного походження, який разом зі собою приносить як передові технології, так і сучасні методи організації ведення фінансово-господарської діяльності за найкращими світовими зразками.

Велика Британія стала одним із найбільших іноземних інвесторів в Україні з більш ніж 2 млрд. доларів США, створивши десятки тисяч робочих місць. Фактично мова йде про успішну співпрацю українського підприємства «Антонов» і британської компанії Dowty Propellers під час створення транспортного літака Ан-132D та міжнародну компанію Unilever, яка відкрила чайну фабрику в Київській області. Інша британська міжнародна компанії Hutchison Ports планує в короткостроковій перспективі вийти на ринок вітчизняних морських контейнерних перевезень.

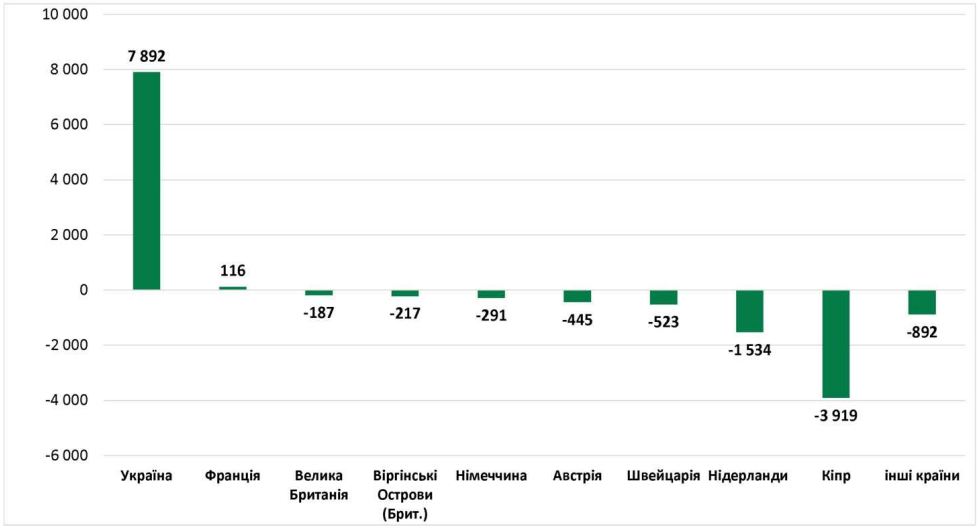

Рис. 3. Перерозподіл ПІІ за країнами кінцевого інвестора (порівняно з країнами безпосереднього інвестора) за 2010 – 2017 рр., млн. дол. США [6].

Французький капітал працює в Україні більше як у 160 підприємствах. Сьогодні інвестиції з цієї країни посідають восьме місце серед найбільших інвесторів в нашу економіку і перше – серед роботодавців в Україні. Найбільш відомими французькими інвесторами є компанії Biocodex з інвестиціями у фармацевтичний ринок і Nexans, яка разом з японською Fujikura розпочали промислове виробництво у Львівській області, використовуючи такі переваги України як освічена та дешева робоча сила і близькість до європейських ринків.

За інформацією від уряду, подальше розширення інвестиційної співпраці між нашими бізнесами лежить у бажанні великих французьких компаній створювати і розвивати спільні потужні проекти. Це і компанія Alstom, яка підписує сьогодні меморандум з «Укрзалізницею» по локомотивній тязі і по тому, щоб українські підприємства, які працюють в сфері кооперації, могли долучитися до європейського ринку і поставляти туди свої товари. Це і компанія Boeing, яка на сьогодні готова інвестувати в українські інфраструктурні проекти і на умовах концесії будувати магістральні дороги. Це і відома компанія Airbus, яка зацікавлена в побудові кооперації з нашим підприємством «Антонов». А компанія RTE, яка представляє найбільші магістральні мережеві компанії з енергетики у Франції, планує налагодити інвестиційну співпрацю з «Укренерго» і готова розробити маршрутну карту із долучення України до енергетичного європейського співтовариства. Більше того, французи готові інвестувати у розвиток українського агропромислового сектора: предметом інвестування може стати не тільки вирощування, а й виробництво та перероблення, підтримка тваринницького, молочного господарства. Тобто, мова йде про інвестування такого стратегічно важливого для України напрямку як фермерські господарства для реальної підтримки селян.

Німецький бізнес скерував в Україну 5-ий за обсягом потік ПІІ, який сягнув на сьогодні майже 2 млрд. дол. США. Та, покищо, нажаль, ці інвестиції мають номінальний характер, і причиною цього є те, що через німецьку компанію індійська

«Арселор Міттал» контролює «Криворіжсталь». Тому, ми останніми роками і спостерігали скорочення ПІІ з Німеччини, хоча тенденція змінилася у 2017 році [5].

Уподобання іноземних інвесторів, як вже зазначалося на прикладах Великобританії, Франції і Німеччини, досить різняться. Тому, важливо зрозуміти головні тенденції преференцій для іноземного капіталу в Україні, що дозволить спрогнозувати перспективи зростання тих чи інших галузей вітчизняної економіки у майбутньому. Діаграма на рис. 4 дозволяє зрозуміти розподіл ПІІ за видами економічної діяльності:

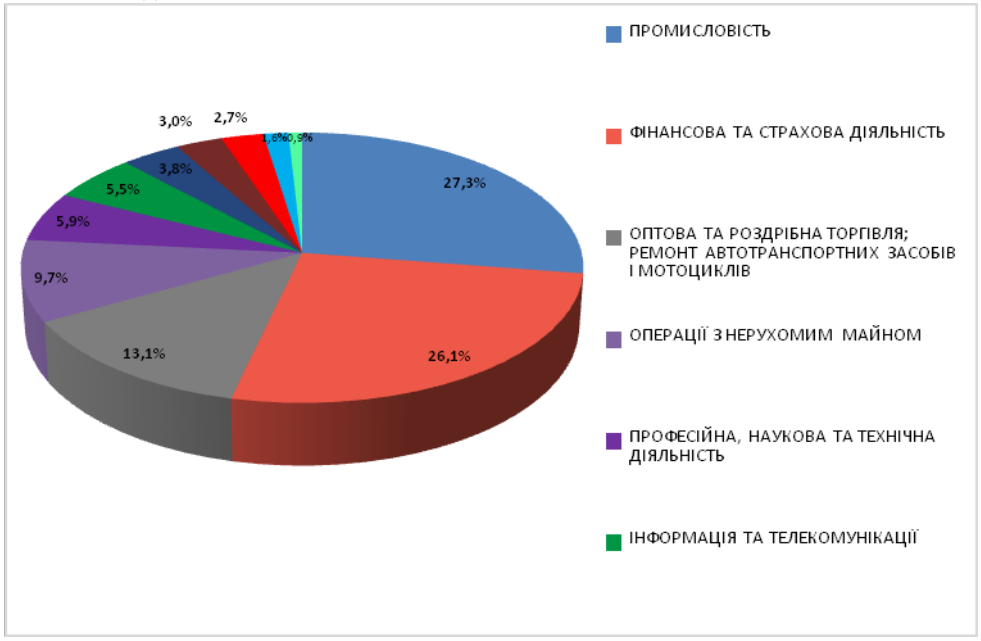

Рис. 4. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності станом на 31.12.2017 р. (Складено за даними [5]).

Як бачимо, найбільше за останні 8 років іноземними інвесторами було вкладено у вітчизняну промисловість та фінансово-страхову діяльність, частка іноземного капіталу в яких перевищує 53 % усіх залучених за цей час ПІІ. Це закономірно, бо в структурі української промисловості найбільш інвестиційноємними виробництвами традиційно залишалися підприємства сировинно-металургійного комплексу, які формують основні складові українського експорту. Разом із підприємствами хімічної галузі, енергетики та виробництва гуми і пластмас на них припадає більше половини іноземних інвестицій (див. рис. 5).

Відносно невеликий обсяг залученого іноземного капіталу в українську промисловість (понад 10,5 млрд. дол. США) дозволяє стверджувати, що основними інвесторами цих вітчизняних підприємств є їхні ж власники, які повертають виведені закордон капітали через «round tripping» інвестування. Адже, реальна модернізація і переозброєння таких потужних виробництв потребує таких же потужних інвестицій, які можуть забезпечити лише справжні закордонні інвестори.

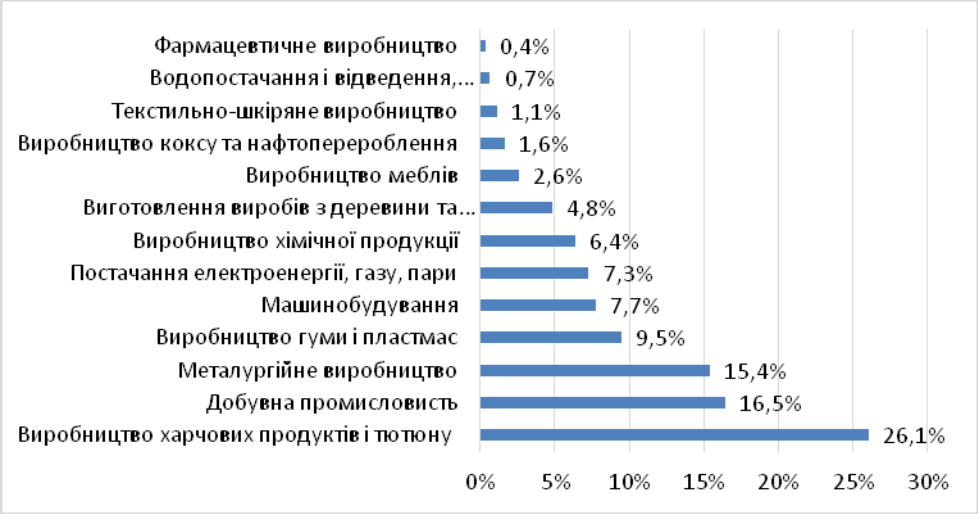

Рис. 5. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами промислового виробництва станом на 31.12.2017 р. (Складено за даними [5]).

Натомість, досить обнадійливо виглядають перспективи розвитку харчової промисловості та виробництва тютюну, де на кінець 2017 року вдалося закумулювати понад 26 % іноземних інвестицій. Адже будь-які капітальні вкладення у переробні галузі – це висока додана вартість, велика зайнятість і можливість конкурувати на світових ринках, приносячи валютні надходження до державного бюджету України.

Як було зазначено вище, фінансова і страхова діяльність практично нарівних за інвестиціями конкурує із вітчизняною промисловістю. Банківська сфера зберігає привабливість для іноземних інвесторів все ще більш високими процентними ставками на вітчизняному грошовому ринку у порівнянні з іншими європейськими країнами та відносно великою банківською маржою між процентами за кредитами та депозитними ставками, а також через значну місткість ринку є цікавою для швидких і великих заробітків за рахунок обсягів кредитування.

Якщо добавити до цієї сфери торгівлю і ремонт транспортних засобів та операції з нерухомим майном, то сумарна частка іноземних інвестицій у ці види економічної діяльності сягне майже половини усіх ПІІ, вкладених до 2018 року в українську економіку. Це говорить про те, що закордонні інвестори зацікавлені переважно у пошуках ринків для швидкого (спекулятивного) заробітку, або представляють компанії, які експлуатують купівельну спроможність місцевої економіки, а тому не справляють такого очікуваного нами критичного позитивного ефекту на її розвиток. Тому наукова і технічна діяльність, інформація та телекомунікації, фармацевтичне виробництво, системи комунікацій, переробка відходів, транспорт та інші сфери, які вимагають високого інноваційного потенціалу для формування сильних конкурентних позицій на міжнародних ринках, залучають ПІІ найменше.

Описаний стан іноземного інвестування в українську економіку вимагає подальшого зосереження на реформах, які б поступово формували привабливий інвестиційний клімат для закордонних інвесторів і спонукали їх інвестувати кошти у реальні інвестиційні проекти для поглиблення нашої економічної інтеграції і співпраці у

взаємовигідних сферах, а не здійснювати спекулятивні операції задля високих і швидких заробітків, пов'язаних зі значним ризиком втратити вкладені кошти.

При випрацюванні державної інвестиційної політики, спрямованої на забезпечення розширення обсягів і сфер іноземного інвестування в Україні, важливо врахувати досвід різних країн із залучення іноземних інвестицій, особливо тих, які мають схожі з нашою економікою стан та передумови для отримання і належного опрацювання іноземного капіталу.

Аналіз моделей державного регулювання процесів залучення ПІІ як у розвинутих економіках, так і в економіках, що розвиваються, засвідчують, що найбільш популярним інструментом інвестиційної політики країни залишаються податкові пільги, до яких належать податковий кредит, податкові знижки та податкові субсидії. При цьому в розвинених економіках форми встановлених податкових інвестиційних пільг кожного разу узгоджуються з конкретними економічними умовами і завданнями внутрішньої промислової політики. Особливе місце в інвестиційні політиці цих країн відведене державному інвестиційному замовленню, яке дозволяє реалізовувати важливі соціальні проекти або підтримувати окремі галузі у кризові періоди.

Водночас у країнах, що розвиваються, податкові пільги встановлюються для конкретних інвесторів, які готові до капіталовкладень. Такий підхід є закономірним наслідком широкого застосування адміністративних важелів інвестиційної політики, які передбачають пряме втручання держави у інвестиційний процес, встановлення заборони на ті чи інші види діяльності, обмеження частки участі іноземного інвестора у спільних інвестиційних проектах тощо [4, С. 43].

Базуючись на зазначеному досвіді адміністрування ПІІ в світі, для України доцільно було б застосувати системний підхід у створенні привабливого інвестиційного клімату, який би дозволив мінімізувати адміністративне втручання у діяльність інвесторів і зробив процес вкладення капіталу прозорим, зрозумілим і передбачуваним. Заходи системних змін, спрямованих на підвищення ефективності функціонування всього механізму національної економіки, повинні стосуватися:

1. створення сприятливих монетарних умов для функціонування інвестиційного процесу і стимулювання його розвитку через інструменти грошово-кредитного регулювання;
2. розвитку фондового ринку України на основі збільшення рівня ліквідності, зваженого використання ринку похідних фінансових інструментів, оновлення правил системи взаємовідносин (інвестор – професійний учасник – регулятор) на основі посилення захисту прав інвестора;
3. удосконалення амортизаційної політики задля створення додаткових можливостей у суб'єктів господарювання для здійснення інвестиційної діяльності;
4. зміни філософії податкової політики, яка мала б замінити домінування фіскальних пріоритетів на стимулюючий підхід в оподаткуванні діяльності шляхом надання податкових пільг і преференцій не окремим інвесторам, а для визначених пріоритетних видів та напрямів діяльності;
5. розширення державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері залучення ПІІ для модернізації української економіки через розроблення та реалізацію відповідних проектів такого партнерства; удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП; розширення інституційного забезпечення розвитку ДПП; підвищення гарантій захисту інтересів державних і приватних партнерів ДПП у ході розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Натомість, головними напрямами формування сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій нами вбачаються наступні:

1. продовження реформування регуляторної системи, покращення адміністративного середовища ведення бізнесу;
2. розширення реєстраційно-дозвільних можливостей «єдиного інвестиційного вікна» у напрямку організаційного супроводу підготовки й реалізації інвестиційних проектів;
3. активізація діяльності системи рад вітчизняних та іноземних інвесторів в усіх регіонах України і при центральних органах виконавчої влади;
4. удосконалення законодавства з протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств та посилення контролю за його дотриманням суб'єктами господарювання;
5. створення сучасної дієвої системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів учасників інвестиційного процесу;
6. посилення заходів із боротьби з корупцією в органах державної влади, що надають послуги інвесторам під час реалізації інвестиційних проектів, у спосіб мінімізації їхнього впливу на діяльність інвесторів та збільшення санкцій й відповідальності за вчинення корупційних діянь;
7. удосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій щодо ввезення та митного оформлення технологічного обладнання та допоміжних матеріалів, призначених для реалізації інвестиційних проектів.

Активна робота у зазначених напрямках дозволить створити сприятливе середовище не лише для інвесторів, а й забезпечить цивілізовані умови для ведення бізнесу в Україні.

---

1. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир // Vox Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://voxukraine.org/uk/investments-in-ukraine-ua/#_ftn1.
2. Інвестиції в основний капітал (1995-2011) // Статистичний збірник «Капітальні інвестиції». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ ibd/ibd_rik/ibd_u/iok_u.html.
3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2017 роки // Статистичний збірник «Капітальні інвестиції». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm.
4. Касянок К. Г. Міжнародний досвід залучення прямих іноземних інвестицій в умовах фінансових дисбалансів / К. Г. Касянок // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Випуск 18, частина 2. С. 38 – 44.
5. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України/з України: за країнами світу; країнами ЄС; видами економічної діяльності; по регіонах (2010-2017) // Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/inv_zd/pi_ak_ks_reg/pi_ak_ks_reg_u.zip.
6. Ретроспективний аналіз даних щодо обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010р. – 2017р. // Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73849830.
7. Investment Country Profiles Ukraine. February 2012// UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2012d2Ukraine_en.pdf.

8. World Investment Report 2018: Investment And New Idustrial Policies. Key Messages and Overview // UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/ PublicationsLibrary/wir2018_overview_en.pdf.

ANALYSIS OF THE STATE AND PERSPECTIVES OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS DEVELOPMENT IN THE UKRAINIAN ECONOMY

I. Lysyi, V. Lysa

Ivan Franko National Universityof Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

Direct foreign investments are one of the most important sources of financing for the development of the national economy, through which the real sector receives not only additional capital, but also modern technologies and foreign partners with experience in world markets in the face of hard competition. It is obvious, that beginning from the first years of independence we have been observe the trend towards increasing investments in the development of the national economy, with the exception of some short-term periods, when internal or external financial and economic factors caused a sharp decline in investment activity in Ukraine.

The condition and dynamics of foreign direct investment in Ukraine testifies that there is a certain discrepancy between the volumes and directions of investment in the strategic needs of our state. Unfortunately, foreign investors often prefer high-turnover areas (trade, mediation, financial sector) and virtually ignore high-tech ones, which are a prerequisite for providing advanced renovation and solving modernization tasks of the domestic economy.

According to statistics, foreign direct investments in the Ukrainian economy is mostly represented by companies registered in the Netherlands, Cyprus, the Russian Federation, Great Britain, Germany, the Virgin Islands, Switzerland, France and Austria. The total capital of these countries is over 78%

Also, the National Bank of Ukraine found that Cyprus (almost half of the total volume of such investments), the Netherlands, Switzerland and Austria were the main countries which round tripping investments have been made from.

Based on the experience of administering foreign direct investments in the world, we recommend for Ukraine to apply a system approach to creating an attractive investment climate that would minimize administrative interference in the activities of investors and make the process of investing transparent, understandable and predictable. Active work in this direction will create a favorable environment not only for investors, but also will provide civilized conditions for doing business in Ukraine

Key words: foreign direct investments, foreign investors, fixed capital investment, structure of direct investments, countries of capital investments, round tripping investments, investment climate.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 157-165
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 157-165

УДК 332.145

СПРОМОЖНІ ГРОМАДИ – ГОЛОВНА МЕТА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

М. Квак

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи,18

Статтю присвячено аналізу реформи адміністративно-територіальної децентралізації України, яка розпочалась у 2014 р. та спрямована на підвищення конкурентоспроможності, самодостатності як окремих територій, так і держави загалом. Проаналізовано нормативно-правове підґрунтя регулювання розвитку територій. Визначено недоліки в процесі стратегічного планування розвитку територіальної громади. Розглянуто іноземні програми технічної допомоги щодо розробки вітчизняних стратегій місцевого розвитку. Виокремлено чинники впливу на перебіг українських децентралізаційних процесів. Акцентовано увагу на необхідності підвищення ефективності використання стратегічного планування розвитку територій держави для забезпечення самодостатності громад України шляхом реалізації гнучкої, виваженої та обґрунтованої державної політики підтримки децентралізації управління, яка дозволить трансформувати відмінності територій у нові можливості для їх розвитку.
Ключові слова: спроможні громади, стратегічне планування, економіка розвитку територій, місцеве самоврядування, державна регіональна політика

На даному етапі розвитку української держави необхідно прививати людям знання, які дадуть можливість визначити конкурентні переваги кожної територіальної громади, приймати ефективні управлінські, стратегічні, тактичні, економічні рішення, вміти трансформувати відмінності територій у нові можливості для забезпечення їхнього стійкого, гармонійного, збалансованого, самодостатнього розвитку, а також національної економіки загалом.

Сучасна практика господарювання свідчить про необхідність кожної людини переосмислити власну роль та відповідальність у процесах розбудови громадянського суспільства, формування справжньої демократії та визначення стратегічних орієнтирів сталого розвитку України. Адже сталий розвиток передбачає гармонізацію економічної, соціальної та екологічної складових держави шляхом ефективного, збалансованого вирішення еколого-соціо-господарських проблем з метою задоволення потреб сучасного та майбутніх поколінь. Також цей процес актуалізується реформою адміністративно-територіальної децентралізації України, яка розпочалась у 2014 р. та спрямована на підвищення конкурентоспроможності, самодостатності як окремих територій, так і держави загалом. Це викликає потребу в залученні усіх активів територій, підприємницького середовища та громадськості для

© М. Квак, 2018

розвитку власного краю та підготовці фахівців, які б володіли знаннями та навиками формування цільових програм та стратегічних планів розвитку об'єднаних територіальних громад. Адже обов'язкова участь усіх стейкхолдерів (особливо громадськості) у розробці та реалізації державних, регіональних та місцевих стратегій вже стала проявом безпосередньої демократії в управлінні розвитком територій.

В цьому контексті варто зазначити, що важливе значення має співпраця політичних (державні й політичні діячі), духовно-інтелектуальних (вчені, діячі мистецтва, священнослужителі), економічних еліт (підприємці, менеджери), які впливають на ефективність прийняття рішень, врахування державних, регіональних, місцевих, колективних та індивідуальних інтересів.

Без сумніву, розвиток територій – це результат процесу комплексних дій, які цілеспрямовано виконуються тоді, коли застосовується стратегічне планування як інструмент оптимального збалансування інтересів держави, регіонів, громад.

В Методиці формування спроможних територіальних громад, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. №214 зазначено, що спроможна територіальна громада – територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці[1].

Нормативно-правове регулювання розвитку територій здійснюється на основі таких базових законодавчих актів, як Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад", "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про засади державної регіональної політики", "Про органи самоорганізації населення", які подано в табл. 1.

Таблиця 1

Правове підґрунтя розвитку територій в Україні[2;3;4;5;6;7;8;9;10]

	Назва закону/указу	Дата прийняття	Суть
1	Конституція України	Закон України від 28 червня 1996 року	визначає територіальний устрій держави, який ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації управління
2	Про місцеве самоврядування в Україні	Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР	визначає систему та гарантії місцевого самоврядування в Україні, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування
3	Про службу в органах місцевого самоврядування	Закон України від 7 червня 2001 року № 2493-III	регулює правові, організаційні, матеріальні та соціальні умови реалізації громадянами України права на службу в органах місцевого самоврядування, визначає загальні засади діяльності посадових осіб місцевого самоврядування
4	Про органи самоорганізації населення	Закон України від 11 липня 2001 року № 2625-III	визначає правовий статус, порядок організації та діяльності органів самоорганізації населення

5	Про співробітництво територіальних громад	Закон України від 17 червня 2014 року № 1508-VII	визначає організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад, його стимулювання, фінансування та контролю
6	Про засади державної регіональної політики	Закон України від 5 лютого 2015 року № 156-VIII	встановлює, що формування конкурентоспроможності регіонів має відбуватись шляхом розроблення та реалізації програм і проектів підвищення конкурентоспроможності територій
7	Про добровільне об'єднання територіальних громад	Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII	регулює відносини, що виникають у процесі добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст, а також добровільного приєднання до об'єднаних територіальних громад
8	Про місцеві вибори	Закон України від 14 липня 2015 року № 595-VIII	визначає основні засади, організацію і порядок проведення виборів депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, районних, міських, районних у містах, сільських, селищних рад, сільських, селищних, міських голів та старост
9	Про першочергові заходи розвитку місцевого самоврядування на 2017 рік	Указ Президента України від 7 грудня 2016 року № 545/2016	визначає пріоритети дальшого розвитку в Україні місцевого самоврядування, підвищення його правової, організаційної та фінансової спроможності, підтримки процесу добровільного об'єднання територіальних громад

Як бачимо з табл. 1 правове підґрунтя розвитку територій можна поділити на дві групи питань: загальні основи окреслення поєднання централізації і децентралізації управління шляхом законодавчої підтримки об'єднання територіальних громад і питання, що стосуються формування та діяльності органів самоорганізації населення з метою позитивного впливу на місцевий розвиток. Водночас, на нашу думку, мало приділено уваги стратегічному плануванню розвитку територій, в зв'язку з чим існують певні недоліки в процесі стратегічного планування розвитку територіальної громади. Так, у Законі України "Про засади державної регіональної політики" зазначено, що середньо- і довгострокове планування – функція державного управління з обрання пріоритетів, визначення з урахуванням наявних ресурсів цілей та напрямів розвитку, розроблення та виконання взаємопов'язаних завдань і заходів соціально-економічного розвитку на середньо- (від трьох до п'яти років) і довгостроковий (понад п'ять років) періоди[7]. Також у статті 3 даного Закону вказано, що державну регіональну політику визначає розроблення та реалізація узгодженості довгострокових стратегій (державної стратегії регіонального розвитку, регіональних стратегій розвитку), планів з реалізації цих стратегій і програм (проектів) розвитку на державному, регіональному та місцевому рівнях. Слід зазначити, що на даний момент головним законом, який визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць, як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави, залишається Закон "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України"[11]. Хоча була невдала спроба розробки Верховною Радою України проекту Закону "Про державне стратегічне

планування" ще 15 листопада 2011 року, яка завершилась його направленням на повторне друге читання. Також 30.03.2016 р. Наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України №75 було затверджено Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. В цих рекомендаціях викладено основні методичні засади формування і реалізації прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. Згідно даного наказу система прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади складається зі стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади; плану (програми) соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади; інших довгострокових, середньострокових та короткострокових прогнозних і програмних документів, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі та відповідному регіоні, з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і очікуваних тенденцій визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення[12]. Отже, ще не розроблено цілісне законодавство, яке б визначало та систематизовувало стратегічне планування розвитку як України загалом, так і її територій.

Модель місцевого самоврядування та територіальної організації влади має стати підґрунтям для активізації процесів децентралізації управління в Україні. Адже українська система місцевого менеджменту регламентує місцеве самоврядування, первинним суб'єктом якого є територіальна громада, як таке, що узгоджує централізаційні та децентралізаційні процеси управління державою.

Сучасна вітчизняна модель менеджменту складається з двох підсистем управління державою: місцевого самоврядування, яке ґрунтується на принципі децентралізації та державному управлінні, яке базується на принципі централізації.

Однак регламентування місцевого самоврядування ще не здійснюється в повній мірі, а саме у вітчизняному законодавстві, зокрема у Конституції України. Ще з 10 грудня 2015 р. очікує розгляду Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади). В цьому контексті варто зазначити, що усі рівні системи адміністративно-територіального устрою України (область, район, громада) пов'язані між собою і мають виконувати ті повноваження, які їм делеговані згідно чинного національного законодавства.

Тому успішному подальшому перебігу української реформи у сфері децентралізації управління та уникненню конфліктних ситуацій між територіальними громадами різних рівнів сприятиме чіткий поділ повноважень між парламентом, урядом, експертами, неурядовими організаціями, а також прийняття Закону "Про адміністративно-територіальний устрій України" тощо.

Разом з тим Україна вивчає успішні практики використання системної технології стратегічного планування розвинутих країн світу і адаптовує їх до власних національних особливостей. Тому необхідно, на нашу думку, розглянути іноземні програми технічної допомоги щодо розробки вітчизняних стратегій місцевого розвитку, які подано в табл. 2.

З 2012 по 2015 роки в Україні діяла програма Міністерства закордонних справ Польщі "Програма співробітництва розвитку 2012 – 2015" в межах пріоритетного напряму – регіональний розвиток, розвиток потенціалу публічної і самоврядної адміністрації.

17 грудня 2014 р. у Варшаві між Україною та Польщею був підписаний Меморандум про співпрацю, в якому висвітлено конкретні завдання у сфері підтримки української реформи самоврядування. У 2015 р. польський Фонд Солідарності створив Solidarity Fund PL Kyiv, який почав реалізовувати вищезазначені завдання[13].

З 2016 р. діє "Програма співробітництва розвитку" на 2016 – 2020 рр. Польська допомога в процесах децентралізації України за цією програмою стосується, насамперед, належного врядування, а саме покращення публічної адміністрації на державному, регіональному і місцевому рівнях, зміцнення реформи самоврядування, протидії корупції.

Таблиця 2

Перелік пріоритетних європейських донорських установ, які діляться досвідом з Україною в межах реалізації проектів щодо трансформації системи місцевого самоврядування у 2014-2021 рр.

№ п/п	Західні донорські організації	Донор/ джерело фінансування	Назва проекту/програми	Комплексні і систематичні проекти
1	Американське агентство з міжнародного розвитку USAID	США	Розбудова незалежності та сталої демократії в Україні; розвиток громадянського суспільства; розвиток державно-приватних партнерств/ДПП в Україні»	BUILD; UNITER; PPP
	USAID	США	Програма "Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні"	PULSE
	USAID	США	Програма "Децентралізація приносить великі результати й ефективність"	DOBRE
2	GIZ	Німеч-чина	Програма для України з Європою щодо розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку	"U-LEAD with Europe"
3	SIDA SALAR	Швеція		
4	SKL	Швеція	Програма поширення напрацьованих успішних практик в сфері управління освітою у процесі створення нових територіальних громад	Проект «Підтримка децентралізації в Україні»
5	Швейцарська агенція розвитку та співробітництва (ШАРС/ SDC)	Швейцарія	Програма співпраці щодо питань децентралізації уряду (розподіл повноважень, демонтаж централізованих структур тощо) та місцевого управління	Портфель проектів програми щодо підтримки реформ децентралізації, охорони здоров'я, механізмів міського планування тощо

Джерело: складено автором

Також Польща спільно з іншими країнами фінансує програму "U-LEAD with Europe" та бере активну участь у передачі польського досвіду через програму DOBRE (шляхом залучення Краківського університету економіки та Фундації підтримки місцевої демократії (FRDL).

До програм міжнародної технічної допомоги Україні у сфері децентралізації відносяться також програми, розроблені Канадським агентством з міжнародного розвитку, Урядом Швейцарської Конфедерації, Урядом Великої Британії через UK aid, Шведським агентством з міжнародного розвитку, Федеральним Міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ), Міністерством закордонних справ Королівства Норвегія, Турецьким агентством зі співробітництва та координації тощо[14].

Пропри те, що в Україні реалізується величезна кількість різноманітних міжнародних донорських програм, вони ще не спричинили бажаного результату. Як показують українські реалії, спостерігається недостатнє поширення інформації серед населення України про закордонний досвід проведення реформи децентралізації, що призводить до гальмування його використання й адаптації до вітчизняних умов господарювання.

Крім того, велика кількість вітчизняних стратегічних планів, розроблених в межах програм співпраці та міжнародної технічної допомоги високо розвинутих країн, на жаль, були нереалізовані, що спричинено відсутністю фінансування проектів розвитку з державного бюджету, невеликими бюджетами розвитку у місцевих бюджетах, а також не освоєні значні кошти Державного фонду регіонального розвитку через відсутність реальних проектів місцевого розвитку.

Тому, на нашу думку, варто визначити чинники впливу на перебіг українських децентралізаційних процесів за допомогою матриці SWOT-аналізу, які подано в табл. 3. Отже, як бачимо з табл. 3 усі квадранти матриці є взаємопов'язаними. Так, дбаючи про стан навколишнього природного середовища, ми зможемо підвищити рівень стійкої самодостатності розвитку територій, який сприятиме ефективному збалансуванню інтересів держави, регіону, громади.

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу чинників впливу на перебіг українських децентралізаційних процесів

		Внутрішні фактори	
		Сильні сторони	Слабкі сторони
Зовнішні фактори	Можливості	Застосування стратегічного планування для збалансування інтересів держави, регіону, громади; Узгодження політики розвитку територій різних рівнів; Досягнення стійкої самодостатності розвитку територій; Збереження єдності території держави	Диспропорції розвитку територій держави; Зростання напруження між територіями; Соціоментальні відмінності територій; Інституційна неспроможність місцевих управлінських еліт щодо забезпечення розвитку територій
	Загрози	Невідповідність державних методів і принципів здійснення політики розвитку територій європейським; Залучення коштів зовнішніх інвесторів для розвитку економіки територій; Реалізація державно-приватного партнерства; Залучення коштів міжнародної технічної допомоги.	Проблеми територій сепаратистського та автономістського спрямування; Стан навколишнього природного середовища; Упорядкування простору територіальних громад через розробку схем планування територій; Неузгодженість програм і стратегій розвитку територій між собою, їх ресурсна незабезпеченість.

Джерело: складено автором

Зробивши упорядкування простору територіальних громад через розробку схем планування територій (перспективних планів формування спроможних територіальних громад), ми зможемо узгодити політику розвитку територій різних рівнів тощо.

Слід зазначити, що кількість ОТГ з року в рік зростає. Так, станом на 10 серпня 2018 р. створено 803 об'єднаних територіальних громади[15], що на 138 громад більше, ніж у 2017 р. У рейтингу областей щодо формування спроможних громад перші п'ять позицій займають Житомирська, Чернігівська, Дніпропетровська, Запорізька та Хмельницька області. Львівська область займає 20-те з 24 місць у загальному рейтингу і нараховує 19 територіальних громад, що не об'єдналися та 12 районів не охоплених об'єднанням чи приєднанням. Це показує, що реформа дає нові можливості для розвитку територіальних громад. Наприклад, окрема територіальна громада може реалізовувати з сусідніми громадами спільні взаємовигідні проекти, які через відсутність ресурсів втілити самостійно в життя вона не зможе.

Отже, на нашу думку, потрібно підвищувати ефективність використання стратегічного планування розвитку територій держави в контексті необхідності забезпечення самодостатності громад України шляхом реалізації гнучкої, виваженої та обґрунтованої державної політики підтримки децентралізації управління, яка дозволить трансформувати відмінності територій у нові можливості для їх розвитку, покращить імідж (брендинг) території у населення і потенційних інвесторів. Адже спроможні громади – це частинки одного цілого, які є базовим атрибутом та каталізатором ефективності системи влади в державі.

Сучасний етап виникнення і розвитку об'єднаних територіальних громад показує пріоритетне місце в цьому процесі інструменту стратегічного планування розвитку та планування простору, який допомагає їм обґрунтовано виокремити пріоритетні цілі подальшого функціонування, визначити власні потенційні конкурентні переваги, слабкі сторони і загрози, які зможуть вчасно знівелювати, ефективно використовувати власні та залучені ресурси (фінансові, людські, природні), здійснювати діагностику та контроль розвитку територій, відчути відповідальність перед своїми мешканцями за створення стійкої самодостатності та життєзабезпечення територіальної громади, знайти нові точки економічного зростання та перейти від планування використання ресурсів до планування результатів діяльності з метою якісних перетворень в економічній, соціальній та екологічній сферах.

---

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад" від 8.04.2015р. № 214 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п;
2. Конституція України : прийнята 28 червня 1996 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Харків : Фоліо, 2004. – 117 с.;
3. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80;
4. Закон України "Про службу в органах місцевого самоврядування" від 7 червня 2001 року № 2493-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2493-14;
5. Закон України "Про органи самоорганізації населення" від 11 липня 2001 року № 2625-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2625-14;

6. Закон України “Про співробітництво територіальних громад” від 17 червня 2014 року № 1508-VII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18;
7. Закон України “Про засади державної регіональної політики” від 5.02.2015р. № 156-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19;
8. Закон України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” від 5.02.2015р. № 157-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19;
9. Закон України “Про місцеві вибори” від 14 липня 2015 року № 595-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-19;
10. Указ Президента України “Про першочергові заходи з розвитку місцевого самоврядування в Україні на 2017 рік” від 7 грудня 2016 року № 545/2016. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/545/2016;
11. Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” від 23 березня 2000 року № 1602-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14;
12. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади[Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16;
13. Крат М., Софій О. Порівняльний аналіз процесу децентралізації України та Польщі. Аналітична записка. [Електронний ресурс] / ГО “Європейський діалог”. – Режим доступу : http://dialog.lviv.ua/porivnyalniy-analiz-protsesu-detsentralizatsiyi-ukrayini-ta-polshhi-2/;
14. Перелік проектів міжнародної допомоги Україні, зареєстрованих у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України станом на 01.2018 р.;
15. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10.08.2018 р. [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/ 10.08.20181.pdf.

PROSPEROUS COMMUNITIES – THE MAIN PURPOSE OF A STRATEGIC PLANNING FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES

M. Kvak

Ivan Franko National University of Lviv

The article is devoted to the analysis of the reform of the administrative-territorial decentralization of Ukraine, which started in 2014 and is aimed at the competitiveness and self-sufficiency improvement of both individual territories and the state as a whole. This calls for the involvement of all territorial assets, the business environment and the public for the development of their own land and the training of specialists who have the knowledge and skills to formulate targeted programs and strategic plans for the development of integrated territorial communities. Evidently, capable territorial communities are territorial communities of villages (settlements, cities), which as a result of

voluntary association are able to ensure, on their own or by the relevant local self-government bodies, the proper level of service provision, taking into account the human resources, financial support and infrastructure development of the respective administrative and territorial unit. The legal basis for the territories development regulation has been analyzed. The shortcomings in the process of strategic planning of territorial community development have been identified. Foreign technical assistance programs for the development of domestic local development strategies have been considered. Factors of influence on the course of Ukrainian decentralization processes have been singled out. Emphasis is placed on the need to increase the effectiveness of the use of strategic planning for the development of territories of the state for ensuring the self-sufficiency of Ukrainian communities by implementing a flexible, balanced and well-grounded state policy to support the decentralization of management, which will transform the differences of territories into new opportunities for their development.

Keywords: prosperous communities, strategic planning, economy of territorial development, local self-government, state regional policy

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 166-174
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 166-174

УДК 331.101.262.330.8

ЛЮДСЬКИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

О. Стефанишин, М. Стефанишин

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи,18

Розкрито зміст понять «людський інтелектуальний потенціал» і його складників, особливості його розвитку в контексті глобальних змін, пов'язаних із четвертою промисловою революцією. Встановлено тісний взаємозв'язок із формуванням інформаційно-креативної економіки в Україні та перспективи удосконалення людського інтелектуального потенціалу і зростаючу його роль в економічному потенціалі країни.
Ключові слова: людський потенціал, людський інтелектуальний потенціал, штучний інтелект, інтелектуальний потенціал, четверта промислова революція, економічний потенціал.

Формування четвертої промислової революції, яке має творче начало, орієнтоване на людину, однак воно не під силу одній людині, галузі, регіону світу. Фундаментальний і глобальний характер цієї революції означає, що вона стане невід'ємною частиною всіх країн. «Тому принципового значення набувають увага і сили, які ми направимо на багатостороннє співробітництво, яке не має наукових, соціальних, політичних, національних і промислових кордонів»,– акцентує Клаус Шваб [1].

Головними вигодонабувачами четвертої промислової революції стануть постачальники інтелектуального або фізичного капіталу – винахідники, інвестори, акціонери, що пояснює зростаючий розрив у добробуті між тими, хто живе результатами своєї праці, і тими, хто володіє капіталом [1]. Цифрове перетворення означає автоматизацію, що, в свою чергу, означає, що компаніям в основному не загрожує зниження віддачі від масштабу. Так, у 1990 році сукупна ринкова капіталізація трьох найбільших компаній Детройта становила 36 млрд дол з виторгом 250 млрд дол і кількістю персоналу до 1,2 млн осіб, то вже у 2014 році сукупна ринкова капіталізація трьох найбільших компаній Кремнієвої долини була значно вище (1,09 трлн дол) з приблизно такою ж сумою прибутку (247 млрд дол) і майже в десять разів меншою кількістю співробітників (137 тис. осіб) [1]. Отже, актуальності набуває дослідження ролі людського інтелектуального потенціалу у створенні економічного потенціалу сучасної України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблем розвитку людського потенціалу в Україні свідчить, що цій темі присвячено наукові праці А. Чухна [10], С. Вовканича [16], О. Грішнової [5] та ін. Однак у багатьох з них недостатня увага

© О. Стефанишин, М. Стефанишин, 2018

приділена визначенню сутності людського потенціалу постіндустріальної інформаційної економіки та його ролі у створенні національного економічного потенціалу.

Метою нашого дослідження є аналіз на основі принципів системного підходу сутності людського потенціалу, визначення його структури та місця у економічному потенціалі країни в умовах розвитку постіндустріальної інформаційної економіки в Україні.

Згідно з прогнозами, глобальні інвестиції в IT- індустрію у 2019 році зростуть на 3,2% і становитимуть майже 3,8 трлн дол. США. До порівняння, це в два рази більше, ніж глобальні витрати на озброєння. Невелику частку від цих грошей отримають і українці [2]. Вже нині кожна п'ята компанія зі списку найбільших корпорацій Fortune 500 використовує сервіси українських компаній, в 2018-му більше 290 млн дол. було інвестовано в українську IT-індустрію, в цій сфері задіяні близько 184 700 програмістів і 20% компаній – світових лідерів з розроблення програмного забезпечення мають свої офіси в Україні. У 2018 році Україна експортувала товарів і послуг з IT- сфери на загальну суму в 4,0 млрд дол. США. Це є другим показником після експорту продукції агропромислового комплексу та харчової галузі і становить 4% від валового внутрішнього продукту [3].

Програма розвитку ООН з 1990 р. щороку видає доповідь про людський розвиток. В оновленій статистиці ПРООН представляє Індекс людського розвитку (наприклад, за 2017 рік) для 189 країн і територій, визнаних ООН, а також ІЛР з урахуванням соціально-економічної нерівності (ІЛРН), індекс гендерного розвитку (ІГР), індекс гендерної нерівності (ІГН) та розділ із п'ятьма інформаційними панелями [4]. Отже, ІЛР характеризує розвиток людини, що відповідно визначає розвиток постіндустріальної інформаційної економіки і суспільства.

Концепції людського розвитку та людського капіталу мають багато спільного, але вони не тотожні. Якщо в концепції людського капіталу інвестиції в людину є передусім засобом збільшення продуктивності праці і доходу, чим і визначається їхня економічна ефективність, то в концепції людського розвитку високоосвічена, розвинена, благополучна людина — це мета. Таким чином, людський потенціал є не засобом досягнення добробуту людей, а обов’язковим компонентом їхнього добробуту.

Докорінна відмінність індустріальної та постіндустріальної інформаційної стадій цивілізаційного розвитку потребує не лише використання, але й забезпечення їх взаємодії. Отже, людський капітал є за структурою одним з елементів людського потенціалу, який реалізується в ринковій економіці. Людський капітал є сформованим і розвиненим в результаті інвестицій і нагромадженим людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в певній сфері економічної діяльності, сприяє підвищенню продуктивності праці і, завдяки цьому, впливає на зростання доходу свого власника, прибутку підприємства та національного доходу [5, с.87].

Людський капітал як реалізований людський потенціал постіндустріального інформаційного суспільства засвідчує ринковість української економіки. Вичерпність матеріальних факторів виробництва як джерела економічного зростання української економіки зумовлює її перехід до інноваційної стратегії розвитку. Це передбачає модернізацію виробничого базису країни на основі інформаційно-комунікаційних технологій, тобто розвиток інтелектуально-креативної економіки.

Інформація стає базовим системоутворювальним чинником і надає принципово нові можливості, пов'язані з характером виробництва (модульність, багатофункціональність, мініатюризація та ін.), особливостями праці (зокрема, віртуалізація процесів, підвищення креативності), специфікою соціальних відносин (формування мережевих систем, глобалізація та ін.). Зміни у структурі зайнятості та характері праці трансформують систему цінностей людей, переорієнтовуючи їх із зовнішніх на внутрішні, з матеріальних на нематеріальні. Новий зміст технологічної основи — це інформаційно-комунікаційні технології, що вимагають висококваліфікованих працівників, тобто застосування інноваційної, творчої праці. IT-працівники постійно удосконалюють свої знання, навчаються новим навичкам, оскільки компанії впроваджують нові технології для розвитку цифрового бізнесу. Збільшуються вимоги до фахівців у сфері штучного інтелекту (ШІ), машинного навчання, програмного інтерфейсу, дизайну та управління даними. Отже, головними ознаками інформаційно-креативної економіки є, передусім, широка інтелектуалізація виробництва, пріоритетний розвиток науки, освіти, культури.

Сучасному українському суспільству, вважаємо, властиві риси аграрної, індустріальної, а також і постіндустріальної інформаційної економік. З огляду на це, людський потенціал українського суспільства повинен охоплювати працю економічно активного населення традиційних сфер виробництва (сільське господарство (17,6% зайнятих у 2017р.), промисловість (відповідно 15,3%), і сфер послуг персонального характеру (охорона здоров'я, страхування життя та ін.), доступ до яких мають працівники виробничих галузей, а також і нового сектора зайнятості – розвиток та обслуговування інформаційно-комунікаційних технологій. Попит на знання і навички працівників цієї сфери зростає внаслідок удосконалення засобів комунікації, які забезпечують доступність і їх поширення.

Оскільки сучасні економічні реалії підтверджують, як зазначалось, в Україні наявність елементів постіндустріального інформаційного суспільства, вважаємо, що третьою формою функціювання людського потенціалу суспільства (поряд з робочою силою, людським потенціалом економічних індивідів) є людський інтелектуальний потенціал – потужна складова людського потенціалу постіндустріального інформаційного суспільства, а також необхідна передумова його реалізації.

Дослідження динаміки рівня ІЛР України впродовж 1990-2017рр. свідчить про підвищення їх значень відповідно з 0,714 до 0,751. Однак у світовому рейтингу ІЛР України зазнав різкого спаду аж на 43 пункти впродовж останніх 23-ох років : якщо у 1994р. країна перебувала на 45-му, у 2003 р. – на 75-му місці, то вже у 2017р. – на 88-му місці серед 189 країн світу. Перші три місця у загальному рейтингу за 2017 рік займають Норвегія, Швейцарія та Австралія, індекс людського розвитку яких становив відповідно 0,953, 0,944 та 0,939. В України показник ІЛР менший від наведених вище даних відповідно на 21,2%; 20,4% і 20,0%. Серед пострадянських країн найкращі показники мають Естонія (30 місце, 0,871), Литва (35 місце, 0,858) та Латвія (41 місце, 0,847) [4]. Однак ІЛР за величиною пос¬тійно перевищував рівень реального ВВП на душу населення в Україні, що підтверджувало значне недовикористання людського потенціалу.

Інтелектуалізація виробництва зі середини ХХ ст. поставила нові вимоги до рівня освіти не лише управлінського персоналу та інженерно-технічних працівників, але й до робітників у світі. Відбувся процес об'єднання людських ресурсів із

зростаючими можливостями техніко-економічної системи суспільства, на основі якої зросли як продуктивність праці, так і якість продукції. Інноваційна діяльність стає ареною боротьби багатьох тисяч компаній по всьому світу – як великих корпорацій, так і зовсім невеликих стартапів. Всі вони змагаються за можливість стати першим серед тих, хто зможе вивести новий продукт, нову послугу на ринок, і завоювати прихильність клієнтів. Якісна структура зайнятості економічно розвинених країн – 70-80% працюючих у сфері послуг, в Україні вона теж зростає і становить 63,1 % у 2017 році [6].

Панівним типом у економічно розвинених країнах стає переважно інтелектуальна, творча праця, де людина може зреалізувати свій досвід, знання, вміння. Тут існує чотири основних фізичних прояви переважаючих технологічних мегатрендів, які є очевидними завдяки своїй матеріальності:

- безпілотні транспортні засоби;
- 3D-друк;
- передова робототехніка;
- нові матеріали [1]. «IT – це вже не просто платформа, яка дозволяє організаціям вести свій бізнес, IT стає тим, що рухає бізнесом. У міру просування цифрового бізнесу та цифрових бізнес-екосистем, IT стане тим, що пов'язує бізнес», – відзначає Джон-Девід Лавлок, віце-президент Gartner з досліджень [2].

Отже, для реалізації стратегії у людському розвитку на середньо- і довгострокову перспективу найважливішим є формування інтелектуального потенціалу суспільства, розвиток якого відбувається за такими принципами: свобода творчості; недоторканність інтелектуальної власності; взаємопоєднання інтелектуалізації та інформатизації; надання нового змісту його структурним утворенням тощо.

Інтелектуальний потенціал реалізується через інтелектуальну працю, яка є творчим процесом взаємодії інтелекту з елементами культури, що є фундаментальним творчим ресурсом і створює інтелектуальну продукцію та відтворює творчу особистість»[7, с. 31]. У сучасних умовах інтелектуальна праця стає всеосяжною і впливає не лише на матеріальні фактори виробництва, але й на людський потенціал, удосконалюючи та підвищуючи продуктивність кожного працівника. Необхідною умовою створення інтелектуальної власності (на відміну від матеріальної) є елемент креативності, освіченості, інтелекту.

Креативність як форма активності у проблемному пошуку є свідомою і цілеспрямованою спробою розширити існуючі межі знання, зруйнувати наявні обмеження. Особливості креативного процесу: зміна структури зовнішньої інформації і внутрішніх уявлень з допомогою формування аналогій і концептуальних з'єднань елементів; постійне переформулювання проблеми; застосування існуючих знань, образів для створення нового і застосування старих знань і навиків у новому напрямку; використання невербальної моделі мислення; вимагає внутрішнього напруження, яке може виникати у конфлікті між традиційним і новим; у самих ідеях; у різних шляхах розв'язку або в очікуваних продуктах; в наслідках і результатах креативного процесу; а також між хаосом невизначеності і прагненням перейти на вищий рівень організації й ефективності щодо індивідуальності або суспільства в цілому [8, с. 125].

Інтелект у сучасних умовах асоціюється з природною розумовою діяльністю людини і зі штучним інтелектом, сутність якого полягає у відтворенні машинами

окремих інтелектуальних дій людини (сприйняття інформації, елементи міркування та ін.). Отже, інтелектуальний потенціал – це можливості, що надані інтелектуальними ресурсами у певний час і в майбутньому, які створені людським і (або) машинним (штучним) інтелектом, можуть бути використані для досягнення певної мети, хоча такі можливості не завжди будуть зреалізовані.

З огляду на це, варто розмежовувати як людський інтелектуальний потенціал, який є складовою людського потенціалу суспільства, так і штучний (машинний) інтелектуальний потенціал. У статті аналізуємо головно людський інтелектуальний потенціал.

Гносеологічно інтелектуальний потенціал означає можливості досягнення мети, а інтелектуальний капітал — засіб її досягнення. До визначення інтелектуального потенціалу в українській економічній літературі варто вирізняти два підходи: структурний і функціонально-структурний. Структурний підхід означає визначення інтелектуального потенціалу суспільства (ІПС) шляхом розкриття його структури. Структуру ІПС трактують у вузькому та широкому розумінні. Якщо Ю. Канигін інтелектуальний потенціал розглядає як складову соціального інтелекту [9, с. 37–47], то А. Чухно вважав, що ІПС активно використовується в процесі економічного розвитку, є інтелектуальним капіталом і складається з двох основних компонент: людський капітал і технологічний капітал, бо в інформаційній економіці акцентується на інтенсивних інвестиціях у людський капітал та в інформаційні технології [10, с. 359–360].

Поступово відбувається процес заміщення фізичного капіталу на інтелектуальний, адже саме інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш прибуткові і швидше дають як економічний, так і соціальний ефект. Тому зарубіжні економісти визначають структурно інтелектуальний капітал як комбінацію людського, організаційного і капіталу відносин [11].

Структуру людського інтелектуального потенціалу суспільства можна визначити як єдність людського потенціалу, але творчої, а не економічної людини (властиве індустріальному суспільству), духовно-інформаційного потенціалу та соціального капіталу [12]. В постіндустріальному інформаційному суспільстві людська особистість дедалі більше стає носієм людських інформаційних ресурсів. Адже завдяки збереженню мовної, культурної, наукової та іншої ідентичності створюються умови для творчої реалізації кожною людиною своїх інтелектуальних потенцій, тобто інтелектуального капіталу, який є основним і невичерпним економічним ресурсом постіндустріального інформаційного суспільства.

Становлення такого суспільства передбачає зростання сукупності знань, норм, цінностей, що, з одного боку, ускладнює їх засвоєння людьми. З іншого, суспільство, окремі особистості завдяки опануванню загальнолюдських, наукових, світоглядних та поведінкових норм, цінностей причетні до формування соціального капіталу. Компонентами соціального капіталу є: мережа горизонтальних зв’язків між рівними індивідами; норми взаємності та довіра; навички колективних дій тощо. Адже як члени суспільства люди творять мережі спілкування і власні моральні якості, а як громадяни – їх застосовують, коли беруть участь у виборах, захищають свої свободи. Отже, структура людського інтелектуального потенціалу суспільства, на нашу думку, складається з таких елементів: людський потенціал творчої людини, духовно-інформаційний потенціал і соціальний капітал.

Водночас структура інтелектуального потенціалу суспільства в цілому має такий вигляд: людський потенціал творчої людини, духовно-інформаційний потенціал, соціальний капітал, технологічний капітал (інформаційно-комунікаційні технології та об'єкти інтелектуальної власності). Як бачимо, вони різняться лише на одну компоненту – технологічний капітал.

Функціональне визначення інтелектуального потенціалу суспільства (ІПС) – «здатність (спроможність) акумулювати нагромаджену традиційну інформацію, творити на її основі нові знання та досвід і приймати оптимальні рішення щодо якісно нових засад (догм) співжиття для людства як світової (а може і космічної) родини»,– вважає С. Вовканич [13, с. 12]. Вчений розглядає ІПС як чинник розвитку суспільства, людства.

Досліджуючи тлумачення вченими поняття «інтелектуальний потенціал», можна стверджувати, що воно багатогранне за змістом, його варто визначати залежно від поставленої наукової мети. Отже, людський інтелектуальний потенціал суспільства (ЛІПС) – сукупність творчих здібностей, знань та умінь індивідів, які дають змогу використовувати технологічний капітал, засвоювати набуті й створювати нові знання та інформаційні блага на основі співробітництва, довіри для ефективного соціально-економічного розвитку країни. Людський потенціал суспільства реалізується через різновиди трудової діяльності, які вирізняються якісним змістом.

Розвиток країни в умовах постіндустріальної інформаційної економіки також залежить від двох головних чинників: величини творчого та емоційного потенціалу насе¬лення і реалізації цих потенціалів. Людські навички, які не так легко автоматизувати, або «виконавські функції» мозку, скоро стануть тим, що шукають працедавці, наймаючи нові таланти. Такі функції, на думку нейробіолога Тари Сварт, включають в себе здатність: регулювати свої емоції; придушувати упередження; перемикатися між завданнями; розв'язувати складні проблеми [14]. Таке підтверджує,чому штучний інтелект Projekt Debater від IBM поступився чемпіону світу з дебатів Харіш Натараджану [15]. Отже, знання унікальних людських навичок ефективно захистить від потенційної автоматизації праці.

В умовах розбудови постіндустріального інформаційного суспільства творча діяльність є значним чинником економічного розвитку, що виявляється у різних формах. Творчість означає особливий розумовий склад і якість розумових процесів. При цьому варто враховувати концепцію «інтелектуального порога» П.Е. Торранса (при показниках IQ нижчих за 115-120), інтелект і креативність утворюють єдиний чинник, при IQ вище 120 – здатність до творчості стає незалежною величиною, тобто немає креативів з низьким інтелектом, однак є інтелектуали з низькою креативністю) та твердження Д. Перкінса про існування нижнього порогу розвитку інтелекту для кожної професії (люди з показниками IQ, нижчими за певний рівень, не можуть оволодіти даною професією) [16, с. 20]. З творчістю пов'язана інноваційна поведінка працівників, яка означає, передусім, прийняття нестандартних рішень.

Людський потенціал українського суспільства є невід'ємним елементом його економічного потенціалу. Науковці визначають економічний потенціал країни (ЕПК), виходячи з ресурсного підходу. Вважають, що ЕПК «характеризує здатність і можливості суспільства виробляти товари й послуги та забезпечувати розширене відтворення з метою задоволення економічних потреб суспільства і підвищення якості життя населення» [17, с. 89].

Таке визначення ЕПК є неповним, бо не бере до уваги унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру — знань, умінь, інформаційних технологій, тобто інтелектуального потенціалу. Хоча до певної міри «науково-технічний потенціал» як сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних і організаційних ресурсів, призначених для вирішення завдань науково-технічного розвитку суспільства, враховує технологічний потенціал, а частково «виробничий потенціал» (існуючі й потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його головними видами економічних ресурсів) [17, с. 93-94].

Вважаємо, що в Україні вже варто враховувати глобальні зміни, які принесе четверта промислова революція, яка за Мартіном Швабом, є цифрова, бо її особливістю буде стирання відмінностей між фізичною, цифровою і біологічною сферами. Передбачається, що кіберфізичні системи будуть об'єднуватися в одну мережу, зв'язуватися одна з одною в режимі реального часу, самоналаштовуватися і навчатися нових моделей поведінки. Такі інновації змінять спосіб життя людей. Майже всі виробничі процеси буде автоматизовано [1].

Крім того, в кінці 2018-го року, в Україні створено фонд для фінансування створення стартапів і його розмір становитиме 350 млн грн. З нього будуть виділятись від 25 тис. дол до 75 тис. дол на розвиток компаній в 10-ти сферах, включно з блокчейном, штучним інтелектом, інтернетом речей, збиранням даних, освітніми та фінансовими технологіями, кібербезпекою, енергетикою, оборонною промисловістю, охороною здоров'я і космічною галуззю. Загалом фонд планує виділити близько 2 млн дол. у 2019 році своєї роботи, ці кошти зможуть отримати тільки ті компанії, що відбулися, за плечима яких вже є певний бекграунд і які вже ведуть бізнес [18].

Таким чином, зростання ролі інтелектуального потенціалу (а, відповідно, і людського інтелектуального потенціалу) не знайшло відображення у наявних дефініціях. На нашу думку, ЕПК є сукупністю таких елементів:

- робоча сила;
- людський потенціал економічної людини;
- людський потенціал творчої (креативно-емоційної) людини;
- духовно-інформаційний потенціал;
- соціальний капітал;
- інвестиційний потенціал;
- технологічний капітал;
- природно-ресурсний потенціал;
- виробничий потенціал .

Отже, людський потенціал є пріоритетним компонентом економічного потенціалу країни, величина якого визначається як гранична кількість і якість праці, якою володіє суспільство при певному рівні співробітництва, довіри та розвитку науки і технології, інформації.

Людський потенціал суспільства в умовах сучасної трансформації економіки України не довикористовується. Важлива умова реалізації людського потенціалу – забезпечення необхідних рівнів і темпів нагромадження новітнього технологічного капіталу, нематеріальних форм багатства (інформаційних благ: програмні продукти, послуги Інтернету тощо).

1. Клаус Шваб Четвертая промышленная революция [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://loveread.ec/read_book.php?id=66348&p=1.
2. Крутіше за наркотики. У 2019 році інвестиції в світову ІТ-індустрію становитимуть $3.8 трлн[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/krutishe-za-narkotiki-u-2019-roci-investiciji-v-svitovu-it-industriyu-stanovitimut-3-8-trln-50003471.html
3. ІТ-індустрія України забезпечила величезний експорт країні у 2018 році[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://24tv.ua/itindustriya_ukrayini_zabezpechila_velichezniy _eksport_krayini_u_2018_rotsi_n1105309
4. Індекс людського розвитку: Україна посіла 88-ме місце серед189 країї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html
5. Грішнова О.А., Азьмук Н.А. Розвиток людського капиталу і трансформація форм зайнятості: взаимовплив и взаємообумовленність / О.А. Грішнова, Н.А. Азьмук // Демографія та соціальна економіка. — 2014. — № 1(21). — С. 85–94.
6. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua
7. Гуревичов М. Ринок інтелектуальних продуктів України // Економіка України. — 1994. — №5. — С. 31—35.
8. Торшина К. Современные исследования проблемы креативности в за¬рубежной психологии // Вопросы психологии. — 1998. — №4. — С. 125—128.
9. Канигін Ю.М. Шлях аріїв: Україна в духовній історії людства./ Ю.М. Канигін.– Київ: 2008.–528с.
10. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 4–11
11. Reporting intellectual capital to augment Research, Development and Innovation in SMEs. – Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2006. – 164 p.
12. Стефанишин О.В.Удосконалення людського потенціалу України//European Journal of Economics and Management/–Volume 3, Issue 4. 2017, Praha. – P.51-56.– С.51-56.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: MyDomaine.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Bloomberg
15. Психология одарённости: от теории к практике / Под. ред. Д.В. Ушакова. – М.: ПЕР СЭ, 2000. – 80с.
16. Вовканич С.Й. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея/ С.Й.Вовканич. – Львів: Вид-во ЛБА.2001.–540с.
17. Національна економіка [Текст] : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович ; за ред. А. Ф. Мельник. - К. : Знання, 2011. - 464 с.
18. Констянтин Ценцура.Які досягнення і недоліки українського ІТ-ринку// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: UNIT.City.

HUMAN INTELLECTUAL POTENTIAL – A PRIORITY COMPONENT OF UKRAINIAN ECONOMIC POTENTIAL

O. Stefanyshyn, M. Stefanyshyn

Ivan Franko National University of Lviv,
Prospekt Svobody 18, Lviv, UA –79008, Ukraine

Content of "human intellectual potential" concept and its components, development in the context of global changes connected with the 4th industrial revolution is revealed. Close connection with formation of informational and creative economy in Ukraine and prospects for improving of human intellectual potential and its growing role in the economic potential of the country are established.

Key words: human potential, human intellectual potential, artificial intelligence, intellectual potential, fourth industrial revolution, economic potential.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 175-179
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 175-179

УДК 330 + 339.7

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КУРСІВ КРИПТОВАЛЮТ

Р. Гнатюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

Досліджено основні підходи до сучасного розуміння криптовалют. Здійсенено спробу визначити і розділити на групи чинники, що впливають на формування цін на криптовалюти. Зроблено висновок про необхідність дослідження у даному напрямку через відсутність достатньої кількості публікацій, що аналізують чинники формування криптовалют.
Ключові слова: цифрові валюти, криптовалюти, чинники формування цін, курс криптовалюти.

У сучасному глобалізованому світі неможлво уявити собі світ без функціонування інформаційних технологій. Вони вже давно стали частиною щоденного життя, а також активно впроваджуються в усіх галузях господарського життя економічних суб'єктів.

На початку XX ст. у світі впроваджено використання перших цифрових валют. Однак розуміння відмінностей між віртуальними, електронними цифровими та криптовалютами все ще потребує вдосконалення.

За визначенням Міжнародної групи з протидії відмиванню брудних грошей (англ. – *Financial Action Task Force, FATF*) віртуальна валюта (англ. – *virtual currency*) – це засіб вираження вартості у цифровій формі, яким можна торгувати і який функціонує у якості коштів обміну, або/і у вигляді розрахункової грошової одиниці, або/і у вигляді засобів зберігання вартості, при цьому не набуваючи статусу законного платіжного засобу. Це означає, що віртуальні валюти не мають емітента, а, відтак, і не забезпечуються жодною державою, а усі вищезазначені функції вона виконує лише за спільною згодою самих користувачів віртуальної валюти.

Електронна валюта (англ. – *electronic currency, E-currency*), на відміну від віртуальної, є цифровим вираженням реальної (фіатної, національної) валюти, і основним її призначенням є забезпечення електронного переказу вартості, вираженої у реальній валюті. Тобто електронні гроші мають статус законного платіжного засобу і регулюються державою .

Якщо розглядати цифрову валюту (англ. – *digital currency*), то вона може виступати як цифровий засіб вираження або віртуальної, або електронної валют. Часто цифрову валюту розглядають як валюту, яка створюється та зберігається в електронному вигляді.

В умовах сучасного світового ринку все більшої популярності набувають криптовалюти (англ. – *cryptocurrency*), що є різновидом цифрової валюти, однак, на відміну від останньої, використовує криптографічні методи для забезпечення

© Р. Гнатюк, 2018

додаткової безпеки. Основна мета створення та використання криптовалют – формування децентралізованої і захищеної інформаційної економіки [1].

Хоча криптовалюти не можуть замінити традиційні гроші, вони можуть змінити взаємодію між економічними суб'єктами на глобальному ринку шляхом зниження бар'єрів, що оточують нормативні національні валюти, зокрема шляхом скорочення трансакційних витрат. Криптовалюти можуть спричинити появу вільних торговельних систем, що фактично функціонуватимуть без зборів. Однак, поки це навряд можливо через страх анціональних регуляторів: вони бояться того, що не можуть контролювати. В даному ж випадку, ці побоювання є логічними і виправдваними, оскільки окпім переваг, криптовалюти несуть в собі і значні ризики для економічної системи. Оскільки переваги та недоліки існування та використання крип товалют є об'єктом окремого дослідження, що вже висвітлювались у вітчизняній науковій думці [2], далі пропннуємо більше деатльно зупинитись на розуміння формування цін на криптовалюти .

Однією з найвідоміших та розповсюджених криптовалют на сьогодні є біткойн. Цю криптовалюту можна вважати найліквіднішою, вона не прив'язана до будь-якої національної валюти чи нематеріальних активів і майже не контролюється з боку держави чи відповідальних осіб. Є, однак, спроби з боку різних країн, США та ЄС, зокрема, встановити певні рамки для діяльності економічних суб'єктів з криптовалютами.

Біткойн є децентралізованою криптовалютою, оскільки особливістю її платіжної системи є відсутність банку-емітента. Усі операції з біткойном та його добування регулює мережа, яка полягає у принципі відсутності посередників при здійсненні розрахунків, що працює на основі технології блокчейн [3].

Аналізувати можна і необхідно чинники, що впливають не лише на ціну біткойна, але й інших криптовалют. Однак, з погляду аналізу найлогічніше і найбільш близько до реальності буде аналіз власне біткойну, оскільки його капіталізація становить більше половини світового ринку криптовалют, а сама криптовалюта є ліквідна, тобто операції з нею є "живими", а відтак є предметом інтересу для науковців.

Загалом, аналізуючи ціну біткойна, можна виділити декілька основних груп чинників її формування, а саме [4, с. 15–18]:

1. Взаємодія між попитом та пропозицією на ринку конкретно біткойна: відповідно до кількісної теорії грошей, пропозиція біткойнів визначається сумарною їх кількістю в обігу. Попит на біткойн представлений величиною використання біткойна в розрахунках та швидкістю його обігу. Швидкість обігу біткойна визначається як частота, з якою один біткойн використовується для здійснення операцій. Як і будь-який ринок, аналізувати криптовалюту можна з погялду взаємодії між ринковими силами попиту та пропозиції. Цей ринок не є ринком досконалої конкуренції, проте доволі наближений до нього, оскільки фактично попит постійно змінюється, а жоден регулятор не може вплинути ні на пропозицію, нізначним чином на попит.

2. Привабливість біткойна для інвесторів: порівняно з іншими інвестиційними благами, біткойн був створений відносно недавно. Як наслідок, існує декілька додаткових важливих факторів, відмінних від традиційних, які впливають на рішення інвесторів щодо здійснення інвестицій у біткойнах:

- На ціну біткойна можуть вплинути ризики та невизначеність усієї системи Bitcoin. Оскільки, на відміну від товарів, послуг чи законних платіжних

засобів, криптовалюти не мають внутрішньої вартості, їх вартість визначається лише на основі того, яким чином сприймає їх вартість та цінність сам ринок для подальшого обміну та здійснення операцій. Тобто, біткойн став домінантною криптовалютою лише шляхом здобування довіри серед учасників ринку.

- Біткойн, будучи цифровою валютою, є більш вразливим до кібератак порівняно із реальними валютами. Кібератаки можуть дестабілізувати всю систему Bitcoin і врешті-решт спричинити до її краху. Вже були неодноразові випадки викрадання даних користувачів у мережі.
- Інвестиційна привабливість для потенційного інвестора також є важливми чинником формування курсів криптовалют. Якщо потенційни інвестор передбчає, що він зможе заробити на зміні курсу криптовалюти більше, аніж на інших активах, то це стиулюватиме зміну попиту, а відтак і ціни.

3. Макроекономічні та фінансові чинники: рівень глобального макроекономічного та фінансового розвитку, який визначається за допомогою фондових індексів, обмінних курсів, цін на нафту тощо, є важливим при визначенні ціни біткойна.

Наприклад, фондові індекси відображають загальні макроекономічні та фінансові тенденції світової економіки. Сприятливий макроекономічний та фінансовий клімат може стимулювати використання біткойна у торгівлі та обміні, таким чином, посилюючи попит на нього, що може позитивно вплинути на його ціну.

Іншими індикаторами макроекономічного та фінансового розвитку є інфляція та індекси цін. Ціна на нафту є одним з головних джерел впливу на попит і на загальні витрати та є сигналом про те, що варто очікувати розвиток інфляції. Таким чином, якщо ціна на нафту сигналізує про потенційні зміни у загальному рівні цін, це може призвести до знецінення біткойну. Також про розвиток інфляції може свідчити обмінний курс тієї чи іншої валюти і тим самим збільшити ціну біткойна.

Отже, біткойн як криптовалюта із найбільшою часткою ринкової капіталізації сьогодні характеризується рекордними показниками своєї ціни, яка, здебільшого, формується під впливом трьох основних груп чинників. Однак курсу біткойна з моменту його розробки притаманна відносно висока волатильність, що і зумовлює доцільність подальшого детального вивчення впливу кожної із груп факторів на формування ціни на біткойн.

На погляд автора, доволі складно однозначно врахувати вплив усіх чинників, які б пояснили динаміку рухку курсу криптовалюти хоча б на 90%: занадто вже багато є чинників, які можна об’єднати у у чевтерту групу чинників. На думку автора, їх варто назвати інституційними. Зокрема, сюди ми можемо віднести всі ті чинники, які впливають на рішення економічних суб’єктів не зі сторони економічних стимулів, а зі сторони позаекономічних стимулів. До прикладу, якщо мова про біткойн, то на рішення інвесторів значно впливає зменшення або збільшення уваги до криптовалюти з боку засобів масової інформації і загалом Інтернет мережі. Залежно від типу новин про біткойн, які домінують у засобах масової інформації у певний момент часу, увага, керована інвестиційною поведінкою, може вплинути на ціну біткойна як у бік збільшення, так і зменшення.

Крім того, можуть бути інші інституційні чинники, як то рівень освіченості чи корупції в країні інвестора, які можуть впливати на його рішення (якщо до прикладу інвестор хотів би купити криптовалюту, але не певний чи зможе через корупційні трансакційні витрати скористатись нею у своїй країні).

Підсумовуючи, цю статтю автор скоріше сприймає як міркування щодо предмету дискусії, а також запрошення фахових науковців до обговорення та дослідження проблеми. Зокрема, автор вважає, що можна будувати кореляційні моделі, які б пояснювали поведінку криптовалюти хоча б на певному відрізку. Складність такого підходу, однак, полягає в тому, що, ймовірно, врахувати усі чинники не вдасться, особливо враховуючи, що деякі з них складно порахувати (як то вплив новин). Саме тому, на думку автора, аналіз чинників формування курсів криптовалют необхідно проводити за допомогою інших, більш опосередкованих методів.

1. Звіт ФАТФ. Віртуальні валюти: ключові визначення і потенційні ризики в сфері ПВК/ФТ [Електронний ресурс]. / Міжнародний навчально-методичний центр фінансового моніторингу. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160805/rek%203.pdf
2. Гнатюк Р. Криптовалюти та їх природа: Переваги, недоліки та перспективи/ Гнатюк Р.А. // Kontynent europejski wobec wyzwań współczesności, Tom 2, R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński (red.), Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki, Lwów-Olsztyn 2017, 318 s.
3. Архієрейська. Н. В. Блокчейн – інноваційна технологія постіндустріальної економіки / Н. В. Архієрейська // "Бізнес Інформ". – 2017. – № 7. – С. 125 –129.
4. D'Artis Kancs. The Digital Agenda of Virtual Currencies / D'Artis Kancs, P. Ciaian, M. Rajcaniova. – European Commission JRC Technical Report, 2015. – 47 p.

CRYPTOCURRENCIES PRICE CREATION FACTORS

R. Hnatyuk

Ivan Franko National University of L'viv

The digital currencies have recently come to the attention of the scientific community due to particular event at the global market: emergence of cryptocurrencies. It has been observed that cryptocurrencies have gained their popularity over the last couple of year. The main one in the scope of the attention in Bitcoin. However, it is not only that one and there are reasons for that.

It has been found that any cryptocurrency has pros and cons: it has both advantages for potential investors and risks of holding it. Nevertheless, in this paper, the author only invites a potential reader to consider potential factors that might influence the price of the cryptocurrency.

Having investigated the issue, the author has found that there are numerous factors that influence the price and one could divide them into four major categories: demand-supply interaction, investors sentiment, global macroeconomics and institutional factors.

As cryptocurrency market is a market from a microeconomic point of view, it is natural that demand-supply interaction is a major factor of price creation. The market is interesting as it is almost unregulated and is close to the perfect competition structure.

Investors sentiment shall always play a huge role in price creation as a relative price of other assets and risks related will definitely affect investors decisions.

Macroeconomic environment also certainly has an effect on the cryptocurrency price as this market is still the part of the global network. However, there will be an unknown or

very hard to evaluate factor – institutional. The author cannot predict what part of the dynamics is evoked by the institutional factors like news or others but the influence might be significant and requires additional investigation.

The author also believes that new methods need to be implemented in order to investigate the issue as old methods don't seem to be able to completely explain the trend.

Key words: digital currency, cryptocurrency, price creation factors, cryptocurrency price.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 180-186
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 180-186

СПОСОБИ УНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТОРАМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ПЕРЕМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ

І. Лаба

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: ira.haliv@gmail.com

Стаття присвячена дослідженню способів уникнення іноземними інвесторами державного регулювання міжнародних потоків капіталу, зокрема в країнах, що розвиваються, та в країнах з ринками, що формуються. Проаналізовано основні механізми та інструменти, за допомогою яких інвестори, з метою арбітражу невикористаних можливостей отримання прибутку, мають змогу уникати державного регулювання припливу чи відпливу капіталу. Встановлено, що однією із найбільш поширених обхідних стратегій для уникнення регулювання є використання валютних свопів, так званого «керрі-трейдингу», та інших похідних фінансових інструментів на валютному ринку. Зауважено, що за допомогою державного регулювання припливу чи відпливу капіталу можна спровокувати заміщення заборонених активів дозволеними, що оподатковуються за нижчими процентними ставками, зокрема заміщення короткострокового капіталу більш довгостроковим. Зазначено, що у наступних дослідженнях цієї проблематики варто розробити ефективну систему нагляду і контролю за додержанням заходів державного регулювання міжнародних потоків капіталу, з метою недопущення їх уникнення учасниками ринку.

Ключові слова: міжнародні потоки капіталу, державне регулювання міжнародних потоків капіталу, глобалізація, лібералізація, уникнення регулювання, ефективність, депозитарні розписки, керрі-трейдинг, деривативи, метод «випередження та відставання».

Актуальність проблеми. Процеси глобалізації та інтернаціоналізації, що посилилися в останні декілька десятиліть, зумовили зміцнення взаємозалежності між країнами та взаємопереплетення усіх сфер господарського життя, зокрема фінансової, до небачених раніше масштабів. Початок XXI століття ознаменувався лібералізацією ринків капіталу та технологічними інноваціями, що призвели до створення складної «фінансової мережі», в межах якої швидкість, вартість та обсяг фінансових операцій різко зростали як на національному, так і на міжнародному рівні. Розмивалися кордони між країнами, фінансові ринки стали глобальними, сформувалася глобальна фінансова архітектура. Обсяг міжнародних фінансових потоків сягнув сьогодні колосальних масштабів. Фінансові трансакції щоденно перевищують торговельні операції у десятки разів.

Інтеграція та лібералізація значно підвищили ефективність фінансової системи, водночас сприяючи крихкості та нестабільності міжнародних фінансів через

© І. Лаба, 2018

створення нових різновидів системних ризиків. Спалах глобальної фінансової кризи був саме проявом системного ризику, який взяв свій початок на ринку субстандарних іпотечних кредитів *(subprime mortgage market)* США і у кінцевому підсумку дестабілізував ринок кредитно-дефолтних свопів, призвів до обвалу ринків сек'юритизованих інструментів у межах світової фінансової системи та викликав кризу ліквідності. Її можна також охарактеризувати як системний збій, що розпочався через відсутність глобального нормотворчого органу із повноваженнями нагляду за глобальними приватними фінансовими інститутами та процесами.

Відповідальність за збереження глобальної фінансової стійкості покладено сьогодні на три основні фінансові глобальні інститути: МВФ, Банк міжнародних розрахунків (BIS) та Форум з фінансової стабільності (створений після азійської фінансової кризи), проте ними досі не було кодифіковано жодних обов'язкових загальноприйнятих міжнародних стандартів для розуміння фінансової прозорості та підзвітності [1].

Прогалини регулювання на всіх рівнях фінансової системи, від глобального до національного, і до рівня окремих суб'єктів ринку, дозволили регуляторному арбітражу, ціновим спекуляціям та іншим недоглядам корпоративного управління вийти з-під контролю. Така ситуація дала змогу зрозуміти неоднозначність глибоких структурних змін, спричинених глобалізацією; та важливу роль посилення інтеграційних процесів, лібералізації, а також фінансових інновацій у появі нової системної нестабільності.

Отже, глобальна економічна політика донедавна зосереджувалася на сприянні інтеграції та лібералізації міжнародних фінансів, а можливі побічні наслідки цього процесу значною мірою ігнорувалися. Після світової фінансової кризи відбулося значне переосмислення ролі як міжнародного, так і державного регулювання міжнародних потоків капіталу (ДРМПК) у досягненні фінансової стабільності, з теоретичної і практичної точок зору. ДРМПК почало вважатися важливим інструментом досягнення фінансової стабільності. Пожвавилося не лише дослідження цієї проблематики, але й практичне використання заходів регулювання урядами малих відкритих економік, особливо країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються.

Аналіз наукових досліджень. Проблеми МПК стали предметом дослідження не одного покоління зарубіжних та вітчизняних науковців. Динаміку МПК, їх волатильність, якісні і структурні зміни, а також різні аспекти використання інструментів державної політики управління МПК досліджують О. Боришкевич, Б. Ейхенгрін, О. Жанне, Ч. Киндельбург, М. Кляйн, А. Корінек, Я. Крегель, З. Луцишин, Н. Магуд, Г. Манків, А. Ребуччі, К. Рейнхарт, М. Рогач, К. Рогофф, А. Субраманьян, М. Урібе, А. Фернандез, В. Шевчук, М. Шіндлер та ін. Однак аналіз способів уникнення ДРМПК досі не знайшов належного відображення у вітчизняній науковій літературі.

Мета роботи. Метою статті є дослідити способи уникнення іноземними інвесторами заходів державного регулювання міжнародних потоків капіталу, задля їх подолання за допомогою системи нагляду і контролю, а також підвищення ефективності ДРМПК та макроекономічної політики в цілому, зокрема у країнах, що розвиваються, та у країнах з ринками, що формуються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на абсолютні обсяги та різноманіття міжнародних потоків капіталу (МПК) у сучасній світовій економіці, їх регулювання – процес надзвичайно комплексний та динамічний. На ефективність

його реалізації впливає низка чинників, як індивідуальних для кожної окремої економіки, так і глобальних. Однією з найважливіших проблем, з якою стикається більшість національних урядів у сучасному інноваційному середовищі і яка значно знижує ефективність впроваджених заходів ДРМПК, є здатність учасників ринку різними способами уникати регулювання.

Будь-які обмеження обов'язково несуть у собі зерно власної ерозії: позбавляючи суб'єктів ринку можливості здійснювати транзакції за найбільш вигідними умовами, вони неминуче створюють стимули для їх уникнення. Управління динамікою внутрішніх процентних ставок, обмінного курсу, рівня цін – це чітка політико-економічна мета раціонального уряду, який впроваджує ДРМПК. Водночас для економічних агентів раціональним є арбітраж невикористаних можливостей отримання прибутку шляхом уникнення таких заходів ДРМПК.

У сучасному динамічному та інноваційному фінансовому середовищі інвестори розробили чимало способів уникнення регулювання, які щоразу доповняються і вдосконалюються, стаючи все винахідливішими та важчими для викриття органами фінансового нагляду *(див. табл. 1)*.

Таблиця 1

Способи уникнення ДРМПК

Спосіб уникнення ДРМПК	**Напрямок потоків капіталу, що регулюються**	
	Приплив капіталу	**Відплив капіталу**
	Купівля депозитарних розписок вітчизня-них компаній	Корупційні схеми, підкуп банківських та державних службовців
	Маскування короткострокових потоків капіталу під ПІІ	Вивезення грошових коштів впродовж туристичних або ділових поїздок
	Формальна пролонгація терміну надання кредиту	Контрабанда товарів та депонування надходжень від їх продажу поза межами юрисдикції країни походження товару
	Керрі-трейдинг на валютному ринку	
	Фальсифікація рахунків-фактур товарів	
	Метод «випередження та відставання» (leads and lags)	
	Заміщення заборонених активів дозволеними	
	Використання деривативів	

Джерело: складено автором.

Найбільш популярні з них інвестори активно використовували у Бразилії впродовж регулювання інтенсивного припливу капіталу в країну після світової фінансової кризи 2007–2009 рр., що змушувало центральний банк Бразилії впродовж 2009–2012 рр. неодноразово вдаватися до посилення заходів ДРМПК з метою контролю ревальвації національної валюти та спекулятивних «бульбашок» на ринку активів. Серед поширених у Бразилії обхідних стратегій для уникнення ДРМПК варто виділити наступні:

- купівля іноземними інвесторами депозитарних розписок вітчизняних компаній з їх подальшою конвертацією в акції;
- маскування короткострокових потоків капіталу під ПІІ, тобто формування інвесторами комплексних структур для оформлення колективних інвестицій як прямих, а не як портфельних;
- формальна пролонгація терміну надання кредиту, з метою уникнення сплати податку на залучення короткострокового капіталу;

- використання валютних свопів, так званого «керрі-трейдингу», та інших похідних фінансових інструментів на валютному ринку.

Розглянемо детальніше використовувані в Бразилії способи уникнення регулювання припливу капіталу. Першим із них була купівля іноземними інвесторами депозитарних розписок бразильських компаній. Депозитарні розписки – це цінні папери, випущені американськими депозитарними банками, які скуповують акції компаній, розташованих за межами США, і перепродують їх. Згодом власники депозитарних розписок мають право конвертувати їх у акції бразильських компаній. Таким чином, інвестори мали змогу придбати за межами Бразилії акції бразильських компаній і у такий спосіб ухилитися від регулювання.

Другий спосіб обходу регулювання полягав у формуванні інвесторами комплексних структур для оформлення колективних інвестицій як прямих, а не як портфельних. Національний інвестор створював у Бразилії акціонерне товариство і включав його до лістингу на *BOVESPA* (фондова біржа Сан-Паулу). Таким чином, усі акції товариства перебували у його власності і він міг маніпулювати їх ціною, шляхом організації їх купівлі та продажу за умови низької ліквідності. Згодом іноземний інвестор інвестував у акціонерне товариство шляхом купівлі більш ніж половини його акцій, що відповідно вважалося ПІІ, і починав здійснювати міжфірмові позики як ПІІ [3, с. 26–27].

Окрім цього, з метою ухилення від сплати податку на залучення короткострокового капіталу з-за кордону, термін надання кредиту формально збільшувався (при цьому в тексті договору зазначалося застереження, що дозволяло розірвати його у будь-який момент).

Наступний обхідний канал інвестори створили за допомогою використання деривативів, наприклад, купівлі бразильських реалів за розрахунковим (без поставки) форвардом за кордоном (без сплати податків на приплив іноземного капіталу). Як наслідок, комерційні банки Бразилії мали відкриті короткі позиції в іноземній валюті. Згодом вони були змушені купувати реали у центрального банку, що спричинило значний ревальваційний тиск на бразильську валюту.

Надалі іноземні інвестори використовували реали для валютних свопів, так званого «керрі-трейдингу» на валютному ринку. «Керрі-трейдинг» активно використовували структури тіньового банківського сектора, такі як, наприклад, хедж-фонди. Напередодні Великої рецесії, від таких спекуляцій значно постраждали США. До 2004–2005 рр. хедж-фонди стали основними учасниками «керрі-трейдингу», здійснюючи запозичення на ринку японської єни та інвестуючи у США. Після кризи хедж-фонди почали відкривати короткі позиції в доларах і довгі у валютах країн з більш «здоровою» економікою та вищими процентними ставками. У 2009–2011 рр. «керрі-трейдинг» призвів до чергового масового припливу капіталу в Бразилію, цьому сприяли високі темпи зростання бразильської економіки та високі процентні ставки.

На прибуток спекулянтів від «керрі-трейдингу» впливали три чинники. По-перше, це різниця процентних ставок. Якщо ставка США дорівнює 0,025 %, а Бразилії – 10,50 %, то диференціал може становити 10,25 % (за вирахуванням операційних витрат). По-друге, на реальний прибуток від операції значно впливає розмір кредитного плеча. Якщо коефіцієнт левериджу дорівнює 5, а різниця процентних ставок – 10,25 %, то прибуток становитиме 50,25 %. При коефіцієнті 10 і диференціалі 10,25 %, прибуток – 100,25 %. По-третє, окрім виграшу від різниці

процентних ставок хедж-фонди очікують отримати вигоду від коливання валютних курсів, а саме від поцінування валюти з вищою ставкою процента.

Особливістю «керрі-трейдингу» в Бразилії (він здійснювався не на спотовому, а на форвардному валютному ринку) було те, що такі операції були безпоставочними, а закриття позицій могло здійснюватися у національній валюті. Відповідно маржинальні вимоги могли задовольнятися також у бразильських реалах. Такі законодавчі нормативи, у поєднані з відсутністю будь-яких обмежень на участь нерезидентів у операціях на форвардному валютному ринку, сприяли значно вищій ліквідності цього сегмента ринку у порівнянні зі спотовим. Таким чином, негативний вплив «керрі-трейдинг» на заходи ДРМПК, що в інших країнах був пов'язаний лише із високим рівнем левериджу, у Бразилії посилювався, оскільки такі операції могли імітувати вплив надмірного припливу капіталу на валютний курс без участі жодних реальних потоків іноземної валюти.

Більше того, така стратегія «керрі-трейдингу» в Бразилії давала змогу уникнути не лише використання іноземної валюти, але й бразильського реала, оскільки інвестори могли задовольнити свої вимоги по маржі за допомогою цінних паперів, отриманих на умовах позики, або гарантій місцевих банків. Найбільш активно стратегію «керрі-трейдингу» використовували іноземні інвестори, однак резиденти країни, особливо вітчизняні інституційні інвестори, також старалися отримати від неї вигоду [2].

Для економіки небезпека «керрі-трейдингу» проявляється у декількох аспектах [3, с. 15–16]. По-перше, очевидно, що такі спекуляції, за умови значного припливу капіталу, можуть спричинити надмірне коливання обмінних курсів та цін на активи. По-друге, навіть незначні зміни процентних ставок чи курсу валюти можуть призвести до закриття позицій (з високим рівнем левериджу), що спричинить різку зупинку припливу або ж втечу капіталу. По-третє, раптове закриття позицій, за умови тісного зв’язку інвесторів із іншими частинами фінансової системи, може спричинити системний ризик і загрозу загальній фінансовій стабільності.

По-четверте, важливим є дестабілізуючий вплив «керрі-трейдинг» на можливість реалізації незалежної монетарної політики. Адже основним фінансовим інструментом за допомогою якого можна стримати інфляцію та формування «бульбашок» на ринку активів є процентна ставка. Втім «керрі-трейдинг» може обмежити ефективність її застосування, якщо процентні ставки за кордоном є низькими. Враховуючи значну різницю процентних ставок між Бразилією та США, понад 10 % і менш ніж 1 % відповідно, їх підвищення призвело б лише до зростання припливу капіталу, а не навпаки. Частково у зв’язку із «керрі-трейдингом», ревальвація бразильської валюти становила понад 30 %.

Окрім популярних у Бразилії, інвестори використовують ще чимало способів уникнення регулювання як вхідних, так і вихідних потоків капіталу *(див. табл. 1)*. Розглянемо деякі з них.

Споживачі й фірми з метою обходу ДРМПК починають використовувати канали торгівлі товарами. Фірми, наприклад, можуть фальсифікувати рахунки-фактури товарів, що перебувають в міжнародному товарообороті, з метою купівлі чи продажу більшого обсягу іноземної валюти, ніж передбачено угодою. Місцева фірма може, приміром, заявити про експорт товарів на більшу суму аніж насправді, а різницю інвестувати у внутрішні активи і розділити прибуток з іноземною фірмою-платником.

Поширеним способом уникнення регулювання є метод «випередження та відставання» *(leads and lags)*, який ґрунтується на прискоренні або затримці платежів за експортними чи імпортними операціями залежно від очікуваних коливань валютних курсів. Щоб обійти регулювання відпливу капіталу імпортери, наприклад, сподіваючись на зниження суми платежу, завчасно розраховуються за імпорт *(leads)*, а експортери дозволяють задавнювати платежі за свої товари (*lags)*, очікуючи більш високої оплати. У такий спосіб імпортери і експортери, використовуючи відплив капіталу, ефективніше кредитують решту світу. Для уникнення контролю за припливом капіталу, імпортери навпаки затримують платежі, а експортери вимагають прискорених розрахунків. Таким чином, метод «випередження та відставання» дозволяє замінити короткострокові потоки капіталу торговельними кредитами. Уряд зі свого боку часто намагається посилити ці слабини, використовуючи адміністративний контроль фінансування експорту та імпорту [4, с.27].

ДРМПК може також спровокувати заміщення заборонених активів дозволеними. Так, у Чилі, наприклад, високі податки на приплив короткострокового капіталу сприяли, як і планувалося, заміщенню його більш довгостроковим, що оподатковувався за нижчими ставками. Здебільшого вважається, що ДРМПК більш ефективно впливає на структуру припливу капіталу, аніж на його обсяг.

У країнах з високим рівнем корупції регулювання відпливу капіталу можна уникнути, наприклад, через міжнародний платіжний механізм, за допомогою підкупу банківських та державних службовців. Крім того, незаконний відплив капіталу з економіки може здійснюватися за допомогою прихованих переказів, наприклад, шляхом вивезення впродовж туристичних або ділових поїздок іноземної чи вітчизняної валюти, дорожніх, касових чеків або інших грошових інструментів на пред'явника поза межами країни. Способом недотримання вимог щодо репатріації експортної виручки є контрабанда товарів та депонування надходжень від їх продажу поза межами юрисдикції країни походження товару, що є явним порушенням законодавства.

Висновки. Очевидно, що уникнення ДРМПК значно відобразиться на його ефективності. Недобросовісні економічні агенти будуть робити все, щоб уникнути виявлення своїх незаконних трансакцій. Уряд повинен бути готовим до такої ситуації ще до її виникнення та слідкувати за додержанням впровадженого регулювання шляхом виявлення та усунення прогалин у законодавстві, аудиту потенційних порушників заходів регулювання та передбачення суворого покарання за такі порушення.

Дуже продуману і варту уваги систему нагляду за дотриманням ДРМПК має Китай. У серпні 2008 р. в країні було впроваджено новий режим регулювання, який надає багатьом органам влади право звіряти валютні потоки. Численні міністерства, окрім можливості впровадження інших заходів, задля усунення розбіжностей між реальними доходами від експорту та зареєстрованим надходженням валютної виручки мають доступ до зв'язаних між собою комп'ютерних систем, які перевіряють і відслідковують достовірність операцій з іноземною валютою [5].

Отже, важливим чинником ефективності заходів ДРМПК є забезпечення належного їх дотримання та неможливості уникнення, чого можна досягти за допомогою впровадження ефективної системи нагляду і контролю. Зважаючи на це, доцільно продовжити дослідження в цій сфері у напрямку розроблення та імплементації ефективної системи нагляду за додержанням заходів ДРМПК.

1. Abdelal R. Capital Rules: The Construction of Global Finance. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2007. 320 p.
2. Fritz B., Prates D. M. The new IMF approach to capital account management and its blind spots: Lessons from Brazil and South Korea. International Review of Applied Economics. 2014. Vol. 28(2). P. 210–239.
3. Gallagher K. P. Regaining Control? Capital Controls and the Global Financial Crisis. PERI Working Paper. 2011. № 250. 35 p. URL: http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGCapControlsPERIFeb11.pdf (last accessed: 20.11.2018).
4. Neely C. An Introduction to Capital Controls / Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 2017. Vol. 81(6). P. 13–30.
5. Yu Y. The Management of Cross-Border Capital Flows and Macroeconomic Stability in China. Malaysia: Third World Network, 2009. 57 p.

METHODS OF EVASION OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS GOWERNMENT REGULATION BY INTERNATIONAL INVESTORS

I. Laba

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

The article is devoted to investigating the ways of foreign investors' evasion of international capital flows government regulation, particularly in developing countries and emerging markets. Main mechanisms and instruments by which investors, in order to arbitrate unutilized profit opportunities, are able to avoid government regulation of international capital inflows or outflows are analyzed. It is found out that one of the most common strategies to circumvent government regulation of international capital flows is to use currency swaps (carry trading strategy) and other derivatives on the foreign exchange market. Other popular methods to evade capital flow regulations are purchases of depository receipts of domestic companies by foreign investors, with their further conversion into shares; presentation of short-term capital flows as FDI; formal prolongation of the term of the credit; «leads and lags» method; corruption schemes, bribery of bank and civil servants etc. It is noted that with the help of government regulation of international capital inflows or outflows, it is possible to achieve the replacement of prohibited financial assets with licit ones, that are taxed at lower interest rates, in particular the replacement of short-term financial speculative capital with longer-term capital. It is also stated that in the next researches of this issue it is necessary to develop an effective system of surveillance and supervision over the obedience to the measures of government regulation of international capital flows, in order to prevent their circumvention by market participants.

Keywords: international capital flows, government regulation of international capital flows, globalization, liberalization, evasion of regulation, efficiency, depository receipts, carry trade, derivatives, «leads and lags» method.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 187-196
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 187-196

УДК 331.101.3

ТЕОРЕТИЧНІ УЗАГАЛЬНЕННЯ ХАРАКТЕРНИХ ОЗНАК ВИРАЖЕНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

О. Осідач

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

Для успіху інноваційних процесів важливо створити у підприємстві таке середовище, яке б скеровувало працівників на пошук та втілення новинок. Інноваційна культура кожної окремої компанії має свої характеристики та форми вираження. Проте усі вони культивують певні цінності, норми та правила поведінки, плекають легенди, формують символи та ритуали. Українським підприємствам, які традиційно тяжіють до лінійно-функціональних структур управління із значною централізацією функцій управління, варто взяти до уваги, що базовою цінністю інноваційно успішного підприємства є працівники - творці нового.
Ключові слова: інноваційне підприємство, підприємницька культура, інноваційна культура.

Успішне подолання проблем ринку та конкуренції залежить не лише від використання нових стратегій «продукт-ринок», нових форм організації і виробництва, або специфічних планових інструментів. Усе більшу роль в успіху підприємства відіграють (нове) оформлення робочих та соціальних зв'язків, а також внутрішні комунікація та співпраця.

Сучасному підприємству, щоб бути успішним у довготривалій перспективі у все більш динамічному та складнішому середовищі, уже недостатньо переосмислити ланцюг створення вартості або сформулювати успішну інноваційну стратегію та нову формальну організаційну структуру. Увага науковців та практиків усе більше зосереджується на аналізі неформальних аспектів.

Якщо оглянути зарубіжну фахову літературу, то можна виявити, що ще у 80-ті роки XX століття з'явилось багато публікацій з описами т.зв. «домашнього стилю» відомих корпорацій, які згодом переросли у цілеспрямовані дослідження підприємницької культури. Поштовхом до цього стали очевидні зміни у середовищі підприємств:

1) загострення національної та міжнародної конкуренції майже в усіх галузях підштовхнуло підприємства, десь прибл. з кінця 80х рр., до активізації мотиваційних резервів власних працівників. Прикладами для наслідування стали успішні підприємства з вираженою підприємницькою культурою. Так, напр., стрімке проникнення японських продуктів на світові ринки, підштовхнуло американські та європейські підприємства вивчити особливості далекосхідного менеджменту та його рамкових умов. При цьому виявили такі істотні ключові фактори успіху японських підприємств, як надзвичайно сильне ідентифікування їхніх працівників зі «своїм

© О. Осідач, 2018

підприємством», пов'язаний з цим виражений емоційний вклад у результат, а також система колективного прийняття рішень та відповідальності;

2) усезростаючий тиск суспільних груп (товариств споживачів, захисників довкілля, громадських організацій тощо), змусив підприємства визначати та дотримуватись принципів суспільної відповідальності, що мало істотний вплив на процеси формулювання власних цінностей, як ядра культури;

3) оскільки раціональне та технократичне управління працівниками з використанням таких «жорстких факторів», як стратегія підприємства, організація та система управління усе більше наштовхується на свої межі, то компанії стали частіше визнавати роль «якісних» та «нераціональних» факторів, зокрема підприємницької культури, як надзвичайно важливих для успішної діяльності;

4) через триваючу зміну цінностей у країнах з розвинутою економікою, що проявляється у переході від традиційних цінностей обов'язку та прийняття (напр., ієрархія, централізація, влада, дисципліна, послух, продуктивність праці) до цінностей самовизначення й саморозвитку (напр., зменшення значення роботи, як обов'язку, зменшення готовності підпорядковуватись, здатність до компромісу, децентралізація, командна робота, орієнтація на потреби, розвиток особистості, креативність), а також через наростаючі тенденції індивідуалізації перед керівниками підприємств постала проблема забезпечення високого рівня ідентифікації працівників із цілями підприємства. Можливою відповіддю на ці виклики є розвиток підприємницької культури, яка на емоційному рівні сильніше інтегрує кожну окрему особистість у спільноту підприємства;

5) зміна цінностей впливає на лояльність працівників до підприємства: ідентифікація з власним підприємством усе більше відсувається на задній план. Важливішою за прив'язку працівників до підприємства стає особиста самореалізація. Відтак особливо здібні працівники не проводитимуть усе своє професійне життя в межах одного підприємства, а працюватимуть там, де зможуть якнайкраще втілити свої уявлення про професію. Тому підприємства усе більше змушені розробляти концепції оптимального оформлення умов праці для того, щоб утримувати на найнижчому рівні плинність висококваліфікованого та високо мотивованого персоналу, а також щоб мати шанс у все інтенсивнішій «війні за таланти».

Якщо підприємство хоче відповідати цим викликам, то воно повинно створити відповідні умови, щоб мати змогу всеосяжно використати продуктивний потенціал працівників і мати економічні переваги від функціонального впливу підприємницької культури.

Під підприємницькою культурою (використовують також синоніми організаційна культура, культура фірми або корпоративна культура) розуміють сукупність дієвих цінностей, норм поведінки, переконань та позицій, які виникли у підприємстві свідомо або несвідомо. Усередині підприємства підприємницька культура проявляється через специфіку мислення, прийняття рішень та поведінку працівників, а поза підприємством - у способі його взаємодії з середовищем. Вона передає сенс діяльності та напрямок руху підприємства, спрямовує індивідуальні та колективні зусилля на формування та досягнення вищих цілей. Тому підприємницьку культуру можна вважати колективним феноменом, який описує «дух» підприємства і робить його неповторним за характером та стилем роботи.

Напевно найбільш системний підхід для дослідження феномену підприємницької культури запропонував американський соціальний психолог та

науковець Едгар Шайн за допомогою моделі, яка охоплює три принципові площини [3, с.195):

1. Найвищий рівень – т.зв. артефакти, тобто ті символи та знаки, які легко кидаються в очі: стиль мови, форма та манера спілкування, особливі ритуали, одяг працівників тощо. Артефактам відводять особливе значення, особливо у випадках залучення у підприємство нових працівників, а також «підживлення» двох нижчих рівнів.

2. Середня площина – норми та цінності. Вони, навпаки, менш помітні, часто несвідомі, поєднують видимі артефакти та відповідні рефлексії. Сюди відносять певні неписані норми та правила поведінки, заборони, ідеологію, на основі яких працівники можуть розрізняти «правильну» та «неправильну» поведінку. Деякі підприємства відображають уявлення про цінності та стандарти поведінки, напр., у філософії менеджменту або в місії підприємства. Зазвичай вони рідко мають щось спільне з реальною культурою підприємства і скоріше є побажаннями, аніж описом дійсності.

3. На третьому рівні знаходяться т.зв. базові засади, які є несвідомими та невидимими і тому їх важко ідентифікувати. Мова йде про базові принципи, переконання, зразки для орієнтування та наслідування («світогляд»), які можна вважати вихідним пунктом у зорієнтованій на задані цінності діяльності працівників. Тобто ці базові засади утворюють ядро підприємницької культури.

В останні 15-20 років можна помітити зміщення акцентів у дослідженнях підприємницької культури з наголосом на її інноваційних функціях та завданнях. Оскільки прийшло усвідомлення того, наскільки вагомим може бути її внесок в економічний успіх підприємства. Сьогодні інноваційну культуру відносять до захоплюючого та одночасно неоднозначного феномену, яким усе більше займається теорія та практика. Перефразовуючи слова класика можна сказати, що усі слабо інноваційні підприємства подібні між собою, проте кожне високоінноваційне підприємство – інноваційне по-своєму. Проте деякі узагальнення можна все-таки зробити.

Основне завдання інноваційної культури – сприяти інноваціям. Тобто формувати таке середовище, у якому цінності та організаційні умови скеровують працівників на створення нових знань, а згодом на здійснення інновацій. Вона повинна створити передумови для безпроблемного генерування та втілення нових ідей, як кожним окремим працівником, так і групою співробітників. Це передбачає щось на кшталт «інноваційного настрою», коли постійно заохочують радість від нового, коли існує достатній часовий, структурний та фінансовий простір для проявлення творчості та підприємницького духу.

Важливим є питання функцій інноваційної культури у підприємстві. Адже підприємство не є «соціальною службою», а переслідує конкретні цілі у визначеному часовому горизонті. Підприємницьку культуру сьогодні вважають ще одним інструментом, поряд з такими важливими як планування та організація, для забезпечення виконання поставлених цілей (зокрема інноваційних). У цьому взаємозв'язку інноваційна підприємницька культура покликана виконувати три основних функції:

1) функцію координування, яка полягає в узгодженні окремої діяльності з огляду на вищу спільну ціль. У лінійно-функціонально організованих підприємствах виникає необхідність координації відповідних інтересів та індивідуальних цілей окремих працівників з одної сторони, а з іншої - обмеження спільно

використовуваних ресурсів. Особливо в інноваційних процесах існує велика необхідність у координації через їхню складність та міждисциплінарність, опанування яких істотно впливає на успіх або невдачі інноваційних намірів;

2) функцію інтегрування, яка тісно пов'язана з попередньою функцією і полягає поєднанні окремих елементів в єдине ціле. Якщо перенести це розуміння на інноваційний процес, то ця функція означатиме об'єднання на тривалу перспективу таких різних фахових функцій, як дослідження та розробки, постачання, виробництво, маркетинг і т.д. у одній інноваційній команді, яка спільно супроводжує інноваційний процес і розв'язує усі можливі проблеми;

3) функцію мотивування, яка у загальному означає стимулювання особи до певної поведінки. У рамках інноваційного процесу важливо мотивувати роботу, виконання завдань та результати залучених осіб у взаємозв'язку з цілями підприємства, стимулювати їх до подолання з усією завзятістю внутрішнього супротиву новому та доведення інноваційних ідей до ринкової зрілості.

Як підтверджує практика, усі названі функції яскраво виражені у підприємствах з «сильною» інноваційною культурою. «Жива» інноваційна культура передбачає глибоке сприйняття усіма працівниками цінностей та пріоритетів підприємства, що дозволяє досягти базового консенсусу у колективі щодо вкладу кожного працівника. За таких передумов проявляється її координуюча, стабілізуюча та інтегруюча дія; полегшуються комунікація, пришвидшується прийняття та втілення управлінських рішень; зменшуються формальні витрати на регулювання та контроль, підвищується лояльність працівників до свого підприємства. Саме функціональна (позитивна) інноваційна культура дає можливість своєчасно розпізнавати проблеми ще до виникнення кризових ситуацій, а також генерувати нові рішення. Проте вона вимагає широкого простору для думок та дій.

Інноваційна культура кожної окремої компанії має свої характеристики та форми вираження. Якою є підприємницька культура, можна розпізнати за внутрішньою комунікацією, способами вирішення конфліктів та реагування на помилки, поведінкою з клієнтами або за видом та способом проведення нарад. Вона виступає свого роду колективним програмуванням людського мислення та поведінки. Проте діє непрямо, ненав'язливо та часто непомітно.

Важливими елементами будь-якої підприємницької культури, поряд з філософією та місією, є утверджені у підприємстві:

- цінності та принципи (домінуючі у підприємстві моральні чи етичні принципи стосовно, напр., сутності людини та її поведінки, людських відносин, ставлення до навколишнього середовища, реагування на правду тощо);
- норми та правила поведінки (напр., який спосіб мислення та реагування очікують від працівників у визначених ситуаціях; що вважати «добрим» або «поганим», «допустимим» або «непристойним»; як повинні відбуватись наради, або, напр., корпоративні вечірки тощо);
- символи (часто неусвідомлено сприймаються як важливі: напр., одяг, стиль мови, наявність або відсутність символів статусу, оформлення робочих приміщень, слогани, логотипи, поведінка топ-менеджерів, як приклад для наслідування тощо. Вони не є самоціллю, а – виразом тих цінностей та норм, з якими працівники підприємства повинні себе ідентифікувати)
- герої та легенди (у підприємстві роль героїв, обов'язкового для будь-якої культури елемента, переважно відіграють засновники або окремі найвищі керівники-візіонери, керівники–інноватори, про історії успіху яких розповідають легенди. Це

допомагає легітимізувати та підтримувати прийняту у підприємстві систему цінностей);

- ритуали (це такі символічні дії, коли «інсценують» важливі для підприємства цінності та норми, як напр., святкове введення у посаду нового працівника, день відкритих дверей для членів родин та колективу, офіційне представлення річних цілей, посвячення успішних працівників у члени певних «клубів», а також навіть форма столу для нарад та розташування учасників, допустимий рівень публічних дискусій або емоційності тощо. Вони служать тому, щоб донести працівникам та усім зацікавленим сторонам інформацію про цінності та переконання підприємства).

Аналіз інтерв'ю та автобіографій топ-менеджерів відомих інноваційних компаній, публікацій щодо стилю управління, пануючої атмосфери та ставлення до працівників у цих підприємствах, дозволив узагальнити певні особливості елементів інноваційної культури.

У інноваційних підприємницьких культурах незамінним є те, що креативність та інноваційність мають високий статус у діючій («живій») системі цінностей. Ця система цінностей, поміж іншим, говорить про те, що традиційні міфи та легенди обертаються, зокрема, навколо самих інноваційних досягнень, а також героїв, які їх досягли. У візії і/або місії, принципах функціонування, цілях підприємства інновації міцно закріплені як базова цінність. У інноваційних підприємствах повсякчас наголошують, що нові ідеї та їхнє втілення будуть помітно оцінені керівництвом. Цей аспект має вирішальне значення, оскільки недостатньо лише озвучити норми та цінності. Вони повинні постійно та послідовно практикуватись та жити у підприємстві, щоб заслуговувати на довіру.

Спосіб, у який підприємства з вираженою інноваційною культурою декларують інноваційні наміри у візії, місії або цілях підприємства, можна продемонструвати на кількох прикладах. Так, напр., своєю місією Apple Inc., яка посіла 1 місце серед найбільш інноваційних компаній світу у 2017р. за версією Бостонської Консультаційної Групи (БКГ), вважає донесення найкращого досвіду користувачів до своїх споживачів через інноваційні апаратне, програмне забезпечення та послуги. Візія Samsung Electronics, яка знаходилась на 5й позиції цього списку, сформульована коротко: «Надихати світ, створювати майбутнє». Її зміст компанія пояснює так: «Візія лежить в основі нашого зобов'язання створити кращий світ, наповнений багатшими цифровими враженнями, завдяки інноваційним технологіям та продуктам. Наша мета - стати улюбленим брендом, інноваційною та шанованою компанією. Для цього ми скеровуємо свої зусилля на творчість та інновації, спільно формуємо цінності з нашими партнерами та нашими чудовими людьми. Ми пропонуємо найкращі світові товари та послуги завдяки пристрасті до інновацій та оптимальній експлуатації. Ми з нетерпінням сподіваємось на вивчення нових напрямків бізнесу, таких як охорона здоров'я та автомобільна електроніка, і продовжуємо наш шлях через історію інновацій». Німецька компанія Simens AG, яка посіла 21 місце у згаданому списку, визначає свої візію та стратегію, як: «Бути піонером нашого часу - це візія, яка мотивує нас у всьому, що ми робимо. І наша стратегія допомагає зробити це реальністю. Ми прагнемо завоювати та утримувати провідні ринкові та технологічні позиції у всіх наших бізнес-напрямках, щоб досягти стабільного прибуткового зростання і, таким чином, постійно збільшувати вартість нашої компанії. Наша стратегія сформульована в трьох стратегічних площинах: 1) зосередитись на зростаючих завдяки інноваціям ринках; 2) наблизитись до наших споживачів; 3) використовувати силу Simens».

Як можна помітити, візія та місія не наголошують на монетарних величинах успіху, а формулюють бачення спільного майбутнього із яким працівники можуть самовизначитись. Цілі, візії та цінності зазвичай добре відомі усім працівникам і постійно присутні у щоденній діяльності підприємства.

Найвищою цінністю у інноваційних підприємствах є людина (індивідуум) та її свобода. При цьому домінує віра в кожного працівника, тобто переконання, що кожна людина має творчі здібності, хоче і готова продуктивно працювати. Така цінність, як свобода, культивується задля розвитку потенціалу працівника та можливості проявити свої творчі задатки. Із кожним індивідуальним успіхом приходить визнання від колег, працівник набуває новий досвід, впевненість у собі, тим самим розширюється сфера його відповідальності і, відповідно, зростає рівень свободи. Відповідальність власне і служить регулятором свободи, а також замінником надмірного контролю.

У інноваційних підприємствах працівники максимально намагаються дотримуватись принципу чесності у відносинах з колегами та усіма стейкголдерами. Вони переконані, що відкритість та висока культура зворотного зв'язку створюють основу для конструктивної поведінки.

З літератури, яка описує особливості менеджменту та пануючу атмосферу у інноваційних підприємствах, можна виокремити такі правила та норми:

- **зміни**: при сильній інноваційній культурі переважно немає потреби в «сформульованих» змінах, які спускають зверху. Зміни належать до щоденної діяльності, їх усе частіше ініціюють самі працівники. Головне, щоб ці зміни не погіршували стабільність підприємства;
- **визначеність та довіра**: підприємство виходить з того, що працівники мають внутрішню мотивацію до створення нового. Вони готові продуктивно працювати на результат і активно діяти задля спільної цілі. Працівники мають радість від роботи, отримують задоволення від результату, а не від посад та грошей. Спільно святкують успіхи і спільно переживають розчарування. Продуктивність праці та творчий підхід визнаються та винагороджуються. Гнучкий графік роботи забезпечує дотримання індивідуального балансу «робота-життя». Проте якщо встановлені керівництвом норми та правила поведінки є лише порожніми реченнями, які не втілюються на практиці, то це породжує у працівників почуття невизначеності. Ця невизначеність веде до спротиву усякого роду нововведеням та змінам і, тим самим, негативно впливає на готовність до інновацій. Працівники повинні знати як їх сприймають і яку поведінку від них очікують. Це є актуальним особливо тоді, коли мова йде про високо ризикові інновації, ринковий успіх яких є абсолютно невідомим. Тому інноваційні підприємства уникають звільнень працівників за результатами інноваційних проектів. Тим самим зменшують супротив і підвищують готовність інших працівників до інновацій. Фактично мова йде про довіру, яка є надзвичайно важливою передумовою для розвитку інноваційних ідей. Навряд чи хтось захоче розвивати ідеї у середовищі, яке характеризується невизначеністю та недовірою;
- **підтримка інноваційних лідерів**: високо мотивовані та інноваційні особистості, які не лякаються проблем, а навпаки намагаються цілеспрямовано та ефективно їх вирішити, є фактично «мотором» інновацій. Таких потенційних носіїв інновацій успішні підприємства цілеспрямовано підтримують та стимулюють. Особливе значення інноваційних лідерів полягає не лише у тому, що це «творчі голови», а скоріше у тому, що вони хочуть та можуть втілювати свої ідеї. У багатьох підприємствах у достатньому обсязі є творчі ідеї, зате бракує діяльних осіб з

підприємницьким мисленням, сміливістю і настирливістю для фактичного їх втілення;

- **здатність вчитись**: висококваліфіковані та добре поінформовані працівники є цінним виробничим фактором. Із зростанням та змінами ринку підприємство та його культура розвивається. Процеси і структури адаптуються до нових потреб. Створюються можливості для розвитку кожного. Сильна інноваційна культура спонукає працівників до того, щоб розширювати їхні компетенції і стимулює особистий розвиток. Інноваційні підприємства багато інвестують в освіту та підвищення кваліфікації своїх працівників. Важливим інструментом при цьому є ротація посад. Коли працівники знайомляться з діяльністю різних підрозділів, вони розширюють свої фахові знання і вчаться краще розуміти специфічні для певної сфери проблеми. Це допомагає зменшити «відомчий» егоїзм підрозділів, сприяє формуванню мереж для поширення нових знань, а також неформальних зв'язків, які, в свою чергу, є надзвичайно важливими для здійснення комплексних та міждисциплінарних інноваційних завдань;
- **особиста відповідальність**: працівники замість того, щоб виконувати вказівки, добровільно беруть на себе відповідальність за наміри і вибудовують для цього необхідні тимчасові структури. Групи, які самостійно організовуються є більш дієвими, ніж проектні групи, які сформовані за функціональною ознакою Самостійно реагуючи на потреби ринку та розробляючи нові ідеї, працівник повинен відчувати ситуацію, а також відповідальність за критичні для підприємства рішення та дії, консультуватись та залучати при потребі досвідчених колег;
- **посади та ієрархія**: ієрархії є плоскими. Влада та керівна посада не є першочерговою метою розвитку працівника. Визнання та статус кожного залежать від соціальних та фахових здібностей, від результату та готовності виконувати завдання. Чим вищим є внесок кожного в успішний результат, тим вищим є його визнання, а значить йому легше залучити інших працівників у свої плани. Посади скоріше є важливими для комунікації із зовнішнім середовищем - клієнтами, постачальниками або іншими групами;
- **наявність інформації**: у підприємствах з розвинутою інноваційною культурою інформація не є дефіцитом, її не «фільтрують» і не блокують. Навпаки вона є у наявності, доступною у максимально необхідних обсягах та придатною до застосування. Працівники у достатньому обсязі поінформовані про стратегії, цілі, стан та проекти підприємства. Приховування інформації, а також позиція «знання – це влада» задля забезпечення керівникові його формального авторитету, вважають застарілими підходами. Крім того неповна інформація або її брак демотивують працівників, дають їм відчуття несерйозного ставлення до себе, дезорієнтують, знищуючи тим самим базу для цілеспрямованої інноваційної активності. Тому інноваційні підприємства цілеспрямовано стимулюють обмін інформацією між працівниками, підрозділами, філіями, в т. закордонними.
- **сильна горизонтальна комунікація**: шляхи комунікації є прямими і не пролягають через кілька рівнів ієрархії. У ідеальному випадку кожен працівник знає колег у своєму робочому середовищі, знає про їхній фаховий рівень та актуальні проекти інших. Особливою характеристикою підприємства з інноваційною культурою є те, що комунікація відбувається як через формальні, так і через неформальні шляхи, при чому у підприємстві відбувається постійний пошук покращення комунікації між працівниками. Дослідження на цю тему засвідчили, що успіх надзвичайних підприємств переважно базується на неформальній комунікації,

яка веде до більшої кількості експериментів, ефектів навчання, до кращої поінформованості працівників та їхньої здатності підніматись над буденними речами. Напр., успішні інноваційні підприємства надають перевагу усному обговоренню актуального перебігу проектів та проблем, перед письмовими звітами. Допомагає навіть просторове розташування робочих місць. Так, напр., робоче місце виконавчого директора Hewlett-Packard знаходиться у великому бюро посеред інших працівників, що забезпечує пряму та відкриту комунікацію;

- **добре налагоджений зворотній зв'язок**: відкрита та справедлива культура зворотного зв'язку усередині підприємства, з постачальниками, клієнтами тощо дозволяє працівникам розпізнати свої сильні та слабкі сторони і позитивно розвиватись далі;
- **толерантність до невдач та помилок**: помилки є складовою частиною роботи в інноваційному підприємстві, їх не сприймають як особисту невдачу працівника. Одне або й кілька вдалих «попадань» можна досягнути лише тоді, коли буде зроблено багато «кидків». Це особливо актуальне для динамічних галузей, де швидко змінюються вимоги до роботи. Проте з кількістю експериментів зростає і кількість помилок (невдач). Успішні підприємства знають цей взаємозв'язок і усвідомлюють його тому, що інноваційні проекти пов'язані з особливими ризиками. Тому підприємство, яке бажає сформувати сприятливий для інновацій внутрішній клімат, повинно «калькулювати» невдачі при будь-яких змінах та дбати про те, щоб для «винуватців» вони залишались без особистих наслідків. Вирішальним є те, що такого роду помилки повинні розглядатись не негативно, а позитивно, як навчальні моменти.

Отже, зі сказаного вище можна узагальнити такі характерні ознаки підприємницької культури, яка є сприятливою для інновацій:

1) уникнення елементів, притаманних не інноваційним підприємствам (ієрархічне та «відомче» мислення, контроль та нагляд, приховування інформації тощо)
2) високий статус інновацій у «живій» системі цінностей
3) визначеність та безпека для працівників
4) партисипативне управління
5) використання стилю, методів та концепцій управління, які сприяють інноваціям
6) навчання та підвищення кваліфікації працівників
7) підтримка інноваційних лідерів шляхом
- забезпечення інформацією
- прямої та своєчасної комунікації
- створення простору для діяльності
- толерування провалів та невдач
8) навчання на помилках.

Отже, українським підприємствам, які традиційно тяжіють до лінійно-функціональних структур із значною централізацією функцій управління, варто реагувати на нові виклики суспільно-економічного розвитку і формувати сприятливе для інновацій середовище. Адже, як випливає з усього переліченого вище, базовою цінністю інноваційно успішного підприємства є працівники - творці нового.

---

1. Сливоцький А.Дж., Прорив/Пер.з англ..Анна та Ігор Гусак – Львів: видавництво Українського Католицького Університету, 2010. – 328с.

2. Стефік Б., Стефік М. Прориви: історії та стратегії радикальних інновацій/Пер.англ.Д.Конарєва,Л.Савицька – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Стандарт»), 2005. – 322с.
3. Gassmann O., Sutter P.: Praxiswissen Innovationsmangement, Von Idee zum Markterfolg, 2 Auflage, Carl Hanser Verlag München, 2011.
4. Liebeherr, J.: Innovationsförderliche Organisationskultur, Eine konzeptionelle und empirische Untersuchung radikaler Innovationsprojekte, Berlin 2009.
5. Sackmann, S.: Organisationskultur: Die unsichtbare Einflußgröße, in: Zeitschrift für angewandte Sozialwissenschaft, 4/1983, S.393-406.
6. Vahs D., Brem A. Innovationsmanagement: von der Idee zur erfolgreichen Vermarktung: 5.Auflage. - Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart, 2015.
7. Vahs D., Schmitt J., Innovationspotenziale ausschöpfen – Organisation und Innovationskultur als Schlüssel zum Innovationserfolg, in: Zeitschrift für Führung und Organisation, 01/10, S.4-11.
8. https://fourweekmba.com/apple-mission-statement-vision-statement/
9. https://www.samsung.com/us/aboutsamsung/vision/
10. https://www.amazon-com-inc-vision-statement-mission-statement-analysis
11. https://www.jjvision.com/about-us
12. https://www.siemens.com/about/vision-values-strategy/

THEORETICAL GENERALIZATION OF CHARACTERISTICS OF EXPRESSED INNOVATIVE CULTURE IN ENTREPRENEURSHIP

O. Osidach

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

To be successful in the long run in today's increasingly dynamic and complex environment, it is not enough for a modern enterprise to rethink its value chain or to formulate a successful (innovative) strategy and new formal organizational structure. The attention of scholars and practitioners is increasingly focused on analyzing the influence of such "qualitative" factors as work and social relationships, intra-business communication and cooperation, values, rules and regulations, and more. Purposeful studies of the entrepreneurial culture, and especially its innovative functions and tasks, have confirmed the significant contribution of the innovation culture to the economic success of the enterprise.

The main task of an innovative culture is to promote innovation, create the preconditions for the continuously generation and implementation of new ideas, both by each individual employee and a group of employees. In enterprises with a pronounced innovation culture, it performs the functions of coordination, integration and motivation, helping with other management tools, to achieve the set goals.

The innovative culture of each company has its own characteristics and forms of expression. What is the entrepreneurial culture can be recognized by internal communication, ways of resolving conflicts and responding to mistakes, behavior with clients or by the type and manner of meetings. It is a kind of collective programming of human thinking and behavior. However, it acts indirectly, unobtrusively, and often unnoticed.

Analysis of interviews and CVs of top executives of well-known innovation companies, publications on management style, prevailing atmosphere and attitude towards

employees in these enterprises, allowed us to generalize certain characteristics of the elements of innovation culture, which are presented in the article.

Ukrainian enterprises, which traditionally tend to strong centralization of management functions, should take into account that the basic value of an innovatively successful enterprise is the people who are the creators of the new.

Key words: innovative enterprise, entrepreneurial culture, innovative culture.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 197-211
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 197-211

УДК 336.226.11

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ ТА ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ РОЗВИТКУ ЇХ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В. Кміть

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, пр. Свободи, 18
virakmit@ukr.net

У статті висвітлено роль фізичних осіб-підприємців (ФОП) як суб'єктів малого та мікробізнесу, котрі мають достатній потенціал для створення нових робочих місць, сприяють зниженню безробіття та соціальної напруги, визначають темпи економічного розвитку в державі та сприяють розвитку відкритої конкуренції.
Зроблено порівняльну характеристику систем оподаткування для малого бізнесу, які діють на підставі Податкового кодексу України. Акцентовано увагу на особливостях оподаткування діяльності ФОП. Оскільки ФОП під час реєстрації своєї діяльності має право самостійно обирати систему оподаткування для свого бізнесу, в статті наводяться переваги та недоліки кожної із систем – загальної та спрощеної.
Наголошено на необхідності подальшого реформування діючої системи спрощеного оподаткування діяльності ФОП.
Вивчено ініціативи Мінсоцполітики, що пропоновані для ФОП з метою протидії застосування незадекларованої праці.
Виокремлені потенційні загрози і ключові вимоги для стійкості бізнесу ФОП в сучасних економічних реаліях.
Обґрунтовано низку пропозицій щодо оподаткування діяльності ФОП в контексті розвитку малого бізнесу в Україні.
Ключові слова: *фізичні особи-підприємці (ФОП), загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, єдиний податок, єдиний соціальний внесок (ЄСВ), малий бізнес, мікропідприємства.*

Постановка проблеми. За роки незалежності України поступово відбувалось утвердження малого бізнесу, у сфері якого сьогодні зайнята значна частина працюючого населення. Підтримка та розвиток діяльності фізичних осіб-підприємців (ФОП) як суб'єктів малого бізнесу є одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки. Створюючи сприятливі умови для ведення малого бізнесу, держава, без витрачання бюджетних коштів, отримує такі вигоди як створення нових робочих місць, розширення зайнятості населення та своєчасні надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів і цільових фондів держави.

Діюча система оподаткування діяльності ФОП в Україні перебуває в стані постійного реформування та пошуку ефективних альтернативних варіантів

© В. Кміть, 2018

спрощеної чи загальної систем оподаткування з урахуванням особливостей їх бізнесу. Окремі фахівці виступають противниками спрощеної системи оподаткування, другі наполягають на тому аби зберегти існуючий порядок спрощеного ведення бізнесу, а інші – за впровадження ініціатив, оскільки, на їхню думку, ФОП створюють нерівні правила гри на ринку, заводять економіку в «тінь» та унеможливлюють розвиток фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед українських економістів вирішити проблеми розвитку малого бізнесу та оптимізувати системи оподаткування діяльності ФОП намагалися багато вчених, серед яких доцільно виокремити таких як О. Амоша, В. Андрущенко, В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, В. Вишневський, А. Гальчинський, О. Данілов, А.Даниленко, О. Десятнюк, М. Долішній, Ю. Іванов, С. Каламбет, М. Карлін, А. Крисоватий, І.Луніна, А. Поддєрьогін, А. Соколовська, В. Сутормінa, В. Федосов, Л. Шаблиста та багато інших. Однак, питання оподаткування діяльності ФОП далі залишаються актуальними, оскільки супроводжується постійними змінами, які викликають дискусії та потребують системного дослідження в контексті розвитку малого та мікробізнесу в Україні.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення особливостей оподаткування діяльності ФОП та з'ясування потенційних загроз і ключових умов розвитку їх бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль і можливості малого бізнесу підтверджує досвід промислово розвинутих країн, зокрема таких, як США, Японія, Великобританія та більшість країн ЄС, в економіці яких за низкою показників йому належить значне, а часом і провідне місце. Частка малого бізнесу у цих країнах становить близько 90% усіх підприємств і він є роботодавцем для більш ніж половини працездатного населення.

Сектор малого бізнесу ще не відіграє належної ролі в національній економіці, кількість малих підприємств є недостатньою, хоча, судячи зі статистичних даних, спостерігається чітка тенденція до їх збільшення. Так, якщо у 1991 році кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення України становила лише 9, у 2001 – 48, у 2011 – 70, то у 2017 – 76 підприємств. Тенденція до збільшення кількості малих підприємств в Україні, без сумніву, тішить, хоча ці показники набагато нижчі, ніж в розвинених країнах світу.

Треба наголосити, що віднедавна в Україні поряд із малим бізнесом почали виокремлювати мікропідприємства, до яких належить абсолютна більшість зареєстрованих ФОП.

Ті з них, які підпадають під критерії малого, – це лише кілька десятих відсотка, а під критерії середнього – соті відсотка від 1,25 млн. ФОП, що присутні в Україні. Частка ФОП, які належать до мікробізнесу, становить майже 90% усіх зайнятих у цій формі підприємництва. Чисельність суб'єктів мікробізнесу в Україні – це еквівалент однієї десятої всіх домогосподарств. Хоча частка власників такого бізнесу насправді може бути значно меншою: у частині родин на їхніх членів записано по кілька ФОП та/або мікропідприємств. Середня кількість зайнятих у мікропідприємствах становить 2,5, а у ФОП –1,8 працівника. І в абсолютній більшості йдеться про самих власників, які лише в разі потреби, часто неофіційно, беруть собі на допомогу на більш чи менш постійній основі помічників [1].

До 2018 року для визначення свого статусу ФОП керувались нормами Господарського кодексу України (ст. 55) [2], згідно яких до мікропідприємств відносилися ФОП, середня кількість зайнятих у яких становила менше 10 осіб та

річний обсяг доходу становив до €2 млн., а до малих – ФОП із максимум 50 найнятих осіб та обсягом доходу €10 млн.

З 2018 року норма щодо класифікації підприємств по розміру з'явилась у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]. Для зручності нові критерії узагальнимо і відобразимо у табл. 1.

Таблиця 1

Критерії класифікації малих та мікропідприємств

Показник	Мікропідприємство	Мале підприємство
Балансова вартість активів	До €350 тис.	До 4 млн. євро
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	До €700 тис.	До 8 млн. євро
Середня кількість працівників	До 10 осіб	До 50 осіб

Станом на 1 лютого 2019 року на обліку в Україні перебуває близько 1 729 тис. ФОП. За даними Державної фіскальної служби України (ДФСУ), у 2018 році припинили свою діяльність 196 тис. ФОП і взято на облік новостворених 273,7 тис. ФОП [4]. Переважна більшість діючих ФОП займається торгівлею, хоча цей вид діяльності за основними економічними показниками поступається багатьом країнам світу.

Значний вплив на розвиток ФОП має чинна система оподаткування. Держава може сприяти розвитку їх бізнесу тоді, коли система оподаткування є зрозумілою, прозорою, а ставки оподаткування невисокі. У разі надмірного оподаткування ФОП, щоб вижити, спочатку ідуть у «тінь" чи вдаються до різних схем з ухилення від оподаткування, а надалі часто припиняють свою діяльність через надмірний податковий тиск.

Удосконалення існуючої системи оподаткування є важливим як для платників податків, так і для держави, оскільки платники очікують ліберальної системи оподаткування свого бізнесу, а держава, в свою чергу, збільшення величини податкових надходжень.

Отож, як уже наголошувалося, ФОП, що здійснює господарську діяльність в Україні, може перебувати як на загальній системі оподаткування своїх доходів, так і на спрощеній.

Загальна система оподаткування діяльності ФОП має більш складну форму оподаткування для бізнесу з точки зору ведення обліку і складання звітності. Проте вона дає змогу займатися будь-яким незабороненим законодавством видом діяльності та не має інших обмежень (табл. 2), притаманних спрощеній системі оподаткування. Альтернативна система оподаткування діяльності ФОП – спрощена система оподаткування – це особливий механізм справляння податкових платежів, що за існуючих умов, замінює сплату окремих податків і зборів на сплату єдиного податку (ЄП) та єдиного соціального внеску (ЄСВ).

З числа діючих в Україні ФОП (1 778 тис.) більше 70% (1 253 тис.) обрали спрощену систему оподаткування (табл. 3).

ФОП, котрий обрав загальну систему оподаткування (табл. 4), яка ґрунтується на сплаті податків з чистого доходу, тобто підприємець сплачує певний відсоток від прибутку – різниці між усіма доходами (виторгом) і витратами. Основними податковими платежами для ФОП, що перебуває на загальній системі оподаткування, є: податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), військовий збір (ВЗ), податок на додану вартість (ПДВ) та ЄСВ.

Таблиця 2

Обмеження за видами діяльності для ФОП

Система оподаткування		Обмеження за видами діяльності
Загальна		Немає спеціальних обмежень (види діяльності, які заборонено провадити підприємцям, перераховані в ст. 4 Закону «Про підприємництво»)
Спрощена	ЄП 1 група	Мають право тільки торгувати товарами в роздріб на ринку й надавати побутові послуги населенню за затвердженим переліком побутових послуг
	ЄП 2 група	Мають право надавати послуги (зокрема й побутові) платникам єдиного податку та/або населенню, а також здійснювати виробництво, продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства.
	ЄП 3 група	Спеціальних обмежень за видами діяльності немає

Таблиця 3

Кількість ФОП, які перебувають на обліку в органах ДФСУ*

Всього на обліку	На загальній системі	Платники ЄП			
		всього	1 група	2 група	3 група
1 778 613	520 200	1 252 591	200 865	572 197	479 529

**За даними ДФСУ станом на 01.02.2019*

Таблиця 4

Загальна система оподаткування для ФОП

Податкові платежі		Ставка
за себе	ПДФО	18% від чистого прибутку (Доходи – витрати)
	ВЗ	1,5% від чистого прибутку (Доходи – витрати)
	ЄСВ	22% від чистого прибутку, але не менше МЗП (**4 173*22% = 918,06** грн.
	ЄП	не сплачується
	ПДВ	20%, якщо виторг перевищить 1 млн. грн. за 12 місяців
за найманих працівників	Оклад	не менше МЗП – **4 173** грн.
	ПДФО	18% від окладу
	ВЗ	1,5% від окладу
	ЄСВ	22% на оклад, але не менше МЗП, **918,06** грн.
	ЄП	не сплачується
Порядок сплати податків		Платежі сплачуються авансом та розраховуються ФОП самостійно за фактичними даними, зазначеними в **Книзі обліку доходів і витрат** за кожен квартал. До бюджету сплачуються до 20 квітня, до 20 липня й до 20 жовтня. За четвертий квартал авансовий платіж не сплачується. Якщо за результатами якогось кварталу доходу немає, авансовий платіж теж не сплачується. Остаточний розрахунок податку здійснюється на підставі даних річної декларації, з урахуванням внесених авансових платежів.
Порядок подання звітності		**Декларація про доходи** подається раз на рік, але не пізніше ніж 9 лютого наступного року. Новостворені ФОП та ті, що перейшли зі спрощеної системи, звітують за результатами роботи в першому кварталі, потім – раз на рік.

Таблиця 5

Спрощена система оподаткування для ФОП

Платники ЄП		**Критерії платників**	**Особливості діяльності**	**Основна ставка ЄП**	**Додаткова ставка податку**
ФОП	**1 група**	– працюють **без** найманих осіб; – річний обсяг доходу не повинен перевищувати **300 000** грн.	Здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню	до **10%** ПМПО у розрахунку на календарний місяць максимальна сума з 01.01.2019 р. – **192,10** грн.	Ст. 293.4 ПКУ **15%** від: 1) суми перевищення граничного обсягу доходу, який дає право застосовувати спрощену систему; 2) доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у Свідоцтві платника ЄП, віднесеного до I або II групи; 3) доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж грошовий; 4) доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.
	2 група	– кількість найманих працівників* – не більше **10 осіб**; – річний обсяг доходу не повинен перевищувати**1 500 000** грн.	Здійснюють госпдіяльність з надання послуг (у т.ч. числі побутових) платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	до **20%** МЗП у розрахунку на календарний місяць максимальна сума з 01.01.2019 р. – **834,60** грн.	
ФОП + ЮО	**3 група**	– кількість найманих працівників* – без обмежень; – обсяг доходу не повинен перевищувати **5 000 000** грн.	Здійснюють будь-які види діяльності, крім тих, які заборонені платникам ЄП	**3%** від доходу для платників ПДВ; **5%** від доходу для неплатників ПДВ	

**Із загальної кількості найманих працівників виключаються особи, які перебувають:*
- у декретній відпустці; – на військовій службі; – *на пенсії.*

Питання застосування спрощеної системи оподаткування регулюються Главою I «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» Розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України (ПКУ) [5].

ФОП на спрощеній системі оподаткування може перебувати, якщо він: є резидентом України; не має податкового боргу; займається дозволеним видом підприємницької діяльності; відповідає певним критеріям (див. табл. 5) однієї з чотирьох пропонованих груп ЄП.

Четверта група ЄП (табл. 6) призначена для сільгосппідприємств. Незважаючи на те, що, згідно п.299.10 ПКУ [4], реєстрація платником ЄП є безстроковою, «єдинникам» 4 групи слід щороку підтверджувати свій статус.

Таблиця 6

Спрощена система оподаткування для сільгосппідприємств (*4 група ЄП*)

Критерії платників	Особливості діяльності	Основна ставка ЄП	Додаткова ставка податку
Частка с\г товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%	Оподаткуванню підлягають угіддя, користування на які оформлено і зареєстровано згідно даних Державного земельного кадастру	1 га с/г угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування: **0,95** – для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також с/г угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту); **0,57** – для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях; **0,57** – для багаторічних насаджень (крім насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях); **0,19** – для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліссі; **2,43** – для земель водного фонду; **6,33** – для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності суб'єктів с/г, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у т.ч. на умовах оренди	Для обчислення суми ЄП 4 групи береться поточна нормативна грошова оцінка землі з врахуванням коефіцієнтів індексації

Важливою умовою сплати ЄП кожної із груп платників є наявність видів діяльності, які заборонено провадити:

– виробництво, експорт, імпорт та продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливо-мастильних матеріалів в ємностях до 20 л, пива й столових вин);
– видобуток, виробництво та реалізація дорогоцінних металів і каміння;
– видобуток, реалізація корисних копалин;
– діяльність у сфері фінпосередництва, крім діяльності страховими агентами;
– діяльність з управління підприємствами;
– надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);
– продаж та організація торгів предметів мистецтва та антикваріату;
– діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
– технічні випробування та дослідження (гр. 74.3 КВЕД ДК 009: 2005);

– діяльність у сфері аудиту;

– надання в оренду земельних ділянок заг.площею понад 0,2 га, житл. приміщень заг.площею понад 100 кв.м, нежитл.приміщень – понад 300 кв.м;

– діяльність страхових (перестрахових) брокерів;

– діяльність з організації та проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора);

– обмін валют.

Важливим питанням, що є актуальним для платників всіх груп ЄП є також з'ясування, що (не) вважається доходом «єдинника». Розмір отриманого доходу є одним із головних факторів, що визначають, чи є у ФОП право на пільги, передбачені спрощеною системою оподаткування. Окрім того, ця інформація дозволяє розрахувати суму ЄП для підприємців 3 групи. Контролювати свій річний виторг важливо ще й тому, що перевищення припустимого рівня доходу має неприємні наслідки: ФОП 1-3 груп доведеться сплатити 15% (див. табл. 5) від суми перевищення, а юридичним особам 3 групи – подвійну ставку ЄП.

Нововведенням для ФОП з 2017 року став обов'язок, окрім сплати ЄП ще й мінімального страхового внеску – ЄСВ як за себе, так і за найманих працівників, що визначається розрахунково як добуток мінімального розміру заробітної плати (МЗП) на розмір внеску (22%), встановленого законом на місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід), та підлягає сплаті щомісяця [6].

В таблиці 7 систематизовано ставки і суми податкових платежів, що актуальні для ФОП у 2019 році.

Таблиця 7

Ставки і суми податків для ФОП у 2019 році

Платежі	**Система оподаткування**				
	Спрощена				**Загальна**
	1 група ЄП	**2група ЄП**	**3 група ЄП**		
			Без ПДВ	**З ПДВ**	
ЄП	В межах **10%** ПМПО **192,10**	**20%** МЗП **834,60**	**5%** від доходу	**3%** від доходу + **20%** ПДВ	–
ЄСВ за себе*	**22%** МЗП **918,06**	**22%** МЗП **918,06**	**22%** МЗП **918,06**	**22%** МЗП **918,06**	**22%** МЗП **918,06**
не більше максимальної величини бази для нарахування ЄСВ – **13 770,90** грн. (не більше 15 розмірів діючої МЗП, тобто у 2019 році – **62 595** грн.).					
ПДФО	–	–	–	–	**18%** від чистого прибутку (дохід – витрати)
ВЗ	–	–	–	–	**1,5%** від чистого прибутку (дохід – витрати)
Сума до сплати за місяць	**1 110,16**	**1 752,66**	**918,06 + 5% від доходу**	**918,06+ 3% від доходу + 20% ПДВ**	**918,06 + 18% ПДФО + 1,5% ВЗ**

Як зазначили у ДФСУ, за період 2018 року ФОП збільшили сплату ЄСВ на 38% з 14,235 млрд. грн. до 19,646 млрд. грн. У той же час в цілому по Україні надходження ЄСВ зросло на 26% з 180,805 млрд. грн. до 228,024 млрд. грн. (табл. 8) [4]. Аналізуючи табл. 8, бачимо, що у 2018 році громадяни України сплатили ЄСВ на

суму понад 228 млрд. грн., і цей показник перевищує суму сплати за попередній рік на 26,1%, або на 47,2 млрд. грн.

Таблиця 8

Надходження ЄСВ, тис. грн.

Роки			
2017		**2018**	
Всього	Від ФОП	Всього	Від ФОП
180 805 209,5	14 235 525,5	228 024 983,1	19 646 075,4

Зауважимо, що у 2018 році громадянами України подано 622 тис. Декларацій про доходи у 2017 році на суму 73,1 млрд. грн., що на 9,9 млрд. грн. більше, ніж у попередньому році [4].

Також треба наголосити на особливостях адміністрування та справляння податкових платежів для ФОП:

– ставку ЄП для 1 та 2 груп встановлюють місцеві ради. Для окремих видів діяльності (або в окремих населених пунктах) вона може бути меншою максимального рівня;

– місцеві ради вирішують, скільки сплачуватимуть ФОП, яким присвоєно 2 групу ЄП (ФОП, які заробляють менше ніж 1,5 млн.грн. на рік, і займаються виробництвом, торгівлею, ресторанним бізнесом (окрім заборонених);

– ФОП 1 групи заборонено мати найманих працівників;

– ФОП 2 груп ЄП, що не використовува¬ли найману працю, звільняють¬ся від сплати ЄП за період відпустки або хвороби тривалістю 1 кал. місяць;

– у разі здійснення платниками 1 та 2 груп кількох видів госпдіяльності – застосовується максимальний розмір ставки ЄП (п. 293.6 ПКУ);

– у разі здійснення платниками 1 та 2 груп госпдіяльності на територіях більш ніж однієї сільської, селищної, міськради або ради об'єднаних територіальних громад – застосовується максимальний розмір ставки ЄП для відповідної групи (п. 293.7 ПКУ)[5];

– звітним періодом для ФОП є календарний рік, квартал або місяць – залежно від обраної системи оподаткування та групи ЄП (табл. 9);

– для платників 1 і 2 груп терміни сплати ЄП не переносяться. Тобто, якщо термін сплати (20-те число) припадає на вихідний (неробочий) день, ЄП необхідно сплатити в останній робочий день перед 20 числом.

На нашу думку, беззаперечна перевага загальної системи оподаткування для ФОП полягає в тому, що розмір сплачуваних податкових платежів безпосередньо залежить від розміру одержуваних доходів і понесених витрат. Іншими словами, якщо ФОП у звітному періоді не отримав доходу від своєї діяльності, то, відповідно, податків він не платить. Перебуваючи на загальній системі, на відміну від ЄП, ФОП не має обмежень щодо обсягів виторгу, виду здійснюваної діяльності та кількості найманих працівників.

Основним недоліком загальної системи оподаткування для ФОП є його складність – обов'язок вести облік і документально підтверджувати свої доходи і витрати. При цьому, до витрат включаються ті витрати, які документально підтверджені і відносяться до витрат операційної діяльності згідно з Розділом ІІІ ПКУ [5]. Вказаний розділ ПКУ, на жаль, не враховує особливостей ведення діяльності ФОП. Також ФОП, які обрали спосіб оподаткування на загальній основі не

мають пільг (права на податкову знижку, особисту податкову соціальну пільгу тощо), повного або частковою звільнення від сплати певних видів податків і зборів. Треба зазначити, що ФОП можуть зареєструватися платником ПДВ на добровільній основі. Але, крім того, необхідно врахувати, що ст. 181 ПКУ [5] передбачає обов'язкову реєстрацію платником ПДВ, якщо виходячи з результатів останніх 12 місяців, загальна сума від реалізації товару (виконаних робіт, наданих послуг) сукупно перевищила 1 млн. грн. (за вирахуванням суми сплаченого ПДВ).

Таблиця 9

Звітний період для ФОП – платника ЄП

Платежі	Порядок подання звітності	Порядок сплати податку
ЄП 1 та 2 друга	**Податкова декларація** подається 1 раз на рік протягом **60 к. днів** після закінчення звітного року	**Щомісяця** авансом не пізніше ніж **20-го числа** поточного місяця або авансовим внеском за весь звітний період (п. 295.1 ПКУ)
ЄП 3 група	**Податкова декларація** подається щокварталу протягом **40 к. днів** після закінчення звітного кварталу:	**Протягом 10 к. днів** за граничним строком подання декларації = **50 к. днів**: – I квартал – 20 травня 2019 р. – II квартал – 19 серпня 2019 р. – III квартал – 21 листопада 2019 р. – IV квартал – 20 лютого 2020 р.
ЄП 4 група	Одночасно: **Податкова декларація** подається до **20 лютого** поточного року + **Розрахунок частки с/г товаровиробництва** + **Довідка про наявність земельних ділянок**	**Щоквартально** протягом **30 к. днів**, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у розмірах: – у I кварталі – 10 %; – у II кварталі – 10 %; – у III кварталі – 50 %; – у IV кварталі – 30 % Сплачується у місцевий бюджет за місцем знаходження земельної ділянки
ЄСВ за себе	**Річний звіт** подається до **10 лютого** 2019 року за попередній рік.	**Щоквартально –** до **20 числа місяця**, що настає за кварталом, за який сплачується ЄСВ: – I квартал – 19 квітень 2019 р. – II квартал – 19 липня 2019 р. – III квартал – 21 жовтня 2019 р. – IV квартал – 20 січня 2020 р. або помісячно (по 918,06 грн) або авансом на рік вперед (11 016,72 грн.).
ЄСВ з працівників	До **20 числа наступного місяця**.	**Одночасно з виплатою зарплати** (п.9.8 Закону №2464-VI), або до **20 числа місяця** наступного за місяцем нарахування
ПДФО та ВЗ з працівників	**Звіт формою 1-дф** подають щоквартально не пізніше **40 к. днів** після закінчення звітного періоду.	**Одночасно з виплатою зарплати** (п.168.1.2 ПКУ), або до **30 числа місяця** наступного за місяцем нарахування податку, у разі невиплати заробітної плати.

Спрощена система оподаткування має багато переваг, головними з яких:

– менша кількість податків і зборів, що сплачуються ФОП;
– полегшений механізм обліку доходів і витрат та подання звітності;
– право вибору реєстрації як платника ПДВ;
– право не застосовувати при розрахунках зі споживачами реєстраторів розрахункових операцій (РРО), окрім ФОП – платників ЄП 2 та 3 груп, незалежно від обраного виду діяльності, обсяг доходу яких протягом календарного року перевищив 1 млн. грн., (п.296.10ПКУ) [5].

Поряд з перевагами, спрощена система оподаткування діяльності ФОП має і недоліки, зокрема:

– обмеження за обсягом діяльності (розмір виторгу);
– при використанні праці найманих працівників ФОП – платник ЄП має сплатити за кожного мінімальний страховий внесок;
– пряма залежність бізнесу ФОП від збільшення таких базових показників як МЗП чи прожитковий мінімум, оскільки вони не завжди спроможні компенсувати інфляційні процеси;
– реєстрація ФОП-однодневок та перебування багатьох ФОП в «тіні», оскільки їх важче контролювати через відсутність повноцінного обліку;
– зловживання спрощеною системою оподаткування великим бізнесом через реєстрацію фактичних найманих працівників ФОП.

ДФСУ також наголошує про часті зловживання з боку малого та мікробізнесу та виділяє ТОП-порушення ФОП, які були виявлені під час перевірок [7]:

– зволікання із декларуванням доходів;
– ухиляння від сплати податків при виплаті заробітної плати;
– недотримання умов спрощеної системи оподаткування;
– приховування доходів, що надійшли на розрахункові рахунки;
– оформлення окремих найманих працівників ФОП, з якими укладено цивільно-правові договори (ЦПД).

На жаль, значна частина зареєстрованих в Україні ФОП є формою псевдо-бізнесу та інструментом мінімізації оподаткування для фактично зайнятих на більших підприємствах. В свою чергу, багато громадян скаржаться на те, що роботодавці змушують їх укладати ЦПД, хоча працювати вони повинні на умовах трудового договору.

З огляду на значні зловживання та з метою протидії застосування незадекларованої праці, Міністерство соціальної політики пропонує чіткі критерії для визнання трудовими взаємовідносин з ФОП, які дозволять контролюючим органам виявляти порушення трудового законодавства та поповнювати бюджет [8].

Відповідний проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту прав працівників і протидії застосуванню незадекларованої праці» (Законопроект) [9] оприлюднений для обговорення на сайті ДРСУ.

Мінсоцполітики пропонує заборонити бізнесу оформляти співробітників як ФОП, оскільки в результаті люди не отримують законний соціальний пакет: відпусток, лікарняних, гарантій та компенсацій із збереження місця роботи, посади та середньої зарплати на час виконання державних або громадських обов'язків, гарантій з охорони материнства тощо.

Для вирішення зазначеної проблеми, запропоновано ввести так званий принцип презумпції наявності трудових відносин. Для цього пропонується внести до Кодексу

законів про працю ст. 21 «Ознаки наявності трудових відносин» сім ознак, при наявності як мінімум трьох із яких робота буде вважатися трудовими відносинами з усіма наслідками:

1) Періодичність сплати коштів особі за роботу, виконувану в інтересах іншої особи, – двічі і більше разів.

2) Особисте виконання особою роботи за дорученням і під контролем особи, в інтересах якої вона виконується.

3) Винагорода за виконану роботу є єдиним джерелом доходу або становить 75 і більше відсотків доходу ФОП за останні шість місяців.

4) Робота виконується на визначеному роботодавцем робочому місці і відповідно до правил внутрішнього трудового розпорядку.

5) ФОП виконує роботу, подібну до роботи, яку виконують штатні працівники.

6) Організацію умов праці, в тому числі надання робочого місця, забезпечує особа, в інтересах якої виконується робота.

7) Тривалість робочого часу і часу відпочинку встановлює особа, в інтересах якої виконується робота [9].

Переваги такої ініціативи, на думку Мінсоцполітики, очевидні [8]:

1) Особи, які виконують роботу без укладення трудового договору, зможуть нарешті укласти трудовий договір, який буде захищати їхні інтереси. Такі громадяни не зможуть ухилятися від виконання цивільних або державних обов'язків, наприклад, проходити військову службу за призовом, а також не зможуть без достатніх підстав отримувати державну соціальну допомогу.

2) Особи, які використовують найману працю без оформлення трудових договорів, не зможуть оптимізувати податкове навантаження. Натомість вони отримають зменшення розміру штрафних санкцій або повну їх відсутність.

3) Працівники підприємств, установ та організацій отримають прозорі умови продовження трудових відносин у разі продажу або передавання бізнесу.

4) Відбудеться легалізація трудових відносин.

Таким чином, наявності будь-яких трьох критеріїв буде цілком достатньо, аби Держслужба з питань праці визнала відносини трудовими, а ФОП заплатив за кожного неоформленого працівника штраф 30 МЗП – понад 125 тис. грн.

Поява цього Законопроекту призвела до неспокою серед громадськості. Зокрема, представники бізнесу виступили з різкою критикою таких ініціатив, оскільки, на їхню думку, він не враховує сучасні реалії ведення бізнесу і нові форми співробітництва для креативних професій. Їхні опоненти, навпаки, апелюють до нерівноправних умов та дисбалансів в економіці.

Державна регуляторна служба (ДРСУ) також виступає проти ініціатив Мінсоцполітики, оскільки, на їх думку, запропоновані норми можуть виявитися небезпечними для ФОП у різних видах діяльності, що реалізують свої здібності у найбільш зручний та доступний для них спосіб. Йдеться не тільки про сферу ІТ, а і про фріланс, консалтинг, аутсорсинг та багато інших видів діяльності.

Як приклад, характер впливу пропонованих Законопроектом змін можна дослідити за результатом аналізу даних Аналітичного звіту «Розвиток української ІТ-індустрії», підготовленого та опублікованого в жовтні 2018 року за ініціативи Асоціації «IT Ukraine» спільно з Офісом ефективного регулювання (BRDO), який характеризує стан розвитку ІТ сфери, як однієї з провідних галузей економіки, що займає третє місце в структурі ВВП держави, та яка в Україні представлена переважно аутсорсингом (відносини з працівниками оформлені через ФОП. ДРСУ

зазначає, що державна політика в цій сфері спрямована на сприяння розвитку та оптимізації умов ведення відповідного бізнесу, що дає змогу розширюватися програмній сфері та дозволяє прискорити технічний процес і зайняти почесне місце в ІТ-індустрії на світовому рівні. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, схвалена Урядом, передбачає, що розвиток цифрового підприємництва є однією з основних цілей цифрового розвитку та вказує на необхідність спрощення ведення зовнішньоекономічної діяльності [10].

У ініціативи Мінсоцполітики є і прихильники. Так на думку заступника голови Ради НБУ Т. Милованова, «компанії, які укладають цивільно-правові угоди з ФОП, зменшують свої податкові зобов'язання. Вони звільняються від сплати 22% ЄСВ з фонду зарплати працівників. Уряд пропонує штрафувати за використання ФОП для ухилення від податків. Звичайно, ті хто використовують ФОП, проти таких штрафів. Але ФОП створюють нерівні правила гри на ринку, заводять економіку в «тінь», унеможливлюють розвиток фінансових ринків. Дійсно, в певних галузях легко використовувати ФОП для працевлаштування (наприклад, ІТ чи юридична практика), а в інших – ні (промисловість). Таким чином, різні галузі платять різні ставки податку, а це спотворює розподіл талановитих людей. Вони ідуть в працювати в ІТ а не в промисловість частково і тому що податки в ІТ менші. Результат – промисловість не розвивається і страждає вся економіка. Більше того, навіть в середині однієї галузі, можуть бути чесні компанії, які працюють повністю в «білу», офіційно працевлаштовують своїх працівників, і «сірі» компанії, які працевлаштовують більшість співробітників як ФОП. «Сірі» компанії мають меншу ефективну ставку податку, але потенційно залежать від правоохоронних, податкових та інших органів влади. Ці органи можуть погрожувати штрафами та іншим покаранням і, таким чином, тиснути на компанії. Результат – можливості для корупції, «маски-шоу», неможливість захистити себе в судах, тощо. Наступна проблема – компанія, побудована на ФОП, не може повністю показати банкам та іншим кредиторам свою бізнес модель. Співробітників немає, є контрагенти ФОП. Банк не розуміє де є справжній бізнес, а де є окозамилювання для ухиляння від податків. Тому компаніям побудованим на ФОП складніше отримувати фінансування від банківської системи, яка вимагає прозорості бізнес моделі. Результат – збільшення позабанківського, неформального і непрозорого фінансування. На рівні всієї економіки це призводить до відсутності розвитку фінансових ринків» [8].

У разі прийняття Законопроекту в діючій редакції, існують ризики негативного впливу на всі вищезгадані сфери діяльності, а саме :

- зниження конкурентоспроможності через зростання податків;
- переїзд значної частини українських фахівців на роботу за кордон;
- зменшення податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Погоджуємося з фахівцями ДРСУ, що окремі норми Законопроекту (зокрема, в частині презумпції правомірності правочину) порушують базові положення Цивільного кодексу, що є антиконституційним.

Висновки та рекомендації. На основі вище викладеного можемо зробити висновок, що ФОП, при виборі системи оподаткування, необхідно зважити всі переваги і недоліки обох систем оподаткування аби вибрати найбільш прийнятну систему і в оподаткуванні, і при веденні обліку. Спрощена система оподаткування є більш зручною в застосуванні і найбільш повно дозволяє ФОП використовувати систему розрахунків готівкою, що найбільш актуально в сфері роздрібної торгівлі та надання побутових послуг населенню.

Особливо важливим є обов'язкове застосування касових апаратів – РРО (для мікропідприємств – за кошти держави), адже, за відсутності ефективного контролю за обсягом виторгу, ФОП можуть самі знижувати податкове навантаження до бажаного рівня, і величина ставок податків не матиме жодного значення.

Малий бізнес та мікропідприємства є дуже чутливими до будь-яких змін зовнішнього середовища і економічних криз.

Для частини українців реєстрація себе як ФОП є іноді чи не єдиним способом легалізувати власні доходи, отримувати згодом пенсійні нарахування й уникнути зайвих проблем з податковими службами. Також не варто забувати про те, що багато з підприємців поєднують роботу на підприємстві (на юридичну особу-підприємця) з власною незалежною підприємницькою діяльністю. За таких умов доводиться сплачувати мінімальний ЄСВ двічі, а то й більше разів. В такому контексті зрозуміло, що підвищення заробітної плати так неоднозначно сприймається приватним сектором [11].

Ключове законодавче нововведення для ФОП у 2019 році – це можливість зменшити ставку ЄСВ до 8,41% при працевлаштуванні осіб із інвалідністю, відповідно до нової редакції Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [6]. У минулих роках така норма застосовувалася лише до підприємств, установ і організацій, а от для ФОП, де працювали особи з інвалідністю, ставка залишалася незмінною на рівні 22%.

Для держави і бізнесу подібна ініціатива має подвійне значення: соціальне – стимулювання приватного сектору до працевлаштування осіб з інвалідністю і зміна самого ставлення до них; економічне – у такий спосіб держава намагається легалізувати і вивести з «тіні» доходи ФОП за рахунок реальної можливості для останніх зменшити в рази розмір ЄСВ [11].

Ініціативи Мінсоцполітики щодо протидії застосування незадекларованої праці в пропонованій редакції обмежують діяльність ФОП на ЄП взагалі і в ІТ-галузі зокрема. Звичайно, Мінсоцполітики як орган, який відповідає за наповнення Пенсійного фонду, має шукати шляхи легалізації трудової зайнятості та способи виведення зарплати з «тіні». Пропоновані ініціативи щодо ведення бізнесу ФОП в Україні мають пройти широке громадське обговорення, при цьому інтереси малого бізнесу та мікропідприємств, а також сфер зростання, передусім ІТ, мають бути захищені.

Головним ризиком при реалізації подальших реформ є можливе збільшення адміністративного тиску на ФОП, що використовують спрощене оподаткування. Якщо адміністрування податків не буде реформоване, наслідки реформи для малого бізнесу та мікропідприємств можуть бути негативними.

Для уникнення ризику збільшення тиску на ФОП та підвищення шансів на ефективність податкової реформи, уряду доцільно якнайшвидше здійснити реформу адміністрування податків, приділити більше уваги оцінці фіскальних та економічних наслідків такої реформи для малого бізнесу і мікропідприємств, а також активніше інформувати громадськість про результати такої оцінки.

Таким чином, доцільним є збереження спрощеної системи оподаткування діяльності малого бізнесу і мікропідприємств із обов'язковим її вдосконаленням та модернізацією, відповідно до сучасних умов ведення бізнесу. Ліквідація такого виду системи оподаткування спричинить масовий відхід таких суб'єктів в тіньову економіки або призведе до закриття ФОП.

Подальша податкова реформа в Україні має бути спрямована на удосконалення спрощеної системи оподаткування та унеможливлення зловживань, а не на її фактичну ліквідацію. Необхідно встановити баланс між додатковими обмеженнями для ФОП – платників ЄП і новими можливостями для тих із них, котрі дійсно є малим бізнесом чи мікропідприємством. У подальшому, зменшення так званої «пільговості» спрощеної системи по відношенню до загальної має відбуватися шляхом лібералізації та спрощення саме загальної системи, що, у свою чергу, може суттєво знизити рівень зловживань та посилити відповідальність за використання праці найманих працівників без оформлення трудового договору.

---

1. Крамар О. Між виживанням і розвитком // Журнал «Український тиждень». – №41 (413) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tyzhden.ua/ Economics/148775
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14
4. Податкова оприлюднила кількість ФОП і суми сплати ЄСВ // РБК-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.rbc.ua/ukr/news/nalogovaya-obnarodovala-kolichestvo-flp-summy-1550838862.html
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada. gov.ua/laws/ show/2755-17
6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI№2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/2464-17
7. ТОП-порушень, які виявлені під час перевірок фізичних осіб // Офіційний сайт ДФСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/343039.html
8. Підприємцям тут не місце: навіщо Кабмін оголосив війну ФОПам // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/ publications/2019/02/18/645355/
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту прав працівників і протидії застосуванню незадекларованої праці: Проект Закону // Офіційний сайт Мінсоцполітики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.msp.gov.ua/ projects/401/
10. ДРС проти ініціатив Мінсоцполітики щодо ФОП // Інформаційний Бізнес-портал «Бухгалтер 24» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.buh24.com.ua/drs-proty-initsiatyv-minsotspolityky-shhodo-fop/
11. ФОП-2019: потенційні ризики // Журнал «Бізнес. Новое время» https://biz.nv.ua/ ukr/experts/fop-2019-potenciyni-riziki-50007183.html

THE FEATURES OF TAXATION OF THE ACTIVITY OF PRIVATE ENTREPRENEURS AND THE POTENTIAL THREATS OF THE DEVELOPMENT OF THEIR BUSINESS IN UKRAINE

V. Kmit

Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Svobody Avenue, 18
virakmit@ukr.net

The article highlights the role of private entrepreneurs as subjects of small and microbusinesses who have a sufficient potential to create new jobs, contribute to reducing unemployment and social tension, determine the pace of economic growth in the country and promote the development of open competition.

A comparative characteristic of taxation systems for small businesses, which operate on the basis of the Tax Code of Ukraine, is made. The emphasis is on the peculiarities of the taxation of the activity of the private entrepreneurs. Since the private entrepreneur has the right to independently choose a tax system for his/her business during its registration, the advantages and disadvantages of both general and simplified taxation systems are provided in the article.

While choosing a taxation system, private entrepreneur needs to weigh all the advantages and disadvantages of both taxation systems in order to choose the most appropriate system for taxing and accounting purposes.

It is proved that the simplified taxation system is more convenient in use and most fully allows the private entrepreneur to use a system of cash settlements, which is the most relevant in the sphere of retail trade and provision of household services to the population.

The necessity of further reformation of the current simplified taxation system of the activity of private entrepreneurs is emphasized.

The initiatives of the Ministry of Social Policy, proposed for the private entrepreneur to counteract the usage of undeclared labor, were studied.

The potential threats and key requirements for the sustainability of business of private entrepreneurs in modern economic realities are highlighted.

A number of suggestions concerning the taxation of the activity of private entrepreneurs in the context of the development of small business in Ukraine is substantiated in the article.

Keywords: private entrepreneurs, general taxation system, simplified taxation system, flat tax, unified social contribution, small business, microenterprises.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 212-220
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 212-220

УДК 336.76

ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ НА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ

М. Монастирський

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18

За останні десятиліття людство зробило значний ривок в розвитку торгових активів. Такі поняття, як розвинутий валютний та фондовий ринки стали одними із основних атрибутів економічно розвинутих країн.

Зараз ми стали свідками появи нових активів - криптовалют, які спровокували розвиток якісно та функціонально нових ринків. Все більше людей починає пробувати свої сили в новій сфері, що безумовно, призводить до появи значних об'ємів торгів і робить ринки більш ефективними. Збільшення ефективності ринку призводить до необхідності трейдерами затрачати менше часу на обдумування своїх дій, що в свою чергу негативно впливає на результати торгівлі.

З ростом об'ємів торгівлі різноманітними активами і криптовалютами зокрема, все більш гостро постає проблема здійснення високочастотних торгових операцій в умовах поступового зменшення волатильності та амплітуди цінових коливань. За таких умов, з кожним роком зменшується частка торгових операцій, здійснюваних людьми. Людська робота все більше поступається роботі автоматизованих торгових систем, які здійснюють торгівлю згідно певних заданих алгоритмів.

В даний час алгоритмічна торгівля стала одним з найпоширеніших способів здійснення торгових операцій. Ключовими факторами, які пояснюють дану тенденцію, є універсальність алгоритмічних торгів і можливість генерації ними стабільного доходу для трейдерів.

Алгоритмічна торгівля назавжди змінила мікроструктуру ринків. Алгоритмічний трейдинг може використовуватися для реалізації будь-якої інвестиційної стратегії, включаючи маркет-таймінг, скальпінг, гру на міжбіржових спредах, арбітраж або просто спекуляцію, включаючи торгові стратегії слідування за трендом. Інвестиційні рішення і їх застосування можуть бути доповнені алгоритмічною підтримкою або ж цілком переведені в режим автоматичного трейдингу. Ріст об'ємів електронних торгів призвів до значних зниженьжень комісійних зборів , а також підштовхнув біржі до злиття і консолідації ринків.

Ключові слова: Автоматизовані торгові системи, алгоритмічна торгівля, торгові роботи, ринки, торгові активи, криптовалюта.

© М. Монастирський, 2018

Постановка проблеми. З розвитком технологій все більше людей отримують можливість вести біржову діяльність. Ще донедавна більшість торгових операцій на ринках цифрових активів здійснювалися виключно трейдерами. При сучасних тенденціях зростання торгових об'ємів і зниження аплітуди цінових коливань постає проблема ведення високочастотної торгівлі, що призвело до появи автоматизованих торгових систем.

Криптовалютні ринки, незважаючи на свою молодість, демонструють високі темпи зростання і також зіткнулися з феноменом високочастотної торгівлі. Незважаючи на високу волатильність і цінові коливання криптовалют, біржі заохочують трейдерів до ведення автоматизованої високочастотної торгівлі, оскільки вона забезпечує високу ліквідність, яка є необхідною для подальшого росту та розвитку ринку.

Аналіз наукових досліджень. Виникнення алгоритмічної торгівлі дало поштовх багатьом науковим дослідженням і розробкам в області біржової торгівлі. Вона стала предметом багатьох обговорень і знайшла своє застосування як на фондових і валютних ринках, так і на ринках ресурсів та криптовалют. Така популярність та масштаб застосування, не могли не привернути увагу науковців зі всього світу. Серед відомих дослідників, чиї наукові роботи на тему алгоритмічної торгівлі стали предметом багатьох обговорень, можна виділити таких вчених: А. Геріг, К. Фонг, Е. Боехмер, Дж. Ву, Б. Шікуань, А. Шабу, Е. Хялмарссон, К. Вега, Р. Ріордан та Т. Хендершотт.

Викладення основного матеріалу. Наслідком використання нових технологій є створення додаткових фінансових інструментів, котрі в свою чергу формують нові ринки. Одним із таких інструментів сьогодення стала криптовалюта. Використання технології блокчейн виділяє її з ряду інших фінансових інструментів, та привертає увагу все більшої кількості людей.

Зважаючи на те, що торгівля цінними паперами, валютою чи ресурсами відбувається з використанням широкого інструментарію аналізу, прогнозування та здійснення торгівельних операцій ринку, не дивно, що зараз, в період формування криптовалютних ринків, здійснюються спроби застосування напрацьованих підходів до торгівлі на нових зростаючих ринках.

Під терміном "алгоритмічна торгівля" розуміють формалізований процес здійснення торгових угод на ринку за допомогою спеціалізованих комп'ютерних програм, які працюють згідно певних правил або алгоритму [5].

Торгові алгоритми набули широкого використання після того, як в 1970-х роках на американських ринках були представлені комп'ютеризовані торгові системи. В 1976 році на Нью-Йоркській фондовій біржі була запущена система обробки торгових заявок. В наступні десятиліття біржі розширювали свої можливості здійснювати електронні торги і вже до 2010 року більше 60 відсотків всіх торгових угод здійснювалися комп'ютерами (рис. 1).

Існує декілька причин, чому алгоритмічна торгівля набуває все більшої популярності і захоплює навіть такі нові ринки, як ринок криптовалют:

Універсальність. Алгоритмічна торгівля демонструє добрі результати на всіх ринках: фондових, валютних, ресурсних, криптовалютних.

Економія часу. Тейдеру немає необхідності постійно бути присутнім за торговим терміналом, якщо його програма працює коректно.

Здатність генерувати стабільний прибуток. Якщо трейдер розробив прибуткову стратегію торгівлі і спромігся реалізувати її у програмі, то він отримує можливість отримувати прибуток, затрачаючи на це значно менше свого часу.

Систематичність. На відміну від людей, комп'ютерні програми не піддаються впливу емоцій, втомі тощо. Вони здатні здійснювати торгові операції цілодобово і не відходити при цьому від обраного трейдером плану. Даний фактор є вирішальним у виборі використання людьми алгоритмічної торгівлі.

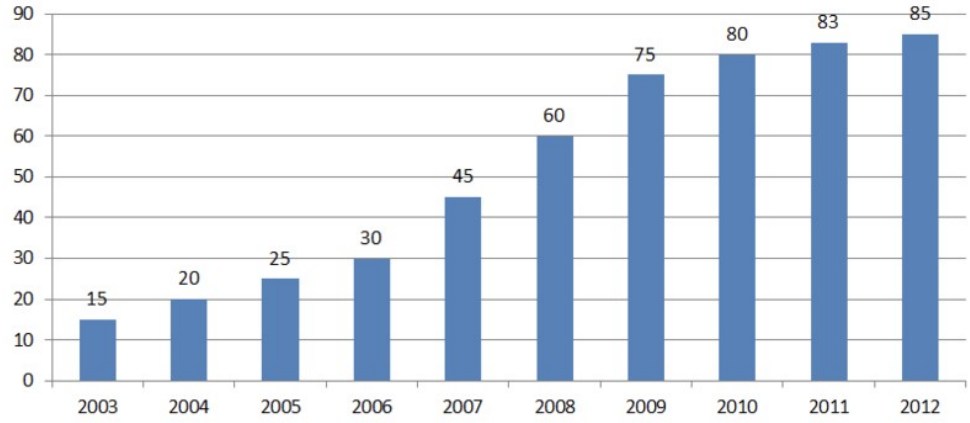

Рис.1 Зростання частки заявок, виконаних торговими роботами на фондовому ринку [4]

Важливим фактором вибору трейдерами автоматизованих або автоматичних торгових систем є те, що розвиток інформаційних технологій дозволив все більшій кількості людей мати можливість доступу до торгів на біржах. Це призвело до збільшення кількості операцій на ринку за одиницю часу, що в свою чергу зменшує час на прийняття трейдером рішення щодо своїх подальших дій. Також з ростом капіталізації ринків, вони стають все більш інертними і амплітуда їх коливань з часом зменшується. Все це призвело до того, що трейдерам необхідно здійснювати торгові операції на більш малих ринкових коливаннях, використовуючи в своїй торгівлі все менші часові інтервали, тобто переходити від пасивного інвестування до активного трейдінгу [7].

З ростом капіталізації, ринки стають все менш волатильними. Отже, постає проблема як заробляти при низькій амплітуді коливання ціни. Трейдери прийшли до висновку, що ключ до успішної торгівлі на ринках з низькою аплітудою коливань і короткими інтервалами знаходиться в системному підході. Системний підхід передбачає здійснення торгових операцій згідно певних, розроблених трейдером правил входу і виходу з позиції. Якщо такі правила можливо чітко сформулювати то в більшості випадків їх можна відтворити у вигляді математичної функції та автоматизувати.

Алгоритмічна торгівля використовує математичний апарат в поєднанні з людським контролем для прийняття рішень щодо купівлі або продажу активів на ринку. Використання трейдерами торгових роботів дозволяє їм проводити високочастотну торгівлю, результатом якої можуть бути десятки тисяч угод за лічені

секунди. Алгоритмічна торгівля може використовуватися в таких ситуаціях як арбітраж, трендові стратегії та виконання ордерів (заявок).

Серед позитивних елементів, які приносить алгоритмічний трейдинг на ринок, варто виділити покращення інформаційної ефективності та збільшення ліквідності.

Під інформаційною ефективністю розуміють ступінь, з якою нова інформація відображається на цінах активів. Ряд наукових робіт відзначає те, що участь високочастотних трейдерів у торгівлі на ринку, за рахунок швидкої реакції на поступаючу інформацію, збільшує ефективність ринку [7].

Було проведено ряд досліджень стосовно впливу алгоритмічної торгівлі на ефективність фінансових та фондових ринків. Згідно досліджень А. Геріга [10], ціни ринкових активів стають більш синхронізованими, поліпшується їх послідовність ціноутворення, тобто зміна ціни одного активу швидше відображається в зміні цін інших активів. К. Фонг, Е. Боехмер і Дж. Ву [8] в своїх дослідженнях ринків показали, чим інтенсивніше здійснюються алгоритмічні торги, тим більш випадковим є рух цін. Б. Шікуань, А. Шабу, Е. Хялмарссон і К. Вега в свої дослідженнях довели, що високочастотна торгівля призводить до зменшення волатильності ринку [9].

Важливим фактором, який робить роботизовану алгоритмічну торгівлю необхідною для сучасних ринків, є збільшення ринкової ліквідності. Позитивні впливи діяльності на ліквідність були досліджені в роботах Р. Ріордана та Т. Хендершотта [11]. Автори прийшли до висновку, що алгоритмічні торговці створюють попит на ліквідність при малих спредах і навпаки створюють її при великих спредах, що в свою чергу знижує волатильність ліквідності. Також міжнародна організація з цінних паперів (IOSCO) у своєму звіті показала, що за результатами академічних досліджень, високочастотна торгівля дійсно створює ліквідність на тих ринках, де вона здійснюється [7].

Ринок криптовалют, в порівнянні з класичними фондовими та валютними ринками, є досить молодим. Незважаючи на високий інтерес до криптовалют з боку інституційних інвесторів, його капіталізація є малою, що робить його дуже волатильним.

Високий рівень волатильності перетворює криптовалютний ринок на вкрай нестабільний і ризиковий. Можливість отримати великі прибутки підштовхує приватних інвесторів спробувати свої сили в торгівлі новими активами, а також і приваблює розробників тестувати свої автоматизовані торгівельні системи (АТС).

АТС які використовуються для ведення алгоритмічної торгівлі на ринку, часто називають торговими роботами або ботами. Торгові роботи в основному використовують певні закладені в них алгоритми, які можуть відрізнятися за своєю складністю. Наприклад торговий бот може здійснювати операції купівлі чи продажу активу, орієнтуючись на показники одного або декількох індикаторів технічного аналізу.

На рисунку 2 проілюстровано приклад роботи торгової статегії АТС, яка базується на показниках одного ринкового індикатора. В даному випадку це MMAR (Madrid Moving Average Ribbon) або “лента Ріббона”. При перетині ціною активу ковзних середніх, АТС може відкривати віповідні позиції на купівлю або продаж.

Торгова система може використовувати і декілька індикаторів. На рисунку 3 проілюстровано стратегію, яка базується на індикаторах RSI (Relative Strength Index) і MACD (Moving Average Convergence Divergence).

Рис. 2 Приклад стратегії АТС з використанням одного індикатора [6]

Рис. 3 Приклад стратегії АТС з використання двох індикаторів [6]

В данному випадку АТС звертає увагу на стан “перекупленості” або “перепроданості” активу, а також реагує на дивергенції та конвергенції. Коли один індикатор сигналізує про можливість відкриття позиції, а другий нейтральний, то АТС може не реагувати на такий торговий сигнал, оскільки він несе високі ризики. Однак, все залежить від того, як трейдер налаштує систему. Якщо трейдером були закладені високі ризики у розроблену ним стратегію і він впевнений, що його ризик-

менеджмент є цілком обгрунтованим, то АТС може реагувати і на сильні сигнали одного індикатора, не зважаючи на нейтральність іншого.

В більшості випадків, торгові роботи працюють за "спокійними" алгоритмами, які передбачають невелику кількість транзакцій. Однак останнім часом почали створюватися адаптивні торгові боти, які здатні самостійно аналізувати ситуацію на ринку і підлаштовуватися під неї. Вони використовують складні комплексні алгоритми, які передбачають аналіз великої кількості факторів, індикаторів, цін активу на різних біржах і здійснюють сотні операцій за малий проміжок часу. Такі алгоритми, окрім генерації прибутку, роблять ринок ліквідним і їх використання відносять до, так званої, високочастотної торгівлі.

Реалізація торгівлі здійснюється завдяки створенню повноцінної інфраструктури зв'язків між біржею та торговим роботом. Отримання інформації, її обробка, аналіз та здійснення торгових операцій реалізуються виключно за встановленним трейдером алгоритмом.

Весь обмін інформацією між АТС та торговою платформою здійснюється за допомогою спеціалізованого програмного інтерфейсу Application Programming Interface (API). АТС надсилає запити на сервер біржі у вигляді API-ключа і отримує інформацію про ціну активу, торгові заявки та будь-яку іншу інформацію, яка передбачена торговою стратегією системи. На рисунку 3 проілюстровано схему взаємодії АТС з біржею.

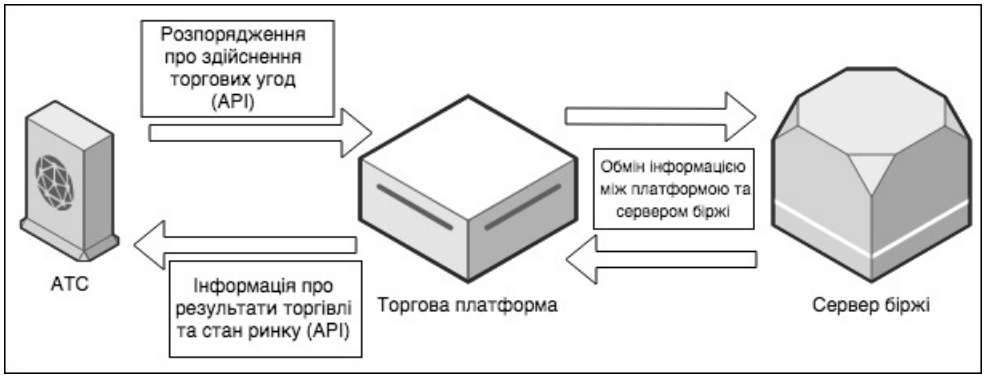

Рис. 4 Схема взаємодії АТС з біржею

Для того, щоб зрозуміти які переваги несе в собі використання АТС у торгівлі криптовалютами, необхідно виділити основні відмінності криптовалютного ринку від фондового. По-перше, ринок криптовалют знаходиться на стадії формування і незважаючи на великий вибір активів не є висококапіталізованим. По-друге, на відміну від фондового ринку, криптовалютний дає можливість торгувати будь-кому, тобто доступ до торгів може мати будь-яка людина. По-третє, криптовалютний ринок характеризується наявністю великого числа бірж, які відрізняються як набором доступних торгових активів, так і торговими об'ємами. Різниця у величині торгових об'ємів призводить до того, що на різних біржах забезпечується різна ліквідність, а отже, спостерігається різна ефективність ринку.

По причині порівняно низької капіталізації (рисунок 5), криптовалютний ринок є високоволатильним (рисунок 6), що дозволяє як отримувати високі прибутки, так і несе значні ризики втрати інвестованих коштів. В таких умовах не останню роль

відіграє стресостійкість та емоційність людини, що в свою чергу впливає на прийняття нею зважених рішень. На відміну від людини, АТС не піддається емоційним впливам чи втомі. Така система здатна вести безперервну торгівлю, не відходячи від обраної трейдером стратегії.

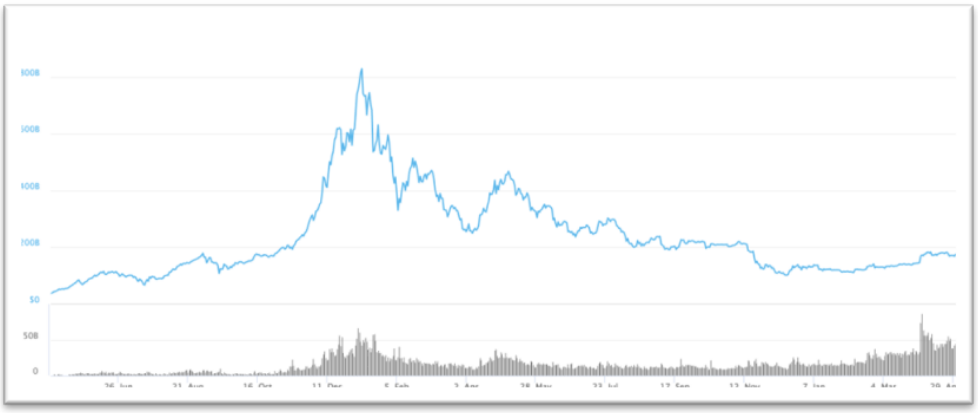

Рис. 5 Динаміка капіталізації криптовалютного ринку 2017-2019 рр. [3]

Рис. 6 Динаміка ціни біткоіна 2017-2019 рр. [6]

Наявність великої кількості криптовалютних бірж і вільний доступ до торгів часто призводить до значного перекосу ліквідності як по самим біржам, так і торговим парам. По цій причині можна часто спостерігати великі спреди ціни торгового активу між різними біржами. В таких випадках використовуються арбітражні стратегії торгівлі, які досить важко реалізовувати людині, оскільки необхідно відслідковувати ціну активу одночасно не великій кількості торгових площадок.

На відміну від людини, АТС здатна моніторити інформацію із великої кількості джерел та моментально її аналізувати згідно закладених в неї правил. Здатність здійснювати сотні торгових операцій в секунду дозволяє моментально реагувати на зміни ринку, чого в свою чергу людині робити важко.

Колосальна перевага торгових роботів в швидкості прийняття рішення привела до того, що високочастотні стратегії торгівлі (скальпінг чи арбітраж) стали широко використовуватися алгоритмічними трейдерами. Крім того, торгові роботи дають можливість повністю нівелювати будь-який людський фактор.

Окрім переваг АТС характеризуються і недоліками. Наприклад те, що система ніколи не відходить від заданої стратегії в деяких випадках може стати і її недоліком. Ринки самі по собі є мінливими, а якщо говорити про криптовалютний ринок, то тут мінливість спостерігається постійно. Часто трапляються моменти, коли необхідно проявити гнучкість мислення або інтуіцію, щоб отримати прибуток із нестандартної ситуації. На відміну від людини, АТС такого зробити не зможе. Це часто призводить до втрачених торгових можливостей.

Висновки. Автоматизовані торгові системи стали одним із основних інструментів здійснення торгових операцій як на фондових так і на криптовалютних ринках. На даний момент алгоритмічна торгівля вносить в торговий процес ряд позитивних елементів, таких як збільшення рівня ліквідності, зниження транзакційних витрат і підвищення інформаційної ефективності ринку. Саме тому учасники торгового процесу, включаючи біржі, активно сприяють розвитку даного сегмента.

З огляду на те, що біржі працюють над спрощенням застосування трейдерами автоматизованих торгових систем, можна зробити висновок, що даний сегмент буде продовжувати активно розвиватися.

---

1. Електронний ресурс Bitstamp. Режим доступу: https://www.bitstamp.net/
2. Електронний ресурс Forklog. Режим доступу: https://forklog.com/torgovye-boty-na-bitkoin-birzhah-svyatoj-graal-ili-pustaya-zateya/
3. Електронний ресурс Coinmarketcap. Режим доступу: https://coinmarketcap.com/
4. Електронний ресурс Experfy. Режим доступу: https://www.experfy.com
5. Електронний ресурс Investopedia. Basics of Algorithmic Trading: Concepts and Examples. Режим доступу: https://www.investopedia.com/articles/active-trading/ 101014/ basics-algorithmic-trading-concepts-and-examples.asp
6. Електронний ресурс Tradingview. Режим доступу: https://www.tradingview.com
7. Звіт організації IOSCO на тему: Технологічні виклики ефективності. Нагляд за ринком. Проблеми та засоби регулювання. Режим доступу: https://www.iosco.org/ library/pubdocs/pdf/IOSCOPD389.pdf
8. Boehmer, Ekkehart and Fong, Kingsley Y. L. and Wu, Julie, Algorithmic Trading and Market Quality: International Evidence (2018). AFA 2013 San Diego Meetings Paper. Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2022034
9. Chaboud, Alain and Chiquoine, Ben and Hjalmarsson, Erik and Vega, Clara, Rise of the Machines: Algorithmic Trading in the Foreign Exchange Market (July 5, 2013). Journal of Finance, 69, pp. 2045-2084.; FRB International Finance Discussion Paper No. 980. Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/ papers.cfm? abstract_id= 1501135
10. Gerig, Austin, High-Frequency Trading Synchronizes Prices in Financial Markets (January 1, 2015). Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm? abstract_id=2173247
11. Hendershott, Terrence J. and Riordan, Ryan, Algorithmic Trading and the Market for Liquidity (April 11, 2012). Journal of Financial and Quantitative Analysis (JFQA),

Forthcoming. Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm? abstract_id= 2001912
12. Yadav, Yesha, How Algorithmic Trading Undermines Efficiency in Capital Markets (March 27, 2015). 68 Vanderbilt Law Review 1607 (2015); Vanderbilt Law and Economics Research Paper No. 15-7. Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/ papers.cfm?abstract_id=2586106

THE USAGE OF AUTOMATED TRADING SYSTEMS ON CRYPTOCURRENCY MARKET

M. Monastyrskyi

Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine

Over the past decades, humanity has made a significant breakthrough in the development of trade assets. Such concepts as developed currency and stock markets have become one of the main attributes of economically developed countries.

Now we have witnessed the emergence of new assets - cryptocurrencies that provoked the development of qualitatively and functionally new markets. More and more people try their hand at new field, which, of course, leads to significant volumes of trading and makes markets more efficient. Increasing market efficiency leads to the need for traders to spend less time thinking about their actions, which negatively affects on the results of trade.

In particular, as the volumes of trade in various assets and cryptocurrencies increase, the problem of implementing high-frequency trading operations is becoming more and more acute in the context of a gradual reduction of volatility and amplitude of price fluctuations. Under such conditions, every year, the proportion of trade transactions carried out by people was reduced. Human work is increasingly inferior to the work of automated trading systems, which trade in accordance with certain given algorithms.

Currently, algorithmic trading has become one of the most common ways of trading. The key factors that explain this trend are the versatility of algorithmic trading and the ability to generate a stable income for traders.

Algorithmic trade has forever changed the microstructure of markets. Algorithmic trading can be used to implement any investment strategy, including market timing, scalping, gaming on inter-auction spreads, arbitrage or just speculation, including trading strategies for trend tracking. Investment decisions and their applications can be supplemented by algorithmic support or completely translated into automatic trading mode. The growth of electronic trading volumes has led to significant reductions in fees, as well as pushing up exchanges to merge and consolidate markets.

Key words: automated trading systems, algorithmic trading, trading robot, markets, trading assets, cryptocurrency.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 221-227
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 221-227

УДК 339:332.87.009.12

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Л. Плукар

Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет"

У статті досліджено питання функціонування ринків житлово-комунальних послуг. Здійснено класифікацію житлово-комунальних послуг за їх ознаками. Зазначені основні суб'єкти ринку житлово-комунального господарства та розділено їх між типами монополій, які діють на ринку (природні монополії, закриті монополії). Проаналізовано фінансові результати підприємств житлово-комунального господарства України за 2014-2018 роки. Досліджено дебіторську заборгованість підприємств в розрізі підгалузей та заборгованість населення перед суб'єктами господарювання житлово-комунального господарства. Визначено, що підприємства сфери не мають економічних стимулів до зниження надмірних витрат матеріальних і технічних ресурсів та оптимізації тарифів щодо надання ЖКП споживачам та обгрунтовано низьку інвестиційну привабливість підприємств сфери через їх високу фінансову нестабільність.
Ключові слова: житлово-комунальні послуги, підприємства житлово-комунального господарства, фінансові результати, монополії, дебіторська заборгованість.

Постановка проблеми. Особливістю функціонування ринків житлово-комунальних послуг (ЖКП) є те, що вони являють собою систему різнорівневих взаємодіючих один з одним елементів: ринків ЖКП регіонального рівня, районного, міст, сіл та їх об'єднань. З іншої сторони, ринки ЖКП характеризуються масштабністю, складністю та багаторівневим характером їх монополізації (монополізм управління, монополізація регіонального ринку ЖКП, технологічний монополізм тощо). Основними суб'єктами на ринках є підприємства, які надають житлово-комунальні послуги, які є одними із основних благ як для населення так і для бізнес середовища, відтак дослідження питань їх фінансової спроможності є одним із основних в галузі, так як від цього залежить покращення якості наданих послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань фінансового забезпечення підприємств житлово-коунального господарства в Україні займаються такі вітчизняні вчені: І. Абрамова, Є. Жмеренко, Н. Захаренко, О. Кирилович, С. Мельник, С. Мирза, А. Раховська та інші. Проте, питання і сьогодні залишаються не вивченими, перш за все дослідження проблем виникнення заборгованостей перед підприємствами та можливостей інновацийного розвитку суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження фінансових показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства України.

© Л. Плукар, 2018

Аналіз нормативно-правової регламентації ЖКП в Україні дозволяє класифікувати житлово-комунальні послуги за відповідними ознаками (рис. 1.).

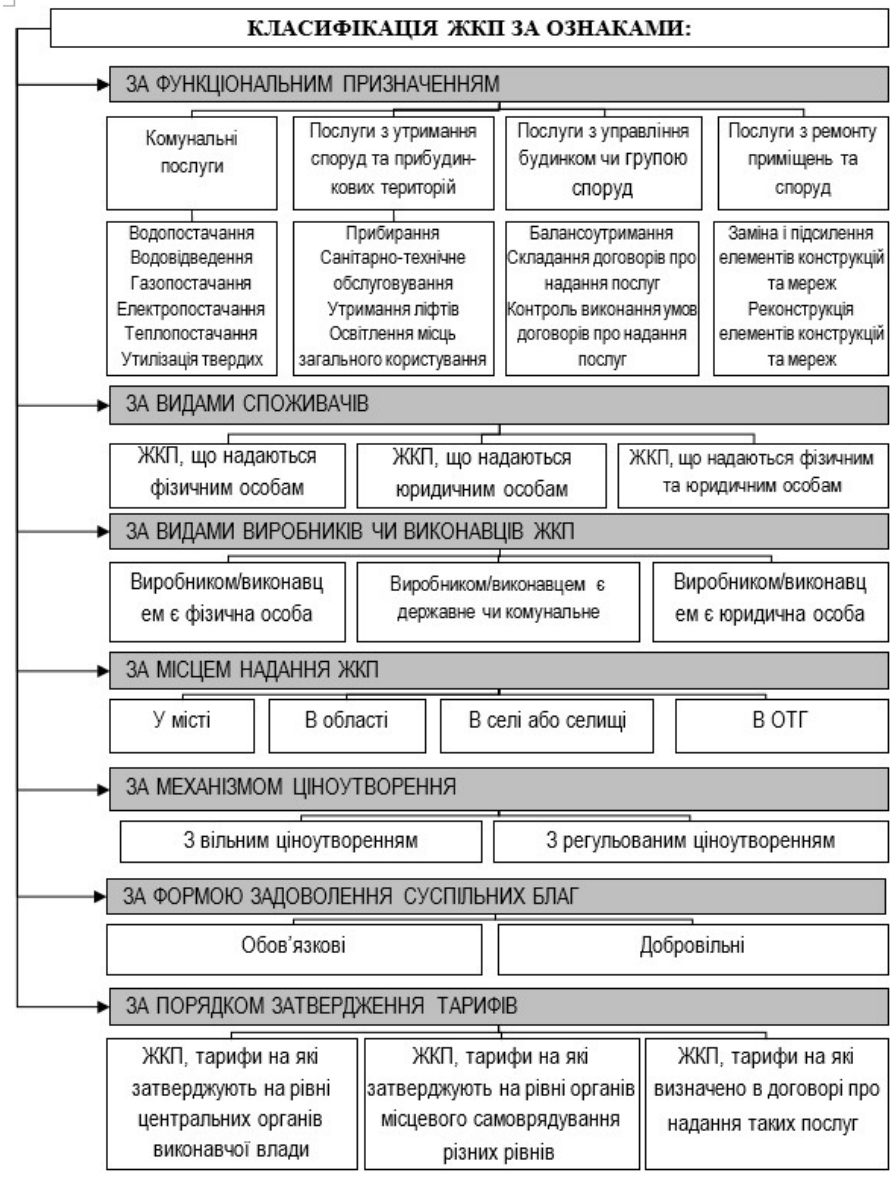

Рис. 1. Класифікація ЖКП за ознаками

Джерело: сформовано автором на основі [2, 3, 4]

Слід зауважити високий рівень локалізованості ринків ЖКП. Така особливість обумовлена прив'язкою споживачів та виробників ЖКП до певної конкретної території, яка, як зауважує С. М. Мельник, збігається з межами території

адміністративно-територіальної одиниці [1]. Серед причин високого рівня локалізованості ринків ЖКП в Україні економіст називає наступні:

- низький рівень розвитку інфраструктури надання ЖКП на загальнодержавному рівні;
- суттєві бар'єри для входу на ринки ЖКП нових учасників, обумовлені потребою високовартісного технологічного обладнання і вимогою формування розгалуженої системи відокремлених підрозділів;
- високий рівень державної урегульованості цін і тарифів на ЖКП; низький рівень доходів населення; недостатність фінансування для переоснащення виробництва та надання ЖКП.

Як і на будь-якому ринку, на ринках ЖКП відбувається взаємодія попиту та пропозиції, в результаті якої, відповідно до ринкових законів, формуються рівноважні значення цін на послуги. В умовах розвитку ринків ЖКП діють два механізми взаємодії пропозиції та попиту:

1) перший передбачає надання чітко визначеного набору ЖКП окремим групам населення за рахунок фінансової підтримки держави у вигляді субсидіювання споживачів та дотування підприємств-постачальників; зважаючи на такі особливості, цей механізм характеризується повною відсутністю конкуренції між суб'єктами-надавачами ЖКП, високим рівнем державного регулювання функціонування ринку та повним домінуванням пропозиції над попитом, що тягне за собою ризик низької якості надаваних послуг (цей механізм взаємодії попиту та пропозиції застосований на ринку теплопостачання, газопостачання, електроенергетики, водопостачання та водовідведення тощо);

2) другий характеризується вільною взаємодією попиту і пропозиції, в результаті чого ціна та якість ЖКП залежать виключно від законів розвитку ринку, а держава практично не втручається в розвиток та функціонування суб'єктів ринків (цей механізм функціонує в умовах розвитку ринку забезпечення благоустрою).

На ринку житлово-комунальних послуг формується попит у основних груп споживачів: населення та юридичних осіб. Конкретні характеристики попиту визначаються такими чинниками: рівень добробуту покупців, їхні особисті переваги і думки, що панують у суспільстві; матеріально-технічна база надавачів житлово-комунальних послуг; стан житлового фонду та типи житлових будинків; система розселення населення; якість житлово-комунальних послуг, їх економічна і фізична доступність.

Пропозицію послуг на ринках ЖКП формують підприємства-виробники та надавачі. Вони в сукупності утворюють структуровану систему, яка покликана забезпечити потреби населення у водо-, тепло- та енергопостачання, водовідведення та благоустрої територій, утриманні та експлуатації житлового фонду, зон відпочинку тощо. Для більш детального визначення суб'єктів, які формують пропозицію послуг на ринках ЖКП, визначимо їх склад. Отже, до таких суб'єктів віднесено:

1) підприємства-постачальники комунальних послуг, що відносяться до групи природних монополій;

2) підприємства-постачальники житлово-комунальних послуг, а також економічно пов'язані з природними монополіями підприємства, що діють на основі ринкових механізмів функціонування, тобто конкурентного вільного ціноутворення на продукцію;

3) організації, що спеціалізуються на професійному управлінні в рамках функціонування ринку житлово-комунальних послуг.

Особливістю сфери житлово-комунального господарства є те, що вона включає в себе як підприємства, які є суб'єктами природної монополії, так і ті, які можуть ефективно функціонувати в конкурентних умовах. Це обумовлено, в першу чергу, технологічними особливостями галузі і умовами формування сучасних систем життєзабезпечення територій, які пов'язані з мережевим постачанням ресурсів [5].

У сфері житлово-комунального господарства діють, в основному, два типи монополій:

1) закриті монополії, що виникають в результаті тимчасових (адміністративних) обмежень конкуренції у тих чи інших галузях національної економіки. Типовим прикладом таких монополій на регіональному або місцевому рівні є підприємства, що діють на підставі принципу контрактації і отримали переважні права на здійснення певних видів діяльності;

2) природні монополії – підприємства, що обслуговують ринки, ефективна діяльність на яких може бути забезпечена тільки при монопольному становищі. До цього типу монополій може бути віднесено більшість підприємств мережевої інфраструктури (на регіональномі рівні – це, як правило, тепло-, водо-, газопостачальні організації) [5].

Варто зазначити, що підприємства ЖКГ в останні роки мають постійні фінансові проблеми (рис. 2.), які супроводжуються постійним зростанням збитків суб'єктів господарювання ЖКГ, так у 2014 р. збитки становили 3,0 млрд грн, а уже у 2018 6,3 млрд грн. Найважливішим показником є різниця між збитковістю та прибутковістю підприємств, так лише за 2018 рік збитки у 8 раз були більшими за прибутки підприємств ЖКГ.

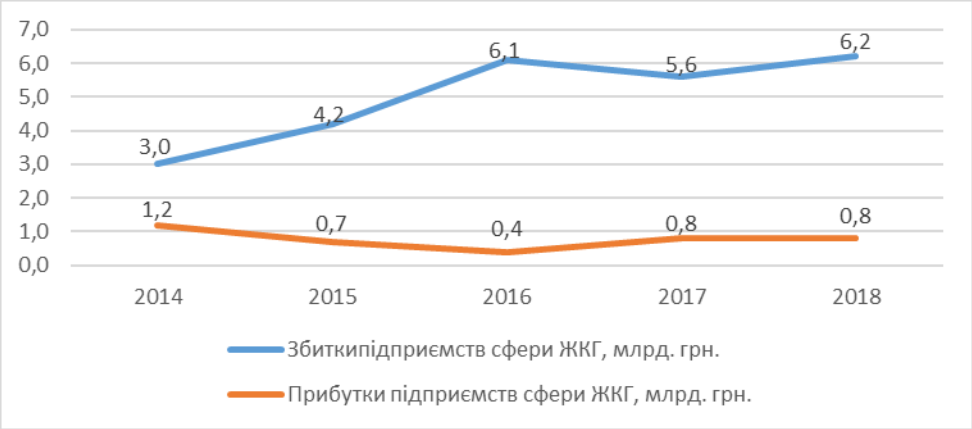

Рис. 2. Динаміка фінансових результатів підприємств ЖКГ України, 2014-2018 рр.

Джерело: на основі даних [6]

Основну частку у загальній структурі збиткових підприємств ЖКГ становлять суб'єкти господарювання Донецької, Дніпропетровської, Тернопільської областей та м. Києва, так загальний обсяг їх збитків складає 60% від усіх втрат підприємств.

Якщо провести аналіз рівня збитковості підприємств ЖКГ за підгалузями (рис. 3), можна зробити такий висновок:

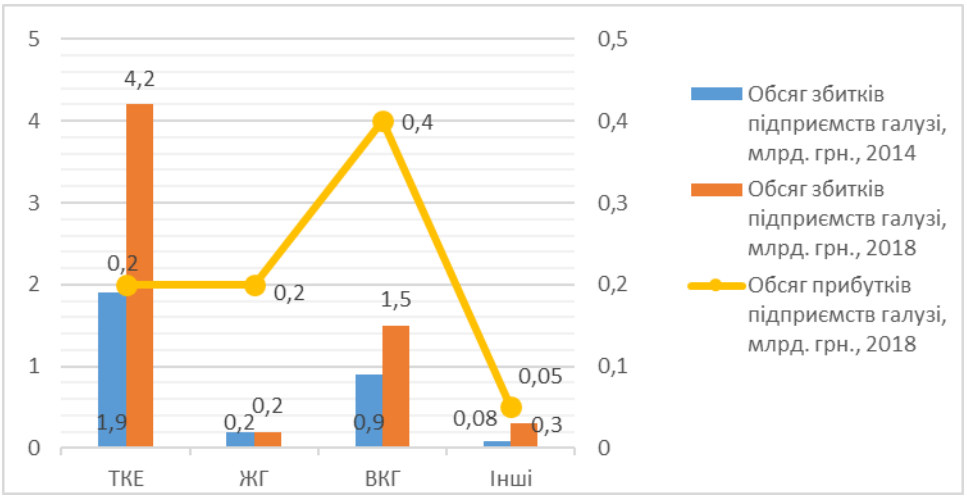

Рис. 3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств ЖКГ в розрізі підгалузей, 2014, 2018 рр.

Джерело: на основі даних [6]

1) основні збитки зазнають суб'єкти господарювання теплоенергетики (ТКЕ) – 4,2 млрд. грн. у 2018 році, що становить 67,7% збитків підприємств галузі;

2) підприємства водно-каналізаційного господарства (ВКГ);

Однією із основних проблем є накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості. Якщо у 2014 році сума дебіторської заборгованості складала 12,9 млрд. грн., то у 2017 р. – 23,7 млрд. грн., а у 2018 р. – 30,3 млрд. грн., тобто відбулося зростання показника на 234,9%. В розрізі підгалузей ЖКГ (рис. 4) 66% заборгованості характерні для ТКЕ, 16% - для ВГК, 16% - для житлового господарства і 2% - для інших підприємств.

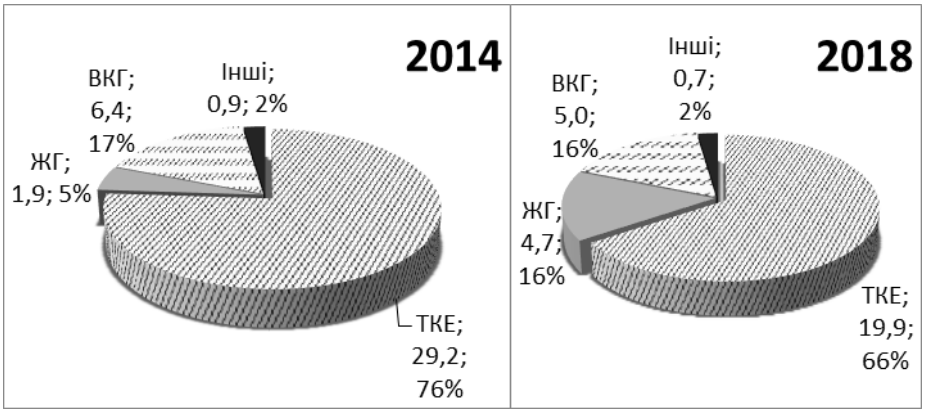

Рис. 4. Дебіторська заборгованість підприємств ЖКГ в розрізі підгалузей, 2014, 2018 рр.

Джерело: на основі даних [6]

При порівнянні показників 2018 та 2014 рр. помітним є зменшення частки дебіторської заборгованості у підприємств ТКЕ на 10 в.п. та ВГК на 1 в.п. Натомість видно суттєве зростання питомої ваги дебіторської заборгованості підприємств житлового господарства (на 2,8 в.п.).

Основною заборгованістю є заборгованість населення перед підприємствами, так у 2018 році частка такої заборгованості склала 80%.

Аналіз динаміки заборгованості населення з оплати ЖКП в Україні за період 2014-2018 рр. (табл. 1) дозволив зауважити нерівномірність розподілу несплати платежів за регіонами. Так, до регіонів з найвищими обсягами заборгованості населення за ЖКП відносяться м. Київ (5081 млн. грн.), Дніпропетровська (4002 млн. грн.), Харківська (3520 млн. грн.) та Донецька (1942 млн. грн.) області, тобто регіони з найбільшою чисельністю жителів; з найнижчими – Чернівецька (118 млн. грн.), Волинська (145 млн. грн.) та Тернопільська (171 млн. грн.) області.

Таблиця 1

Динаміка обсягів заборгованості населення з оплати ЖКП в Україні за період 2014-2018 рр. (млн. грн.)

Область	2014	2015	2016	2017	2018	Темп приросту, 2018/2014, %
Вінницька	95	84	109	139	258	270,0
Волинська	74	75	42	54	144	193,7
Дніпропетровська	1947	2185	2644	2821	4001	205,5
Донецька	905	1133	1286	1364	1941	214,6
Житомирська	138	146	178	189	339	245,9
Закарпатська	121	128	122	139	169	139,8
Запорізька	643	725	867	924	1525	237,2
Івано-Франківська	108	115	118	147	232	214,9
Київська	345	370	450	565	839	243,3
Кіровоградська	123	120	109	132	279	226,5
Луганська	269	345	403	435	633	235,1
Львівська	366	269	260	373	666	182,0
Миколаївська	198	202	260	268	441	222,5
Одеська	564	603	831	914	1161	205,8
Полтавська	275	283	385	374	687	249,6
Рівненська	144	152	74	106	272	188,5
Сумська	207	169	153	241	439	212,0
Тернопільська	62	63	76	74	171	275,6
Харківська	1369	1428	1739	2406	3520	257,1
Херсонська	186	219	249	256	417	224,4
Хмельницька	95	81	72	113	274	288,4
Черкаська	200	212	233	252	443	221,3
Чернівецька	45	46	76	63	118	261,6
Чернігівська	113	89	70	138	304	269,2
м. Київ	1543	1732	2906	3908	5081	329,3
Україна	**10138**	**10977**	**13712**	**16395**	**24357**	**240,3**

Джерело: сформовано за даними: [7]

Відбулося суттєве зростання і кредиторської заборгованості підприємств ЖКГ. У 2018 році вона становила 38,4 млрд. грн., що на 25% більше, ніж у 2017 році (30,6 млрд. грн.), і на 120,7% у порівнянні з 2014 роком. У структурі кредиторської заборго-

ваності підприємств ЖКГ основну частину займає заборгованість за спожитий природний газ та електроенергію (88% від загальної суми кредиторської заборгованості).

Висновки. Варто зазначити, що негативні фінансові результати суб'єктів господарювання не дають можливості використовувати новітні технології та модернізовувати майно підприємств, яке зношується та має підвищений рівень використання природних ресурсів, що здорожчує вартість послуг для населення та інших суб'єктів діяльності. Основною можливістю розвитку галузі є встановлення реалістичних тарифів як для бізнесу, так і для суб'єктів господарювання.

---

1. Мельник С. М. Розвиток конкурентного середовища на ринках житлово-комунальних послуг в Україні: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук за спец. 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг. 26 с.
2. Вознесенська О. А. Сутність державного регулювання в галузі діяльності аудіовізуальних засобів масової інформації: до постановки питання. Часопис Київського університету права. 2010. № 3. С. 94-98.
3. Апостолюк О. З. Оцінка потенціалу та стану розвитку ринку житлово-комунальних послуг. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2008. С. 23-30.
4. Головчак Г. В. Організація державного регулювання на ринку житлово-комунальних послуг України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 794 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 3-11.
5. Полуянов В. П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства / В. П. Полуянов // монография. – Донецк, 2004. – 220 с.
6. Коваленко Є. Г. Регіональнаекономіка і управління / Є. Г. Коваленко. – 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pid.atwebpages.com
7. Теоріянеокласичного синтезу. Теоріяекономікиринків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: knowledge.allbest.ru

FUNCTIONING OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL ECONOMY OF UKRAINE: FINANCIAL ASPECT

L. Plukar

Private University "European University"

The article examines the functioning of housing and communal services markets. The classification of housing and communal services according to their features is carried out. The main subjects of the housing and communal services market are indicated and divided between the types of monopolies operating in the market (natural monopolies, closed monopolies). The financial results of housing and communal services enterprises of Ukraine for 2014-2018 are analyzed. The receivables of enterprises in the context of subsectors and the indebtedness of the population to the subjects of housing and communal services have been studied. It was determined that the enterprises of the sphere do not have economic incentives to reduce excessive costs of material and technical resources and optimize tariffs for housing and communal services to consumers and justified the low investment attractiveness of enterprises in the sphere due to their high financial instability.

Key words: housing and communal services, housing and communal services enterprises, financial results, monopolies, receivables.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 228-236
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 228-236

УДК 369

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

О. Тиха

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розкрито зміст понять «економічна безпека», «інноваційний соціальний захист», оцінено вплив державного регулювання системи соціального захисту населення в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Також проведено загальний аналіз видатків на соціальний захист населення з державного та місцевих бюджетів за 2014-2018 рр. Охарактеризовано вплив соціальних ризиків та загроз на систему економічної безпеки, досліджено наслідки настання четвертої промислової революції та запропоновано ефективні методи щодо посилення економічної безпеки.

Ключові слова: *соціальний захист, економічна безпека, соціальна політика, державне регулювання, видатки на соціальний захист, фінансове забезпечення*

Досягнення рівня та якості життя населення України до світових стандартів вимагає вдосконалення системи соціального захисту населення та посилення соціально-економічної безпеки як на державному, так і на місцевому рівнях. Державна політика соціального захисту повинна базуватись на якісному плануванні фінансового забезпечення, передбаченні можливих ризиків та загроз та ефективному їх усуненні. Існує значна потреба в розробці дієвих економічних механізмів, що сприятимуть зменшенню викликів економічній безпеці країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що з розвитком суспільства, трансформації економіки відбуваються перетворення, які вимагають створення та пошуку нових дефініцій, механізмів реалізації державного регулювання сфери соціального захисту населення для посилення економічної безпеки. Значну увагу у вирішенні теоретико-методичних питань сфери соціального захисту та економічної безпеки приділили науковці С. Алексеєв, І. Бінько, В. Онищенко, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Ревак, В. Скуратівський, О. Стефанишин, В.Шлемко.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності понять «соціальний захист населення», «національна безпека» та «економічна безпека», їх взаємозв'язок, окреслення практичної діяльності держави в забезпеченні результативної соціальної та економічної безпеки, виявлення напрямів вдосконалення механізмів державного регулювання соціального захисту населення та їх ефективної взаємодії.

На сучасному етапі розвитку економіки України відбувається значне реформування соціальних процесів, що істотно впливає на національну безпеку держави. Економічний розвиток потребує постійного захисту від ризиків та загроз щодо впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, насамперед, на соціальну сферу. У Законі України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 № 2469-VIII

© О. Тиха, 2018

зазначено, що «національна безпека України - захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз… Основним компонентом системи національної безпеки є економічна безпека» [1]. Складові національної безпеки, насамперед, характеризують її структуру.

На думку вчених І. Бінько та В.Шлемко , «економічна безпека – такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовільняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави»[2]. Г. Пастернак-Таранушенко зазначає, що «економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців» [3].

Визначення поняття «економічна безпека» відображено також і в Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 №1277. Відповідно до цього Наказу, «економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання. Складовими економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки» [4].

На нашу думку, дослідження стану складових елементів економічної безпеки не передбачає єдиних підходів для визначення потенційних загроз та інструментів впливу на економічні процеси. З кожним етапом зростання рівня розвитку країни створюються нові економічні механізми для посилення національної безпеки, котрі охоплюють взаємодії між усіма елементами економічної безпеки та відповідають сучасним міжнародним тенденціям.

Ґрунтовне і стисле визначення подає І. Ревак: «..в основі економічної безпеки є принцип антропоцентризму: людина, її потреби, інтереси та цілі – епіцентр економічного розвитку» [5]. Як бачимо, система економічної безпеки тісно пов'язана з соціальною сферою і як наслідок , основні механізми задля забезпечення та ефективної реалізації національної безпеки держави зосереджені на соціально-економічних відносинах.

Згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 №1277 соціальну безпеку охарактеризовано як стан розвитку держави, за якого вона здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни» [4].

Поняття «соціальний захист населення» та «соціальна безпека» відповідно до своєї основи могли би бути тотожними, адже саме ці визначення гарантують громадянам забезпечення свободи, самореалізації та належного рівня умов для життя.

В. Скуратівський визначає соціальний захист як комплекс заходів, методів, норм правового, соціально-економічного й організаційного характеру, спрямованих на забезпечення добробуту кожного члена суспільства в конкретних соціально-економічних умовах [6].

Водночас, В. Онищенко стверджує, що «соціальна безпека - одна зі складових національної безпеки, стан захищеності від загроз соціальним інтересам. Стан захищеності або безпека людини, особи – це результат реалізації політики соціального захисту» [7]. О. Мельникова вважає: «Соціальна безпека регіону, як складовий елемент економічної безпеки країни і динамічна система повинна відповідати принципам соціальної солідарності, відповідальності та партнерства, протистояти зовнішнім і внутрішнім наявним і потенційним загрозам та забезпечувати соціальний захист та умови поліпшення якості життя в регіоні» [8]. Аналіз вищенаведених визначень дають змогу нам зробити висновок, що ці поняття мають дуже щільний зв'язок, адже вони тісно переплітаються між собою через реалізацію державних механізмів здійснення і забезпечення єдиної мети: покращення рівня загального добробуту та національної безпеки держави.

Оскільки соціальна безпека є складовою системи економічної безпеки України, в багатьох джерелах застосовують поняття «соціальна безпека» та «економічна безпека» як тотожні. На нашу думку, розмежування цих двох понять проходить через можливість виокремлення більш чіткої та конкретизованої категорії елементу економічної безпеки з врахуванням впливу сфери соціального захисту населення (Рис.1).

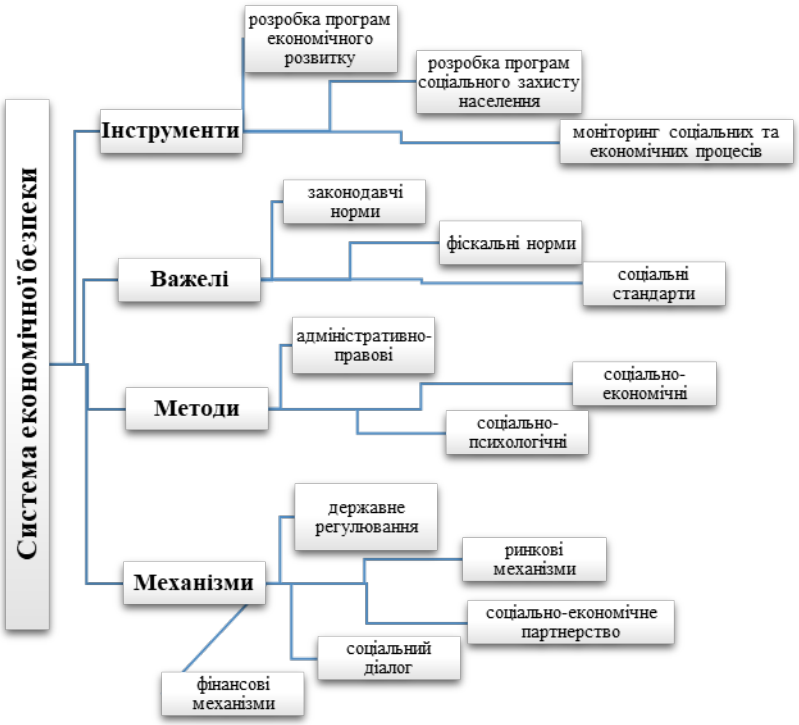

Рис.1. Система регулювання економічної безпеки України з врахуванням впливу сфери соціального захисту населення

**Розроблено автором*

Отже, на нашу думку, соціальна безпека – це підсистема економічної безпеки, що поєднує та координує економічні і соціальні процеси, оскільки існує їх взаємозалежність та взаємодоповнюваність, з метою досягнення економічної стабільності країни, соціального розвитку та підвищення якості і рівня життя населення через поєднання соціально-економічних механізмів та державного регулювання.

Вважаємо, що основою здійснення політики соціального захисту населення має бути принцип оцінки соціальних ризиків, котрі при несвоєчасному їх виявленні переростуть у загрози соціально-економічній безпеці (Рис.2).

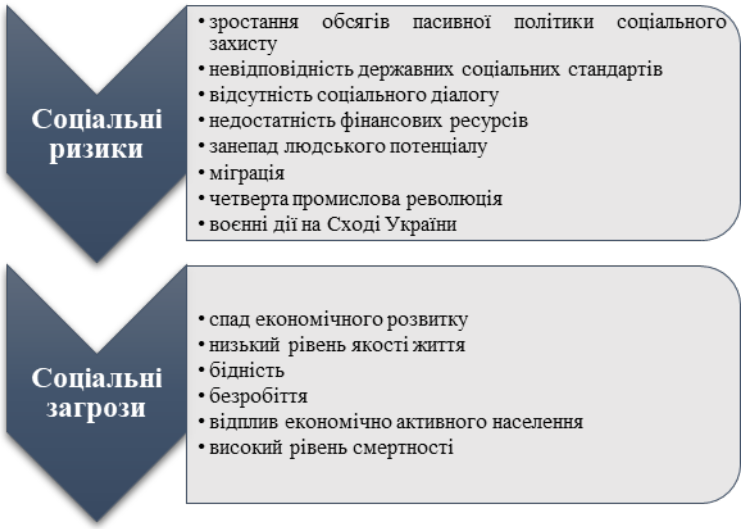

Рис.2. Характеристика сучасних соціальних ризиків та загроз, що впливають на економічну безпеку.

**Розроблено автором*

За останні 4 роки в Україні відбулись значні трансформації в сфері соціального захисту населення: удосконалення механізмів соціального забезпечення, створення нових програм соціальної підтримки. Такі заходи як на місцевому, так і на державному рівні були спрямовані на підтримку соціально-економічної безпеки країни.

Таблиця 1

Динаміка видатків на соціальний захист населення з місцевих та державного бюджетів за 2014–2018 рр., млн грн.

Видатки на соціальний захист населення	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	% зростання (2018/2014)
Місцеві бюджети	53 447	67 863	101 340	134 514	140 210	+162,3%
Державний бюджет	4 744	8 889	9 379	11 020	14 081	+196,8%
Зведений бюджет	58 192	76 753	110 719	145 534	154 291	+165,1%

**Розроблено автором на основі [9]*

Як видно з таблиці 1, видатки на соціальний захист як з державного, так і з місцевих бюджетів з кожним роком зростають. У 2018 році порівняно з 2014 видатки з місцевих бюджетів на соціальний захист населення зросли на 162,3% (на 86 763 млн грн), з державного – на 196,8% (на 9 337 млн грн). Таке суттєве зростання видатків на соціальний захист населення відбулось через збільшення соціальних проблем: збільшення кількості постраждалих в антитерористичній операції в Україні, переселених осіб, малозабезпечених сімей, що призвело до створення нових програм соціального захисту населення та напрямів фінансування соціального захисту.

З одного боку, така динаміка видатків з державного та місцевих бюджетів свідчить про своєчасне реагування держави на загрози національній безпеці держави шляхом достатнього фінансового забезпечення та здійснення видатків на соціальний захист населення для підтримки незахищених верств населення. З іншого – через значне збільшення фінансування соціальної сфери відбувається посилення прихованих ризиків та загроз: зростання пасивної політики соціального захисту, відплив економічно активного населення, зменшення рівня якості життя населення. На нашу думку, головними принципами соціального забезпечення працездатних осіб повинні стати тимчасове забезпечення та мотиваційність, тобто соціальні програми не повинні покривати втрачений дохід на постійній основі, а стимулювати індивіда до вирішення проблеми малозабезпеченості.

Як видно з рис. 3, за офіційними даними служби статистики України кількість населення України у 2018 році зменшилась на 708,1 тис. ос. у порівнянні з 2014 роком. Попри спад в кількісному показнику рівня безробітного населення за 2014-2018 роки, не можемо відзначати позитивну динаміку, адже водночас відбувся значний спад кількості економічно активного населення.

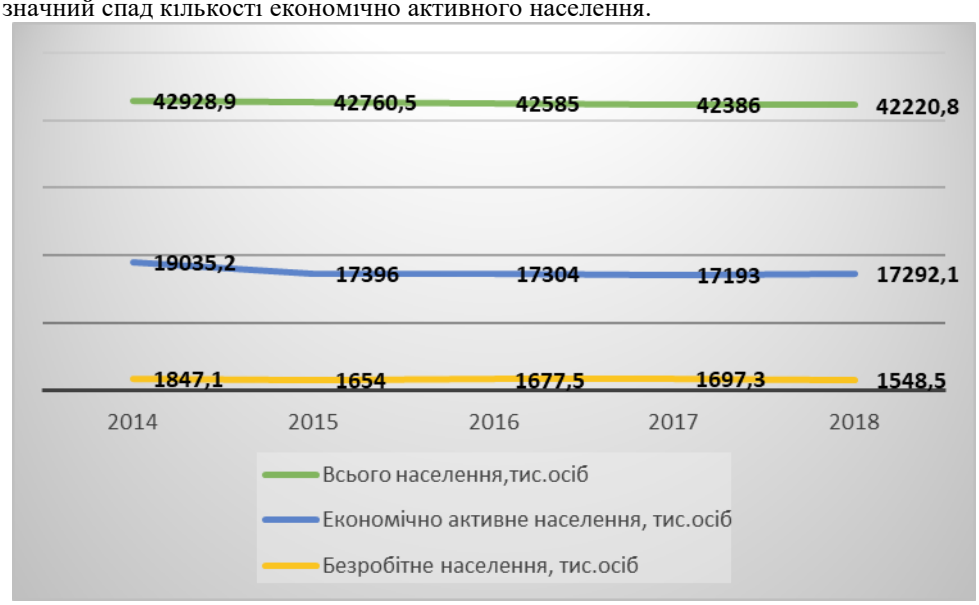

Рис.3. Динаміка кількості населення, економічно активного населення та безробітного населення в Україні за 2014-2018 рр.

* *Розроблено автором на основі [10].*

На думку О. Стефанишин: «Істотна стратегічна помилка соціальної політики в Україні (орієнтація на соціальний захист, без першочергового забезпечення прав та інтересів економічно активного населення) спричинила брак мотивації до праці, і у підсумку – спад виробництва» [11] та й міграцію.

Згідно з даними Міжнародної організації з міграції кількість осіб, що покинули Україну за 2017 рік становить 5,9 млн. осіб [12]. Відповідно до дослідження «Скільки українців поїхало за кордон і що державі з цим робити», проведеного Центром економічної стратегії, основними причинами, що припали на хвилю зовнішньої міграції за 2014-2017рр. стали пошук працевлаштування та пошук притулку через воєнні дії. Найбільш популярними напрямками зовнішньої міграції є Польща та Росія, причому з 2014 року спостерігається переорієнтація частини мігрантів з Росії до Польщі. Кількість мігрантів, які виїжджали на заробітки у західному напрямку, за 2014-2016рр. зросла втричі, згідно з даними Євростату про кількість вперше виданих українським громадянам дозволів на працевлаштування в країнах ЄС. [13]

Не варто також недооцінювати настання четвертої промислової революції, котра містить в собі як і позитивні наслідки, так і явні соціально-економічні ризики. Фахівці Всесвітнього економічного форуму, що відбувся в Давосі, стверджують про невпинне наближення світу до «Індустрії4:0». Готовність країни до її настання перш за все визначається за такими факторами: технологічна платформа, здатність до інновацій, інституційна система та людський капітал та інші [14]. Відповідно до опублікованого звіту «Readiness for the Future of Production Report 2018» Україна посідає 34-е місце серед 100 країн світу за показником «людський капітал» [14], що на нашу думку свідчить про досить потужний рівень людського потенціалу. За показником щодо готовності інституцій – 94-е місце (зі 100): ефективність регулювання - 99-місце, корупція – 89, майбутня орієнтація уряду – 91, показник правовладдя - 90 [14], що підтверджує одну зі слабких сторін країни і вкрай критичне становище. Такі суттєві різниці між показником людського капіталу та готовністю інституцій вказують нам про соціальні ризики, що переростуть у явні загрози, наприклад, збільшення міграції економічно-активного населення.

Формування нових стандартів життя, модернізації інституцій, впровадження соціального партнерства, досягнення консенсусу та соціального діалогу між державними інституціями та суспільством і сприяння соціально-економічному розвитку – першочергові завдання для формування основних засад результативних економічних механізмів регулювання соціально-економічної сфери щодо забезпечення економічної безпеки України.

В епоху «Індустрії 4:0» потрібно спрямувати усі зусилля держави на прийняття нового курсу провадження соціально-економічної політики, здійснювати заходи по модернізації механізмів державного регулювання: створення загальнодержавної онлайн-платформи для функціонування соціальних інституцій, можливістю вільного онлайн-доступу індивіда для отримання соціальних послуг, впровадження можливості дистанційної зайнятості для осіб з інвалідністю, створення умов для реалізації інтелектуального та креативного людського потенціалу. Вважаємо, що впровадження таких заходів створює передумови до появи цілком нового поняття - «інноваційний соціальний захист», за допомогою якого можна врахувати ті принципи формування та фактори впливу, котрі не були притаманні для поняття «соціальний захист населення».

Отже, інноваційний соціальний захист населення - це комплекс модернізованих економічних, соціальних та правових заходів щодо побудови взаємовідносин між державою, бізнесом та індивідом для забезпечення належного рівня добробуту населення, підтримки малозабезпечених верств населення за допомогою інструментів інноваційної активної соціальної політики, державного сприяння розвитку людського потенціалу та посилення соціально-економічної безпеки шляхом нейтралізації настання соціально-економічних ризиків та загроз.

Висновки. Зміцнення економічної безпеки України передбачає необхідність систематизації усіх явних та неявних ризиків та загроз, виокремлення їх за ступенем важливості та ймовірності настання для активного впливу на них. Потрібно мати чітке уявлення про фактори впливу тих чи інших регулятивних державних механізмів на соціальні та економічні процеси та здатність втілювати їх у комплексі у сфері інноваційного соціального захисту населення. Проведений нами аналіз стану забезпечення сфери соціального захисту населення на основі моніторингу за 2014 - 2018 рр. дає змогу визначити дієвість загальнодержавних заходів, спрямованих на посилення економічної безпеки країни. Необхідне формування нових стандартів життя аби унеможливити відплив економічно активного населення, підвищення з часом мотивації реалізації людського потенціалу до рівня європейських стандартів та уникнути моральної деградації суспільства.

Доречно зазначив засновник і незмінний президент Всесвітнього економічного форуму в Давосі Клаус Шваб: «Я вважаю, що існуючий рівень управління та усвідомлення поточних змін по всіх областях вкрай низький в порівнянні з необхідністю переосмислення економічних, соціальних і політичних систем, щоб відповісти на виклики четвертої промислової революції.» [15], то ж можемо стверджувати про актуальність переорієнтації з боку держави напрямку побудови соціальних та економічних відносин, особливостей провадження політики інноваційного соціального захисту населення задля покращення економічної безпеки країни.

---

1. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 №2469-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19
2. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. :НІСД, 1997. – 144 с.
3. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко– К. : Київський екний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 №1277// [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13
5. Ревак І. О. Інтелектуальний потенціал у системі економічної безпеки України: проблеми теорії та практики : монографія / І. Ревак ; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Львів : ЛДУВС, 2015. – 415 с.
6. Скуратівський В.А. Правовий вимір діяльності соціальної держави // Вісн. Нац. академіїї держ. Управління при Президентові України. — 2007. — № 4. — С. 184-192
7. Онищенко В.О. Соціальна безпека регіону: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / В.О. Онищенко, Т.М. Завора, О.В. Чепурний. – Полтава: ПолтНТУ, 2015. – 274 с.

8. Мельникова О. А. Соціальна безпека регіону: сутність та способи протидії загрозам. Ефективна економіка. 2018. № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6474
9. Видатки бюджету за функціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cost.ua/budget
10. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua
11. Стефанишин О. В. Трансформація соціального капіталу в напрямку постіндустріалізму // Науковий вісник НЛТУ: Збірник наук-техн. праць. – Львів: НЛТУ України, 2006. – Вип. 16.2. – С. 209–217.
12. International Organization for Migration// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iom.int/world-migration
13. Центр економічної стратегії// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ces.org.ua/migration/
14. Readiness for the Future of Production Report 2018 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf
15. Шваб К. Четвертая промышленная революція / К. Шваб ; пер. с англ. – М. : Изд-во «Э», 2017. – 208 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cdn.eksmo.ru/v2/ITD000000000819325/read/full#features/7.

SOCIAL PROTECTION IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

O. Tykha

Ivan Franko National University of Lviv

Achieving the level and quality of life of the population of Ukraine to world standards requires the improvement of the system of social protection of the population and strengthening of social and economic security both at the state and local levels. The study of the concept and basic features of Ukraine's economic security is necessary in order to determine the possibility of securing the country of security of the internal market from external threats and, on the background, satisfy the interests of each person in all spheres of his life during the period of transformation of socioeconomic processes, in conditions of weakening of positions in the political, economic, military spheres. In the article content of the concepts of "economic security", "innovative social protection" is revealed, and the influence of state regulation of the system of social protection of the population in the context of ensuring the economic security of the state is estimated. It have been developed a scheme of the system of economic security regulation of Ukraine taking into account the impact of the sphere of social protection of the population. Also, a general analysis of expenditures on social protection of the population from the state and local budgets for 2014-2018 has been conducted. The impact of social risks and threats on the system of economic security has been characterized, the consequences of the onset of the fourth industrial revolution have been explored and effective methods for increasing economic security have been proposed. The analysis of the readiness of institutions, the level of human capital and the level of migration of the economically active population of Ukraine is carried out. The state policy of social protection should be based on qualitative planning of financial support, provision of possible risks and threats and effective elimination of them. Formation of new standards of living, institution modernization, social partnership implementation, consensus building and social dialogue between state institutions and

society and promotion of socio-economic development are the priority tasks for the formation of the basic principles of effective economic mechanisms for regulating the socio-economic sphere in order to ensure Ukraine's economic security. There is a significant need for developing effective economic mechanisms that will reduce the challenges to the country's economic security.

Key words: social protection, economic security, social policy, state regulation, expenditures on social protection, financial security

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 237-246
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 237-246

УДК 338.43:657.1

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

І. Павлік

Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, вул.. Університетська, 1.
ira_pavlik@ukr.net

У статті проаналізовано особливості організації обліку ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки України. Суб'єкти господарювання аграрного сектору економіки України використовують інвестиційні, інноваційні, інформаційні, матеріальні, природні, трудові та фінансові ресурси, які отримують облікове відображення в розрізі господарських засобів, джерел утворення останніх, а також господарських операцій чи процесів. Виокремлено основні проблеми, які виникають при організації обліку ресурсів в аграрному секторі економіки, зокрема: недосконалість нормативно-правового забезпечення, їх класифікації та облікового відображення. Набули подальшого розвитку теоретичні положення організації обліку факторів виробництва сільськогосподарської продукції, розмежованих за фізичним змістом для задоволення потреб обліково-аналітичного процесу.

Ключові слова: *облік, організація, ресурси, сільське господарство, цифрова економіка.*

Вступ. Донедавна український аграрний сектор економіки мав дві важливі конкурентні переваги, а саме порівняно дешеві природні та трудові ресурси, конкуруючи за цінами з основними сільськогосподарськими виробниками у світі. Проте, нині змінилася ситуація на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції, коли девальвація української гривні, волатильність цін на паливо-мастильні матеріали та мінеральні добрива, невирішені кадрові проблеми, а також процеси деградації сільськогосподарських угідь в Україні підвищують собівартість виробництва місцевої сільськогосподарської продукції. Тому, щоб оптимізувати ресурси, аграрний сектор економіки України потребує не лише інновацій, а й правильної організації обліку ресурсів суб'єктів сільськогосподарської діяльності зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що поняття «ресурси» у економічній науці широко використовується без чіткого визначення його структури [3-5, 12, 22, 31], тоді як будь-які визначення поняття «ресурси» в нормативно-правових актах, що регулюють організацію та ведення бухгалтерського обліку в Україні відсутні [15, с. 208], а тому всі фактори виробництва сільськогосподарської продукції розглядаються в дослідженнях з питань бухгалтерського обліку в розрізі господарських засобів, джерел утворення останніх, а також господарських операцій чи процесів [1-2, 9, 17, 21, 23-25, 27-28]. Тому питання організації обліку стану

© І. Павлік, 2018

забезпеченості суб'єктів сільськогосподарської діяльності ресурсами та їх використання в умовах розвитку цифрової економіки потребують уваги.

Постановка завдання. Метою статті виступає дослідження особливостей організації обліку ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти господарювання аграрного сектору економіки України використовують обмежені фактори сільськогосподарського виробництва, до яких відносимо інвестиційні, інноваційні, інформаційні, матеріальні, природні, трудові та фінансові ресурси, які розмежовані за фізичним змістом для потреб бухгалтерського обліку [4, с. 28-29].

Всі ресурси надходять в розпорядження суб'єктів сільськогосподарської діяльності, використовуються ними для досягнення поставлених цілей та демонструють певні результати.

Організація облікового відображення цих процесів має велике значення для управління та прийняття рішень у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки завдяки забезпеченню необхідного обсягу повної та неупередженої інформації про стан та розвиток ресурсного потенціалу в цілому.

До інвестиційних ресурсів будь-яких суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки відносимо сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, необхідних для інвестування в об'єкти сільськогосподарської діяльності (капітального будівництва). Інвестиційні ресурси можуть бути власними, які формуються завдяки прибуткам від операційної та фінансової діяльності, амортизаційним відрахуванням.

Інвестиційні ресурси суб'єкта сільськогосподарської діяльності можуть бути залучені через бюджетні фонди, державні кредити, спеціальні програми розвитку аграрного сектору економіки України; кредити банківських та інших фінансових установ, кошти від реалізації акцій; а також через програми розвитку сільського господарства, створені міжнародними організаціями [5, с. 27].

Ефективність організації обліку інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки залежить від обраного сценарію їх інвестиційної активності, яких є декілька [11, с. 84; 19 с. 11]:

- інвестиційні ресурси формуються постійно, оскільки суб'єкти сільськогосподарської діяльності намагаються суттєво нарощувати основний капітал з метою одержання приросту продуктивності сільськогосподарського виробництва. Такі інвестиційні ресурси значні, спрямовуються на потреби оновлення виробництва та розвитку;
- інвестиційні ресурси формуються ситуативно, залежно від наявності необхідних коштів чи нагальної потреби в них. Обсяги інвестиційних ресурсів можуть бути незначними, так і суттєвими для утримання такими суб'єктами сільськогосподарської діяльності позиції на ринку;
- інвестиційні ресурси не формуються взагалі, оскільки господарська діяльність здійснюється за рахунок власних коштів. Такі суб'єкти сільськогосподарської діяльності стратегічно не зацікавлені в збільшенні обсягів сільськогосподарського виробництва, підтримці потенціалу біологічних активів, фінансуванні соціальної сфери та інфраструктури сільських територій, а також у власному фінансовому оздоровленні чи участі в інтеграційних процесах, які відбуваються в аграрному секторі економіки.

Інвестиційні ресурси в аграрному секторі економіки доволі ризиковані з огляду на множину неконтрольованих факторів, проте перспективні через високу рентабельність сільськогосподарської діяльності. Тому організація уніфікованого бухгалтерського обліку, аналізу, планування та прогнозування інвестиційних ресурсів необхідна для дотримання вимог прозорості даних суб'єкта сільськогосподарської діяльності; реалізації можливостей інтеграції програмних продуктів обліку інвестиційних ресурсів з суміжними системами їх аналізу та контролю; швидкої адаптації інформаційних ресурсів під зміни в українському законодавстві; а також узгодження фінансової звітності з міжнародними стандартами, що дозволить покращити інвестиційну привабливість суб'єкта сільськогосподарської діяльності зокрема [6].

Оскільки для потреб управління та прийняття суб'єктами господарювання аграрного сектору економіки відповідних рішень вагому роль відіграє своєчасність одержання повної та неупередженої інформації про стан формування та використання інвестиційних ресурсів, тому організація обліку останніх також передбачає чітке визначення переліку посадових прав та обов'язків бухгалтера, уповноваженого на ведення обліку господарських операцій з інвестиційними ресурсами, аналізу їх структури, оцінки доцільності та ефективності використання залучених інвестиційних ресурсів [19, с. 80]. Це означає, що структура бухгалтерської служби суб'єкта сільськогосподарської діяльності повинна передбачати окремий відділ або посаду для потреб ведення обліку та аналізу формування та використання інвестиційних ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва.

Під інноваційними ресурсами суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки розуміємо сукупність матеріальних та нематеріальних активів, здібностей, навичок, кваліфікації працівників аграрного сектору економіки, які в сукупності дозволяють вести інноваційну діяльність і використовувати її результати у сфері обігу сільськогосподарської продукції і окремих суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки.

Зазначимо, що сьогодні відсутні єдині засади облікового відображення інноваційних ресурсів. Наявні моделі організації обліку ресурсів не відповідають множині інноваційних ресурсів, а також відсутня інформаційна база для здійснення оцінки окремих складових інноваційних ресурсів. Проте, можливі декілька варіантів організації обліку інноваційних ресурсів [10, с. 210; 32], а саме:

- якщо суб'єкт сільськогосподарської діяльності використовує інноваційні ресурси з метою проведення лише досліджень та розробок, то усі витрати інноваційних ресурсів пов'язані з проведенням фундаментальних та прикладних досліджень у аграрному секторі економіки, тобто доцільне відображення власне витрат на дослідження та розробки (наприклад, витрати на створення нових штамів тварин і рослин);
- якщо суб'єкт сільськогосподарської діяльності використовує інноваційні ресурси з метою виробництва та реалізації інноваційної сільськогосподарської продукції, доцільне стандартне відображення витрат при виробництві та реалізації готової сільськогосподарської продукції з деталізацією на субрахунках видів інноваційної продукції (наприклад, м'ясо з пробірки як інноваційний продукт тваринництва).

Інформаційні ресурси у вигляді документів та масивів документів забезпечують одержання суб'єктами сільськогосподарської діяльності необхідних знань, надають можливості прогнозування та моделювання технологічних процесів виробництва

сільськогосподарської продукції. Сьогодні більшість суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки отримує великі обсяги даних із систем GPS-моніторингу для контролю витрат матеріальних ресурсів у сільському господарстві. Системи моніторингу погодних умов надають можливості контролю ситуації на сільськогосподарських угіддях за допомогою датчиків та ухвалення оперативних рішень.

Окрім того, також враховуються великі масиви обліково-економічної інформації, одержувані з різних програмних продуктів, які не завжди ефективно використовуються у процесі прийняття управлінських рішень через обмежені часові рамки [22, с. 13]. З міркувань стратегічного захисту даних про діяльність суб'єктів сільськогосподарської діяльності в Україні вибір програмних продуктів для ведення бухгалтерського обліку та управління ресурсами повинен враховувати країну їх походження. Так, найпопулярнішими альтернативними системами планування ресурсами суб'єктів сільськогосподарської діяльності російським рішенням 1С:Предприятие, Парус і Галактика є німецька SAP, а також американські Oracle і Microsoft Dynamics. Такі програмні продукти дозволяють не тільки вести бухгалтерський облік, але й планувати процеси закупівлі, виробництва та завантаження потужностей, збуту, а також управління документообігом і трудовими ресурсами. Водночас українські суб'єкти сільськогосподарської діяльності рідше працюють з так званими ERP-системи, як шведська IFS, британська Epicor і американська Infor [21].

Єдина інтегрована система обліку ресурсів не просто консолідуватиме інформацію в єдину базу даних, але й формуватиме аналітичні висновки щодо результатів сільськогосподарської діяльності. Окрім того, керівництво суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки завдяки впровадженню єдиної інтегрованої системи обліку ресурсів в сільському господарстві зможе здійснювати оперативний контроль процесів виробництва сільськогосподарської продукції, грошових потоків і цільових витрат ресурсів, а територіальні підрозділи таких суб'єктів зможуть аргументувати в рамках фінансової звітності показники ефективності роботи у порівнянні із показниками консолідованої фінансової звітності [6].

Раціональна організація обліку матеріальних ресурсів у процесі управління ними є одним з резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції та збільшення прибутку суб'єктами господарювання аграрного сектору економіки. Матеріальними ресурсами вважаються всі уречевлені блага, створені з метою виробництва сільськогосподарської продукції. Матеріальні ресурси суб'єктів сільськогосподарської діяльності включають в себе основні засоби та оборотні активи. Зазначимо, що основні засоби беруть участь в процесі виробництва сільськогосподарської продукції тривалий період часу без зміни фізичного стану та переносять свою вартість на продукцію поступово, частинами, в міру використання, а також відновлюються за рахунок капітальних інвестицій [22, с. 131].

Проблемами організації обліку основних засобів в аграрному секторі є наступні:

- суттєві розбіжності у міжнародних та національних стандартах бухгалтерського обліку щодо методів оцінки та переоцінки, ліквідації та розрахунку амортизації, а також вибуття основних засобів суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Гармонізація стандартів бухгалтерського обліку дозволить формувати та надавати достовірнішу інформацію про стан та рух основних засобів в аграрному секторі економіки [20, с. 109-110];

- труднощі відображення витрат на ремонт основних засобів суб'єктів сільськогосподарської діяльності зумовлені вимогами податкового законодавства та особливостями обліку господарських операцій, пов'язаних поліпшенням і ремонтом основних засобів та їх впливу на оцінку вартості матеріальних ресурсів в частині основних засобів. Для цього необхідна уніфікація положень бухгалтерського та податкового законодавства в частині визнання доходів та витрат суб'єктів сільськогосподарської діяльності з урахуванням відмінностей у визначенні фінансового результату [13, с. 113];
- необхідність поліпшення організації первинного обліку основних засобів суб'єктів сільськогосподарської діяльності через вміст застарілих показників, які не формують необхідний обсяг підсумкової інформації, необхідної для складання фінансової звітності суб'єктів сільськогосподарської діяльності в умовах застосування національних стандартів бухгалтерського обліку [9, с. 165].

Своєю чергою, оборотні активи як складова матеріальних ресурсів суб'єктів сільськогосподарської діяльності характеризуються, на відміну від основних засобів, використанням у повному обсязі протягом одного операційного циклу та потребують заміни новими запасами [31, с. 132]. Організація обліку оборотних активів у складі матеріальних ресурсів обумовлює високу результативність, злагодженість та ритмічність роботи суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. Тому через постійне зростання обсягу інформації, необхідність дотримання вимог щодо оперативності обробки останньої, велике інформаційне навантаження на трудові ресурси необхідне запровадження суб'єктами сільськогосподарської діяльності електронного документообігу, що значно спростить обмін вхідною та вихідною інформацією в системі суб'єктів сільськогосподарської діяльності [16, с. 390].

Сільське господарство – це особлива сфера економічної діяльності, оскільки в процесі виробництва сільськогосподарської продукції поруч із інвестиційними, інноваційними, інформаційними, матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами використовуються або можуть бути використані й природні ресурси.

Незважаючи на відсутність чітких методичних рекомендацій з питань визнання, класифікації та оцінки природних ресурсів в бухгалтерському обліку, такі ресурси знаходять своє відображення як об'єкти основних засобів та біологічні активи. Так, характерними рисами природних ресурсів як об'єкта необоротних активів суб'єктів сільськогосподарської діяльності є їх матеріальна форма, можливість використання у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, очікуваний термін використання понад один рік, а також здатність приносити економічні вигоди суб'єкту сільськогосподарської діяльності. Водночас, природні ресурси відмінні від необоротних активів відсутністю фізичного та/або морального зносу, а також здатністю створюватися та змінюватися під впливом навколишнього середовища [14, с. 105].

До об'єктів необоротних активів можна віднести зокрема земельні ділянки як ґрунтові природні ресурси, тварини та багаторічні насадження в якості біологічних природних ресурсів.

У практиці суб'єктів сільськогосподарської діяльності спостерігається низький рівень організації обліку господарських операцій, пов'язаних із земельними ділянками через відсутність методичних рекомендацій щодо організації обліку земель сільськогосподарського призначення зокрема, прав користування й оренди таких природних ресурсів. Характерною рисою ґрунтових природних ресурсів, як об'єкта необоротних активів суб'єктів сільськогосподарської діяльності, є можливість віднесення окремих земельних ділянок до об'єктів обліку лише за

первісною вартістю, яка не підлягає амортизації. Земельні ділянки суб'єктів сільськогосподарської діяльності в якості об'єкта необоротних активів не можуть бути ліквідовані, а їх первісна вартість може бути збільшена лише шляхом її дооцінки. Окрім того, капітальні витрати суб'єктів сільськогосподарської діяльності на поліпшення земельних ділянок не збільшують первісну вартість ґрунтових природних ресурсів, а визнаються в якості окремого об'єкта необоротних активів, який підлягає амортизації.

Сьогодні цільове призначення земельних ділянок в аграрному секторі економіки України не враховує потреб організації обліку щодо достовірного відображення сільськогосподарських операцій, пов'язаних із використанням ґрунтових природних ресурсів на рахунках бухгалтерського обліку. З огляду на створення чинним законодавством всіх передумов для облікового відображення земельних ділянок суб'єктами господарювання аграрного сектору економіки України, доцільне виокремлення лише трьох класифікаційних ознак: за видами (земельні ділянки сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення, а також землі водного фонду), за якісними характеристиками (земельні ділянки, диференційовані за вмістом гумусу, мікроелементів і поживних речовин) та за способом залучення (земельні ділянки залучені на правах власності або на правах користування).

Тобто, облік земельних ділянок суб'єктів сільськогосподарської діяльності повинен бути організований таким способом, щоб уможливити отримання необхідної інформації в розрізі власних і орендованих земельних ділянок, а також земельних ділянок у постійному користуванні, з урахуванням не лише кількісних, а й якісних характеристик таких природних ресурсів. Організація обліку ґрунтових природних ресурсів з урахуванням якісних параметрів земельних ділянок забезпечить посилення суспільного контролю за процесами виробництва сільськогосподарської продукції, а також раціональне використання та відтворення ґрунтових природних ресурсів в аграрному секторі економіки [10].

Своєю чергою, біологічні активи як природні ресурси використовуються та контролюються суб'єктами сільськогосподарської діяльності, а також мають здатність до біологічної трансформації з метою отримання додаткових біологічних активів та продуктів їх життєдіяльності [2, с. 14]. Важливим етапом в організації обліку біологічних активів є визначення оптимального методу їх оцінки. Існують розбіжності у вимогах до оцінки біологічних активів суб'єкта сільськогосподарської діяльності. Так, оцінка на основі витрат на виробництво та придбання біологічних активів дозволяє отримати достовірну інформацію про їх вартість на звітну дату.

На практиці виникають труднощі щодо об'єктивності визначення справедливої вартості окремих біологічних активів через волатильність цін, сезонну активність ринку та/або наявність актуальної інформації про ринкові ціни. Не всі суб'єкти сільськогосподарської діяльності мають однаковий рівень доступу до мережі Інтернет або отримати достовірну інформацію за певну плату. За умови вибору методу оцінки біологічних активів за справедливою вартістю на дату балансу, виникає необхідність створення комісії на постійній основі. Процедура визначення справедливої вартості біологічних активів досить складна, оскільки систематизація необхідної інформації відбувається завдяки протоколам засідання такої комісії, актам визначення справедливої вартості за видами біологічних активів та сільськогосподарської продукції, документам, що підтверджують рівень ринкових цін, прийнятих для розрахунку справедливої вартості біологічних активів, висновкам та розрахункам комісії, виконаним при застосуванні методів експертної оцінки та прийняття цін, а

також звітам про оцінку ринкової вартості, підготовленим незалежними оцінювачами.

Окрім того, така процедура вимагає залучення висококваліфікованих облікових працівників, оскільки ймовірні розбіжності результатів застосування різних моделей оцінки вартості біологічних активів, що потребуватиме витрат додаткових фінансових ресурсів у випадку необхідності послуг професійних оцінювачів [12, с. 414-415]. Тому означена проблема організації обліку біологічних активів може бути вирішена тоді, коли справедлива вартість біологічних активів відображатиме кон'юнктуру ринку і не залежатиме від довжини ланцюжка створення цінності біологічних активів, яка у кожного суб'єкта сільськогосподарської діяльності індивідуальна.

Окрім того, в аграрному секторі економіки також враховується температурний режим, світловий клімат, рівень опадів та вологість ґрунту для ведення сільськогосподарської діяльності, тобто беруть до уваги так звані агрокліматичні ресурси, які формують передумови для розвитку рослинництва та тваринництва, і неконтрольовані зміни цих природних ресурсів суттєво впливатимуть на ефективність ведення сільськогосподарської діяльності зокрема. Варто зазначити, що доведено наукову життєздатність технології створення закритих екологічних систем у невеликих масштабах, оскільки останні здатні тримати під контролем агрокліматичні ресурси та обмін речовин для підтримки форм життя, які населяють штучно створену систему.

Вважаємо, що чинна нормативно-правова база з питань організації обліку природних ресурсів в аграрному секторі економіки України потребує вдосконалення, а саме в частині їх визнання з урахуванням способу їх залучення та якісних характеристик. У зв'язку з цим, доцільна розробка методичних рекомендацій, що забезпечать достовірне та уніфіковане облікове відображення природних ресурсів.

Трудові ресурси в аграрному секторі економіки є важливим ресурсом кожного суб'єкта сільськогосподарської діяльності, від якості та ефективності якого залежать фінансові результати діяльності від виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, а також конкурентоспроможність суб'єкта сільськогосподарської діяльності зокрема. Іншими словами, трудовими ресурсами є колектив працівників, які виконують трудові функції відповідно до умов трудового контракту. Так, з метою забезпечення ефективності використання ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки управлінський персонал останніх застосовує систему стимулів та заохочень виконавчого персоналу суб'єктів сільськогосподарської діяльності залежно від сезонності сільськогосподарського виробництва та природно-кліматичних умов

Організація обліку трудових ресурсів, задіяних на постійних і сезонних роботах в аграрному секторі економіки неврегульована, оскільки донедавна трудові ресурси розглядалися як активи суб'єкта сільськогосподарської діяльності, тоді як сьогодні облік трудових ресурсів вважається обліком витрат, пов'язаних з трудовими ресурсами, а саме поточних виплат працівникам, виплат при звільненні, виплат по закінченню трудової діяльності та інших виплат працівникам суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки [17]. Окрім того, через дисбаланс трудових ресурсів та робочих місць, порівняно низький рівень оплати праці та недосконалу систему соціальних гарантій, існують проблеми організації обліку трудових ресурсів в аграрному секторі економіки, серед яких [1, с. 238]:

- вплив обмежених фінансових ресурсів на ефективність процесу залучення висококваліфікованих облікових працівників, оскільки первинна організація бухгалтерської роботи є необхідною умовою створення суб'єкта сільськогосподарської діяльності разом із упорядкуванням його установчих документів;
- низька юридична грамотність суб'єктів сільськогосподарської діяльності чинного законодавства та недостатні знання основ останніх організації документообігу сприяють неправомірному задоволенню інтересів його контрагентів;
- особливості сільськогосподарської діяльності не завжди дозволяють використовувати весь робочий час персоналу тільки відповідно до його обов'язків, вказаних у посадовій інструкції, тому поширена практика виконання інших робіт, які потребують знань з інших галузей, оскільки фахівці з яких у суб'єктів сільськогосподарської діяльності відсутні у штаті;
- слабкий захист прав суб'єктів сільськогосподарської діяльності перед податковими та іншими державними органами влади не лише через обмежені фінансові ресурси на оплату праці висококваліфікованих трудових ресурсів, а й через недоліки чинної судової системи.

До фінансових ресурсів будь-яких суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки відносимо сукупність грошових доходів і надходжень у розпорядженні такого суб'єкта, призначених для виконання останнім фінансових зобов'язань, а також фінансування витрат операційної діяльності [3, с. 9].

Зазначимо, що грошова форма фінансових ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки вимагає від останніх постійного забезпечення збалансованості та взаємозв'язку решти вищезгаданих ресурсів – інвестиційних, інноваційних, інформаційних, матеріальних, природних і трудових ресурсів, а також дотримання пропорцій їх формування та використання у процесі сільськогосподарського виробництва. Окрім того, в процесі вибору того чи іншого джерела формування фінансових ресурсів, суб'єкти сільськогосподарської діяльності керуються необхідністю досягнення найбільшого економічного ефекту, тому групування фінансових ресурсів здійснюється за аналогією з інвестиційними ресурсами, необхідними для покриття потреб капітального будівництва у сільському господарстві.

Тому процес організації обліку фінансових ресурсів суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки також є трудомістким, та залежить від специфіки діяльності останніх, обраної ними облікової політики відповідно до вимог чинного законодавства. При цьому, зміна структури Звіту про фінансові результати за аналогією до Звіту про рух грошових коштів [7, с. 43], яким передбачено розподіл діяльності на операційну, фінансову та інвестиційну, дозволить отримувати структуровану інформацію про стан та використання фінансових ресурсів суб'єктом сільськогосподарської діяльності зокрема.

Висновки. Організація обліку ресурсів будь-яких суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки є запорукою стабільної та ефективної роботи останніх. Основними проблемами при організації обліку досліджуваних ресурсів є недосконаліть нормативно-правового забезпечення, їх класифікації та облікового відображення. Окрім того, варте уваги відображення ресурсів суб'єктів сільськогосподарської діяльності у фінансовій звітності, оскільки станом ресурсного потенціалу визначається рівень результативності ведення такої діяльності. Також гармонізація національної і міжнародної систем обліку та звітності сприятиме розвитку аграрного сектору економіки України через надання достовірної облікової інформації та

розвиток інформаційних технологій для ведення обліку в умовах цифрової економіки в цілому.

Перспективами подальших досліджень є проведення аналітичної оцінки тенденцій процесу формування та використання агрокліматичних ресурсів як об'єктів бухгалтерського обліку та елементів фінансової звітності в аграрному секторі економіки України.

---

1. Айзатова, М. Ф., Макарова, Л. М. (2014). Особливості організації обліку на малих підприємствах в умовах адаптації до змін законодавства. *Молодий вчений*, 5, 237-240.
2. Богданюк, О. В. (2011). *Обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними активами садівництва* (Автореф. дис. ... канд. екон. наук). НУБіПУ, Київ.
3. Боднар, О. А., Кучер В. А. (2017). Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Modern Economics*, 6, 6-14.
4. Верхоглядова, Н. І., Письменна, О. Б. (2015). Класифікація ресурсів та її значення для управління ресурсозбереженням. *Інвестиції: практика та досвід*, 16, 27-31.
5. Волчанська, Л. В. (2017). *Формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств* (Дис. ... канд. екон. наук). Дніпропетр. держ. аграр.-екон. ун-т, Дніпро.
6. Галелюка, М. (2018). *IT-інновації: бухоблік на підприємствах агропромислового комплексу*. Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/columns/3060420/itnnovats_buhoblk_na_pdprimstvah_agropromislovogo_kompleksu
7. Ілляшенко, К. В. (2017). Інвестиційна діяльність підприємств: обліково-аналітичний аспект. *Молодий вчений*, 1.1 (41.1), 41-44.
8. Коваль, Л. В., Заболотчук, А. В. (2018). Облік земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств в Україні. *Ефективна економіка*, 4. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/46.pdf
9. Кравченко, М. В., Дроздова, Ю. А. (2017). Складові управління процесом обліку основних засобів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 14, 164-167.
10. Куцинська, М. В. (2015). Підхід до формування інформаційно-облікового забезпечення управління інноваційним потенціалом сучасного підприємства. *Економічний простір*, 101, 204-215.
11. Кучеренко, Ю. А. (2018). Особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*, 7, 82-85.
12. Овчарова, Н. В. (2016). Оцінка біологічних активів: проблеми методики та організації. *Науковий вісник Ужгородського університету*, 1 (2), 411-417.
13. Плахтій, Т. Ф. (2017). Облік витрат на ремонт та модернізацію основних засобів: бухгалтерські та податкові наслідки. *Економіка. Фінанси. Менеджмент. актуальні питання науки і практики*, 4, 108-116.
14. Порохнавець, Я. А. (2014). Особливості визнання природних ресурсів в системі бухгалтерського обліку. *Сталий розвиток економіки*, 1, 101-109.
15. Романчук, К. В. (2012). Змістовне наповнення понять «майно», «активи» в національній обліковій практиці. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*, 1 (26), 206-211.
16. Стоянова-Коваль, С. С., Стоянова, О. М. (2016). Проблеми та шляхи удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств. *Економіка і суспільство*, 6, 384-390.

17. Тютлікова, В. В. (2015). Проблеми обліку трудових ресурсів. *Ефективна економіка*, 2. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3825
18. Хоменко, Г. Ю., Вознюк, О. В. (2018). Сучасні проблеми обліку інвестиційної діяльності підприємств України. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*, 3 (41), 78-82.
19. Чорний, Р. В. (2014). *Інвестування аграрних формувань в умовах розвитку ринкових відносин* (Автореф. дис. ... канд. екон. наук). Терноп. нац. екон. ун-т, Тернопіль.
20. Шкуліпа, Л. В. (2018). Аналіз методології обліку основних засобів за МСБО 16 «Основні засоби» та П(С)БО 7 «Основні засоби»: теорія і практика. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*, 4, 102-112.
21. *Альтернатива 1С: Чем украинский бизнес может заменить российскую систему бухучета*. (2017). Режим доступа: https://delo.ua/ econonomy andpoliticsinukraine/alternativa-1s-chem- ukrainskij- biznes-mozhet-zamenit-rossijskuju-331006/
22. Шамин, А. А., Шамин, А. Е. (2016). Роль основных факторов в сельскохозяйственных организациях. *Вестник НГИЭИ*, 12 (67), 130-138.

ORGANIZATION OF RESOURCES ACCOUNTING OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

I. Pavlik

Ivan Franko Lviv National University of Lviv, 1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine E-mail: ira_pavlik@ukr.net

In this paper the peculiarities of the resources accounting organization in the agrarian sector of Ukrainian economy were analyzed. Theoretical principles of accounting factors of agricultural production are developed. The factors of agricultural production are delimited by physical content to meet the needs of the accounting and analytical process. Business entities in the agricultural sector of the Ukrainian economy use investment, innovation, information, material, natural, labor, and financial resources, which are recorded in terms of economic assets, sources of formation of the latter, as well as economic transactions or processes. The main problems in the organization of accounting for the investigated resources are the imperfection of regulatory support, their classification and accounting. Solving the identified organizational problems of accounting for resources will provide a reliable and unified accounting reflection of the factors of production of agricultural products. Organization of resources accounting of agricultural entities is a prerequisite for the stable and effective functioning of the national economy. It had been concluded that including resources into the financial statements of the agricultural entities is important since it depicts the state of resource potential and the level of effectiveness of agricultural activity. Besides, harmonization of the national and international systems of accounting and reporting will promote the development of the agrarian sector of the Ukrainian economy by way of providing true and reliable accounting information and through the development of information technologies for doing accounting in the conditions of the digital economy in general. In the papers the theoretical provisions of the organization of accounting resources received further development.

Keywords: accounting, organization, resources, agriculture, digital economy.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 247-254
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 247-254

УДК 336.66 (477)

ОКРЕМІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

І. Ткачук

ДВНЗ «Університет банківської справи»
04070, м. Київ, вулиця Андріївська, 1
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
58000, м. Чернівці, вулиця Кафедральна, 2
e-mail: tkachuk.iryna.it@gmail.com

Досліджено окремі теоретичні аспекти формування стратегії фінансового забезпечення медійних підприємств України. Висвітлено основні наукові підходи до трактування категорії «фінансова стратегія», а також окреслено співвідношення між фінансовою стратегією та стратегією фінансового забезпечення підприємств; визначено зміст та основну мету формування та реалізації стратегії фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств; визначено принципи, на яких повинен ґрунтуватися процес розробки та реалізації стратегії фінансового забезпечення медійних підприємств, фактори, що впливають на цей процес та його основні етапи.
Ключові слова: медійні підприємства, фінансове забезпечення, фінансова стратегія, стратегія фінансового забезпечення діяльності.

Постановка проблеми. Поява та формування незалежних ЗМІ принципово змінили перебіг всіх державних процесів. Саме вони, відповідно до їх суті, першими спричинили прискорення обміну та поширення інформації. Відповідно, швидшими стали абсолютно всі соціально-економічні та політичні процеси. Сьогодні роль медійних підприємств для суспільства значно розширилася, оскільки метою їх діяльності є не лише створення та поширення інформаційного продукту, адже вони сприяють реалізації окремих функцій громадянським суспільством: за їх посередництва відбувається комунікація між органами влади всіх рівнів, населенням, громадськими об'єднаннями та бізнес-структурами; незалежні медіа поруч із організаціями громадянського суспільства виконують роль громадського контролера тощо. Водночас, інформація може слугувати засобом маніпуляції та навіть "зброєю" у руках тих, хто має вплив на діяльність медіа підприємств загалом та формування контенту, зокрема. У цьому контексті важливо зауважити, що ефективна діяльність медійних підприємств, як і будь-яких інших господарюючих суб'єктів, суттєво залежить від обсягів та структури фінансових ресурсів, що знаходяться у їхньому розпорядженні, планування основних фінансово-економічних показників тощо. Відповідно, для управління медійними підприємствами важливо розробляти власну стратегію фінансового забезпечення діяльності та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питань фінансового забезпечення діяльності та розвитку суб'єктів господарювання зверталися у своїх працях як

© І. Ткачук, 2018

зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Серед них варто відзначити внесок таких вчених як Берднікова Т., Блакита Г., Блан І., Брюховецька Н., Дем'яненко Т., Дикань Л., Ковальова, А., Конєва Т., Маслєнніков О. Ю., Нагорна О., Поддєрьогін А., Середа, О., Танклевська Н., Ткачук І., Шевченко Т., Шемякіна Н. Шпачук А. Я. та ін. Так, наприклад, Т. А. Конєва визначає політику фінансування діяльності підприємства частиною загальної фінансової політики [9], О. О. Середа зазначає, що стратегія фінансування орієнтується на забезпечення достатності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації планів розвитку компанії. [14, с. 178], а Н. В. Шемякіна наголошує, що підвищення рівня забезпеченості фінансовими ресурсами підприємств є одним із найважливіших завдань економічного розвитку як у розвинутих економічно країнах світу, так і у країнах, що розвиваються [19].

Однак, у сучасних умовах, що характеризуються фінансовою нестабільністю, посиленням глобалізаційних процесів у світі, а також нестабільністю вітчизняної політичної системи проблема формування стратегії фінансового забезпечення діяльності підприємств в Україні потребує подальшого всебічного дослідження, що стосується, звісно, і медійних підприємств, які є особливо чутливими до перелічених чинників.

Метою статті є розглянути окремі теоретичні аспекти формування стратегії фінансового забезпечення медійних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність медійних підприємств в сучасних умовах господарювання, що характеризуються мінливістю соціально-економічного та політичного середовищ, не може зводитися до прийняття рішень поточного характеру. Така політика управлінням підприємством врешті може призвести до порушення фінансової стійкості, втрати фінансової незалежності і, як наслідок, недосягнення цілей діяльності таких підприємств. Ефективним інструментом успішного ведення господарської діяльності підприємств, на думку Т. Берднікової, є розробка стратегії його фінансового забезпечення, що спрямована на фінансову стабільність, збереження та приріст капіталу, отримання доходу [2, с.72].

Сьогодні не існує єдиного підходу до трактування категорії "стратегія фінансового забезпечення". Більше того, варто зауважити, що доволі розмитими є межі між поняттями "фінансова стратегія" та "стратегія фінансового забезпечення". Тому, перш ніж переходити до детальнішого розгляду стратегії фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств України, проаналізуємо існуючі наукові підходи до трактування вищеназваних понять.

Основні підходи до трактування категорії "фінансова стратегія" представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування категорії "фінансова стратегія"*

Автор	Трактування
Бланк І. [5, с. 69]	Система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства.
Брюховецька Н. Г. [6]	Один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватної коригування напрямків формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Дикань Л. В. [8]	Стратегія, що спрямована на управління його фінансовими ресурсами.
Кларк Р., Вільсон В., Дейнс Р., Надо С. [1]	Окреслює картину розвитку підприємства в майбутньому, виступає основою для вибору альтернативи, що зумовлює природу і напрям організації фінансових відносин.
Маслєнніков О. Ю., Шпачук А. Я., Львівська К. А. [10]	Система заходів щодо формування довгострокових цілей фінансово-господарської діяльності. Метою фінансової стратегії є забезпечення стійкого становища підприємства на ринку, що базується на ефективному формуванні та використанні фінансових ресурсів.
Партин Г. О., Митрухіна О. Я. [12]	Довготерміновий фінансовий план (програма) розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети.
Поддерьогін А. М [13]	Стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.
Станіславчик О. [15, с. 47]	Функція управління фінансовими потоками підприємства з метою збільшення його вартості за умови збереження фінансової рівноваги, яка забезпечується оптимальним співвідношенням між довгостроковою, поточною ліквідністю та рентабельністю.

**Складено автором на основі [1, 5, 6, 8, 10, 12, 13, 15]*

Аналіз табл. 1 дає змогу зробити висновок, що сьогодні можна виділити два шляхи трактування фінансової політики: у широкому та вузькому розумінні. Відповідно група науковців, які розглядають фінансову політику у широкому розумінні, вважають, що вона визначає загальний напрям руху підприємства, пов'язуючи її з фінансовими політикою та плануванням. Ті ж науковці, що обрали другий шлях – розглядають фінансову політику в контексті використання фінансових ресурсів. Варто зауважити, що більшість дослідників фінансової стратегії підприємств все ж розглядають її в широкому розумінні, що, на наш погляд, свідчить про визнання важливості фінансової політики для діяльності підприємства.

Фінансова стратегія є елементом загальної стратегії підприємства. І, водночас, також складається з різних елементів, одним із яких, на наш погляд, є стратегія фінансового забезпечення. Поділяємо думку Нагорної О., яка зазначає, що: "Основою фінансової стратегії є стратегія фінансового забезпечення, мета якої полягає у забезпеченні відповідної рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та фінансової стабільності підприємства. … Стратегія фінансового забезпечення являє собою комплексну програму дій, яка спрямована на забезпечення цілей, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, розрахованих на перспективний розвиток і підвищення конкурентних переваг підприємства з урахуванням специфіки галузі" [11].

Беручи до уваги вищезазначене, а також зважаючи на специфічні цілі діяльності медійних підприємств, сформулюємо визначення стратегії фінансового забезпечення їх діяльності. Отже, стратегія фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств – це стратегія, що передбачає пошук, залучення, мобілізацію й розподіл фінансових ресурсів медійними підприємствами з усіх можливих джерел фінансового забезпечення, а також розробку заходів щодо використання наявних у розпорядженні цих підприємств фінансових ресурсів з метою ефективного функціонування підприємства та досягнення ними поставлених цілей.

Середа О. О., досліджуючи загальні принципи формування стратегії підприємств, зазначає таке: "Стратегія фінансування орієнтується на забезпечення

достатності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації планів розвитку компанії. Вона повинна враховувати фінансові цілі компанії, її потреби у фінансових ресурсах, дивідендну політику, ризик ділових операцій і конкурентну позицію" [14]. Вважаємо, що дане твердження є актуальним і для медійних підприємств, які чи не більше за інші підприємства залежні від соціально-економічного середовища (власного, а також загально-державного) та можуть піддаватися ризикам ділових операцій та репутаційним ризикам.

На наш погляд, основною метою стратегії фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств є досягнення ними такого стану, за якого можна гарантувати ефективне та безперебійне функціонування у процесі досягнення основної мети діяльності.

Зважаючи на загальну логіку процесів, а також на те, що стратегічні документи, присвячені формуванню стратегії фінансування медійних підприємств, визначають напрямок їх діяльності у цьому напрямку, важливо, щоб розробка стратегії ґрунтувалося на чітко визначених принципах.

Одним із визначальних принципів процесу розробки фінансової стратегії підприємства (загальної та, зокрема, стратегії фінансового забезпечення діяльності підприємства) Г. В. Блакита визначає принцип стратегічного мислення менеджерів. На думку науковця, стратегічне мислення менеджерів підприємства дає змогу сконцентрувати увагу на досягненні "загальної стратегічної мети розвитку фінансової діяльності підприємства" [4]. Погоджуємося з таким твердженням. Більше того, вважаємо, що вищезгадана концентрація на досягненні загальної стратегічної мети сприятиме відкритості менеджерів до пошуку нових інструментів фінансового забезпечення та, відповідно, зростанню інноваційного потенціалу підприємства. Зазначене насамперед важливим є саме для медійних підприємств, які, працюючи з специфічним інформаційним продуктом є особливо вразливими і, водночас, гнучкими до умов функціонування навколишнього середовища.

Інші принципи формування та реалізації фінансової стратегії підприємства, які науковці вважають важливими, представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Принципи формування та реалізації фінансової стратегії підприємства*

Автор	Трактування
Архипов В.Є. [6]	- науковості; - функціональної спеціалізації; - послідовності; - безперервності; - контролю і координації діяльності; - забезпечення єдності прав і відповідальності в кожній ланці; - максимально широкого залучення виконавців в процесі підготовки рішень.
Бірман Г. [3]	- фінансового підходу до вибору довготривалих цілей і засобів їх досягнення; - конкурентних переваг; - мінімізації кумулятивних витрат; - чіткого формулювання цілей інвестиційної діяльності; - імпліцитний характер стратегічних цілей; - сканування ринку і вибір місії підприємства.
Блакита Г. В. [4]	- побудови процесу на основі стратегічного мислення менеджерів; - побудови процесу на основі стратегічного бачення менеджерами майбутнього свого підприємства; - спрямування процесу на забезпечення "стратегічної відповідності"; - забезпечення чіткого розмежування окремих груп операцій процесу за визначеними функціональними етапами його здійснення; - забезпечення ефекту синергії в процесі взаємоузгодження стратегічних управлінських дій; - науковості підходів до обгрунтування управлінських дій;

	- забезпечення можливості зворотніх зв'язків між виконавцями окремих етапів процесу; - економічності процесу.
Дем'яненко, Т. І. [7]	- збільшення частки матеріалізованої праці; - підвищення живучості підприємства; - багатоцільового використання функцій фінансових механізмів; - сумісності механізмів фінансової стратегії.
Ткачук І. Г. [17]	- послідовної реалізації прийнятої стратегії стійкого розвитку підприємства; - базування на сучасній теоретичній моделі; - врахування організаційної структури підприємства передбачення у ній змін; - варіантності формуванні стратегії.
Шевченко, Т. Є. [18]	- системності; - комплексності; - застосування логічного та стратегічного підходів; - управління розвитком.

**Складено автором на основі [3, 4, 6, 7, 17, 18]*

Різноманітність підходів до трактування принципів, що повинні застосовуватись в процесі розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства, та їх глибина (порівняно із підходами до трактування основоположних принципів розробки та реалізації більшості інших економічних процесів) свідчать про усвідомлення науковцями важливості самої фінансової стратегії для діяльності та розвитку підприємства. Вважаємо, що такі принципи є актуальними і для медійних підприємств України.

Сутність фінансової стратегії медійного підприємства залежить від набору чинників, що мають на неї вплив. Так чинники можна поділити на зовнішні по відношенню до самого підприємства та внутрішні. До зовнішніх чинників віднесемо кон'юнктуру ринку ЗМІ, частку, яку займає конкретне підприємство на медійному ринку України, характер взаємовідносин із контрагентами та клієнтами, специфічне національне законодавство, що регламентує діяльність медійних підприємств, а також сукупність макроекономічних показників тощо. До внутрішніх чинників відносимо форму власності, обрану структуру управління, фінансові показники діяльності, характер створюваного медіа продукту та ін.

Залежно від набору та значущості вищеназваних факторів залежать підходи до фінансового забезпечення медійного підприємства. Теорія фінансів, розглядаючи підходи до фінансового забезпечення діяльності підприємств (з метою досягнення стратегічних цілей підприємств), об'єднує їх в такі: поступового розвитку; стабілізаційний; інертний; захисний (антикризовий) [11]. Така класифікація є актуальною і для медійних підприємств України, адже кожна з вищезазначених підходів відповідає фінансовому стану конкретного медійного підприємства, його позиціям на ринку тощо.

Втім, незалежно від того, який підхід до формування фінансового забезпечення обраний медійним підприємством, формування стратегії фінансового забезпечення відбувається за визначеними етапами. Н. Танклевська та А. Ковальова, проаналізувавши існуючі теоретичні підходи до обґрунтування етапів формування фінансової стратегії, розробили власний узагальнений підхід (рис. 1).

Етапи формування стратегії фінансового забезпечення діяльності підприємств є застосовними і для стратегії фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств України, адже вони є логічно теоретизовані та детально відображають весь процес її розробки та імплементації.

Отже, стратегія фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств передбачає пошук, залучення, мобілізацію й розподіл фінансових ресурсів медійними підприємствами з усіх можливих джерел фінансового забезпечення, а також розробку

заходів щодо використання наявних у розпорядженні цих підприємств фінансових ресурсів з метою ефективного функціонування підприємства та досягнення ними поставлених цілей. Процес розробки стратегії фінансового забезпечення діяльності медійних підприємств є складним, залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів, а тому повинен ґрунтуватися на чітко визначених принципах та містити низку перелічених етапів.

Рис. 1. Етапи формування стратегії фінансового забезпечення підприємства [16]

Правильно розроблена та реалізована стратегія фінансового забезпечення медійного підприємства сприятиме створенню та поширенню інформаційного продукту, виконання функцій посередника ЗМІ між органами влади всіх рівнів, населенням, громадськими об'єднаннями та бізнес-структурами та громадського контролера тощо.

---

1. Strategic financial management / [Clarke R. G., Wilson B. D., Daines R. H., et al.]. – Homewood, lll. : Irwin, 1988.
2. Берднікова Т. Аналіз та діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства : [навч. посібник] / Т. Берднікова. – Москва : ИНФРА-М, 2007. – 72 с.
3. Бирман Г. Экономический анализ финансовых проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. − Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. − 631 с.

4. Блакита Г. В. Принципи побудови процесу розробки фінансової стратегії підприємства / Г. В. Блакита // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4. –С. 145-151.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2009. – 528 с.
6. Брюховецька Н. Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / Донецький ун-т економіки та права. Кафедра фінансів. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 215с.
7. Дем'яненко Т. І. Формування фінансових стратегій на промислових підприємствах / Т. І. Дем'янко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – № 20, Вип. 1 (2)). – С. 78-81.
8. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18.
9. Конєва Т. А. Політика фінансування та фінансова політика підприємства: співвідношення понять. Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу Києво-Могилянська академія]. Серія: Економіка. – 2010. № 126, Вип. 113. – С. 54-59.
10. Маслєнніков О. Ю., Шпачук А. Я. Фінансові стратегія та планування в умовах становлення ринку / О. Ю. Маслєнніков, А. Я. Шпачук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – № 17(3). – С. 260-262.
11. Нагорна О. Стратегія фінансового забезпечення підприємств комунального господарства: сутність та особливості / О. Нагорна // Ефективна економіка : електронне фахове видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2012. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1385.htm
12. Партин Г. О., Митрухіна О. Я. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств / Г. О. Партин, О. Я. Митрухіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19 (6). – С. 208-214.
13. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Л. Д. Буряк, А.М. Поддєрьогін. – Київ: КНЕУ, 2010. –384с.
14. Середа О. О. Стратегія фінансування діяльності підприємств / О. О. Середа // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 8. – С. 176-179.
15. Станиславчик Е. Н. Основы финансового менеджмента / Е. Н. Станиславчик. – Москва : Ось-89, 2001. – 128 с.
16. Танклевська Н. С., Ковальова, А. О. Основи формування стратегії фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств / Н. С. Танлевська, А. О. Ковальова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економ ічні відносини та світове господарство. – 2016. Вип. 7. – С. 123-127.
17. Ткачук І. Г. (2008). Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством / І. Г. Ткачук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування. – 2008. – № 2 (44). – С. 301-304.
18. Шевченко Т. Є., Лозовська О. І. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства / Т. Є. Шевченко, О. І. Лозовська // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. – 2014. – № 14. – С. 225-230.
19. Шемякіна Н. В. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості / Н. В. Шемякіна // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 178-183.

SOME THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE STRATEGY OF UKRAINIAN MEDIA ENTERPRISES FINANCIAL SUPPORT

I. Tkachuk

Banking University
Andriivska 1 Str., UA – 04070, Kyiv, Ukraine
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
e-mail: Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com

Some theoretical aspects of formation of the strategy of financial support of the media enterprises of Ukraine are investigated. The basic scientific approaches to the interpretation of the category "financial strategy" are highlighted, as well as the correlation between the financial strategy and the strategy of financial support of the enterprises; the content and the main purpose of the formation and implementation of the strategy of financial support of the activity of the media enterprises are determined; the principles on which the process of developing and implementing the financial support strategy for media enterprises, the factors that influence this process and its main stages are determined.

Keywords: media companies, financial security, financial strategy, financial support strategy.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 255-261
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 255-261

УДК 338.2: 330.3

СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

І. Назаркевич

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи,18

Визначено роль державного регулювання національної економіки в системі структурних трансформацій. Проаналізовано підходи до трактування поняття «державне регулювання економіки», зокрема виділено такі ключові підходи, як: ринковий, комплексний, процесний. Також на основі узагальнення цих підходів запропоноване власне визначення системи державного регулювання крізь призму структурного реформування національної економіки з метою забезпечення її високого рівня розвитку. Узагальнено нормативно-правове забезпечення, що визначає організаційно-правовий режим державного регулювання господарської діяльності в Україні. Запропоновано авторське бачення основних функцій системи державного регулювання національної економіки, а саме: перерозподільчу, комунікаційну, компенсаційну, регулюючу, стимулюючу і контрольну. Обґрунтовано місце структурної політики в розвитку національної економіки як базового інструменту системи державного регулювання. Виділено два типи державної структурної політики, активну і пасивну, з їх цільовими та функціональними спрямуваннями.
Ключові слова: державне регулювання економіки, структурні трансформації, національна економіка, економічне зростання, структурна політика

В сучасних умовах жорсткої глобалізації і нових викликів, які стоять перед Україною, без дієвих механізмів державного регулювання неможливо забезпечити високий і сталий рівень розвитку національної економіки. Адже, механізми державного регулювання, насамперед, є засобами узгодження публічних і приватних інтересів. В цьому контексті, держава, по суті встановлює правові основи на засадах конкуренції, транспарентності, справедливості, рівності, свободи, в рамках яких суб'єкти економічних відносин здійснюють свою господарську діяльність.

Система державного регулювання структурних змін має вкрай важливе значення, особливо в країнах, що розвиваються, зокрема в Україні. Компліментарність державного регулювання виражається у забезпеченні балансу між досягненням високих і сталих темпів економічного зростання та максимізації суспільної корисності. Тобто при формуванні і реалізації економічної політики уряд має враховувати та забезпечувати баланс між інтересами населення, суб'єктами господарської діяльності та держави як інституту управління національним багатством і безпекою.

Питаннями державного регулювання економіки займалися чимало зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як, М. Крупка, Д. Кейнс, І. Михасюк, С. Мочерний,

© І. Назаркевич, 2018

С. Панчишин, О. Папаіка, Д. Родрік, О. Сабуро та інші. Однак, дослідження державного регулювання як механізму структурного реформування національної економіки залишається все ще недостатньо розкритим.

Тому, метою наукового дослідження є аналіз підходів і визначення державного регулювання як системи структурного реформування національної економіки в умовах переходу до моделі сталого розвитку.

У цілому мету державного регулювання можна звести до кількох основних напрямків. Перше: забезпечення економічного росту, що припускає прогрес економіки держави або регіону, що знаходить вираження в змінах загального положення економіки. Тому він припускає зростання виробництва й підвищення продуктивності праці. Друге: забезпечення економічного росту можливо лише в умовах економічної стабільності, що припускає: підтримку стабільності товарних цін, запобігання й стримування гіперінфляції, підтримка стабільності трудової зайнятості, запобігання безробіття, забезпечення збалансованості доходів і витрат у бюджеті й зовнішній торгівлі, попередження величезного бюджетного дефіциту, зовнішнього боргу або пасивного сальдо в зовнішній торгівлі, забезпечення балансу між валовою пропозицією та валовим попитом [1, С.135-136].

Питання належного функціонування такої системи обумовлено істотним впливом на національну економіку циклічних коливань, глобальних агентів, таких як міжнародні організації і транснаціональні корпорації, змін внутрішньої ринкової кон'юнктури, асиметричності інформації, структурних деформацій в національній економіці тощо.

Чітке і системне державне регулювання національної економіки дозволили Японії, практично зруйнованій країні унаслідок другої світової війни, вийти досить швидко в число лідерів світової економіки. Головний творець японського економічного дива Сабуро Окіта був розробником 10 річного плану подвоєння національного доходу японської економіки («Плану Ікеда»), в якому було посилене розвиток соціального капіталу, форсоване зростання виробництва, стимулювання експортоорієнтованих галузей і технологічного прогресу, збереження соціальної стабільності і подолання дуальної структури економіки [2, С. 13]. С. Окіта стверджував, що країнам, які розвиваються для економічного розвитку необхідно мати сильне державне керівництво і державне регулювання, в тому числі в плануванні [3, С. 65, 85-89.].

Подібну політику здійснювала післявоєнна Німеччина, а саме уряд Л. Ерхарда, що дозволило їм зробити ще одне економічне диво і стати одним із світових лідерів. Держава перестала розраховувати на ринкові сили і почала стимулювати економічне зростання за допомогою переважно фіскальної політики. Одночасно принципово вільний соціальний порядок замінювався широкою патерналістською соціальною політикою. Результатом подібної політики держави стало зближення зі скандинавською моделлю тотального втручання «держави загального добробуту», а також величезні обсяги перерозподіленого ВВП та високі соціальні витрати [4].

Як зазначає М. Ісаков, одним з основних недоліків є те, що ринок не сприяє збереженню природних ресурсів, що не відтворюються, не має економічного механізму захисту навколишнього середовища, не стимулює виробництво товарів та послуг колективного використання (дороги, комунікації, транспорт та інше), не забезпечує виробництва соціально-необхідних товарів за низькими цінами, схильний до нестабільного розвитку з притаманним йому загостренням соціальної напруженості у суспільстві та розвитком інфляційних процесів. Іншим недоліком такого регулювання є те, що ринкова система також може реагувати лише на ті суспільні

потреби, які виявляються через платоспроможний попит. Тому ринок не має механізму, здатного забезпечувати задоволення загальнодержавних, колективних потреб [5, с. 357–358].

Відомий американський економіст Ф. Котлер, який розглядав публічне управління крізь призму маркетингу, вважає, що причинами появи державного регулювання є [6]:

1) «необхідність захищати компанії одну від одної, запобігати і припиняти виникнення випадків недобросовісної конкуренції». Підприємці в один голос звеличують конкуренцію, але, коли зачіпають їхні власні інтереси, намагаються нейтралізувати її. Тим паче, що жодне підприємство не відмовиться від можливості зайняти монопольне становище на ринку;

2) «необхідність захищати споживачів від недобросовісної ділової практики». Зокрема, те що деякі компанії, залишившись без нагляду, можуть розпочати випускати погані товари, поширювати неправдиву інформацію у рекламі, вводити в оману за допомогою упаковки і рівня цін. З недобросовісною практикою по відношенню до споживачів необхідно боротися, використовуючи відповідні закони, різні державні установи;

3) «необхідність захисту вищих інтересів суспільства від розбещеності підприємців». Мається на увазі те, що підприємницька діяльність не завжди забезпечує кращу якість життя і в міру погіршення стану навколишнього середовища, необхідно вводити нові закони або посилювати положення старих.

Попри очевидну необхідність системи державного регулювання національної економіки підходи щодо тлумачення даного поняття істотно різняться, навіть незважаючи на те, що організаційно-правовий режим державного регулювання господарської діяльності в Україні визначається Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Загалом, нормативно-правове забезпечення системи державного регулювання економіки в Україні здійснюється широким переліком законодавчих актів, зокрема: кодексами (Господарський, Податковий, Бюджетний кодекс), законами («Про публічні закупівлі», «Про ціни та ціноутворення», «Про стандартизацію», «Про державний матеріальний резерв», «Про державні цільові програми», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про інвестиційну діяльність» тощо).

На думку проф. Михасюка І.Р., механізм державного регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скеровування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей [7, С.9-10].

Водночас, проф. Мочерний С.В. механізм державного регулювання тлумачив, як сукупність основних напрямів, форм і методів цілеспрямованого впливу державних і наддержавних органів управління на функціонування і розвиток економічної системи (в т.ч. окремих її підсистем) для її стабілізації та пристосування до умов, що змінюються [8, С.155].

Схоже визначення дають В. Карсекін та С. Хлопяк, розглядаючи механізм державного регулювання діяльності суб’єктів ринку як сукупність форм, методів, засобів впливу на економіку, що охоплюють економічні відносини, які склалися між суб’єктами та об’єктами регулювання в процесі визначення та реалізації мети [9].

Натомість Д. Зухба, Е. Зухба, Н. Каптуренко вважають, що державне регулювання – комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи

з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропорцій суспільного виробництва і запобігання в ньому кризовим ситуаціям [10].

Державне регулювання економіки означає цілеспрямовані процеси, які забезпечують підтримку або зміну економічних явищ й їхніх зв'язків. Регулювання – одна з найважливіших функцій системи керування народним господарством на всіх його рівнях. Регулювання обумовлене дією законів економічного розвитку й опирається на законодавчу базу, на відносини підприємств із бюджетом, на ціноутворення, на застосування заохочувальних стимулів і різних економічних санкцій [11].

В. Щербина розглядає державне регулювання господарської діяльності як здійснення державою в особі її компетентних органів комплексу економіко-правових, організаційно-правових та юридичних заходів щодо упорядкування діяльності господарських організацій та фізичних осіб (підприємців) із метою реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм економічного і соціального розвитку шляхом застосування різноманітних заходів і механізмів такого регулювання [12, С.14].

Державне регулювання структурної перебудови та структурних зрушень в економіці повинно визначатися як вибір цілей та характеру структурних перетворень, визначення комплексу заходів щодо підтримки розвитку тих елементів економічної системи, які забезпечують економічне зростання [13, С.216].

На думку Н. О. Саніахметової, регулювання економіки є інструментом, що використовується державою для впливу на господарську діяльність, але це не єдиний інструмент, що використовується з такою метою. Воно ґрунтується на законодавстві, але ця характеристика притаманна не тільки йому, а більшості засобів державного впливу на економіку. Водночас відмінною особливістю законодавства, що становить основу регулювання економіки, є його здебільшого імперативний характер. Регулювання – це форма державного впливу на економіку, у разі порушення вимог якої, встановлених законодавством, може бути застосована відповідальність. Воно в цілому спрямоване на певне звуження можливостей вибору того чи іншого варіанта поведінки [14, С.57].

Отож, можна виділити ключові підходи, що трактування державного регулювання національної економіки, зокрема:

- ринковий (Ф. Котлер);
- комплексний (І. Михасюк, С. Мочерний, В. Щербина та інші);
- процесний (В. Амбросов).

Узагальнюючи вищезазначені підходи, можна визначити систему державного регулювання крізь призму структурного реформування національної економіки з метою забезпечення високого рівня розвитку.

Державне структурне регулювання – це система правил, координуючих органів та заходів держави, спрямованих на структурне реформування національної економіки з урахуванням геополітичних, природних, культурних і господарських особливостей, відповідно до визначених стратегічних пріоритетів, національних інтересів та системи національної безпеки держави.

Тож незважаючи на різні підходи у трактуванні поняття і розуміння природи державного регулювання, водночас зберігається єдність у класифікації інструментів регуляторного впливу. Зокрема, система державного регулювання структурних змін включає в себе важелі прямого і опосередкованого впливу, які ще часто називають адміністративними і економічними методами державного управління.

Основним *інструментом державного* структурного регулювання є структурна політика. Також до важелів *державного* структурного регулювання можна віднести стратегічне прогнозування, індикативне планування, програмування соціально-економічного і науково-технічного розвитку, фіскальне і монетарне регулювання тощо.

Процес державного регулювання макроекономічного середовища країни включає в себе: інституційну державну підтримку макроекономічного середовища; забезпечення створення ринкового інфраструктурного простору; формування конкурентного внутрішнього середовища; регламентацію фінансових, економічних та соціальних відносин у макроекономічному середовищі; організаційну структуру управління, здатну розробляти доцільні принципи і норми поведінки суб'єктів макроекономічного середовища, у тому числі контроль за їх дотриманням; зрівноважування недоліків або негативних наслідків функціонування національного ринкового простору шляхом проведення відповідних компенсаційних дій; формування концепції та політики структурних перетворень, що відповідає прогресивному розвитку макроекономічного середовища та його сегментів; визначення фінансово-економічних та соціальних механізмів побудови прогресивної структурної моделі національного макроекономічного середовища в умовах сьогодення та інше [15, С.11-12].

Відповідно, об'єктами державного регулювання структурних змін можуть бути не лише окремі організації, але й відповідні природосоціогосподарські середовища макро- і мезорівнів.

Оскільки регулювання є частиною управління, то можна виділити базові функції державного регулювання структурних змін, а саме:

- Перерозподільча – спрямована на формування загальних і спеціалізованих бюджетних фондів, що акумулюють зібрані обов'язкові платежі та перерозподіляють їх на забезпечення виконання суспільно необхідних функцій держави;
- Комунікаційна – забезпечує зв'язок між органами влади і населенням з приводу маловідомих напрямків діяльності;
- Компенсаційна – полягає у формуванні механізму відшкодування збитків заподіяних правам і свободам державі, фізичним та юридичним особам;
- Регулююча – забезпечує організаційно-координаційний вплив держави на впорядкування та підвищення ефективності і результативності процесів господарювання в системі національної економіки;
- Стимулююча – імплементація комплексу важелів та заходів з метою формування сприятливого середовища, як для бізнесу, так і для населення;
- Контролююча – передбачає організацію контролю у різних його формах для забезпечення належного функціонування системи державного управління.

Виходячи з цих функцій, можна зазначити, що стратегічними цілями державного структурного регулювання є:

- забезпечення економічного зростання;
- підвищення продуктивності праці;
- покращення матеріального добробуту населення;
- збільшення частки високотехнологічних галузей у ВВП та експорті.

Проте для досягнення цих цілей уряд має опиратися на чіткий інструментарій державних заходів. Головним механізмом державного регулювання є структурна політика, яка відображає комплексний підхід до управління національною економікою. Водночас комплексний набір державної структурної політики включає в себе інструменти фіскальної, монетарної, промислової, соціальної, аграрної та інших політик.

Залежно від характеру ініціювання та здійснення змін в національній економіці виділяють наступні типи структурної політики:

1) Активна – базується на системному стимулюванні змін щодо чітко визначених пріоритетів. Передбачає активне використання інституційного потенціалу держави і бізнесу та розвитку відповідних драйверів змін;

2) Пасивна – має інерційний характер реалізації. Здійснюється фрагментарно, в залежності від політичної та ринкової кон'юнктури.

Активна структурна політика спрямована на створення інституційного середовища необхідного для використання можливостей щодо ефективної реалізації внутрішнього економічного потенціалу національної економіки та трендів розвитку глобальних ринків.

Натомість в основі пасивної структурної політики лежить процесний підхід управління економікою. Даний підхід передбачає створення регуляторних «амортизаторів», що пом'якшують негативні соціально-економічні ефекти в системі національної економіки, які викликані впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

Натомість особливістю активної структурної політики є організація взаємовідносин на основі проектного підходу, а також й те, що за кожним напрямом формується група стейкхолдерів. З кожною групою підтримується тісний взаємозв'язок для вироблення максимально ефективних та взаємовигідних рішень в контексті структурних змін. Прикладом може бути взаємозв'язок уряду з асоціацією ІТ-підприємств для формування і реалізації «Дорожньої карти розвитку ІТ-галузі».

Таким чином, ключовими імперативами системи державного регулювання національної економіки має бути стимулювання розвитку інноваційного підприємництва, соціального партнерства і екологізації суспільних відносин.

---

1. Гелюх О. Методи та важелі державного регулювання соціально-економічних процесів в агропромисловій сфері / О.В. Гелюх // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2011. – № 1 (1). – С. 135-138.
2. Данкевич А. Окита Сабуро - крестный отец японской экономики / А.И. Данкевич // Экономика и жизнь. — 1993. — Август (№ 35). — С. 13.
3. Молодяков Э. Япония, открытая миру / Э.В. Молодяков // М.: АИРО - XXI. — 2007. — 308 с.
4. Морозов В. Теоретичні засади державного регулювання в контексті сучасної моделі соціально-ринкової економіки ФРН / В.С. Морозов // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2015. - № 5. - С. 1–23.
5. Ісаков М. Роль держави в регулюванні підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки. Митна справа. Науково-аналітичний журнал 2012. № 1 (79). С. 354–360.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995. - 702 с.
7. Михасюк І. Державне регулювання економіки: [підруч.] / Михасюк І.Р., Швайка Л.А. — Львів: Магнолія плюс; видавець СПД ФО "В.М. Піча", 2006. — 220 с.
8. Мочерний С. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. — Л.: Світ, 2005. — Т.2. — 563 с.
9. Карсекін В.І. Удосконалення інструментів фінансово-інвестиційної політики у сфері державного регулювання / В.І. Карсекін, С.В. Хлопяк. – К.: Знання – 2009. – 170 с.
10. Зухба Д. Принципы и проблемы государственного регулирования экономики / Д.С. Зухба, Е.Н. Зухба, Н.Г. Каптуренко. – Донецк: ИПЦ «Донецк», 1991. – 25 с.

11. Амбросов В. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі / В. Амбросов // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 67-73.
12. Щербина В. Поняття та види засобів державного регулювання господарської діяльності. Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. 2012. № 94. С. 10–15.
13. Скірка Н. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи / Н.Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5. – С.205-216.
14. Саніахметова Н. Підприємницьке право: Суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама : навч. посібник / Н. О. Саніахметова. – Київ : А.С.К., 2001. – 704 с.
15. Папаіка О. Державне регулювання макроекономічного середовища: національні особливості та світовий досвід / О.О. Папаіка // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Випуск 33. – С.11-15.

THE ESSENCE AND FUNCTIONS OF THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY

I. Nazarkevych

Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: nazigor22@gmail.com

The role of state regulation of the national economy in the system of structural transformations is determined. Approaches to the interpretation of the concept of "state regulation of the economy" are analyzed, in particular, such key approaches as: market, complex, process. Also, based on the generalization of these approaches, it is proposed to define the system of state regulation through the prism of structural reform of the national economy in order to ensure its high level of development. The normative-legal provision that determines the organizational-legal regime of state regulation of economic activity in Ukraine is generalized. The author 's vision of the main functions of the system of state regulation of the national economy, namely: redistributive, communication, compensatory, regulatory, stimulating and control, is offered. Based on these functions, it is established that the strategic goals of state structural regulation of the national economy are: ensuring economic growth; increase labor productivity; improving the material well-being of the population; increasing the share of high-tech industries in GDP and exports. The place of structural policy in the development of the national economy as a basic tool of the state regulation system is substantiated. There are two types of state structural policy, active and passive, with their target and functional directions. Active structural policy is based on the systematic implementation of reforming the national economy in accordance with clearly defined priorities. It involves the active use of the institutional potential of the state and business and the development of appropriate drivers of change. The basis of passive structural policy is a process approach to change management and the inertial nature of implementation. It is carried out in fragments, depending on the political and market conditions.

Key words: state regulation of economy, structural transformations, national economy, economic growth, structural policy.

ISSN 2078-6115. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2018. Випуск 55. С. 262-275
Visnyk of the Lviv University. Series Economics. 2018. Issue 55. P. 262-275

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВЕЛИЧИНИ ГРОШОВОЇ ВИНАГОРОДИ ПРАЦІВНИКІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН З РІЗНИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ

І. Шегинський, Н. Шегинська

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи,18

Дослідники, що використовують економічне моделювання поведінки економічних суб'єктів часто, часто стикаються з тим, що певні емпіричні дані не відповідають прогнозам моделей економічного зростання. Причина такої ситуації полягає, як правило, в тому, що при моделюванні певного процесу дослідник залишив поза увагою важливі для дослідження фактори. Наприклад, у розвинутих економіках динаміка темпів економічного зростання та темпів приросту заробітної плати, може бути різною, що суперечить теоретичним моделям зростання. Але, уважніший аналіз дозволяє переконатися в тому, що раніше описані теоретичні залежності є правильними, проблема лише в тому, що з часом з'являються нові чинники, які необхідно враховувати при моделюванні процесів і явищ.

***Ключові слова**: економічне зростання, чинники економічного зростання, сучасні теорії економічного зростання, конкурентні переваги, класична школа економіки, національний дохід, гранична схильність до заощадження, капіталомісткість, теорії заробітної плати, заробітна плата.*

У ринкових економіках на законодавчому рівні закріплено розмір мінімальної заробітної плати. Його зміна є дієвим інструментом регулювання державою ділової активності. Тому доцільно проаналізувати механізм впливу мінімальної та середньої заробітної плати на економічне зростання в національній економіці.

Економічна теорія трактує вплив зміни мінімальної заробітної плати на економічне зростання неоднозначно. З одного боку, підвищення мінімальної заробітної плати збільшить витрати виробництва підприємців, зменшить їхній обсяг виробництва, прибуток, витрати на підвищення кваліфікації працівників, знизить рівень зайнятості та зменшить ВВП. З іншого боку, якщо зростання мінімального рівня оплати праці збільшить доходи некваліфікованих працівників, то, відповідно до теорії ефективної ставки оплати праці, вони матимуть більше стимулів працювати продуктивніше, що позитивно вплине на динаміку ВВП.

Варто зауважити, що зниження рівня зайнятості через підвищення мінімального рівня оплати праці може мати й інші наслідки: якщо звільнені некваліфіковані працівники задля підвищення власної конкурентоспроможності підвищать свою кваліфікацію чи здобудуть нову, загальний обсяг людського капіталу в економіці зросте. Такі наймані працівники зможуть забезпечити вищу прибутковість фірмі, що позитивно вплине на економічне зростання. [17, с.2-3]

© І. Шегинський, Н. Шегинська, 2018

Ситуація, за якої темпи приросту середнього рівня заробітної плати в країні значно відстають від темпів приросту продуктивності праці, може свідчити про недостатній рівень споживання, а отже і про недовикористання внутрішнього потенціалу економічного зростання. Таке твердження справедливе переважно для країн, що розвиваються, а тому для його обґрунтування розглянемо ринок праці та темпи зростання в окремих країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ).

Розмір економік країн ЦСЄ значно менший порівняно з іншими країнами Європейського Союзу (ЄС). Наприклад, показник реального ВВП на душу населення Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії та Словаччини складає приблизно третину від аналогічного показника Німеччини. [8] Проте, саме ці країни в найближчому майбутньому, ймовірно, стануть рушієм розвитку ЄС, адже для них характерне стійке зростання ВВП, низький рівень інфляції та безробіття.

Розглянемо динаміку реального ВВП на особу, продуктивності праці та рівня мінімальної заробітної плати для країн ЦСЄ (рис.1).

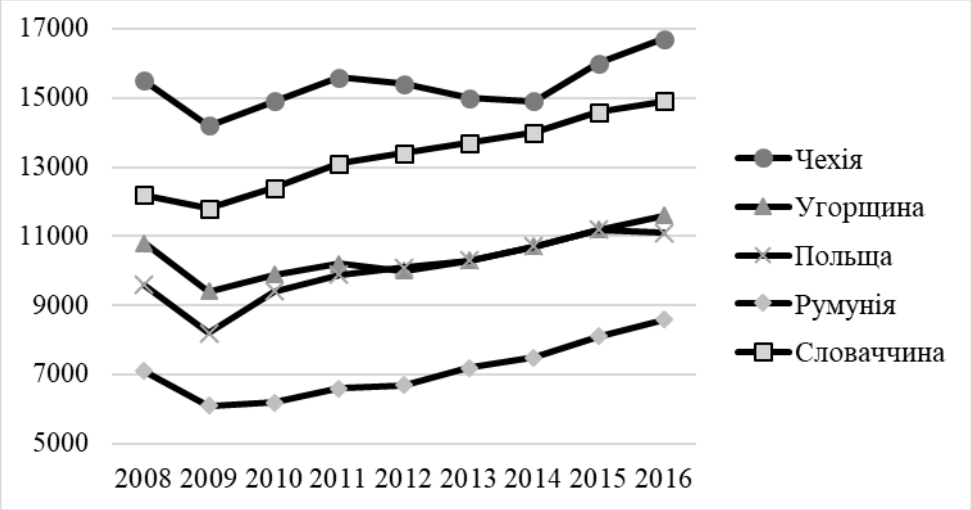

Рис. 1. Реальний ВВП на особу у країнах ЦСЄ у 2008-2016 рр., євро

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

На рис. 1 видно, що протягом 2008-2016 рр. найбільшим показник подушного ВВП був у Чехії та Словаччині, а найменшим – у Румунії. Не зважаючи на те, що рівень ВВП на душу населення Чехії вищий за аналогічний показник Румунії майже вдвічі, темпи економічного зростання країн ЦСЄ істотно відрізняються. Починаючи з 2010 р. економіка Румунії зросла на 38,7%, Словаччини – на 20,2%, Польщі та Угорщини – на 17-18%, у той час як у Чехії приріст склав лише 12,1%. [9] Для повнішого розуміння передумов економічного зростання варто також розглянути динаміку продуктивності праці та рівня мінімальної заробітної плати у цих країнах.

Згідно з табл. 1, після 2010 р. рівень мінімальної заробітної плати в країнах Центральної та Східної Європи зростав швидшими темпами, ніж продуктивність праці. В середньому у всіх досліджуваних країнах щорічний темп приросту мінімальної заробітної плати на 7,41 % випереджав темпи приросту продуктивності. Особливим прикладом є Угорщина, рівень продуктивності праці якої залишився приблизно на рівні 2010 р., але мінімальна заробітна плата за 5 років зросла на 22,4%.

Найвищі темпи приросту показників спостерігалися у Румунії: мінімальна заробітна плата зросла на 53,6%, а продуктивність праці – на 23,1% протягом 2010-2015 рр.

Таблиця 1

Динаміка темпів зростання продуктивності праці та мінімальної заробітної плати в країнах ЦСЄ, у % до 2010 р.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мінімальна заробітна плата								
Чехія	99,4	98,5	100,0	105,6	102,7	105,3	102,6	109,8
Угорщина	100,1	98,6	100,0	103,3	108,8	123,4	125,7	122,4
Польща	97,7	95,7	100,0	108,7	104,9	122,4	126,0	127,6
Румунія	97,9	105,3	100,0	111,0	114,3	111,2	134,2	153,6
Словаччина	78,4	96,0	100,0	103,0	106,3	109,8	114,4	123,5
Продуктивність праці								
Чехія	99,8	96,8	100,0	102,1	100,8	100,0	102,2	106,1
Угорщина	102,6	98,2	100,0	101,7	99,8	100,8	100,2	101,2
Польща	91,7	94,0	100,0	104,4	106,0	107,5	109,2	111,7
Румунія	106,9	102,6	100,0	102,9	109,4	114,3	116,9	123,1
Словаччина	97,2	93,8	100,0	101,0	102,6	105,0	106,4	108,3

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

На рис. 2 можна побачити порівняння середніх темпів зростання ВВП на душу населення, продуктивності праці та рівня мінімальної заробітної плати для розглянутих країн ЦСЄ.

Неокласичні моделі економічного зростання передбачають, що заробітна плата та продуктивність праці мають зростати одночасно та приблизно однаковими темпами, адже оплата праці в цих моделях обумовлена продуктивністю працівників. Встановлення мінімальної заробітної плати на рівні значно вищому за темп зростання продуктивності праці має призводити до зростання внутрішнього попиту, вищого за обсяг виробництва в країні. Наслідок такої політики – підвищення індексу цін в економіці, скорочення зайнятості або частковий перехід бізнесу в тінь.

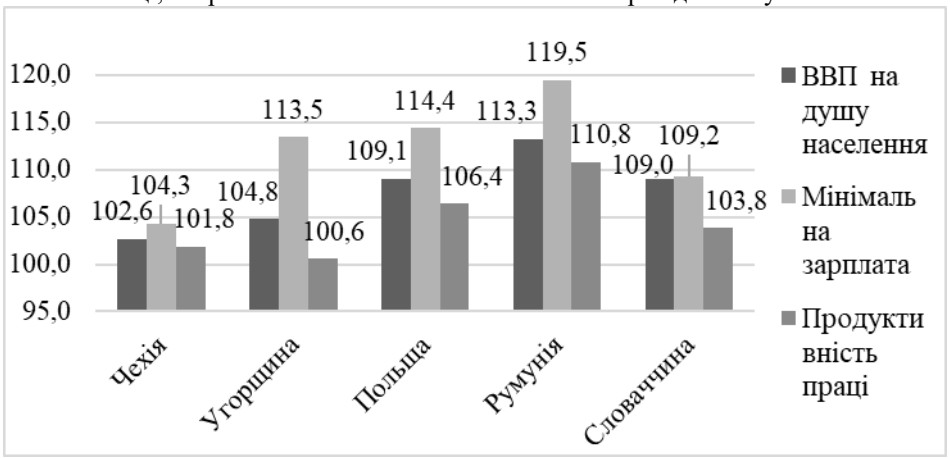

Рис. 2. Середні темпи зростання ВВП на особу, мінімальної заробітної плати та продуктивності праці в країнах ЦСЄ, 2010-2015 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [9]

Як можна бачити з рис. 2, значне підвищення мінімальної заробітної плати в країнах ЦСЄ завжди супроводжується певним підвищенням рівня подушного ВВП і дещо меншим зростанням продуктивності праці. Можливість зростання економіки за значного підвищення рівня мінімальної заробітної плати обумовлена декількома чинниками.

Більшу частину ВВП економік країн ЦСЄ формують галузі економіки, в які залучена, переважно, некваліфікована робоча сила. Наприклад, 35% найманих працівників Чехії зайняті у таких галузях. Водночас європейським компаніям (*Volkswagen, Peugeot, Renault)* вигідно відкривати виробництво власної продукції саме у країнах Центральної та Східної Європи. [8] Виникає ситуація, за якої економіка країн ЦСЄ зростає, але стимулів для значного підвищення зарплати немає: більша частина виробленої продукції експортується, до того ж вищі зарплати означатимуть зростання собівартості продукції для іноземних фірм, що знизить привабливість країн для іноземних інвесторів. Аби підвищити рівень життя некваліфікованих працівників керівництво держав вдається до підвищення мінімальної заробітної плати. Таким чином зростає добробут працівників, у них з'являється можливість інвестувати в освіту та, зрештою, ставати рушієм структурної перебудови економіки країни.

Разом з тим, політика підвищення мінімальної заробітної плати має бути збалансованою. Необґрунтоване зростання оплати праці може індукувати інфляцію та безробіття. Вищий рівень зарплати також тиснутиме на малий та середній бізнес, що може результувати збільшенням тінізації економіки. Для дослідження цієї проблеми для економік країн ЦСЄ, розглянемо порівняльну таблицю 2.

Таблиця 2

Динаміка частки тіньової економіки та інфляції в країнах ЦСЄ

	Частка тіньової економіки, % до ВВП				Індекс споживчих цін, %			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Чехія	16,0	15,5	15,3	15,1	0,4	0,3	0,6	1,9
Угорщина	22,5	22,1	21,6	21,9	-0,2	-0,3	0,6	1,9
Польща	24,4	23,8	23,5	23,3	0,0	-0,9	-0,6	1,1
Румунія	29,1	28,4	28,1	28,0	1,1	-0,6	-1,5	1,7
Словаччина	15,5	15,0	14,6	14,1	-0,1	-0,3	-0,2	1,1

Джерело: розроблено авторами на основі [6, с.55; 11]

З огляду на її дані можна стверджувати, що протягом аналізованого періоду у розглянутих країнах відсутній перегрів економіки. Рівень тінізації постійно зменшується як для країн з відносно меншим тіньовим сектором (Чехія, Словаччина – 15-16%), так і для країн з вищим показником (Угорщина, Польща, Румунія – 22-29%). Рівень інфляції в країнах ЦСЄ не перевищує 2%, часто переходить у незначну дефляцію. Особливо цікаво спостерігати такі значення інфляції та тіньової економіки для Угорщини та Румунії, адже в цих країнах найбільший розрив між підвищенням мінімальної заробітної плати та темпами зростання подушного ВВП і продуктивності праці. Ситуація Угорщини унікальна ще й тим, що протягом 2010-2015 рр. рівень продуктивності в економіці практично не змінився. Тому можна стверджувати, що підвищення рівня мінімальної заробітної плати в країнах, що розвиваються, може слугувати джерелом економічного зростання та структурної перебудови економіки.

Щодо більшості розвинених економік, то дослідження не підтверджують статистично значущого зв'язку між підвищенням розміру мінімальної оплати праці та економічним зростанням. У них підвищення мінімальної зарплати спричиняє перерозподіл продуктивності праці на користь фірм з висококваліфікованими кадрами. Це означає, що продуктивність у таких галузях як промисловість, роздрібна та оптова торгівля, знижується, натомість у таких галузях, як фінанси, страхування, ринок нерухомості, продуктивність праці зростає. Переважно це відбувається через перетікання робочої сили.

Зростання рівня мінімальної заробітної плати збільшує витрати підприємців, особливо тих, які використовують переважно некваліфікованих працівників. Вони схильні звільняти частину працівників та спрямовувати вивільнені кошти на модернізацію виробничих потужностей. Водночас звільнені працівники намагаються підвищити свою кваліфікацію та влаштуватися на краще робоче місце. Дослідження, проведене в США, показує, що підвищення мінімальної оплати праці за період з 1979 до 2012 р. на 10 % спричинило зниження загального обсягу виробництва на 0,95% фірмами, що використовували переважно некваліфіковану робочу силу, у той час як фірми, що залучали переважно висококваліфікованих працівників збільшили обсяг виробництва на 0,63%. [17, с.3-5]

Таким чином, світовий досвід підвищення мінімальної зарплати для стимулювання економічного зростання демонструє неоднозначність взаємозв'язків між цими категоріями для країн з різним рівнем розвитку. Як правило, країни, що розвиваються, мають значний невикористаний потенціал економічного зростання, який може бути активований підвищенням середнього рівня оплати праці. Водночас, такі ж заходи для розвинених країн істотно не впливають на зростання реального ВВП, проте можуть спричиняти структурні зрушення в економіці, в результаті яких частка робочих місць для некваліфікованої робочої сили зменшується, в той час як кількість працевлаштованих висококваліфікованих фахівців зростає.

Незважаючи на певні відмінності між теоріями економічного зростання, різні підходи до тлумачення його чинників та наслідків, теза про те, що в тривалій перспективі зростання продуктивності праці має супроводжуватися зростанням відповідними темпами реальної заробітної плати та обсягу виробництва, в цілому справджується. З іншого боку, очікування зростання заробітної плати або ж її фактичне зростання може змусити фірми більше інвестувати в фізичний капітал, що, у свою чергу, має підвищувати продуктивність праці та ефективність виробництва.

Економічна теорія передбачає, що реальна заробітна плата, продуктивність праці та економічне зростання є взаємопов'язаними явищами, а темпи їхнього приросту мають відповідати одне одному. [17] На практиці ж пряма взаємозалежність простежується не завжди, адже основні моделі економічного зростання нехтують низкою чинників, які, в сукупності, можуть істотно змінити очікувані результати.

Неокласична модель та модель ендогенного зростання мають істотний недолік – вони виходять з передумов існування досконалої конкуренції, в той час як у межах навіть однієї держави більшість ринків економічних благ є монополістично конкурентними. Цю та інші неточності моделей можна продемонструвати на прикладі ринкових економік, в яких темп зростання оплати праці істотно відстає від її продуктивності, або продуктивність праці зростає повільніше ніж національна економіка. Зокрема, подібні тенденції простежуються в деяких розвинених країнах, наприклад Великобританії та США.

Проаналізуємо емпіричні дані, що стосуються економічного зростання, оплати праці та її продуктивності у Великобританії, на предмет їх відповідності теоретичним постулатам. Графік темпів приросту реального ВВП Великобританії зображено на рис. 3.

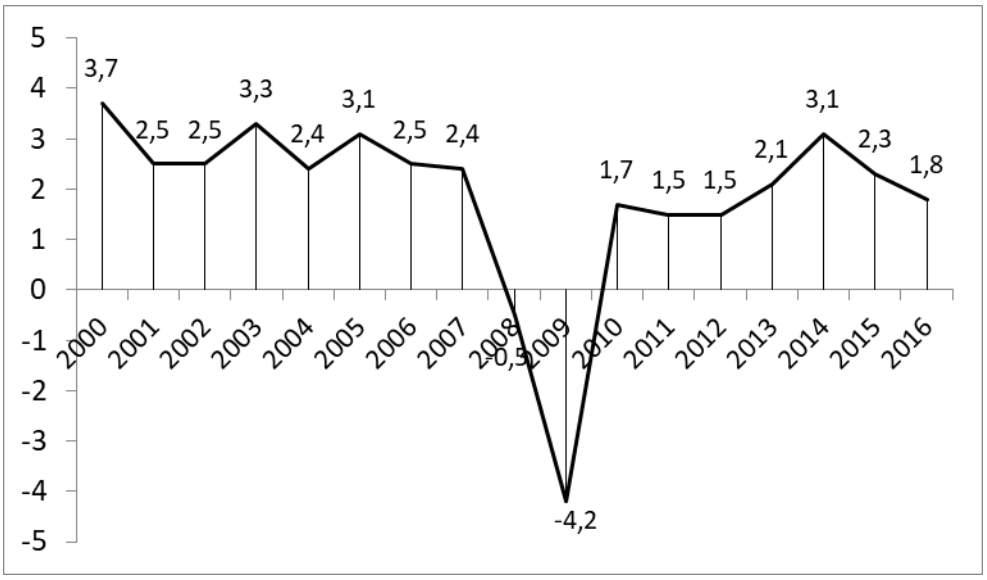

Рис. 3. Динаміка реального ВВП Великобританії, %.

Джерело: розроблено авторами на основі [18]

Як видно з рис. 3, протягом 2000-2007 рр. можна було спостерігати відносно стабільне зростання реального ВВП у країні. Темпи його приросту складали 2,5-3,5% щорічно. Глобальна фінансова криза наступник років негативно позначилася на динаміці ВВП реального, про те лише у 2009 р. цей показник набув негативного значення (-4,2%). Протягом 2010-2016 рр. економічне зростання продовжувалось і реальний ВВП Великобританії зріс на 14%. Отже, починаючи з 2010 р. економіка країни зростає, що, згідно з теорією ендогенного зростання та неокласичною теорією, має супроводжуватися зростанням як продуктивності праці так і реальної заробітної плати. Реальну динаміку згаданих показників демонструє рис. 4. На ньому зображено темпи зростання реального ВВП на годину роботи, що є одним із показників продуктивності праці в масштабах держави, та зростання рівня середньорічної реальної зарплати. За 100% було взято 2010 р.

Можна побачити, що починаючи з 2000 р. і до фінансової кризи в країні продуктивність праці та розмір її оплати постійно зростали, як і сама економіка. Після 2010 р. значного зростання продуктивності праці не спостерігалося. ВВП на годину роботи за період 2010-2016 рр. коливався в межах 2%, та зріс лише на 1,3%. У цей же ж часовий проміжок рівень оплати праці в країні знижувався. Найбільший спад мав місце в 2014 р. – середньорічна оплата праці працівників зменшилася на 3,61% порівняно з 2010 р.

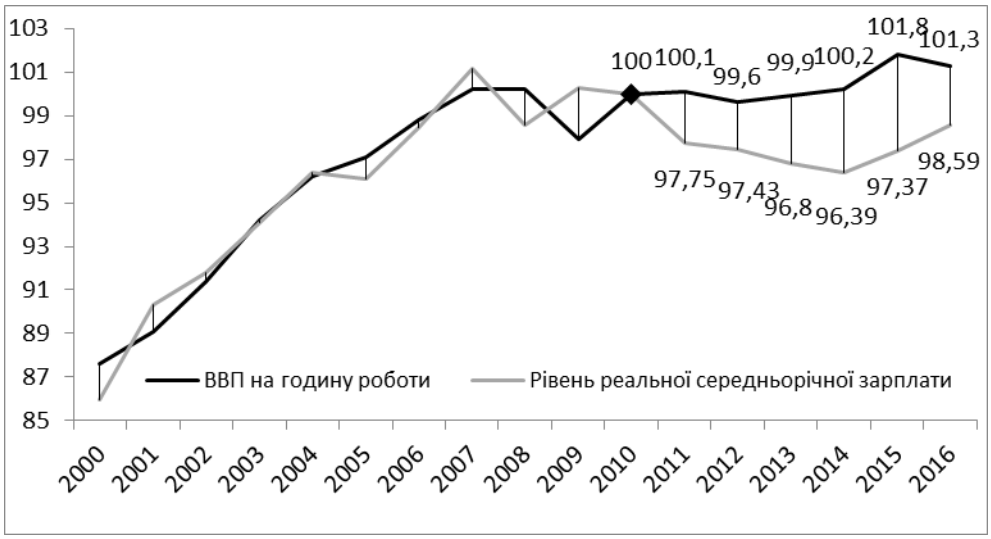

Рис. 4. Динаміка темпів зростання продуктивності праці та рівня оплати праці у період 2000-2016 рр., %

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

Аналіз реальних даних засвідчив, що протягом 2000-2007 рр. процес економічного зростання у Великобританії можна було пояснити за допомогою неокласичної моделі чи моделі ендогенного зростання. Проте ситуацію у посткризові роки за допомогою вищезазначених інструментів пояснити важко. Необхідно дослідити причини відхилення статистичних даних від теоретично прогнозованих. Перша невідповідність полягає в різній динаміці продуктивності праці та рівня її оплати в країні. Її чинниками є:

1. Відсутність значного зростання продуктивності праці протягом 2010-2016 рр. Як видно з рис. 4, показник продуктивності за цей період зазнав незначних змін – зріс лише на 1,3%. Це могло б пояснити відсутність зростання середнього рівня зарплати в країні, але не пояснює її зниження, так само як і додатні темпи приросту реального ВВП;

2. Гнучкий ринок праці швидко створив низькооплачувані робочі місця. Окрім цього, зросла кількість трудових мігрантів, які, як правило, влаштовуються на менш престижні робочі місця. Все це знизило середній рівень заробітної плати в країні; [15]

3. Зміна структури ринку праці – більший відсоток людей почав працювати у сфері послуг. Такі робочі місця частіше мають тимчасовий характер та нижчий рівень оплати праці, що могло спричинити негативну динаміку середнього рівня заробітної плати в країні; [16]

4. Зростання кількості пільг, непов'язаних із оплатою праці. У 2008 р. у Великобританії було прийнято закон про пенсійне забезпечення, що почав діяти з жовтня 2012 р. [13, с.1] Він зобов'язав роботодавців включати своїх працівників у системи нарахування пенсії за місцем праці, що передбачає регулярне відрахування підприємцями певних сум для формування майбутньої пенсії працівника. [10] Впровадження цього закону збільшило витрати роботодавців на працю, що також могло спричинити зниження середньорічного рівня оплати праці. [14, с.10-11]

Друга невідповідність полягає в тому, що, не зважаючи на зниження продуктивності праці та рівня її оплати, протягом 2010-2016 рр. у Великобританії спостерігалося стале економічне зростання (рис. 3). Це явище можна пояснити так:

1. Економічне зростання в країні вимірюється динамікою реального ВВП. Цей показник включає в себе не лише доходів найманих працівників:

$GDP_I = W + R + p + i + D + IT + NFFI$ (1), [5, с.28-29]

де: W – заробітна плата, R – рента, p – прибуток, i – відсоток, D – амортизація, IT – чисті податки, NFFI – чисті доходи іноземців.

З формули 1 випливає, що вищий рівень ВВП можна забезпечити також зростанням нерозподіленого прибутку фірм, або ж стимулювати населення більше брати кредити.

Якщо розраховувати ВВП за видатками, то:

$GDP_E = C + I + G + NX$ (2), [5, с.27]

де C – споживання, I – рівень інвестицій, G – державні витрати, NX – чистий експорт.

З формули 2 випливає, що вищий рівень ВВП також може забезпечити зростання капітальних інвестицій, державних видатків та чистого експорту. Тобто заробітна плата, в аналізованій ситуації, ймовірно не була єдиним чинником економічного зростання;

2. Зміна напрямів розподілу прибутку, отриманого фірмами. За даними національної служби статистики Великобританії рівень валового прибутку компаній змінювався так, як це відображено в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка валового прибутку фірм у Великобританії, 2010-2016 рр.

Рік	Валовий прибуток фірм, млн. фунтів	Темп приросту, % до попереднього року
2010	332 311	0,86
2011	348 639	4,91
2012	356 180	2,16
2013	369 903	3,85
2014	405 471	9,62
2015	406 641	0,29
2016	416 781	2,49

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Дані таблиці 3 свідчать, що валовий прибуток фірм протягом 2010-2016 рр. постійно зростав. Найбільший приріст цього показника мав місце в 2014 р. (9,62%), у цьому ж році середньорічний рівень оплати праці найбільше зменшився. Отже, хоч фірми й отримували прибуток, вони не поспішали збільшувати ту його частину, яка витрачалася на оплату праці персоналу, ймовірно через песимістичні очікування;

3. Збільшення розміру валового нагромадження основного капіталу. Протягом усього досліджуваного періоду динаміка цього показника в країні відповідала динаміці реального ВВП (рис. 5).

Як можна бачити з рис. 5, після 2010 р. підприємці наростили обсяги інвестицій у власне виробництво і це позначилося на динаміці реального ВВП. Проте продуктивність праці не зазнала значних змін після 2010 р., тому в роботодавці не підвищувати оплату праці своїм працівникам.

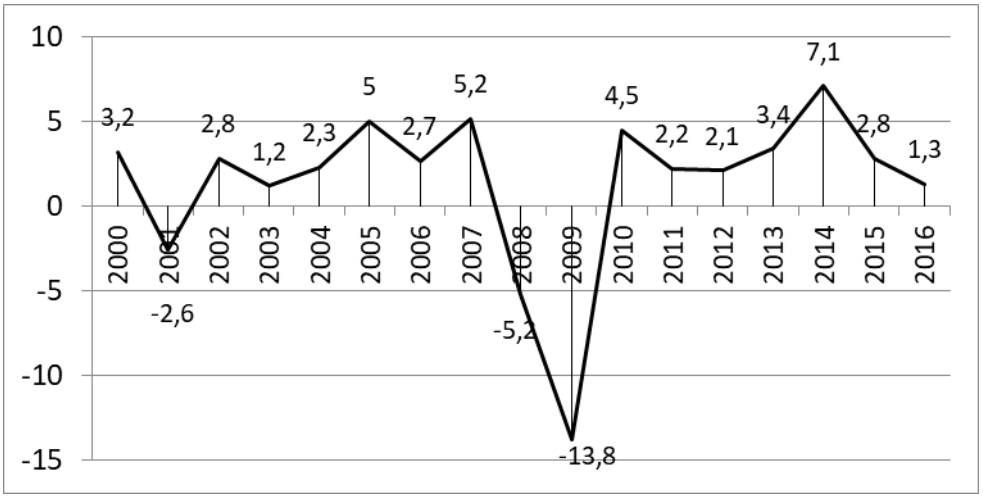

Рис. 5. Динаміка валового нагромадження основного капіталу у Великобританії протягом 2000-2016 рр., %.

Джерело: розроблено авторами на основі [18]

Отже, невідповідність окремих емпіричних даних прогнозам моделей економічного зростання закладена в самій суті моделі як методу дослідження, а саме – абстрагування від ряду чинників для спрощення дослідження. На прикладі Великобританії видно, що у розвинутих економічних системах попри відсутність підвищення продуктивності праці, може спостерігатися стале зростання економіки з одночасним зниженням рівня оплати праці, що не вписується в теоретичні моделі зростання. Проте, якщо врахувати в аналізі додаткові, попередньо не використовувані, чинники, поведінку економічної системи все ж можна пояснити згаданими моделями.

Чи можна застосувати отримані висновки й для економіки України? Проаналізуємо динаміку зростання вітчизняної економіки порівнявши темпи приросту реального ВВП протягом 2000-2016 рр. (рис. 6).

Протягом тривалого періоду до фінансової кризи (2000-2008 рр.) рівень реального ВВП в Україні щороку зростав середнім темпом 6,85%. Після значного спаду в 2009 р. (на майже 15%), поступове зростання ВВП відновилося в 2010-2011 рр. (середнім темпом 4,8%). У наступні роки економічне зростання сповільнилося та економіка увійшла у стадію спаду. Лише в 2016 р. можна помітити незначне пожвавлення, адже рівень реального ВВП зріс на 2,31% у порівнянні з попереднім роком і продовжується у 2017-2018 рр. темпом біля 3%.

Якщо порівняти динаміку продуктивності праці та заробітної плати, а також показники економічного зростання в Україні (рис. 7), то можна побачити, що рівень реальної середньорічної заробітної плати зазвичай зростає швидшими темпами, ніж продуктивність праці. Наприклад, протягом 2001-2007 рр. рівень реальної оплати праці зростав в середньому на 17,5% щорічно, досягнувши найвищого рівня в 2005 р. зі значенням 31,5%. Водночас, протягом того ж періоду, реальний ВВП на особу в середньому щорічно зростав на 7%. У період фінансової кризи темпи зміни цих показників синхронізувалися, що відповідає неокласичній теорії економічного зростання. У посткризовий період продуктивність праці щороку зростала в серед-

ньому на 3,5%, а рівень оплати праці – на 9,8%. З початком нової кризи обидва показники почали знижуватися.

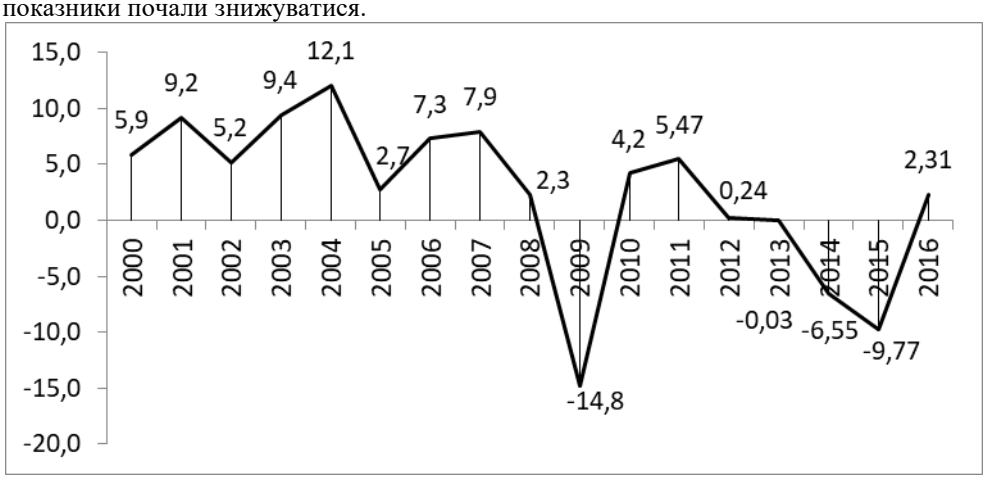

Рис. 6. Динаміка реального ВВП в Україні, 2000-2016 рр., %.

Джерело: розроблено авторами на основі [18]

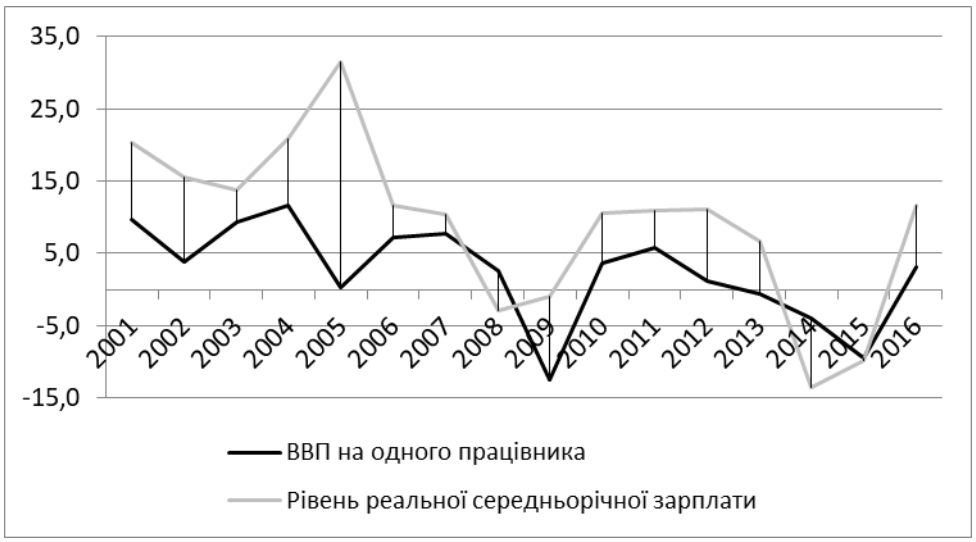

Рис. 7. Динаміка продуктивності праці та розміру реальної середньорічної заробітної плати, 2001-2016 рр., %.

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Щоб пояснити розбіжності між темпами зростання заробітної плати, продуктивності праці та економічного зростання, скористаємося неокласичною моделлю економічного зростання та моделлю ендогенного економічного зростання. Відповідно до них, підвищення продуктивності праці забезпечується інвестиціями, завдання яких модернізувати капітальні блага та підвищити кваліфікацію праців-

ників. Підвищення продуктивності праці забезпечить зростання обсягів виробництва та рівня оплати праці, адже збільшення сукупної пропозиції в економіці має компенсуватися зростанням сукупного попиту. Порівнявши динаміку реального ВВП та ВВП на особу в Україні, можна стверджувати, що, в цілому, темпи зміни цих показників збігаються:

1) 2000-2007 рр.: рівень ВВП – 6,85%, продуктивність праці – 7%;
2) 2010-2011 рр.: рівень ВВП – 4,8%, продуктивність праці – 3,5%.

Проте, протягом досліджуваного періоду, за винятком кризових років, рівень реальної оплати праці зростав в середньому в 2,5 рази швидше ніж продуктивність праці, що не відповідає постулатам неокласичної теорії та теорії ендогенного зростання. Спробуємо дослідити причини та проаналізувати можливі наслідки цієї розбалансованості для економіки України.

Згадані теорії економічного зростання передбачають, що зростання оплати праці вищими темпами порівняно з її продуктивністю має результувати інфляцією, тінізацією ділової активності та зростанням безробіття [1].

З'ясуємо, чи існує очевидний зв'язок прискореного зростання рівня оплати праці з безробіттям та інфляцією в Україні (див. табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка рівня оплати праці, безробіття та інфляції в Україні

Рік	Рівень безробіття, %	Індекс споживчих цін, %	Темп приросту реальної зарплати, %
2000	12,4	125,8	3,6
2001	11,7	106,1	20,4
2002	10,3	99,4	15,6
2003	9,7	108,2	13,8
2004	9,2	112,3	20,8
2005	7,8	110,3	31,5
2006	7,4	111,6	11,7
2007	6,9	116,6	10,3
2008	6,9	122,3	-3,0
2009	9,6	112,3	-0,9
2010	8,8	109,1	10,5
2011	8,6	104,6	11,0
2012	8,1	99,8	11,1
2013	7,7	100,5	6,7
2014	9,7	124,9	-13,6
2015	9,5	143,3	-9,9
2016	9,7	112,4	11,6

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

З таблиці 4 видно, що, незважаючи на високі темпи приросту реальної заробітної плати, рівень безробіття в Україні в періоди економічного зростання мав тенденцію до зниження, а зростав лише під час криз 2008 та 2014 років. Середній рівень цін у вітчизняній економіці залишається високим протягом усього досліджуваного періоду. Середньорічні темпи інфляції у 2000-2016 р. становлять приблизно 12,4%. Вони істотно зростали під час криз (до 22,3% у 2008 р. та 43,3% у 2015 р.).

Можна припустити, що завищений темп приросту реальної заробітної плати індукував в Україні інфляцію. Зі зростанням рівня цін в економіці купівельна

спроможність національної валюти знижувалася, що, водночас, знижувало рівень реальної заробітної плати. Для підтримання на прийнятному рівні споживчого попиту та зменшення відпливу робочої сили закордон уряд підвищує мінімальну заробітну плату, а фірми – зарплату своїм працівникам. Коли ресурси для підвищення оплати праці вичерпуються а економіка входить у стадію спаду, інфляція нівелює надлишковий рівень доходів працівників та повертає темпи приросту оплати праці до економічно обґрунтованого рівня. [4]

Велике підвищення мінімальної заробітної плати припало на 2017 р. Її рівень зріс вдвічі – до 3200 грн. За оцінками НБУ це додало біля 2-2,5 % до поточного рівня інфляції. [2] З огляду на те, що тривалий час темпи приросту реальної заробітної плати перевищують темпи приросту продуктивності праці, виходом із ситуації може слугувати збільшення інвестицій у людський капітал.

Тенденцію зміни рівня капітальних інвестицій після фінансової кризи в Україні можна простежити у табл. 5. Згідно з її даними, у період між двома економічними кризами, реальний рівень капітальних інвестицій щороку зростав, досягнувши у 2012 р. темпу 45% порівняно з 2010 р. Із початком економічного спаду обсяг інвестицій почав знижуватися: у 2015 р. – на 19,5% порівняно з 2010 р. Якщо порівняти ці дані з темпами росту продуктивності праці, то можна побачити, що продуктивність справді зростала в посткризовий період, проте перед початком нової кризи цей показник почав поступово знижуватися. Зростання обсягу капітальних інвестицій не вистачило для того, щоб підвищити продуктивність праці до темпів приросту заробітної плати.

Таблиця 5

Динаміка капітальних інвестицій у 2010-2016 рр.

Рік	Капітальні інвестиції у факт. цінах, млн. грн.	Зростання рівня цін порівняно з 2010 р., %	Капітальні інвестиції у цінах 2010 р., млн. грн.	Темпи приросту реального рівня капітальних інвестицій, %
2010	180 575,5	100,0	180 575,5	100,0
2011	241 286,0	104,6	230 675,0	127,7
2012	273 256,0	104,4	261 762,5	145,0
2013	249 873,4	104,9	238 172,6	131,9
2014	219 419,9	131,0	167 450,1	92,7
2015	273 116,4	187,8	145 449,0	80,5
2016	359 216,1	211,1	170 197,3	94,3

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Підвищувати продуктивність праці слід як у державному так і приватному секторах економіки. На рівні держави необхідно поліпшувати систему освіти, що, в перспективі, підвищить продуктивність найманих працівників. На рівні фірм доцільно спрямовувати частину прибутку на підвищення кваліфікації своїх працівників, а також інвестувати в модернізацію основного капіталу. Впровадження у виробництво нових технологій підвищить рівень продуктивності праці, що, у свою чергу, не призведе до негативного впливу випереджаючих темпів зростання оплати праці на інші макроекономічні показники.

1. Бетлій О. Підвищення мінімальної зарплати: ціна для економіки [Електронне джерело] // Сайт газети "Економічна правда", 3.11.2016. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/publications/2016/11/3/609966/
2. Мінімалка 3200 та зростання пенсій – причини інфляції. [Електронне джерело] // Сайт газети "Економічна правда", 27.10.2017. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/27/630534/
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Охріменко О. Що росте швидше в Україні: заробітна плата або продуктивність праці? [Електронне джерело] // Сайт газети "Finance UA", 10.07.2013. – Режим доступу: https://news.finance.ua/ua/news/-/305153/shho-roste-shvydshe-v-ukrayini-zarobitna-plata-abo-produktyvnist-pratsi
5. Палехова В. А. Макроекономіка. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 304 с.
6. Central, Eastern, and Southeastern Europe. Effective Government for Stronger Growth // Regional Economic Issues, International Monetary Fund. – November 2016. – p. 71.
7. Economic data of the United Kingdom [Electronic resource] // Office for National Statistics. – Mode of access: https://www.ons.gov.uk/economy
8. Eshe Nelson. Eastern Europe's major economies are having an underappreciated "Goldilocks moment" [Electronic resource] // Quartz, 24.10.2017. – Mode of access: https://qz.com/1109085/eastern-europes-major-economies-are-having-an-underappreciated-goldilocks-moment/
9. Eurostat statistics [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database
10. Explanatory Notes to Pensions Act 2008 [Electronic resource] // The National Archives of the United Kingdom. – Mode of access: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/ 2008/30/notes/division/3
11. Friedrich Schneider. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments [Electronic resource] // Department of economics in Johannes Kepler University Linz, 20.01.2015. – Mode of access: http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf
12. OECD Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: https://stats.oecd.org/
13. Pension Trends – Chapter 7: Private Pension Scheme Membership, 2013 Edition [Electronic resource] // Office for National Statistics, 16.07.2013. – Mode of access: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160109102121/http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_314955.pdf
14. Pessoa J.P., Van Reenen J. Wage growth and productivity growth: the myth and reality of 'decoupling' [Electronic resource] // Centre for Economic Performance, 2013. – Mode of access: http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cp401.pdf
15. Pettinger T. Economic growth with falling real wages [Electronic resource] // Economics Help: Economics articles & eBooks, 7.10.2014. – Mode of access: https://www.economicshelp.org/blog/11639/economics/economic-growth-with-falling-real-wages/
16. Pettinger T. The relationship between economic growth and average pay [Electronic resource] // Economics Help: Economics articles & eBooks, 23.03.2017. – Mode of access: https://www.economicshelp.org/blog/26084/economics/the-relationship-between-economic-growth-and-average-pay/
17. Sabia J.J. Do minimum wages stimulate productivity and growth? [Electronic resource] // IZA World of Labour, December 2015. – Mode of access: https://wol.iza.org/uploads/articles/221/pdfs/do-minimum-wages-stimulate-productivity-and-growth.pdf
18. World Bank Open Data: Free and open access to global development data [Electronic resource]. – Mode of access: https://data.worldbank.org/

AN ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF THE SIZE OF EMPLOYEES' WAGES ON THE ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES WITH DIFFERENT LEVELS OF DEVELOPMENT

I. Shehynskyi, N. Shehynska

Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine

The discrepancy of certain empirical data with the forecasts of economic growth models lies in the modeling itself as a research method, which involves abstraction from many factors. For example, in developed economies it is possible to combine sustainable economic growth with lower wages, which is not provided by theoretical growth models. But, if we take into account the previously ignored factors in the analysis, we can still explain the behavior of the economic system by the models already mentioned.

The obtained conclusions can be applied also to the Ukrainian economy. Indeed, during the investigated period, with the exception of the crisis years, the level of real wages grew much faster than labor productivity, which does not correspond to the postulates of the neoclassical theory and the theory of endogenous growth.

Excessive growth of real wages induced inflation in the country. In order to avoid such negative consequences in the future, it is necessary to increase labor productivity both in the public and private sectors of the economy. The state should improve the education system, which, in the long run, will increase the productivity of hired workers. Enterprises need to channel part of their profits to staff training, as well as to invest in upgrade of their fixed assets. The introduction of new technologies will increase the level of labor productivity, which, in turn, will allow acceleration of wages growth without negatively affecting other macroeconomic indicators.

Key words: economic growth, factors of economic growth, modern theories of economic growth, competitive advantages, classical school of economy, national income, marginal propensity to save, capital intensity, theory of wages, salary.

ЗМІСТ

Л. Гринів. МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРОВОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 3

Б. Кульчицький, Я. Кульчицький, Л. Рібун. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ ХХІ СТОЛІТТЯ..... 13

О. Гвоздь. ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ 20

П. Островерх, Т. Моряк, Н. Рудковська. КООПЕРОВАНА ОЛІГОПОЛІЯ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗОВАНОСТІ РИНКУ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ 28

Р. Бальцежик, В. Приймак, О. Голубник. ФЛУКТУАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 37

О. Журба. ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 47

О. Підхомний, О. Бура, І. Добровольська. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ У МЕТОДОЛОГІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ В УКРАЇНІ 54

Ю. Присяжнюк, А. Трофимчук. ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ КРАЇН СХІДНОЇ АЗІЇ 62

З. Юринець, Р. Пукала, О. Петрух. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 69

Є. Андрущак, М. Лабунець, Н. Паламар. ПУБЛІЧНА ДОВІРА В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ 74

М. Крупка, Я. Книш, В. Процишин. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ОЦІНЦІ РИЗИКІВ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ 82

Ю. Раделицький, А. Пелехатий, О. Квасній. ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 90

Н. Данилевич. МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ 102

Н. Зеленко, В. Зеленко. СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИМІР 112

О. Ватаманюк. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ..... 125

М. Косарчин. ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ 136

І. Лисий, В. Лиса. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ 146

М. Квак. СПРОМОЖНІ ГРОМАДИ – ГОЛОВНА МЕТА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ 157

О. Стефанишин, М. Стефанишин. ЛЮДСЬКИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 166

Р. Гнатюк. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КУРСІВ КРИПТОВАЛЮТ 175

І. Лаба. СПОСОБИ УНИКНЕННЯ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТОРАМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ПЕРЕМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ 180

О. Осідач. ТЕОРЕТИЧНІ УЗАГАЛЬНЕННЯ ХАРАКТЕРНИХ ОЗНАК ВИРАЖЕНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ 187

В. Кміть. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ ТА ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ РОЗВИТКУ ЇХ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 197

М. Монастирський. ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ НА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ 212

Л. Плукар. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ 221

О. Тиха. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 228

І. Павлік. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 237

І. Ткачук. ОКРЕМІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 247

І. Назаркевич. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ 255

І. Шегинський, Н. Шегинська. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВЕЛИЧИНИ ГРОШОВОЇ ВИНАГОРОДИ ПРАЦІВНИКІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН З РІЗНИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ 262

CONTENTS

L. Hryniv. INTERDISCIPLINARY FOUNDATION OF FORMATION OF THE SPATIAL MACROECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 3

B. Kul'chyts'kyj, Ya. Kul'chyts'kyj, L. Ribun. AN ECOLOGIZATION OF THE ECONOMIC SYSTEMS IS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES OF XXI OF CENTURY 13

O. Hvozd. ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION: ESSENCE AND MAJOR PROBLEMS 20

T. Moryak, N. Rudkovska. COOPERATIVE OLIGOPOLY IN CONDITIONS OF MONOPOLIZATION OF MOBILE COMMUNICATIONS MARKET IN UKRAINE 28

Robert Balcerzyk, Vasyl Pryimak, Olha Holubnyk. FLUCTUATION OF EMPLOYEES AS A THREAT TO ECONOMIC GROWTH 37

O. Zhurba. FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: PROBLEMS AND WAYS TO SOLVE THEM 47

O. Pidkhomnyi, O. Bura, I. Dobrovolska. FINANCIAL INDICATORS' IMPROVEMENT IN THE NATIONAL RISKS ASSESSMENT METHODOLOGY OF MONEY LAUNDERING IN UKRAINE 54

Yu. Prysiazhniuk, A. Trofymchuk. ECONOMIC MECHANISM FOR STRENGTHENING UKRAINE COMPETITIVENESS ON EAST ASIA MARKETS 62

Z. Yurynets, R. Pukala, O. Petruch. STRATEGIC DIRECTIONS OF GOVERNMENT CONTROL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT HEALTHCARE IN UKRAINE 69

Ye. Andrushchak, M. Labunets, N. Palamar. PUBLIC CONFIDENCE IN THE SYSTEM OF BANKS' FINANCIAL SECURITY 74

M. Krupka, Ya. Knysh, V. Protsyshyn. PUBLIC FINANCES' PROBLEMS IN THE NATIONAL RISK ASSESSMENT OF MONEY LAUNDERING 82

Yu. Radelytskyy, A. Pelekhatyy, O. Kvasnii. INTEGRAL ASSESSMENT OF THE LEVEL OF BUDGETARY DECENTRALIZATION OF REGIONS OF UKRAINE 90

N. Danilevich. MARKETING MANAGEMENT IN THE SPHERE OF HOTEL BUSINESS 102

N. Zelenko, V. Zelenko. SOCIAL RISKS IN THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION: NATIONAL AND EUROPEAN DIMENTION 112

O. Vatamaniuk. SOME ASPECTS OF MONETARY POLICY EFFICIENCY EVALUATION 125

M. Kosarchyn. ASSESSMENT OF GOVERNMENT EXPENDITURES INFLUENCE ON ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE 136

I. Lysyi, V. Lysa. ANALYSIS OF THE STATE AND PERSPECTIVES OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS DEVELOPMENT IN THE UKRAINIAN ECONOMY 146

M. Kvak. PROSPEROUS COMMUNITIES – THE MAIN PURPOSE OF A STRATEGIC PLANNING FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES 157

O. Stefanyshyn, M. Stefanyshyn. HUMAN INTELLECTUAL POTENTIAL – A PRIORITY COMPONENT OF UKRAINIAN ECONOMIC POTENTIAL 166

R. Hnatyuk. CRYPTOCURRENCIES PRICE CREATION FACTORS 175

I. Laba. METHODS OF EVASION OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS GOWERNMENT REGULATION BY INTERNATIONAL INVESTORS 180

O. Osidach. THEORETICAL GENERALIZATION OF CHARACTERISTICS OF EXPRESSED INNOVATIVE CULTURE IN ENTREPRENEURSHIP 187

V. Kmit. THE FEATURES OF TAXATION OF THE ACTIVITY OF PRIVATE ENTREPRENEURS AND THE POTENTIAL THREATS OF THE DEVELOPMENT OF THEIR BUSINESS IN UKRAINE 197

M. Monastyrskyi. THE USAGE OF AUTOMATED TRADING SYSTEMS ON CRYPTOCURRENCY MARKET 212

L. Plukar. FUNCTIONING OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL ECONOMY OF UKRAINE: FINANCIAL ASPECT 221

O. Tykha. SOCIAL PROTECTION IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE 228

I. Pavlik. ORGANIZATION OF RESOURCES ACCOUNTING OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY 237

I. Tkachuk. SOME THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE STRATEGY OF UKRAINIAN MEDIA ENTERPRISES FINANCIAL SUPPORT 247

I. Nazarkevych. THE ESSENCE AND FUNCTIONS OF THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY 255

I. Shehynskyi, N. Shehynska. AN ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF THE SIZE OF EMPLOYEES' WAGES ON THE ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES WITH DIFFERENT LEVELS OF DEVELOPMENT 262