

УДК 338.512:629.33/36

## МЕТОДИ ОБЛІКУ СОБІВАРТОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

О. Скаско, Т. Недзельська

*НУ "Львівська політехніка"*  
79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12  
e-mail: skasko72@gmail.com, tanyusha12@ukr.net

Досліджено процес формування собівартості автотранспортних перевезень. Розглянуто склад статей калькуляції виробничої собівартості транспортних послуг, також узагальнено класифікацію за елементами витрат, описано методи формування собівартості перевезень, їхні переваги та недоліки. Запропоновано застосовувати на автотранспортних підприємствах простий метод калькулювання.

*Ключові слова:* витрати, собівартість, логістичне підприємство, перевезення, калькуляція, методи калькулювання.

У структурі економіки України важливе значення має транспортний комплекс. Ефективне функціонування державного транспортного комплексу та його інтеграція у європейську та світову транспортні мережі надасть змогу вирішити важливі завдання і проблеми сьогодення у цій сфері та сприятиме збільшенню обсягів перевезень та зменшенню їхньої собівартості.

В ринкових умовах господарювання необхідною умовою функціонування підприємства є достовірність та повнота інформації про витрати, за допомогою яких формується собівартість. Тому, актуальним питанням в обліковому процесі транспортної діяльності є формування собівартості автотранспортних перевезень.

Важливою складовою логістичної системи в Україні є автомобільний транспорт. Загальна транспортна мережа України налічує 21,6 тис. км залізничних колій, 166,1 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 40,1 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів, 2,1 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів з виходом до Азовського та Чорного морів [1].

Близько 50 % всіх транспортних перевезень в Україні припадає саме на автомобільний транспорт. Вантажний автомобільний транспорт воліють використовувати представники малого та середнього бізнесу, відсоток якого в Україні тільки зростає [1]. Крім того, понад 75 % пасажирських перевезень належить саме автотранспортним. Розширенню логістичного потенціалу України як одного з ключових чинників розвитку економіки в цілому націлена і діюча програма уряду України.

Водночас забезпечення оптимальності витрат транспортних послуг вимагає правильного, оптимального вибору методу формування собівартості перевезень з метою забезпечення стійкого фінансового стану на ринку автотранспортних послуг. В обліковому аспекті достовірність та повнота інформації про витрати, методи калькулювання, за допомогою яких формується собівартість, відіграє значення і для розробки тарифів, вибору стратегії діяльності автотранспортних підприємств та підвищення конкурентоспроможності у ринковому середовищі.

Метою статті є розкриття методів калькулювання собівартості автотранспортних перевезень, їх переваг та недоліків в залежності від величини підприємства, специфіки його діяльності.

Ефективному формуванню методологічних, методичних питань обліку на автотранспортних підприємствах присвячені праці таких вітчизняних вчених: І. Верховського, Н. Гаврилової, Я. Гончарука, Й. Даньківа, В. Завгороднього, В. Заставнюка, А. Коваленка, В. Палія,

А. Степанюка. Їхні праці з економіки й планування автомобільного транспорту, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту діяльності автотранспортних підприємств вплинули на формування окресленої у статті проблеми.

Продукцією на логістичних підприємствах є перевезення пасажирів і вантажів. При цьому витрачаються виробничі ресурси, які безпосередньо відносяться до процесу перевезення пасажирів і вантажів, а також до виконання інших робіт і послуг автомобільним транспортом, які визначені технологією і організацією транспортного та експедиційного обслуговування. Крім того, підприємства несуть витрати щодо забезпечення вимог якісного транспортного обслуговування, а також вимог безпеки вантажів і безпеки перевезень пасажирів.

Витрати є найбільш впливовою статтею, що визначає прибуток підприємства, а собівартість, в свою чергу, є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, який впливає на рентабельність та платоспроможність підприємства [2].

Тому, актуальним питанням в обліковому процесі транспортної діяльності є формування собівартості автотранспортних перевезень. Важливість етапу формування собівартості перевезень обумовлюється тим, що собівартість перевезень є в подальшому базою для формування витрат та для оцінки економічної ефективності і якості надання послуг.

Виробничий процес на логістичних підприємствах завершується у сфері обігу суспільного продукту. На відміну від галузей матеріального виробництва для створення продукції автотранспортних підприємств не використовується ні сировина, ні напівфабрикати. Предметом праці на логістичному підприємстві є готова продукція різних галузей виробництва, яка потребує переміщення.

Собівартість автотранспортної продукції являє собою узагальнений економічний показник, що виражає у вартісній оцінці витрати організації (фінансові, матеріальні, трудові), пов'язані з виконанням процесу з перевезення вантажів або пасажирів, технічною експлуатацією транспортних засобів, управлінських і комерційних витрат, а також сплати податків. Як економічний показник собівартість перевезень має велике значення при оцінці виконання процесу перевезення, оскільки чинить основний вплив на формування фінансового результату підприємства і підсумкові показники діяльності логістичного підприємства [3].

Мета обліку собівартості наданих споживачам послуг перевезення – це достовірне, повне та своєчасне визначення суми усіх витрат, пов'язаних з перевезеннями та іншими роботами і послугами, що здійснило логістичне підприємство, включаючи видатки в іноземній валюті, перераховані у гривнях відповідно до офіційного курсу НБУ, а також непродуктивних витрат і видатків, допущених на окремих ділянках роботи.

Собівартість перевезень має велике значення при оцінці автотранспортної діяльності. Вона впливає на фінансовий стан організації. Фінансовий стан автотранспортного підприємства, яке здійснює перевезення вантажів і пасажирів, буде кращим, якщо собівартість буде нижчою. Також зниження собівартості впливає на фінансовий стан покупців транспортних послуг. Так як знижується собівартість, то це призводить до зниження тарифів, а, отже, збільшується попит на транспортні послуги.

На автотранспортному підприємстві калькуляцію собівартості перевезень проводять за всіма видами перевезень та послуг, що надаються, але беруть до уваги особливості їх виконання та порядок розрахунку з споживачами. На основі калькуляції собівартості визначають величину витрат, що відносяться на одиницю продукції або виконуваних робіт.

Для того щоб підприємствам визначити структуру витрат і напрями витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, необхідна класифікація витрат за елементами витрат і за статтями витрат. Структура собівартості характеризується складом і співвідношенням окремих статей витрат і елементів витрат у загальних витратах на виконання перевезень. На основі економічного групування і визначення складу витрат відбувається вивчення структури собівартості за елементами. При цьому розглядається економічна природа витрат, визначається місце їх появи і напрямки витрат.

Відповідно до економічного змісту відбувається формування собівартості за елементами витрат. Таке групування потрібне для визначення потреби підприємства в ресурсах, а також виявлення фактичного витрачання цих ресурсів.

Витрати, які відносяться до собівартості послуг з перевезень, відповідно до економічного змісту, групуються за елементами:

- 1) витрати на оплату праці;
- 2) відрахування на соціальні заходи;
- 3) матеріальні витрати;
- 4) амортизаційні витрати;
- 5) інші витрати [4].

Розглянемо, які саме витрати, пов'язані з транспортними перевезеннями, входять до статей калькуляції (див. табл. 1).

Таблиця 1

Склад статей калькуляції собівартості транспортних послуг

№ з/п	Статті витрат	Норма, передбачена методичними рекомендаціями Мінтрансу
1	2	3
1	Прямі матеріальні витрати	п.32
1.1	Вартість усіх видів пально-мастильних та інших матеріалів (включаючи транспортно-заготівельні витрати (далі – ТЗВ) при їх придбанні), які використані як безпосередньо на виконання транспортних перевезень, так і на технологічні операції	
1.2	Витрати на автомобільні шини та акумулятори	
2	Прямі витрати на оплату праці	п.33
2.1	Витрати на виплату основної та додаткової зарплати працівникам, безпосередньо зайнятим перевезеннями, обчисленої за посадовими окладами, відрядними розцінками, тарифними ставками згідно із системами оплати праці, що діють на підприємствах	
3	Інші прямі витрати	п. 34
3.1	ЄСВ, нарахований на суми оплати праці працівників, безпосередньо зайнятих перевезеннями	
3.2	Амортизаційні відрахування від вартості рухомого складу автотранспорту і нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних із перевезеннями, нараховані згідно з нормами П(С)БО 7 “Основні засоби” та П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”	
3.3	Витрати на всі види ремонту, техогляд і техобслуговування рухомого складу, який безпосередньо бере участь у перевезеннях, пов'язані з поліпшенням рухомого складу та/або забезпеченням відповідності його технічного стану вимогам безпеки руху та іншим експлуатаційним вимогам: – вартість запасних частин, приладів, обладнання, пального і матеріалів, які використовуються для виконання ремонту власними підрозділами; – вартість ремонтних робіт і послуг, виконаних сторонніми підприємствами та організаціями.	
	– витрати на оплату праці та ЄСВ, нарахований на суму оплати праці працівників, які виконують ремонт і техобслуговування транспортних засобів; – вартість матеріалів, витрачених на утримання законсервованих транспортних засобів, витрати на їх консервацію і розконсервацію; – витрати на страхування транспортних засобів у разі їх ремонту за кордоном	

Продовження таблиці 1

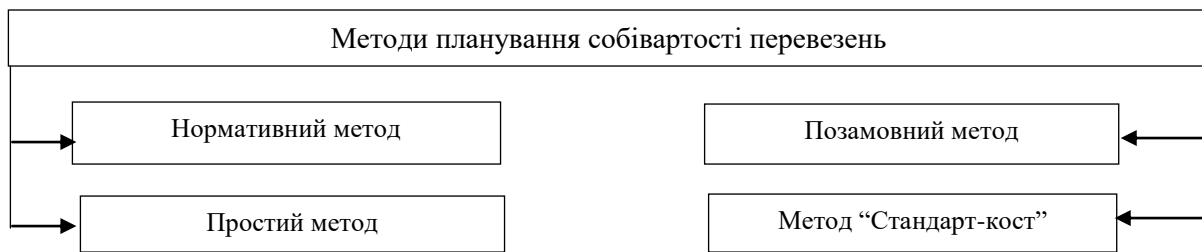
1	2	3
3.4	Вартість інструментів, виданих для відновлення їх запасу на транспортних засобах	п. 34
3.5	Вартість спеціального одягу, необхідних для виконання професійних обов'язків, строк служби яких становить не більше року	
3.6	Вартість матеріалів, що використовуються для миття і дезінфекції автомобілів	
3.7	Оплата інших послуг (крім ремонту та техобслуговування) сторонніх організацій, пов'язаних із транспортними перевезеннями і виконанням технологічних операцій у процесі підготовки рухомого складу до експлуатації	
4	Загальновиробничі витрати (далі – ЗВВ)	п. 35
4.1	Витрати на утримання апарату управління виробництвом (сума оплати праці, нарахований на неї ЄСВ, витрати на оплату службових відряджень працівників апарату управління виробничих структурних підрозділів підприємства, технічне та інформаційне забезпечення управління виробництвом тощо).	
4.2	Амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальновиробничого призначення	
4.3	Витрати на утримання, експлуатацію, капітальний і поточний ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів, обладнання загальновиробничого призначення, у т. ч. утримання резервного рухомого складу	
4.4	Витрати на вдосконалення технології та організації виробництва (сума оплати праці працівників, зайнятих удосконаленням технології та організації виробництва, поліпшенням якості робіт, послуг, підвищенням їх надійності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі, і нарахований на неї ЄСВ, витрати матеріалів, купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо)	
4.5	Витрати на утримання виробничих будівель, споруд і приміщень (опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення тощо)	
4.6	Витрати на обслуговування виробничого процесу (сума оплати праці, у т. ч. за невідпрацьований, але оплачений час на виробництві, і нарахований на неї ЄСВ, обов'язкове страхування загальновиробничого персоналу, витрати на відрядження і переміщення виробничого персоналу, здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю робіт, послуг, утримання воєнізованої, пожежної та сторожової охорони	
4.7	Витрати на охорону праці, техніку безпеки, виробничу санітарію та охорону навколишнього середовища	
4.8	Інші витрати (оплата простоїв, витрати, викликані аваріями та катастрофами, порушеннями правил технічної експлуатації транспорту, недостачі в межах норм природних втрат тощо)	

Джерело: складено на основі: [3].

Як бачимо, базовий склад статей калькуляції виробничої собівартості транспортних послуг відображений в п. 30 Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті і збігається із загальним переліком статей калькуляції виробничої собівартості, наведеним у п. 11 П(С)БО 16.

До наведеної типової номенклатури статей калькуляції можуть вноситись зміни з урахуванням організаційної структури транспортних підприємств, характеру і рівня організації перевезень, питомої ваги витрат у собівартості окремих видів перевезень, а також об'єднувати кілька типових статей калькуляції в одну або виділяти з однієї типової статті кілька статей калькуляції.

Нормативно-законодавчими документами передбачено методи, за допомогою яких відбувається планування та формування собівартості перевезень (див. рис. 1).



**Рис. 1. Методи планування собівартості перевезень**

Підприємства, які займаються регулярними перевезеннями за одними й тими ж маршрутами застосовують нормативний облік витрат і калькулювання собівартості. При цьому нормативи витрат повинні розроблятися для кожного маршруту окремо. За даним методом витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) розраховуються на основі норм і нормативів. Нормативи витрат встановлюються або за фактичними даними минулих років, або на основі технічного аналізу.

Перевагою нормативного методу є те, що він дозволяє, не чекаючи кінця місяця, мати фактичну собівартість виробів, а також регулярно (один раз на 10 днів або частіше) аналізувати причини відхилень і виявляти їх винуватців. Системне документування відхилень від норм дозволяє встановлювати причини відхилень у момент їх виникнення, тоді як за інших методів причини та винуватців відхилень якщо і виявляють, то після складання звітної калькуляції собівартості.

Недоліки даного методу полягають у неправильному обліку відхилень фактичних витрат від норм: відхилення виявляють шляхом проведення розрахунків за тривалий період, не завжди документують, ведуть їх укрупнений облік без визначення причин і винуватців, істотні суми необлікованих відхилень від норм тощо.

За простим методом собівартість розраховується у вигляді ділення всіх витрат звітного періоду на кількість виконаних послуг за цей період (пасажиро-кілометри, години роботи).

Простий метод калькулювання собівартості перевезень використовують здебільшого в дійсно простих умовах – на малих або вузькоспеціалізованих підприємствах, коли підприємство надає один-два види послуг і передбачає ділення всіх витрат звітного періоду на кількість виконаних послуг за цей період (пасажиро-кілометри, години роботи).

Позамовний метод обліку витрат і калькулювання собівартості перевезень передбачає облік витрат окремо за кожним видом перевезень (робіт, послуг) у розрізі статей витрат. Об'єктом обліку і калькуляції при використанні даного методу є окремі види перевезень (робіт, послуг), а калькуляційними одиницями – відповідні одиниці вимірювання.

Перевагами даного методу є те, що аналіз витрат по кожному з виконаних замовлень дає змогу виявити рентабельні замовлення, визначити ціни продажу на майбутнє. Застосування позамовного методу дає можливість порівняти витрати по одному і тому ж виробу (замовленню), виробленому в різний час. Також позамовний метод калькулювання має і свої недоліки: потребує деталізації даних, що пов'язано з певними процедурами щодо збору й обробки інформації, тому застосування цього методу є досить трудомістким, а собівартість продукції визначається вже після закінчення виробничого циклу, коли вже не можна вплинути на витрати.

Метод "Стандарт-кост" вважається універсальним інструментом, який здатний забезпечувати різною інформацією менеджерів підприємства про витрати для найрізноманітніших цілей. Застосовуючи цей метод, ми маємо можливість чітко встановлювати всі норми витрат, необхідні для надання послуг. Якщо встановлюють витрати понад норми, то за даним методом їх відносять на винних осіб, а в разі їх відсутності – на результат діяльності автотранспортного підприємства.

Перевага системи "стандарт-кост" перед іншими методами обліку витрат на виробництво полягає в наступному: на підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму

очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про доходи.

Таким чином, розглянувши сутність основних методів формування та калькулювання собівартості перевезень на автотранспортних підприємствах, можемо сказати, що кожний з методів має як свої переваги, так і свої недоліки. При виборі певного методу необхідно розуміти їх характерні особливості та пам'ятати, що правильний вибір методу є запорукою своєчасного одержання необхідної інформації та ефективного управління діяльністю підприємства. Вивчення структури витрат і аналіз собівартості дозволяє розробити заходи щодо зниження витрат з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Зважаючи на наведене вище, визначення собівартості послуг транспортного підприємства не вимагає застосування складних методів, через те, що ця продукція має масовий характер, виробляється простим способом і немає залишків незавершеного виробництва на кінець звітного періоду. Облік витрат на автомобільні перевезення та послуги здійснюється в цілому по транспортному процесу, без розподілу їх за окремими фазами, тому на автомобільному транспорті доцільно застосовувати простий метод калькулювання.

### Список використаної літератури

1. Сайт Міністерства транспорту та зв'язку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua>.
2. Базиліук А. В. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень: навч. посіб./ А. В. Базиліук, О. І. Малишкін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р., № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/-show/v0065361-01>
4. Баланиук І. Ф. Собівартість транспортних вантажних перевезень [Електронний ресурс] / І. Ф. Баланиук. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/sre/-2012\\_2/177.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/-2012_2/177.pdf).
5. Зоріна В. Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства: [навч. посіб.] / В. Н. Зоріна, Г. В. Сеніна. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
6. Основи економіки транспорту: підруч. / В. І. Щелкунов, Ю. Ф. Кулаєв, Л. Г. Зайончик, В. М. Загорулько та ін. – К.: Кондор, 2010. – 392 с.
7. Даньків Й. Я. Особливості діяльності автотранспортних підприємств та їх вплив на організацію обліку витрат і формування собівартості автотранспортних перевезень / Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2014. – Вип. 1(1). – С. 132-139.
8. Грицак Н. Ю. Методичні положення обліку витрат на технічну експлуатацію автотранспортного засобу / Н. Ю. Грицак // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – Вип. 2 (56). – С. 64–68.

### References

1. Sait Ministerstva transportu ta zviazku Ukrainy [Website of the Ministry of Transport and Communications of Ukraine]. *mmi.mintrans.gov.ua*. Retrieved from <http://www.mintrans.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Bazyliuk, A. V., & Malyshekin, O.I. (2011). *Bukhhalterskyii podatkovyi oblik avtotransportu ta perevezen* [Accounting and tax accounting of motor transport and transportation]. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
3. Metodichni rekomendatsii z formuvannia sobivartosti perevezen (robit, posluh) na transporti, zatverdzeni nakazom Ministerstva transport Ukrainy vid 05.02.2001 r., № 65 [Methodological recommendations for the formation of the cost of transportation (works, services) for transport, approved by the order of the Ministry of Transport of Ukraine]. (2001, February 5). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01> [in Ukrainian].
4. Balaniuk, I. F. Sobivartist transportnykh vantazhnykh perevezen (2012). [Cost of freight transportation]. *mmi.nbu.gov.ua*. Retrieved from: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/sre/2012\\_2/177.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2012_2/177.pdf) [in Ukrainian].
5. Zorina, V. N., & Senina, H. V. (2005). *Formuvannia ta kalkuliuvannia sobivartosti produktii (robit, posluh) v haluziakh narodnoho gospodarstva* [Formation and costing of products (works, services) in the branches of the national economy]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury [in Ukrainian].

6. Shchelkunov, V. I., Kulaiev, Yu. F., Zaionchyk, L. H. & Zahorulko, V. M. (2010). *Osnovy ekonomiky transportu [Fundamentals of Transport Economics]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
7. Dankiv, Y. Ia., & Ostapiuk, M. Ia. (2014). Osoblyvosti diialnosti avtotransportnykh pidpriemstv ta yikh vplyv na orhanizatsiiu obliku vytrat i formuvannia sobivartosti avtotransportnykh perevezen [Features of activity of motor transport enterprises and their influence on the organization of accounting of expenses and formation of cost of motor transportations]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, 1(1), 132-139 [in Ukrainian].
8. Hrytsak, N. Yu. (2011). Metodychni polozhennia obliku vytrat na tekhnichnu ekspluatatsiiu avtotransportnoho zasobu [Methodological provisions for accounting of expenses for technical operation of the vehicle]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Economic sciences*, 2 (56), 64–68 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 19.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

## METHODS OF ACCOUNTING OF COSTS OF TRANSPORT

**O. Skasko, T. Nedzelska**

*Lviv Polytechnic National University  
79013, Lviv, S. Bandera str, 12  
e-mail: skasko72@gmail.com, tanyusha12@ukr.net*

In the structure of the economy of Ukraine, the transport complex is important. The efficient functioning of the state transport complex and its integration into the European and world transport networks make it possible to solve the most important tasks of today and allows to increase the volume of transportations.

In market conditions of management, a necessary condition for the functioning of the enterprise is the accuracy and completeness of information on the costs by which the cost is formed. Therefore, the pressing issue in the accounting process of transport activity is the formation of the cost of road transport.

The role of logistics enterprises in the market conditions of the functioning of the Ukrainian economy is growing significantly, due to the fact that all industrial enterprises are related only to a certain range of market economy entities that are suppliers of raw materials and fuels or consumers of finished goods.

The identified component costs for maintenance and operation of vehicles in the company, including the costs of maintenance and repair, the cost of fuel and lubricants expenses for the purchase of spare parts, including replacement tires, batteries.

The composition of the articles of calculation of production cost of transport services is considered, also the classification by cost elements is generalized, the methods of formation of cost of transportation, their advantages and disadvantages are described. Considering the essence of the basic methods of forming and calculating the cost of transportation at motor transport enterprises, we can say that each of the methods has both advantages and disadvantages.

The advantage of the regulatory method is that it allows, without waiting for the end of the month, to have the actual cost of products, as well as regularly (once every 10 days or more) to analyze the causes of deviations and identify their culprits. The disadvantages of this method are the incorrect accounting of deviations of actual costs from the norms: deviations are detected by calculations for a long period, do not always document, keep their large records without identifying the causes and culprits, significant amounts of untreated deviations from the norms, etc. The advantage of the off-line method is that cost analysis for each of the completed orders allows to identify cost-effective orders, to determine sales prices for the future. The advantage of the standard-cost system over other methods of accounting for production costs is the following: on the basis of the established standards, it is possible to determine in advance the amount of expected costs for the production and sale of products, to calculate the unit cost of the product to determine prices, and to report income.

*Key words:* costs, cost, logistic enterprise, transportation, costing, calculation methods.

## РІВНІ ФІКТИВНОСТІ КАПІТАЛУ У ВИЗНАЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

О. Солодка

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90А  
e-mail: oosolodkaya@gmail.com*

Розглянуто категорії угод з капіталом, які впливають на здатність похідних фінансових інструментів генерувати якісно нові форми капіталу. Проаналізовано типову класифікацію строкових контрактів у залежності від типу угоди. Узагальнено основні особливості похідних фінансових інструментів. Доведено, що не будь-який строковий контракт є похідним фінансовим інструментом. Обґрунтовано, що економічна природа похідних фінансових інструментів визначається наявністю диференціального доходу від їх використання. Доведено, що похідні фінансові інструменти дозволяють мінімізувати негативний вплив коливань ринкових цін базових активів на основі використання самих цих коливань. Уточнено визначення похідних фінансових інструментів через класифікацію рівнів фіктивності капіталу.

*Ключові слова* фіктивність капіталу, похідний фінансовий інструмент, базовий актив, диференціальний дохід, хеджування, спекуляція, арбітраж.

В умовах макроекономічної та фінансової нестабільності ефективна діяльність суб'єктів господарювання залежить від наявності механізмів хеджування ризиків, що передбачає активізацію фінансового інжинірингу похідних фінансових інструментів. Останнім часом, обсяги реалізації продукції для більшості видів економічної діяльності України перевищують обсяги виробництва при одночасному переважанні від'ємного чистого прибутку, що свідчить про неочікуване збільшення витрат виробництва, тобто суб'єкти господарювання наражаються на високий рівень економічних і фінансових ризиків, що доводить необхідність використання механізмів хеджування для їх мінімізації та забезпечення фінансової стабільності на мікрорівні. Таким чином, актуальною є необхідність активного запровадження похідних фінансових інструментів в діяльність суб'єктів господарювання з метою реалізації ефективних стратегій хеджування.

Механізмам використання похідних фінансових інструментів у стратегіях хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання присвячено наукові праці Ф. Блека [5], Б. Грехема [11], А. Дамодарана [7], Д. Додда [11], П. Дрейка [8], М. Енсона [4], Д. Коссіна [6], С. Менна [10], П. Петерсона [8], Г. Піротте [6], М. Томсетта [14; 15], Ф. Фабозци [4; 8; 9; 10], Д. Халла [12; 13], Р. Чена [4], М. Чоудрі [4; 10], М. Шоулза [5] та інших. Незважаючи на значну кількість наукових доробок, проблема розвитку ринку похідних фінансових інструментів України на сьогодні не вирішена, що актуалізує необхідність підвищення рівня відповідної фінансової культури державних регуляторів і суб'єктів господарювання.

Метою статті є уточнення визначення економічної природи похідних фінансових інструментів через класифікацію рівнів фіктивності капіталу в процесі зростання його вартості.

Результати дослідження діалектики економічної сутності похідних фінансових інструментів [1; 2; 3; 5; 7; 8; 9; 12; 13] свідчать, що більшість авторів називають їх строковими контрактами, оскільки виконання обумовлених ними угод з базовими активами відкладається на визначений строк. Подібні угоди прийнято називати строковими, на відміну від угод "spot" (Spot) на ринку базового активу, за якими укладання угоди та її виконання здійснюються практично одночасно (враховуючи час, необхідний для технічного оформлення та виконання угоди). Строковий контракт



визначається як угода купівлі-продажу базового активу, виконання сторонами зобов'язань за якою має відбутися через певний проміжок часу в майбутньому. У результаті її укладання виникають відразу два зобов'язання: зобов'язання продавця за угодою та зобов'язання покупця за угодою, – які одночасно є і відповідними майновими правами, але які, на відміну від цінного паперу, невіддільні від протилежних їм зобов'язань. При цьому, зобов'язання за строковим контрактом називають просто “контрактом” або “позицією”. Якщо зобов'язання на покупку, то це куплений контракт, або довга позиція. Якщо зобов'язання на продаж, то це проданий контракт, або коротка позиція. Відповідно, передача зобов'язань називається купівлею-продажем контрактів: якщо треба передати зобов'язання на покупку, то слід взяти зобов'язання на продаж, або продати контракт; якщо треба передати зобов'язання на продаж, то слід взяти зобов'язання на покупку, або купити контракт. Отже, покупка контракту має назву “довга позиція”, продаж контракту має назву “коротка позиція”. Зауважимо, що такі назви обумовлюються тим, що, зростання ціни активу (коли треба купувати), зазвичай, відбувається повільно (довго), а падіння ціни активу (коли треба продати), як правило, різко (швидко, тобто коротко).

В залежності від типу угоди, покладеної в основу контракту, пропонується поділяти строкові контракти на дві групи: строкові контракти, засновані на угоді купівлі-продажу, або строкові контракти на поставку активу; строкові контракти, засновані на угоді обміну, або свопи. Типова класифікація строкових контрактів наведена на рис. 1.

У свою чергу строкові контракти на поставку активу можуть бути стандартними, або біржовими, і нестандартними, або небіржовими. До нестандартних, або небіржових, строкових контрактів на поставку належать форвардні контракти та небіржові опціони. Стандартні та нестандартні контракти, залежно від характеру зобов'язань за угодою, поділяються на тверді та умовні. Твердий строковий контракт є контрактом, обов'язковим для виконання всіма сторонами.

Ми погоджуємося з тим, що наведений підхід, в цілому, не суперечить економічній природі і світовій практиці використання похідних фінансових інструментів. Проте, згідно нашої наукової позиції, визначення похідних фінансових інструментів як строкових контрактів не є цілком коректним і потребує більш глибокого аналізу можливих варіантів строкових контрактів.

На наш погляд, уточнення економічної сутності похідних фінансових інструментів потребує узагальнення їх основних особливостей, зокрема: їх ціна базується на ціні базового активу; форма обігу похідних фінансових інструментів аналогічна обігу основних цінних паперів; більш обмежений часовий період існування у порівнянні з життєвим періодом базового активу; дозволяють отримувати прибуток при мінімальних інвестиціях у порівнянні з іншими активами, оскільки інвестор сплачує не повну вартість активу, а лише гарантійний (маржевий) внесок..

Основою функціонального механізму похідних фінансових інструментів є угоди з капіталом, які за певних умов стають об'єктами ринку. Під об'єктами ринку зазвичай розуміють ті або інші активи, за якими укладаються угоди учасниками ринку. Активи можуть бути реальними, такими, як товари, гроші, роботи (послуги), інакше кажучи, матеріальні носії дійсного капіталу, або фіктивними, такими, як цінні папери – титули фіктивного капіталу. В обох випадках мова йде про капітал у його, так би мовити, “речовинній” формі. Але це лише певна форма капіталу, який за своєї природою є специфічними економічними відносинами між учасниками ринку. Його економічна сутність, в остаточному підсумку, полягає у самозростанні вартості.

Учасники ринку, вступаючи між собою в ті або інші економічні відносини з приводу “речовинних” форм капіталу, укладають угоди (контракти). В такий спосіб, оскільки угода виражає ці відносини, вона і сама є певною формою існування капіталу. Тобто, угода між учасниками ринку є капітал у формі цієї угоди, або капітал як чисто економічні відносини безвідносно до виду базового активу. Таким чином, угода, метою якої є отримання доходу від коливання цін на базовий актив, тобто самозростання капіталу, стає об'єктом ринку. Відповідно нашій науковій позиції, саме в цей момент має прояв економічна природа похідних фінансових інструментів.

Ми дійшли висновку, що угода з капіталом стає об'єктом ринку. У зв'язку з цим, слід розглянути категорії угод з капіталом, які значною мірою впливають на здатність похідних фінансових інструментів генерувати якісно нові форми капіталу.

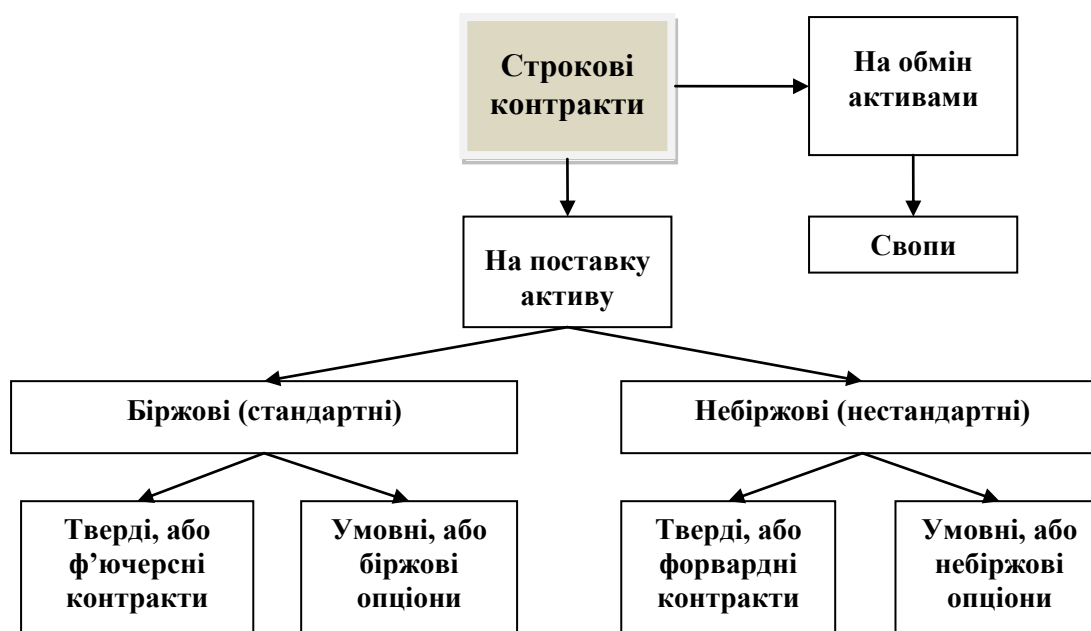


Рис. 1. Типова класифікація строкових контрактів [1, с. 159]

Угоди з капіталом поділяють на дві категорії [1; 2; 3; 10; 11; 13]: еквівалентні угоди; нееквівалентні угоди. Еквівалентні угоди – це угоди, у результаті яких відбувається обмін капіталу в одній формі на таку ж кількість капіталу в іншій формі (наприклад, угоди купівлі-продажу, угоди обміну). Нееквівалентні угоди – це угоди, відповідно до яких переміщення капіталу від однієї сторони до іншої, і навпаки, супроводжується або його збільшенням, або певними витратами для власника капіталу (наприклад, цінні папери, позики). У результаті нееквівалентної угоди одна зі сторін одержує майнове право (або права), насамперед, на дохід. Якщо майнове право існує у відособленій, самостійній формі (у формі цінного паперу), то спрощується процес його передачі від одного власника до іншого і, крім того, створюється можливість отримання додаткового доходу. Класифікацію угод з капіталом наведено на рис. 2.

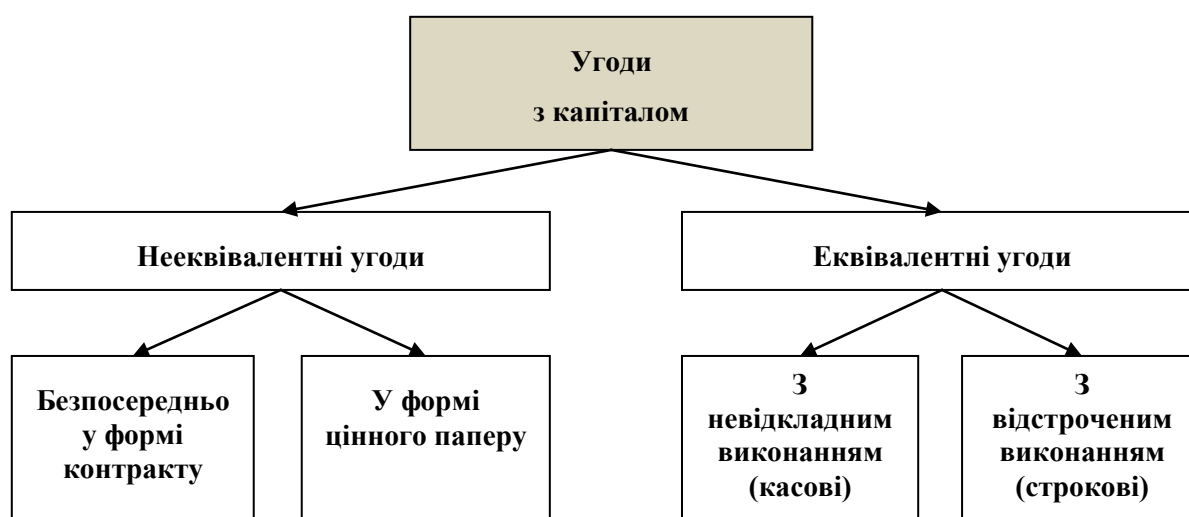


Рис. 2. Класифікація угод з капіталом [1, с. 157]

Нееквівалентні угоди з капіталом мають зовнішню форму прояву у вигляді цінних паперів. Еквівалентні угоди не мають і не можуть мати форми цінного паперу за своєю природою, яка визначається еквівалентністю та рівністю позицій сторін. Такі угоди можуть приносити дохід лише за наявності особливого механізму їх функціонування в якості виключно строкових угод, за якими існує часовий розрив між моментом їх укладання і моментом їх виконання. Таким чином, за певних умов, еквівалентні угоди генерують принципово інший варіант угод з капіталом, тобто строкові угоди, які стають основою похідних фінансових інструментів. При цьому метою укладання таких угод (контрактів) є не купівля-продаж базового активу, а отримання доходу в результаті коливань цін на базовий актив [2; 3].

В контексті обґрунтування некоректності визначення похідних фінансових інструментів як строкових контрактів, зауважимо, що строковий контракт, який укладається лише з метою отримати (або продати) актив (наприклад, через місяць акції будь-якої компанії), не є похідним фінансовим інструментом, оскільки він нічим, крім терміну, не відрізняється від звичайного контракту з невідкладним виконанням (касової операції). Однак, такий контракт не може бути реальним, оскільки заздалегідь відомо, що одна зі сторін контракту точно понесе збитки (наприклад, у випадку підвищення цін – це продавець, який міг би продати дорожче, ніж заздалегідь укладеною угодою, а у випадку зниження цін – це покупець, який міг би купити дешевше, ніж передбачено контрактом).

Таким чином, не будь-який строковий контракт є похідним фінансовим інструментом, що унеможливує визначення похідних фінансових інструментів через категорію “строковий контракт”, а також доводить некоректність синонімічного використання категорій “строковий ринок” і “ринок похідних фінансових інструментів”. Інакше кажучи, строковий контракт стає похідним фінансовим інструментом, якщо він має за мету отримання диференціального доходу, тобто позитивної різниці в цінах базового активу. У цьому випадку активом у строковому контракті виступає не сам “фізичний”, конкретний актив, наприклад товар або акція, а лише його постійно мінлива ціна, або мінова вартість у чистому вигляді без її речовинної оболонки.

Диференціальний дохід, отриманий на основі похідних фінансових інструментів, може приймати форму спекулятивного прибутку або спрямовуватися на компенсацію певних збитків за іншими активами власника, тобто виконувати функцію підтримки рівня прибутковості портфелю активів власника або зниження рівня його ризику.

Враховуючи зазначене, вважаємо, що економічна природа похідних фінансових інструментів визначається наявністю диференціального доходу від їх використання, який забезпечує вирівнювання грошових потоків власника у часі і просторі, асиметричність яких спричинена кон’юнктурними коливаннями на ринках базових активів.

Ринок капіталу призначений, в остаточному підсумку, для збільшення доходів власників при мінімізації можливих ризиків протягом заданого часового інтервалу. Для досягнення цієї мети використовуються всі існуючі види капітальних активів і угод з ними. Різні комбінації капітальних активів і угод призводять до появи нових фінансових інструментів ринку капіталу, що задовольняють інтереси різних груп учасників ринку у розрізі доходності, ризику та інших характеристик капіталу.

Згідно нашої наукової позиції, причинами виникнення похідних фінансових інструментів є кон’юнктурні коливання на ринках базових активів. Похідні фінансові інструменти є результатом реакції ринків базових активів: з одного боку, на посилення кон’юнктурної нестабільності та невизначеності (зростають розміри коливань у цінах; збільшується кількість активів, ціна яких суттєво змінюється; часті зміни в оподаткуванні, валютному регулюванні тощо); з іншого боку, на задоволення запитів та інтересів конкретних, індивідуальних і різноманітних груп учасників ринку капіталу щодо прибутковості, ризику, періодичності платежів, вартості обслуговування, витрат на випуск нових цінних паперів, оподаткування тощо.

На наш погляд, цікавим результатом дослідження підходів до визначення сутності похідних фінансових інструментів є встановлення факту, що одним з найпоширеніших є їх визначення як інструментів, вартість яких визначається вартістю базових активів. В такий спосіб, нібито, визначається механізм ціноутворення похідних фінансових інструментів. Разом із тим, якщо

враховувати, що ціна будь-якого товару залежить від ціни сировини, з якого його виготовлено, то кожний товар підпадає під таке визначення похідного фінансового інструменту. Тому, визначаючи похідні фінансові інструменти, варто акцентувати увагу на фундаментальній характеристиці їх економічної природи, зокрема: здатності забезпечувати розвиток форм капіталу.

Інакше кажучи, похідні фінансові інструменти дозволяють мінімізувати негативний вплив коливань ринкових цін базових активів на основі використання самих цих коливань. Таким чином, є підстави стверджувати, що кон'юнктура ринку похідних фінансових інструментів визначається кон'юнктурою ринків базових активів, формування якої суттєво залежить від коливання цін на базові активи у часі та просторі. Тобто цілі використання похідних фінансових інструментів досягаються завдяки коливанню цін на базовий актив. Такі коливання обумовлені дією часових і просторових (перехресних) характеристик ціни базового активу або ринкової ситуації, в якій вона формується. При цьому, просторові характеристики є будь-якими факторами впливу на коливання ціни базового активу, окрім часових періодів.

Похідні фінансові інструменти використовуються для досягнення цілей, не пов'язаних безпосередньо з купівлею-продажем активів або зі зміною форм власності на них, зокрема для хеджування, спекуляції та арбітражу. У зв'язку з цим, на ринку похідних фінансових інструментів існує три категорії маркет-мейкерів: хеджери; спекулянти; арбітражери. Хеджери використовують фінансові деривативи для зниження ризику несприятливої зміни кон'юнктури ринку базового активу. Спекулянти – для отримання прибутку у випадку реалізації сприятливих прогнозів зміни кон'юнктури ринку базового активу. Арбітражери – прагнуть дістати прибуток, не пов'язаний із ризиком, одночасно укладаючи угоди на кількох ринках з кількома видами фінансових деривативів [2, с. 29].

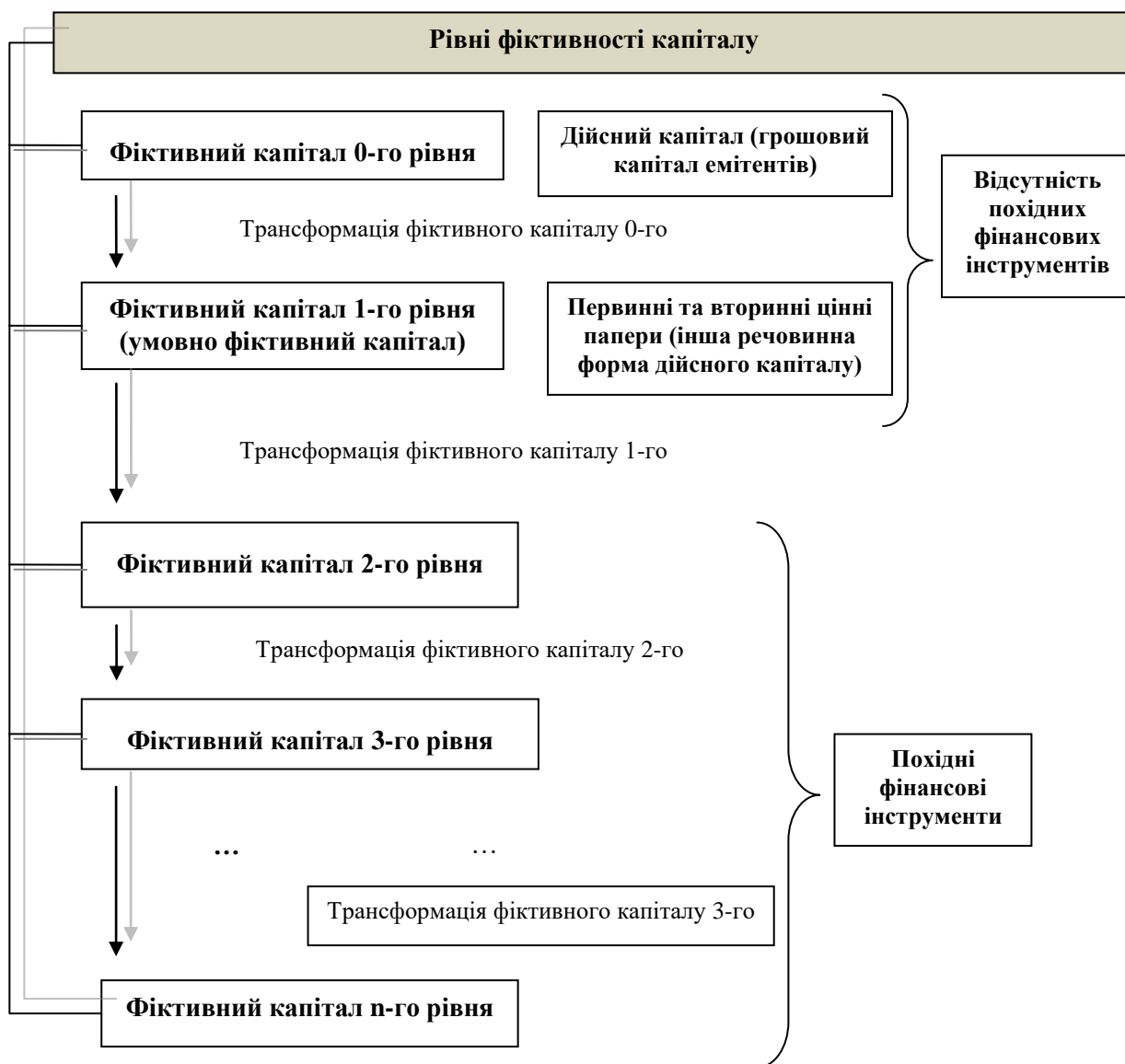
На нашу думку, такий універсальний характер похідних фінансових інструментів породжує певні суперечності ефективності їх використання. Так, трейдери, що мають право хеджувати ризики або здійснювати арбітражні операції, можуть несумлінно скористатися цим правом і стати спекулянтами. Тому, як фінансові, так і нефінансові компанії повинні мати системи контролю, які гарантують, що фінансові деривативи використовуються належним чином; однозначно встановлювати межі припустимого ризику і щодня контролювати діяльність трейдерів.

Враховуючи результати дослідження економічної сутності похідних фінансових інструментів і, викладені вище, концептуальні положення нашої наукової позиції, вважаємо за доцільне уточнити визначення похідних фінансових інструментів. На наш погляд, визначення похідних фінансових інструментів, доцільно засновувати на категоріальному розподілі фінансових інструментів у широкому розумінні та на рівнях фіктивного капіталу. У широкому розумінні, фінансовий інструмент є матеріальним або електронним документом, який являє собою угоду щодо певної грошової вартості. При цьому, фінансові інструменти класифікують за двома загальними категоріями: фінансові інструменти, базовим активом яких є грошовий капітал емітента компанії (дійсний капітал); фінансові інструменти, базовим активом яких є інші фінансові інструменти (фіктивний капітал).

Таким чином, фінансові інструменти ми пропонуємо розглядати як своєрідні “одиниці” капіталу, кожна з яких має унікальні особливості та структуру. Широта спектру фінансових інструментів, які забезпечують ефективний рух капіталу в економіці, не може бути статично визначена через унікальності їх характеристик. Дійсний капітал (грошовий капітал емітента), фактично, є фіктивним капіталом нульового рівня. Основні цінні папери (первинні та вторинні) є фіктивним капіталом першого рівня, тобто іншою речовинною формою дійсного капіталу. Отже, фіктивний капітал першого рівня, за економічною сутністю, не є фіктивним, оскільки змінюється лише його речовинна, а не змістовна форма, пропонуємо визначати його як “умовно фіктивний капітал”.

Наступні рівні фіктивного капіталу (другий, третій і далі) дозволяють порушувати питання щодо похідних фінансових інструментів (рис. 3), зокрема: наступні рівні фіктивного капіталу визначають фінансові інструменти, базовими активами яких є фінансові інструменти попередніх рівнів фіктивності капіталу. В такий спосіб з'являється інша форма капіталу – фіктивний капітал. Таким чином, цінні папери, як базовий актив похідних фінансових інструментів, можуть визначати

будь-який рівень фіктивного капіталу. У зв'язку з чим, класифікація цінних паперів на первинні та вторинні суперечить економічній сутності рівнів фіктивного капіталу і не є вичерпною у межах функціонального механізму похідних фінансових інструментів.



**Рис. 3. Рівні фіктивності капіталу**

Джерело: складено автором.

Зауважимо, що наведене вище обґрунтування, одночасно доводить, що похідні фінансові інструменти зробили можливою появу фіктивного капіталу і забезпечують розвиток якісно нових його форм (форм вартості). У зв'язку з цим, пропонуємо визначати поняття “похідні фінансові інструменти” як фінансові інструменти фіктивного капіталу рівнів від 2-го до n-го, які є титулами майбутньої вартості безвідносно до форми її існування та виражають економічні відносини з приводу майбутнього капіталу, що уможливорює хеджування, спекуляцію та арбітраж на ринках базових активів.

На наш погляд, складність кількісного та якісного аналізу параметрів похідних фінансових інструментів обумовлюється висотою рівня фіктивності капіталу. Вважаємо, що економічна

природа впливу похідних фінансових інструментів на розвиток якісно нових форм капіталу наочно розкривається у порівнянні з цінними паперами. Основні відмінності цінних паперів і похідних фінансових інструментів наведено у таблиці 1. Слід зауважити, що первинні цінні папери є титулом дійсного капіталу, вторинні цінні папери є титулом умовно фіктивного капіталу, оскільки являють собою майнове право на інші цінні папери і (або) на дохід від них.

Таблиця 1

**Основні відмінності цінних паперів і похідних фінансових інструментів [1, с. 156].**

Ознака	Цінний папір	Похідний фінансовий інструмент
<b>Вид капіталу</b>	Відображає наявність існуючого капіталу.	Відображає майбутній капітал, не існує у якості капіталу, не є майном або власністю.
<b>Вид угоди</b>	Нееквівалентна угода.	Еквівалентна угода.
<b>Придатність до стандартизації</b>	Повна: обов'язкова наявність встановлених законом реквізитів (параметрів).	Повна або часткова.
<b>Форма обігу</b>	Надання або поступка прав вимог; передача лише прав; передача самого активу (цінного паперу).	Укладання зворотної (протилежної, офсетної) угоди; передача прав і зобов'язань одній зі сторін угоди; передача прав (зобов'язань) без передачі самого активу.
<b>Характер обігу</b>	Купівля-продаж як самостійних об'єктів ринку.	Укладання угод протилежних, або зворотних, до раніше укладених; обіг похідних фінансових інструментів на практиці має форму купівлі-продажу бездокументарних цінних паперів.
<b>Порядок припинення прав і зобов'язань</b>	Зобов'язання за цінним папером припиняються лише в момент його погашення.	Права і зобов'язання кожної зі сторін угоди припиняються або в результаті її виконання, або в результаті укладання зворотної угоди.

Наша наукова позиція поглиблює слушний концепт В. Галанова і О. Басова [1, с. 36-37] стосовно доцільності виокремлення похідних фінансових інструментів в окрему, принципово іншу, форму капіталу. На наш погляд, похідні фінансові інструменти не є титулами дійсного та умовно фіктивного капіталу, а тому, по суті, вони не належать і до фіктивного капіталу: це майнові зобов'язання в єдності з майновими правами, але не на дійсний, умовно фіктивний або фіктивний капітал, а на майбутній капітал, якого ще не існує, але прогнози на який ринок буде щодня і щогодини шляхом прийняття сторонами строкових контрактів відповідних зобов'язань на майбутнє.

Таким чином, похідні фінансові інструменти виражають економічні відносини з приводу майбутнього капіталу (є титулами майбутнього капіталу), а цінні папери – це титули існуючого капіталу. Похідні фінансові інструменти є титулами майбутньої вартості безвідносно до форми її існування: не має ніякого значення для обігу похідного фінансового інструменту, що є об'єктом зобов'язання і права, головне – як змінюється поточна оцінка майбутньої вартості (майбутніх капіталів) у її предметній або абстрактній формі. Але, з погляду сьогодення (теперішнього моменту часу), предметна форма майбутнього капіталу є сама по собі абстракція, тому, похідні фінансові інструменти виражають абстрактні майнові права, а цінний папір – винятково, реальні майнові права. Саме той факт, що похідні фінансові інструменти є титулами майбутнього капіталу робить можливими хеджування, спекуляцію та арбітраж на ринках базових активів.

### Список використаної літератури

1. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Галанов, А. И. Басов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
2. Солодка О. О. Похідні фінансові інструменти у розвитку форм капіталу / О. О. Солодка // Матеріали VII Симпозіуму «Соціально-економічні проблеми функціонування фінансових систем в умовах інтеграційних процесів», 13 листопада 2014 року – Харків: Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, 2014. – С.28-29.
3. Солодка О.О. Похідні фінансові інструменти: функціональні механізми та суперечності використання в Україні: монографія / О.О. Солодка. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 432с.
4. Anson M.J. Credit Derivatives: Instruments, Applications, and Pricing / M.J. Anson, F.J. Fabozzi, M. Chudhry, R.-R. Chen. – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2004. – 354p.
5. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – №81. – P.637-659.
6. Cossin D. Advanced credit risk analysis / D. Cossin, H. Pirotte. – Chichester: John Wiley & Sons, 2001.
7. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset / A. Damodaran. – New York: John Wiley & Sons, Inc, 2002. – 1372p.
8. Fabozzi F. Finance: capital markets, financial management and investment management / F. Fabozzi, P. Peterson, P. Drake. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2009. – 833p.
9. Fabozzi F. Financial instruments / F. Fabozzi. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2002. – 862p.
10. Fabozzi F. Interest Rate and Credit Risk / F. Fabozzi, S. Mann, M. Choudhry. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2003. – 533p.
11. Graham B. Security Analysis: Principles and Technique / B. Graham, D. Dodd. – New York: McGraw-Hill, 2009. – 766p.
12. Hull J.C. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition / J.C. Hull. – London: Pearson Education Limited, 2014. – 892p.
13. Hull J.C. Solutions Manual. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition / J.C. Hull. – London: Pearson Education Limited, 2012. – 257p.
14. Thomsett M.C. The Little Book Project Management / M.C. Thomsett. – New York: AMACOM American Management Association, 2010. – 272p.
15. Thomsett M.C. Winning with Stocks: The Smart Way to Pick Investments, Manage Your Portfolio, and Maximize Profits / M.C. Thomsett. – New York: AMACOM American Management Association, 2008. – 253p.

### References

1. Galanov, V., & Basov, A. (2006). *Rynok cennyh bumag [The securities market: a textbook]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
2. Solodka, O. (2014). Pokhidni finansovi instrumenty u rozvytku form kapitalu [Derivative financial instruments in the development of forms of capital]. Materialy VII Sympoziumu “Sotsialno-ekonomichni problemy funktsionuvannya finansovykh system v umovakh intehratsiinykh protsesiv” [Proceedings of the VII Symposium “Socio-economic Problems of Functioning of Financial Systems in the Conditions of Integration Processes”](13 lystopada). Kharkivskyi instytut finansiv Ukrainskoho derzhavnoho universytetu finansiv ta mizhnarodnoi torhivli , 28-29 [in Ukrainian].
3. Solodka, O. (2016). Pokhidni finansovi instrumenty: funktsionalni mekhanizmy ta superechnosti vykorystannia v Ukraini: monohrafiia [Derivative financial instruments: functional mechanisms and contradictions of use in Ukraine: monograph]. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo [in Ukrainian].
4. Anson, M., & Fabozzi, F., & Chudhry, M., & Chen R. (2004). *Credit Derivatives: Instruments, Applications, and Pricing*. New Jersey: John Wiley & Sons.
5. Black, F., & Scholes, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*, 81, 637-659.
6. Cossin, D., & Pirotte, H. (2001). *Advanced credit risk analysis*. Chichester: John Wiley & Sons.
7. Damodaran, A. (2002). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. New York: John Wiley & Sons.
8. Fabozzi, F., & Peterson, P., & Drake, P. (2009). *Finance: capital markets, financial management and investment management*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
9. Fabozzi, F. (2002). *Financial instruments*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
10. Fabozzi, F., & Mann, S., & Choudhry, M. (2003). *Interest Rate and Credit Risk*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

11. Graham, B., & Dodd, D. (2009). *Security Analysis: Principles and Technique*. New York: McGraw-Hill.
12. Hull, J. (2014). *Options, Futures, and Other Derivatives*. Global Edition. London: Pearson Education Limited.
13. Hull, J. (2012). *Solutions Manual. Options, Futures, and Other Derivatives*. Global Edition. London: Pearson Education Limited.
14. Thomsett, M. (2010). *The Little Book Project Management*. New York: AMACOM American Management Association.
15. Thomsett, M. (2008). *Winning with Stocks: The Smart Way to Pick Investments, Manage Your Portfolio, and Maximize Profits*. New York: AMACOM American Management Association.

*Стаття надійшла до редколегії 23.01.2019*

*Прийнята до друку 13.03.2019*

## **CAPITAL DIFFICULTY LEVELS IN DETERMINING THE ECONOMIC NATURE OF DERIVATIVES**

**O. Solodka**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv  
03022, Kyiv, Vasilkivska Str., 90A  
e-mail: oosolodkaya@gmail.com*

The categories of equity transactions that affect the ability of derivatives to generate qualitatively new forms of capital are considered. The typical classification of fixed-term contracts depending on the type of agreement is analyzed. It is proved that not every term contract is a derivative, which makes it impossible to identify derivatives through the category «term contract», and also proves incorrect synonyms of use of the categories «term market» and «derivatives market». It is justified that a fixed-term contract becomes a derivative if it aims at obtaining differential income. Differential income derived from derivatives may serve to maintain or reduce the level of the owner's portfolio of assets.

Derivatives have been found to be driven by underlying fluctuations in the underlying asset markets. Derivatives are the result of the reaction of the underlying asset markets: on the one hand, to increase the volatility of the market and uncertainty (the magnitude of fluctuations in prices; the number of assets whose price changes significantly; frequent changes in taxation, currency regulation, etc.); on the other hand, to satisfy the requests and interests of specific, individual and diverse groups of capital market participants in terms of profitability, risk, frequency of payments, cost of servicing, costs of issuing new securities, taxation and more.

Derivatives have been proven to minimize the negative impact of fluctuations in the market prices of underlying assets based on the use of these fluctuations. The market position of derivatives is determined by the underlying asset markets, whose formation is highly dependent on fluctuations in the prices of underlying assets over time and space. That is, the objectives of using derivatives are achieved by fluctuating prices for the underlying asset. Such fluctuations are conditioned by the effect of the temporal and spatial (cross) characteristics of the price of the underlying asset or the market situation in which it is formed. At the same time, spatial characteristics are any factors influencing the fluctuation of the price of the underlying asset, except for time periods.

The definition of derivatives is clarified through the classification of levels of fictitious capital. It is proposed to define the term "derivatives" as financial instruments of fictitious capital levels from the 2nd to the nth, which are the titles of future value irrespective of the form of its existence and express economic relations regarding the future capital, which allows hedging, speculation and arbitration. underlying asset markets.

*Key words:* fictitious capital, derivatives, underlying asset, differential income, hedge, speculation, arbitration.



## ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

О. Старинець

*Національний університет біоресурсів і природокористування України  
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15  
e-mail: starynets@ukr.net*

Обґрунтовано теоретичні засади прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств у сучасних умовах. Проаналізовано погляди світових вчених-економістів щодо прогнозування ефективності антикризового управління, а також проведено критичний аналіз існуючих моделей та методів. За допомогою системного підходу висвітлено проблему звуження економічного потенціалу підприємства, зменшення його виробничих потужностей та скорочення чисельності працівників відповідно до реального попиту та ринкових можливостей. Обґрунтовано, що для підвищення точності прогнозів та врахування специфіки телекомунікаційних підприємств варто використовувати комбінацію індексних методів, яка дозволить вводити в розгляд спеціальний набір узагальнюючих показників та враховуватиме результати господарської діяльності, що відображаються сумою грошових коштів підприємства, які залишаються для використання підприємством по закінченню фінансування його виробничо-господарського розвитку. Комплексне застосування інтегральних показників дозволить використовувати не лише кількісні, але й якісні показники ефективності антикризового управління, а це вирішує ряд недоліків статистично-фінансових методів прогнозування. Запропонований теоретичний підхід відкриває нові горизонти для осучаснення рейтингових систем оцінювання загроз банкрутства підприємств, що уможливує річне, кварталне та щомісячне узагальнення результатів, а також суттєво підвищуватиме точність прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств.

*Ключові слова:* прогнозування, моделювання, системний підхід, антикризове управління, телекомунікаційне підприємство.

Створення ефективної системи оперативного прогнозування та відновлення платоспроможності є запорукою стабільності й успішності будь-якого підприємства. Важливим науковим та практичним завданням є оновлення інструментів запобігання банкрутству телекомунікаційних підприємств. Зокрема, при виборі критеріїв обрання методів антикризового управління на телекомунікаційному підприємстві варто враховувати глибину кризових явищ та вид антикризової стратегії, яка безпосередньо залежить від точності прогнозів ефективності антикризового управління.

Тематика, пов'язана із прогнозуванням ефективності антикризового управління підприємствами різних напрямів господарської діяльності, активно досліджується такими вченими, як: О. Д. Данілов, О. Є. Ширягіна, Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков [1-6]. Однак, у науковій літературі не достатньо висвітлена проблематика прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств у сучасних умовах.

Прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств у сучасних умовах потребує системної ідентифікації глибини кризових явищ. Розрізняють три етапи

розвитку кризових процесів: 1) етап, який сигналізує про небезпеку розвитку кризових процесів, але безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства; 2) етап, який загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного здійснення антикризових заходів; 3) етап, на якому розвиток кризових процесів загрожує існуванню підприємства і призводить до його ліквідації [1, с. 227].

У цьому контексті потребує висвітлення проблема звуження економічного потенціалу підприємства, зменшення його виробничих потужностей та скорочення чисельності працівників відповідно до реального попиту та ринкових можливостей. Зазначені аспекти розглядаються в таких науково-практичних напрямках, як даунсайзинг, редіплеймет, даунгрейдинг, воркшеринг, аутплейсмент та ін., які вимагають адаптації існуючих моделей прогнозування: оцінка фінансового стану за показниками У. Бівера, PAS-коефіцієнт, Z-рахунок Альтмана, модель Таффлера, модель Спрінгейта, R-модель, модель Фулмера, Романа Ліса, метод Скоуна, метод Аргенті, методика В. Ковальова тощо.

До моделей, які ґрунтуються на використанні зіставних оцінок, відносять: метод Скоуна, метод Аргенті та методика В. Ковальова [2, с. 14].

До моделей, які передбачають застосування фінансових коефіцієнтів, відносять: Z-рахунок Альтмана в оцінюванні ймовірності банкрутства компанії, двофакторну модель оцінки ймовірності банкрутства, аналіз стану підприємства за показниками У. Бівера, PAS-коефіцієнт, прогнозну модель Г. Спрінгейта, модель Р. Таффлера, прогноз ризику банкрутства за R-моделлю, модель Р. Ліса, модель Фулмера, метод рейтингової оцінки фінансового стану компанії, модель, що ґрунтується на основі універсальної дискримінантної функції тощо.

Дискримінантний аналіз є важливим методом системи завчасного виявлення можливості банкрутства підприємства. Переважно під дискримінантним аналізом мається на увазі система методів математичної статистики, що уможлиблює класифікацію підприємств на основі визначеної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Ця шкала формується на засадах емпіричного дослідження фінансово-економічних показників значного переліку підприємств, частина з яких знаходяться у фінансовій кризі, а інші ефективно здійснюють господарську діяльність.

Під час аналізу підприємства визначається система показників, за результатами оцінки яких уможлиблюється віднесення підприємства до певного класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан. У сучасній практиці переважно розрізняють багатфакторний і однофакторний дискримінантний аналіз [2] та [3, с. 76].

Так, моделями однофакторного дискримінантного аналізу є визначення фінансового стану компанії за системою показників У. Бівера. Показник (коефіцієнт) Бівера є відношенням різниці між чистим прибутком підприємства й амортизаційними відрахуваннями до суми поточних і довготермінових зобов'язань:

$$K_b = (\Phi_n + \Phi_a) : (P_o + P_n), \quad (1)$$

де  $K_b$  – коефіцієнт У. Бівера;

$\Phi_n$  і  $\Phi_a$  – чистий прибуток підприємства й амортизаційні відрахування;

$P_o$  і  $P_n$  – зобов'язання підприємства (довгострокові та поточні).

Незадовільна структура балансу характеризується таким фінансовим станом підприємства, коли впродовж тривалого часу (півтора – два роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає не бажане зменшення частки прибутку, що реінвестується у розвиток підприємства. Ця тенденція у підсумку відбивається у незадовільній структурі балансу, фактично компанія працює в борг (у цьому разі значення коефіцієнта У. Бівера стає меншим 0,1, що ілюструє відповідну забезпеченість підприємства власними засобами).

У затверджених в Україні Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства від 17.01.2001 р. рекомендується застосовувати коефіцієнт У. Бівера з метою діагностики банкрутства підприємства та оцінки його фінансового стану. В основі

його досліджень покладено тридцять показників, що є найчастіш уживаними у сучасному фінансовому аналізі. Вони згруповані в шість груп за ознакою однорідності. У. Бівер обрав з кожної групи по одному типовому показнику, котрі й сформували його систему діагностики підприємства. На основі аналізу 79 фінансово спроможних і такої ж кількості фінансово неспроможних американських підприємств У. Бівер визначив шкалу гранично припустимих значень для кожного показника з укладеної системи. Проведні У. Бівером дослідження стали імпульсом до пошуку та вдосконалення методології вивчення грошових потоків підприємства, зокрема як самостійного напряму фінансового менеджменту підприємства.

Водночас такий підхід, на нашу думку, має певні недоліки:

1) не врахована галузева специфіка підприємств у визначених нормативних значеннях фінансових показників; 2) ефективність використання капіталу підприємствами також не враховано (рентабельність, оборотність); 3) оцінювання коефіцієнта Бівера проводиться на основі вивчення фінансового стану підприємства без урахування динаміки зміни показників, тобто на певну дату фінансової звітності підприємства.

Однофакторний дискримінантний аналіз має важливий суперечливий момент, оскільки значення низки показників може говорити про позитивну спрямованість розвитку підприємства, тоді як інших – про негативну.

Ця ситуація не дає можливості забезпечити об'єктивність прогнозування банкрутства підприємства.

Отже, застосування багатофакторного дискримінантного аналізу є альтернативною можливістю уникнути зазначеної проблеми. Під час аналізу підбирається низка показників, у дискримінантній функції для кожного з них визначається вага. Алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції можна в загальному вигляді унаочнити таким чином:

$$Z = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + \dots + a_n X_n \quad (2)$$

де  $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$  – коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$  – змінні показники дискримінантної функції.

У практиці західних компаній набули широкого використання багатофакторні моделі та кількісні індикатори банкрутства – економістів Краузе (1993), Беєрмана (1976), Альтмана (1968), тест на банкрутство Тамарі (1964) та ін., які були розроблені для американських і британських підприємств [69, с. 8].

Методологію багатофакторного дискримінантного аналізу в Німеччині вперше застосував для дослідження фінансового стану підприємств К. Беєрман, професор Університету м. Мюнстер (1976 р.). Його висновки ґрунтувалися на емпіричному дослідженні 21 пари підприємств, половина з яких перебували у фінансовій кризі та були збитковими.

Семифакторна, п'ятифакторна і двофакторна моделі прогнозування банкрутства Е. Альтмана (Z-показник, 1968 р.) набули найбільшого розповсюдження. Ці моделі ґрунтувалися на основі аналізу фінансової звітності, статистики відповідних показників різних суб'єктів господарювання. Ймовірність банкрутства підприємства прогнозується за розробленою шкалою можливих значень Z-показника, що включає ключові фактори оцінки зобов'язань та активів компанії на основі дослідження структури балансу. Західні компанії в аналізі фінансово-господарської діяльності використовують для визначення ймовірності банкрутства саме п'ятифакторну модель Е. Альтмана:

$$Z_{\text{рахунок}} = 1,2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1 * K_5, \quad (3)$$

де  $K_1$  – оборотний капітал / всі активи (частка оборотного капіталу в активах підприємства);

$K_2$  – нерозподілений прибуток / усі активи (частка нерозподіленого прибутку в активах підприємства (рентабельність активів));

$K_3$  – дохід від основної діяльності / усі активи (відношення прибутку від реалізації до активів підприємства);

$K_4$  – ринкова вартість акцій / усі активи (відношення ринкової вартості звичайних акцій до пасивів підприємства);

$K_5$  – обсяги продажу / усі активи (відношення обсягів продажу до активів).

Залежно від значення надається оцінка ймовірності банкрутства підприємства за визначеною шкалою, що подана в таблиці 1.

Таблиця 1

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства за Z-рахунком Е. Альтмана (за даними одного року)**

Значення Z	Ймовірність банкрутства підприємства
$Z > 2,9$	Дуже низька
$2,7 < Z < 2,9$	Ймовірна
$1,8 < Z < 2,7$	Висока
$Z < 1,8$	Дуже висока

За всіх переваг цих моделей варто зазначити, що вони побудовані на основі дослідження господарської практики підприємств у розвиненому ринковому середовищі, у чому є докорінна відмінність національної економіки. Так, п'ятифакторна модель оцінювання ймовірності банкрутства була розроблена Е. Альтманом на основі аналізу діяльності та звітності 66 компаній, більша частина з них збанкрутіли в 1946–1956 рр., двофакторна модель була розроблена на основі аналізу фінансової звітності 19 компаній, що безсумнівно містить помилки екстраполяції процесів, актуальних для США у 1940–60-х рр., на сучасну дійсність.

Двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства є однією з найпростіших моделей діагностики банкрутства. Сформована модель ґрунтується на двох показниках, що характеризують ймовірність банкрутства, – відношення запозичених засобів до величини активів підприємства та коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності). Аналізу діяльності західних компаній уможливив визначення вагових коефіцієнтів цих факторів. Ця модель має такий вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{пл} + 0,0579 * K_{пз} , \quad (4)$$

де  $K_{пл}$  – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);

$K_{пз}$  – відношення позикових засобів до валюти балансу.

За умови  $Z < 0$  – ймовірно, що підприємство залишиться платоспроможним, тоді як за умови  $Z > 0$  – підприємство ймовірно збанкрутіє.

Наведена вище модель оцінювання ймовірності банкрутства не відображає такі важливі аспекти фінансового стану підприємств, як: темпи зміни виручки від реалізації, рентабельність активів, оборотність активів тощо. За умови врахування більшої кількості факторів, що характеризують фінансовий стан підприємства, точність прогнозування суттєво збільшується [4, с. 112].

Роберт О. Едмістер, американський експерт і аналітик, застосовуючи дискримінантний аналіз, узагальнив висновок, що аналіз фінансових документів лише за один звітний період є абсолютно недостатнім для оцінювання діяльності підприємства, його стабільності та наявних перспектив господарювання у майбутньому. Водночас трирічний період аналізу фінансової звітності підприємства підвищує достовірність прогнозів. Можливості моделей щодо прогнозування банкрутства посилюються при застосуванні динамічного аналізу, що дає змогу відстежувати діяльність підприємства в часі, тобто трансформацію Z-показників у PAS-коефіцієнти аналізу діяльності компанії.

Наведені моделі (1-4) та методи прогнозування доцільно використовувати під час прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, але

для підвищення точності прогнозів та врахування специфіки телекомунікаційних підприємств варто використовувати комбінацію індексних методів, що дає змогу застосувати спеціальний набір узагальнюючих показників, який характеризує результати соціально-економічної діяльності бізнесу. При цьому автоматично враховуються результати господарської діяльності, що відображаються через суму грошових коштів підприємства, які залишаються для використання підприємством по закінченню фінансування його виробничо-господарського розвитку. Комплексне застосування інтегральних показників дозволить використовувати не лише кількісні, але й якісні показники ефективності антикризового управління, що вирішує низку недоліків статистично-фінансових методів прогнозування. Крім того, відкриваються нові горизонти для осучаснення рейтингових систем оцінювання загроз банкрутства підприємств, що уможлиблює річне, квартальне та щомісячне узагальнення результатів, а також дасть змогу суттєво підвищити точність прогнозування ефективності антикризового управління телекомунікаційними підприємствами.

### Список використаної літератури

1. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях / О. Д. Данілов. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с
2. Ширягіна О. Є. Удосконалення методики прогнозування прибутку підприємств / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2014. – Вип. № 6 (37). – С. 12–16
3. Старинець О. Г. Критерії та індикатори ефективності антикризового управління підприємством / О. Г. Старинець // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Спецвип. Ч. 2. – Полтава: РВВ ПДАА, 2015. – С. 73–80.
4. Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков. – К.: Знання, 2013. – 272 с.
5. Mintzberg, Henry and Quinn, James Brian. *The Strategy Process. Concepts, Con-texts, Cases* / H. Mintzberg, J.B. Quinn. – New Jersey, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1991. – 1083 p.
6. Nielsen, J. Heuristic Evaluation, in J.Nielsen and R.Mack (eds). *Usability Inspection Methods* / J. Nielsen. – NY: John Wiley and Sons, 1994. – 634 p.
7. Лук'яненко І. Г. Аналіз часових рядів. Побудова Var і Vecm моделей з використанням пакета E.Views 6.0./ І. Г. Лук'яненко, В. М. Жук. – К.: НАУКМА, 2013. – 176 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

### References

1. Danilov, O. D. (2011). *Finansy pidpriemstv u zapytanniakh i vidpovidiakh [Finances of enterprises in questions and answers]*. Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury [in Ukrainian].
2. Shyriahina, O. Ye. (2014). Udoskonalennia metodyky prohnozuvannia prybutku pidpriemstv [Improvement of the method of forecasting the profit of enterprises]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. prats – Formation of market relations in Ukraine: Coll. Sciences. Wash*, 6 (37)., 12–16 [in Ukrainian].
3. Starynets, O. H. (2015). Kryterii ta indykatory efektyvnosti antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Criteria and indicators of the effectiveness of anti-crisis enterprise management]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Spetsvyp. Ch. 2. – Scientific works of Poltava State Agrarian Academy. Special Sweep. Part 2. Poltava: RVV PDAA*, 73–80 [in Ukrainian].
4. Klebanova, T. S., Bondar, O. M., Mozenkov, O. V. (2013). *Bankrutstvo i sanatsiia pidpriemstva: teoriia i praktyka kryzovoho upravlinnia [Bankruptcy and reorganization of the enterprise: the theory and practice of crisis management]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
5. Mintzberg, Henry and Quinn, James Brian. (1991) *The Strategy Process. Concepts, Con-texts, Cases Quinn*. New Jersey, Englewood Cliffs: Prentice Hall .
6. Nielsen, J. Heuristic Evaluation, in J.Nielsen and R.Mack (eds). (1994). *Usability Inspection Methods*. NY: John Wiley and Sons.
7. Lukianenko I.H., Zhuk V.M. (2013) *Analiz chasovykh riadiv. Pobudova Var i Vecm modelei z vykorystanniam paketa E.Views 6.0*. K.: NAUKMA, 2013. 176 s. [in Ukrainian].

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редколегії 05.02.2019*

*Прийнята до друку 13.03.2019*

## **FORECASTING THE EFFECTIVENESS OF CRISIS-MANAGEMENT FOR THE TELECOMMUNICATION ENTERPRISES: THE THEORETICAL ASPECT**

**O. Starynets**

*National University of Bioresources and Natural Resources Use of Ukraine  
03041, Kyiv, Heroiv Oborony Str.15  
e-mail: starynets@ukr.net*

The main purpose of the paper is to substantiate the theoretical principles of forecasting the effectiveness of crisis-management of telecommunication enterprises in modern conditions. The author analyzes the views of world economists on predicting the effectiveness of crisis-management, as well as critically analyzing existing models and methods. The systematic approach addresses the problem of reducing the economic potential of the enterprise, reducing its production capacity and employees in line with real demand and market opportunities. It is substantiated that in order to improve the accuracy of forecasts and take into account the specifics of telecommunication enterprises, it is necessary to use a combination of index methods, which will allow introducing a special set of general indicators. The results of economic activity are reflected. Integrated application of integral indicators will allow to use not only quantitative but also qualitative indicators of the effectiveness of crisis management, which solves a number of shortcomings of statistical-financial forecasting methods. Methodological Recommendations on the Identification of Insolvency Signs of the Enterprise, where it is recommended to use U. Beaver's coefficient to diagnose bankruptcy of an enterprise and assess its financial status are improved. B. Beaver chose from each group one typical index, which formed his system of diagnostics of the enterprise. On the basis of analysis of 79 financially capable and the same number of financially insolvent American enterprises, W. Beaver determined the scale of the maximum permissible values for each indicator from the concluded system. Guided by W. Beaver, research has become an impetus for finding and improving the methodology of studying cash flows of the enterprise, in particular as an independent direction of financial management of the enterprise. At the same time, this approach, in our opinion, has some disadvantages: the sector specificity of enterprises; efficiency of the use of capital; the estimation of the Beaver coefficient. One-factor discriminatory analysis has an important contradictory point, since the value of a number of indicators can be a positive direction of enterprise development, while others are negative. This situation does not allow to ensure the objectivity of forecasting bankruptcy of the enterprise.

The theoretical approach opens up new horizons for updating rating systems of bankruptcy threats of enterprises, which enables annual, quarterly and monthly generalization of results, as well as significantly increases the accuracy of forecasting the effectiveness of crisis management of telecommunication enterprises are proposed.

*Key words:* forecasting, modeling, systematic approach, crisis management, telecommunication enterprise.

УДК 338.48-52

## СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

**I. Стахів**

*Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського  
79007, м. Львів, вул. Костюшка, 11  
e-mail: Stakhiv\_i@gmail.com*

Проаналізовано функції спортивно-оздоровчих послуг на сучасному етапі функціонування ринку. Виділено та охарактеризовано особливі види суб'єктів та об'єктів ринку спортивно-оздоровчих послуг. Вагома увага приділена інформації в умовах ринкових відносин.

*Ключові слова* ринок, функції, розвиток, об'єкти, суб'єкти, здоров'я, держава, інформація, гроші, соціальна сфера, спортивно-оздоровчі послуги.

Фізичне і духовне здоров'я нації є надзвичайно важливим елементом в економічному і політичному житті суспільства, значущим компонентом світоглядної та ідеологічної позицій, пріоритетів і поведінки людей. Позитивне здоров'я нації благодійно позначається на культурі, освіті, охороні здоров'я, науці. В здоровому суспільстві перелічені сфери процвітають, а саме в світогляді і ментальності здорової нації переважає інтерес і оптимізм, віра у власну значимість і сприятливі перспективи. Стан здоров'я нації безпосереднім чином позначається на економіці: з одного боку, порушення в громадському здоров'ї ведуть до господарських втрат, а неефективна економіка надає кумулятивні імпульси негативних явищ – спочатку розвиваються первинні ознаки деградації та виявляється цілий ряд інших негативних факторів. Здоров'я людини залежить не тільки від її фізичного стану, а й від цілого ряду зовнішніх і внутрішніх факторів, до яких можна віднести нервово-емоційне навантаження, стреси, харчування, екологічну ситуацію, спосіб життя, соціальний стан. Виникає необхідність організації відпочинку, що і покликані забезпечувати спортивно-оздоровчі послуги.

Значну частину спортивно-оздоровчих послуг становлять послуги фізичної культури і спорту, іншу – косметичні (SPA, масаж та ін.) (послуги цього роду визначають можливість розгляду послуг даної сфери як культурної діяльності). Крім того, діяльність у сфері спортивно-оздоровчих послуг пов'язана з такими сферами діяльності як адміністративна, господарська, медична, наукова, в тому числі психологія, педагогіка, соціологія, біофізика, біохімія [3, с. 95]. Все це вимагає визначення ролі і місця спортивно-оздоровчих послуг в соціальній ринковій економіці.

Розвиток спортивно-оздоровчих послуг в першу чергу пов'язаний з розвитком спорту. Народження елітних клубів як сфер спілкування в 30-х роках XIX століття привернуло увагу преси, спортивні події почали систематично відображатися на сторінках газет в культурному житті. Неможливість потрапити в елітні клуби сприяла виникненню іншої форми спорту – професійного, який значно впливає на спортивно-оздоровчу сферу. Для виділення економічних функцій спортивно-оздоровчої діяльності, необхідно обґрунтувати наявність у ній ринкових відносин.

Ринкові відносини впливають на всі сфери життя сучасного суспільства, зумовлюючи реалізацію шести основних функцій ринку спортивно-оздоровчих послуг: посередницької; ціноутворюючої; інформаційної; регулюючої; стимулюючої; сануючої [1, с. 6].

Посередницька функція ринку спортивно-оздоровчих послуг з'єднує виробників (підприємств і організацій цієї сфери) і споживачів (громадян, що займаються спортом, фізичною культурою і

користуються оздоровчими процедурами, як індивідуально, так і в групі), які спілкуються між собою за допомогою цін з допомогою процесу купівлі-продажу, формуючи пропозицію і попит на спортивно-оздоровчі послуги.

Ціноутворююча функція ринку спортивно-оздоровчих послуг реалізується в процесі задоволення попиту на товари і послуги, що пропонуються підприємствами і організаціями спортивно-оздоровчого бізнесу, конкуруючих між собою. Результатом цього процесу є ціни, що задовольняють вимогам і можливостям споживачів при їх придбанні (більша якість при якомога меншій вартості) і бажанням виробників при їх наданні (отримання якомога більшого прибутку). Встановлені кон'юктурою ринку ціни сприяють реалізації інформаційної та стимулюючої функцій.

Зростання або падіння ринкової ціни інформує учасників ринку про стан і тенденції його розвитку, тобто реалізується інформаційна функція. Зниження ціни свідчить про насиченість ринку певними видами послуг і товарів, увага підприємців при цьому звертається на перспективні напрямки спортивно-оздоровчої діяльності, розвиток яких забезпечує швидке повернення вкладених коштів і приносить великий прибуток. Таким чином, реалізується регулююча функція ринку спортивно-оздоровчих послуг. Однак розглянута сфера має вагому соціальну значущість, отже, в процесі її регулювання, крім безпосередніх учасників ринку, активну участь бере (або має приймати) держава, здатна змінювати пріоритети окремих напрямків спортивно-оздоровчої діяльності, задовольняючи державні (громадські) потреби. Зміна ринкової ціни на послуги і продукти, конкуренція між їх виробниками регулюють ринок і стимулюють виробників використовувати нові технології, техніку, методи і прийоми виробництва продуктів (послуг) і здійснення діяльності. Використовуючи інновації, виробники прагнуть поліпшити якість продуктів і послуг та знизити витрати на їх виробництво. Це дозволяє їм ефективніше здійснювати свою діяльність, отримуючи додатковий прибуток або за рахунок збільшення ціни (при поліпшенні якості і/або впровадженні нових послуг, продукції), або за рахунок зниження витрат при незмінній ціні, або отримуючи мультиплікативний ефект від використання обох факторів.

Стимулююча функція проявляється через орієнтування виробників на необхідні споживачам товари і послуги спортивного призначення. Таким чином, реалізація стимулюючої функції ринку спортивно-оздоровчих послуг дозволяє підвищувати ефективність цієї індустрії і економіки в цілому.

Сануюча функція є зворотньою стимулюючою, її реалізація дозволяє виводити з економіки незацікавлену споживачами діяльність і недобросовісних виробників спортивно-оздоровчих товарів та послуг, які не вміють або не бажають задовольняти вимоги споживачів, підвищувати технологічний рівень, використовувати прогресивні способи виробництва продуктів (надання послуг, виконання робіт). Також у спортивно-оздоровчій індустрії науково-технічному прогресу слід приділяти особливу увагу, тому що спорт, медицина, біологія, хімія, фізіологія - це ті наукові сфери, в рамках яких наукові розробки ніколи не припиняються.

У сучасних умовах розвитку спортивно-оздоровчої індустрії і економіки в цілому як об'єкт купівлі-продажу на даному ринку, крім товарів і послуг, виступає інформація про спортивні заходи, події, обладнання, одяг і т.п., що розповсюджується засобами масової інформації. Економічні відносини в спортивно-оздоровчій сфері різнобічні і багатогранні, в них бере участь безліч організацій, спортивних і оздоровчих підприємств, тренерів, спортсменів, уболівальників, управлінців, державних службовців і людей, які є споживачами продуктів спортивно-оздоровчої діяльності. Дана різноманітність потребує впорядкування і класифікації учасників, явищ і процесів на даному ринку. Традиційно в спортивно-оздоровчій індустрії розглядають три групи учасників економічних відносин: 1) уболівальники (глядачі), що є споживачами спортивних товарів, послуг, інформації, яких умовно можна поділити на регулярних уболівальників, любителів багатьох видів спорту і разових (випадкових) уболівальників; 2) підприємства-виробники спортивних товарів, послуг, інформації, до яких відносять промислові підприємства, спортивні споруди, засоби масової інформації і т.п. ; 3) спортсмени, фізкультурники, тренери, де розглядаються як окремі спортсмени і тренери, так і спортивні федерації та клуби. [4, с. 91] Перша група визначена як виключно споживачі, друга - виробники, а третя - споживачі і виробники.



Обов'язковим учасником спортивної індустрії на ринку спортивно-оздоровчих послуг є держава, яка виступає координатором і регулятором економічних відносин, що виникають у цій сфері.

Об'єктами ринку спортивно-оздоровчих послуг є:

1) послуга, в яку входять: уроки фізичної культури; заняття в спортивних секціях і школах; заняття у фітнес-клубах; оздоровчі процедури; тренування і т.д. ;

2) спортивно-видовищні заходи, зокрема: змагання; спортивні шоу та свята і ін. ;

3) інтелектуальний продукт, в тому числі методики занять, технології тренувань, комплекси вправ і занять, технології оздоровчих процедур, системи та програми фізичної підготовки і виховання;

4) товар, необхідний для надання послуг, проведення спортивно-видовищних заходів, занять фізичною культурою і спортом, а також обладнання (тренажери, спортивні снаряди ), інвентар (м'ячі, гири, штанги і т.п.), покриття (футбольні, бігові та т.п.), одяг, взуття;

5) інформація;

6) гроші, які в даній сфері є двигуном виробництва інших продуктів (спортивно-видовищні заходи, будівництво спортивних споруд).

У кожного з перерахованих продуктів ринку спортивно-оздоровчих послуг є споживачі, які як істотно відрізняються один від одного, так і мають спільні риси. Споживачами послуг є особи, які займаються спортом, клієнти фітнес-центрів, спа-салонів та ін. Спортивно-видовищні заходи носять масовий характер і споживаються глядачами і спортивними вболівальниками. Особливим об'єктом ринку спортивно-оздоровчих послуг є інтелектуальний продукт, споживачами якого є: тренери, викладачі, інструктори, працівники оздоровчої сфери та індустрії краси, а також особи, що самостійно займаються фізкультурою і спортом. Споживачами товару – об'єкта ринку спортивно-оздоровчих послуг є: юридичні особи (спортивні школи, секції, клуби, фітнес-центри, спа-салони, спортивно-оздоровчі комплекси тощо); фізичні особи (які займаються самостійно, тренери, інструктори, викладачі, спортсмени та ін.). [2, с. 106] Особливими об'єктами є інформація і гроші. Споживачами цього продукту ринку спортивно-оздоровчих послуг будуть всі його учасники, незалежно від ступеня їх залучення. Виробниками продуктів ринку спортивно-оздоровчих послуг слід вважати:

- 1 група – це тренери, викладачі, інструктори, працівники оздоровчої сфери та індустрії краси, результатом діяльності яких є послуга.
- 2 група виробників охоплює як спортсменів, тренерів тощо, так і організаторів шоу-бізнесу і засобів масової інформації, тому що вироблений ними продукт – спортивно-видовищні заходи – масовий, направлений на широке коло споживачів.
- 3 група – це працівники наукової та освітньої сфер, метою діяльності яких є виробництво методик занять, технологій тренувань, нових косметичних і оздоровчих засобів і т.п., тобто вироблений ними продукт – інтелектуальний.
- 4 група – виробники спортивного обладнання, виробники інвентарю, виробники одягу і взуття і т.д., діяльність яких спрямована на юридичних так і на фізичних осіб.
- 5 група – це ті учасники ринку спортивно-оздоровчих послуг, які формують, передають, зберігають, надають інформацію про ринок.
- 6 група – особлива, тому що продуктом є гроші, отримані з грошей, витрачених у вигляді інвестицій, спонсорських внесків або утворилися в гральному бізнесі з ставок різних лотерей і тоталізаторів.

Перераховані об'єкти – продукти, суб'єкти – виробники і споживачі дозволяють підійти до угруповання учасників ринку спортивно-оздоровчих послуг з точки зору суб'єктивно-об'єктної ознаки. При цьому виділяються дві групи об'єктів: 1) основна (традиційні продукти); 2) додаткова (інтелектуальний продукт, інформація і гроші).

Об'єднання об'єктів, суб'єктів і споживачів в одну схему дозволяє побачити особливості функціонування ринку спортивно-оздоровчих послуг. Наприклад, при наданні фітнес-послуг виробником є тренер, а споживачем – людина, що займається фітнесом. У цьому випадку споживач купує, в першу чергу, працю тренера, а обладнання, будівлю, інвентар відносять на вартість цієї

послуги побічно, тому виробники обладнання та інвентарю, клуб (держава, федерація і т.п.), які володіють спорудою будуть не прямими учасниками ринку, а його інфраструктурою. З іншого боку, людина, що займається самостійно, набуває устаткування, інвентар, одяг, взуття, методики тренувань та інше, і використовує ці товари особисто. В цьому випадку виробниками спортивно-оздоровчих послуг стають підприємства-виробники спортивних товарів і особи (організації), які розробили методики тренувань, а тренер може бути засобом доведення продукту до споживача (наприклад, записані на відео носій вправи, які демонструються тренером-професіоналом).

Отже, в різних ситуаціях і умовах одні і ті ж виробники спортивно-оздоровчих послуг по-різному беруть участь у ринкових відносинах, що значно впливає на побудову ефективних систем управління та регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг.

### Список використаної літератури

1. Литвин А. Т. Ценообразование спортивно-оздоровительных услуг как составная часть эффективного маркетинга / А. Т. Литвин // Физическое воспитание студентов творческих специальностей. ХГАДИ (XXIII). – Харьков, 2002. – № 3. – С. 3-8.
2. Маликов А. В. Актуальные проблемы физической культуры и спорта в современных условиях жизни / А. Маликов // Педагогіка, психологія та мед.-біол. пробл. фіз. виховання і спорту. – 2007. – № 6. – С. 105–107.
3. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта / М. И. Золотов, В. В. Кузин, М. Е. Кутепов, С. Г. Сейранов. – М.: Издательский центр “Академия”, 2004. – 432 с.
4. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: Закономірності функціонування та розвитку / Ю. П. Мічуда. – К.: Олімпійська література, 2007. – 215 с.

### References

1. Litvin, A. T. (2002). Cenoobrazovanie sportivno-ozdorovitelnykh uslug kak sostavnaja chast' effektivnogo marketinga [The pricing of sports and fitness services as part of effective marketing]. *Fizicheskoe vospitanie studentov tvorcheskikh specialnostej – Physical education of students of creative specialties*, 3, 3-8 [in Russian].
2. Malikov, A. V. (2007). Aktualnye problemy fizicheskoi kultury i sporta v sovremennykh uslovyjah zhyzni [The actual problems of physical culture and sports in modern living conditions of students of creative specialties]. *Pedagogika, psihologija ta med.-biol. probl. fiz. vyhovannja i sportu – Pedagogy, psychology and that medical-biol. prob. fiz. whirlwind and sport*, 6, 105-107. [in Russian].
3. Zolotov, M. Y., Kuzyn, V. V., Kutepov, M. E. & Sejrarnov, S. G. (2004). *Menedzhment i ekonomika fizicheskoi kultury i sporta [Management and economics of physical education and sports]*. Moskva: Izdatel'skij centr "Akademija" [in Russian].
4. Michuda, Ju. P. (2007). *Sfera fizychnoi kultury i sportu v umovah rynku: Zakonomirnosti funkcionuvannja ta rozvytku [The physical culture and sports in the market: Patterns of functioning and development]*. Kyiv: Olimpijska literatura [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 21.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

## STRUCTURE AND FUNCTIONS OF THE SPORT AND HEALTH SERVICES MARKET AT THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT

I. Stakhiv

*Lviv State University of Physical Culture named Ivan Bobersky  
79007, Lviv, Kostiushka Str., 11  
e-mail: Stakhiv\_i@gmail.com*

The article analyzes the functions of sports and health services at the present stage of market functioning. Special types of subjects and objects of the market of sports and health services are

distinguished and characterized. Considerable attention is paid to information in conditions of market relations.

Physical and spiritual health of the nation is an extremely important element in the economic and political life of society, a significant component of ideological and ideological positions, priorities and behavior of people. Positive health of the nation has a beneficial effect on culture, education, health, science. In the healthy society, the listed areas are thriving, namely, in the outlook and mentality of a healthy nation, interest and optimism, faith in their own significance and favorable prospects prevail.

Market relations affect all spheres of life of modern society, causing the implementation of six main functions of the market of sports and health services: mediation; pricing informational; regulating; stimulating, sanifying.

*Key words:* market, functions, development, objects, subjects, health, state, information, money, social sphere, sports and health services.

## ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ

А. Степанова, М. Бодрецький

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
03022, м. Київ, вул. Васильківська 90-а  
e-mail: ra\_a@ukr.net, bodretskiy@gmail.com*

Проведено дослідження передумов функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності. Встановлено, що передумовами функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності є постійний кризовий стан банківського сектору економіки та високий тиск на фінансові установи зовнішніх та внутрішніх факторів. Результатом чого є гранична збитковість банківських установ, поступове зменшення їх кількості, відносно укрупнення банків та підвищення їх капіталізації. Результатом реагування на наявні передумови функціонування та розвитку банківських установ є підвищення вимог до менеджменту банківської установи.

*Ключові слова:* менеджмент, антикризовий менеджмент, життєдіяльність банку, функціонування банку, розвиток банку, кризові умови.

У розвитку банківських установ України провідну роль грають наявні передумови їх функціонування. Саме аналіз існуючих передумов функціонування банківських установ може надати інформацію про закономірність наявного стану банківських установ України, відповідність рівня їх розвитку наявним у них можливостям та глибше дослідити проблематику діяльності банківських установ України.

Передумови функціонування і розвитку банківських установ України є предметом досліджень багатьох науковців та дослідників. Дослідження питань пов'язаних з тими чи іншими аспектами функціонування і розвитку банківських установ України загалом носять досить фундаментальний та всебічний характер. Це легко відстежити аналізуючи останні публікації в науковій періодиці та книжкових виданнях.

Так, професор І. О. Лютий у своїй книзі “Банківський маркетинг” приділяє велику увагу питанням аналізу ринку банківських послуг, функціонуванню та розвитку банківських установ, конкуренції в банківській сфері, стратегії комерційного банку, продуктивній та цінній політиці, каналам продажів банківських продуктів, організації банківської діяльності та підвищенню її ефективності. Банківський маркетинг у своєму дослідженні І. О. Лютий визначає як: “організаційно-управлінську стратегію пошуку засобів задоволення потреб клієнтів та власне банку за допомогою створення системи ефективного управління”. З визначення предмету дослідження видно, що дослідження несе в собі поглиблений аналіз саме управління банківськими установами. [1, с. 13]

М. І. Зверяков у своїй монографії розглядає прикладні аспекти системи антикризового менеджменту банків та умови їх функціонування і розвитку. Науковець систематизує й узагальнює теоретичні положення щодо визначення сутності кризових явищ в економіці та їх причин, досліджує методологічні основи антикризового управління фінансовою стійкістю банків. Значну увагу приділено розгляду процесу формування банками страхових резервів під можливі збитки від кредитних операцій у розрізі антикризового управління фінансовою діяльністю банків.

М. І. Зверяков проаналізував ефективність використання інструментів антикризового менеджменту банків та обґрунтував основні напрями удосконалення системи прогнозування та попередження розгортання кризових явищ у діяльності банків. Дослідник вирішує питання створення ефективної системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків спрямованої насамперед на підвищення стійкості банківських установ та забезпечення стабільності банківської системи в умовах глобальних економічних дисбалансів [2, с. 6].

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького І. П. Мігус у своєму дослідженні розглядає напрями забезпечення державного антикризового управління банком та доводить, необхідність впровадження його спеціалізованих напрямів. Крім того він пропонує пріоритетні напрями вдосконалення державного регулювання банківської системи у посткризовий період та формулює пропозиції щодо поліпшення функціонування банківських установ в економічно нестабільній ситуації країни [3, с. 82].

Ж. М. Довгань наголошує на важливості, як складової успіху будь-якого банку, грамотної системи управління [4]. А це є обов'язковою передумовою функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності. Результати досліджень Ж. М. Довгань свідчать, що труднощі вітчизняних банків, з одного боку, відображають загальний стан економіки, але з іншого – є наслідком некваліфікованого їх управління. На її думку питання банківського менеджменту в Україні слабо розроблені. Нині кожний банкір організовує менеджмент у своєму банку, базуючись не на системі загальноприйнятих цінностей, а лише на індивідуальному сприйнятті дійсності. Причини, що повинні спонукати банкірів по-новому оцінити потреби банківського менеджменту зображено на рис. 1.

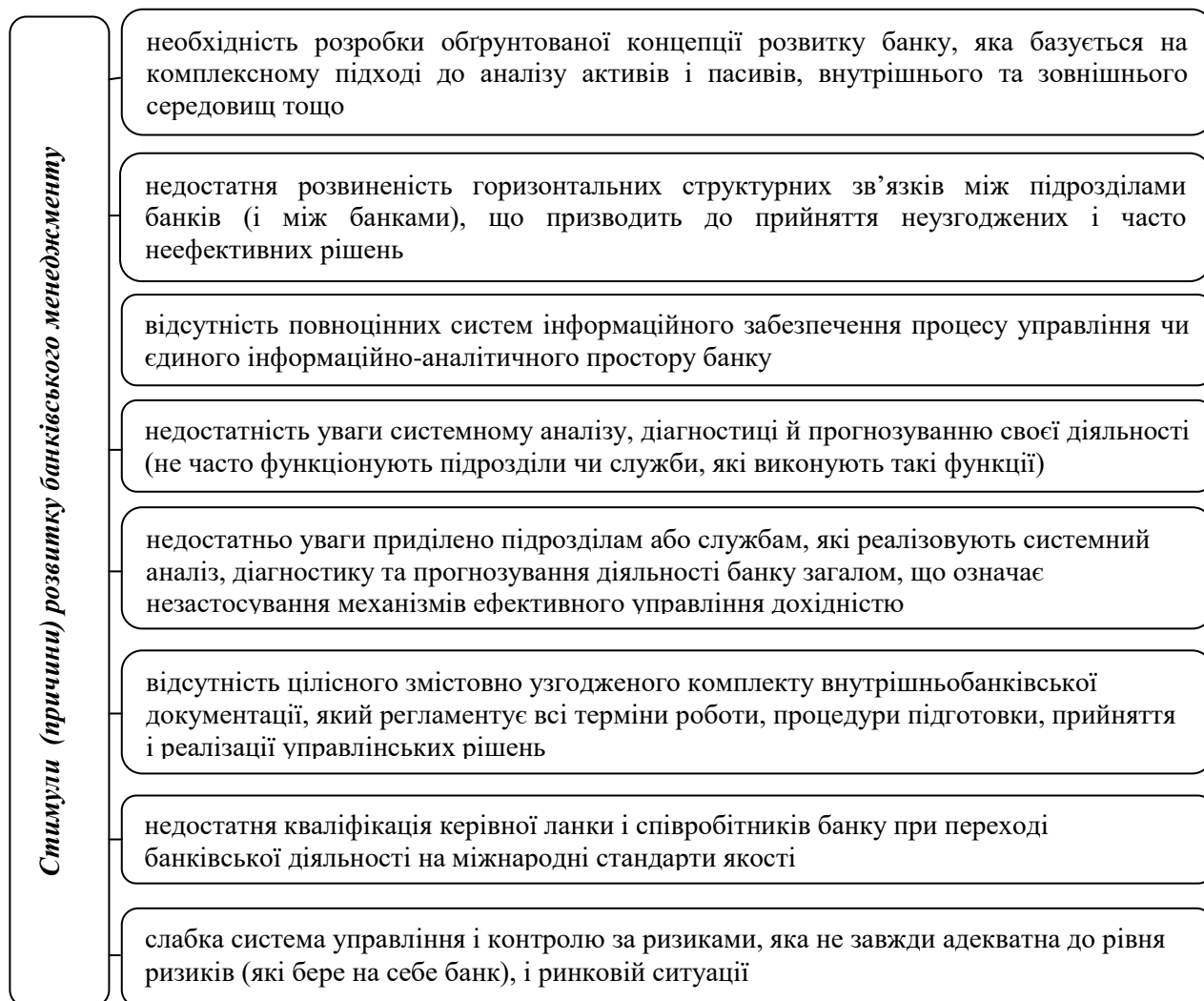
Базові джерела, що спонукають менеджмент банків до розвитку, запропоновані Ж. М. Довгань, можуть бути критично осмислені і не є повним і остаточним переліком. Однак видно, що вони аналізуються досить глибоко й є суттєвою базою для подальшого аналізу й пошуку механізмів покращення якості банківського менеджменту в Україні.

Професор О. О. Другов аналізує невирішені проблеми банківської системи України та функціонування і розвиток банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності. Він констатує, що саме банківська система України виявилась найбільш вразливою до поточної економічної кризи, аналізує антикризові заходи Національного банку України, спрямовані на реструктуризацію банківської системи та світовий досвід таких реструктуризацій (в Польщі, Угорщині, країнах Балтії). На основі зібраного матеріалу Олексій Олександрович аналізує перспективи банківської системи України та прогнозує подальшу роботу по вдосконаленню банківської системи України в напрямку підвищення її стабільності та ефективності і навіть прогнозує впровадження механізму затвердження процентних ставок – для депозитів на рівні 3–4 %, а для кредитів на рівні 7–8 %. Такий прогноз на сьогодні не виправдався (відносно впровадження механізмів затвердження (фіксування) процентних ставок та їх рівнів), однак думка вченого однозначно спрямована на підвищення контролю управління банківськими установами, що перекликається з результатами власних досліджень автора. [6, с. 40].

Р. С. Вовченко у своєму дисертаційному дослідженні розглядає банківський сектор національної економіки як регульовану державою і саморегульовану (професійними асоціаціями, спілками тощо) складову банківської системи країни у вигляді сукупності комерційних банків як елемента загального економічного обороту на загальнодержавному і регіональному рівнях, що реалізується в рамках функцій цих банків. Дослідником виявлено, що банківські установи з одного боку керуються ринковими відносинами, а з іншого підпорядковуються державному регулюванню (наявне поєднання ринкового регулювання та організуючого впливу держави), що є передумовою функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності [7, с. 19].

Вовчак О. Д. приділяє велику увагу обґрунтуванню підходів до розробки та впровадження стратегічного управління в банку в контексті формування його конкурентних переваг на основі використання досвіду банків із іноземним капіталом. Його система стратегічного управління діяльністю банків має бути спрямована на виживання банку в довгостроковій перспективі в умовах

посилення банківської конкуренції, а її формування має стати першочерговим та відповідальним завданням банківського топ-менеджменту [8, 9].



**Рис. 1. Стимулюючі фактори розвитку банківського менеджменту [5, с. 12]**

Бедненко В. М. розвиває дослідження професора Вовчак О. Д. і продовжує дослідження ознак ризикової діяльності банків, які визначаються Національним банком України та встановлюються ним у діяльності банків під час здійснення банківського нагляду. Функціонування і розвиток банківських установ України в зазначених умовах визначаються дещо протилежно спрямованими векторами зовнішнього впливу. Молодий вчений пропонує розглядати управління ризиками банку як таке, що спрямоване не стільки на уникнення збитків під час здійснення банківських операцій, скільки на реалізацію заходів щодо формування системи, яка забезпечить оптимальну реалізацію інтересів банку та його клієнтів. Питання може виглядати дискусійним, однак розвиток ідей управління банківськими установами у контексті прийняття (а не мінімізації) ризиків є доволі актуальним та перспективним і може надати нові напрямки досліджень питань функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності [10, с. 59].

Як ми бачимо досить багато дослідників приділяють багато уваги питанням визначення передумов функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності, розуміючи їх з боку досягнення банками основних цілей, управління ризиками, пошуку балансу між вимогами ринку та державного регулювання тощо. Однак, пошук існуючих

наукових джерел не виявив досить глибоких та актуальних аналізів фактичних результатів управління банківськими установами.

На сьогодні досить туманним як для пересічного громадянина, так і для осіб, що мають економічну освіту і цікавляться економічним життям країни, залишається відповідь на питання – як банки функціонують і що дають економіці України в цифрах та формальних показниках.

Хоча зауважимо, що формально такі дослідження проводились. Наприклад, дослідники з Університету державної фіскальної служби М. О. Житар та Ю. В. Ананьєва розглядали це питання та зробили висновки, що банківська система України зазнала найглибшої кризи за всі роки незалежності саме в період останньої банківської кризи, що розпочалась у 2014 році [11, с. 139].

Д. Д. Полагин та К. І. Катринуца з Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича також аналізували розподіл ресурсів банківськими установами України та прийшли до висновків, що перспективним для функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності є позичання у західних розвинутих країн нестандартних способів ведення банківської діяльності, а також що цікавий та творчий зовнішній вигляд здатен підвищити ефективність банківської установи [12, с. 746].

Однак всі дослідження результатів функціонування будь-яких систем (у тому числі і банківської системи України) носять миттєвий характер. Результат на момент проведення дослідження буде відрізнятися від результатів на будь-який інший момент. Як окремий випадок може відбуватись і збіг результатів однак загалом вірогідніше, що на кожний момент дослідження будуть отримані дещо різні результати. В зв'язку із цим такі дослідження є актуальними при умові їх проведення з деякою періодичністю (раз на квартал, півріччя, рік тощо).

У рамках цього дослідження був проведений аналіз функціонування банківських установ України, що є похідною від якості менеджменту банківських установ на всіх горизонтах управлінського впливу. Результати прибутковості банківської системи показано на рис 2.

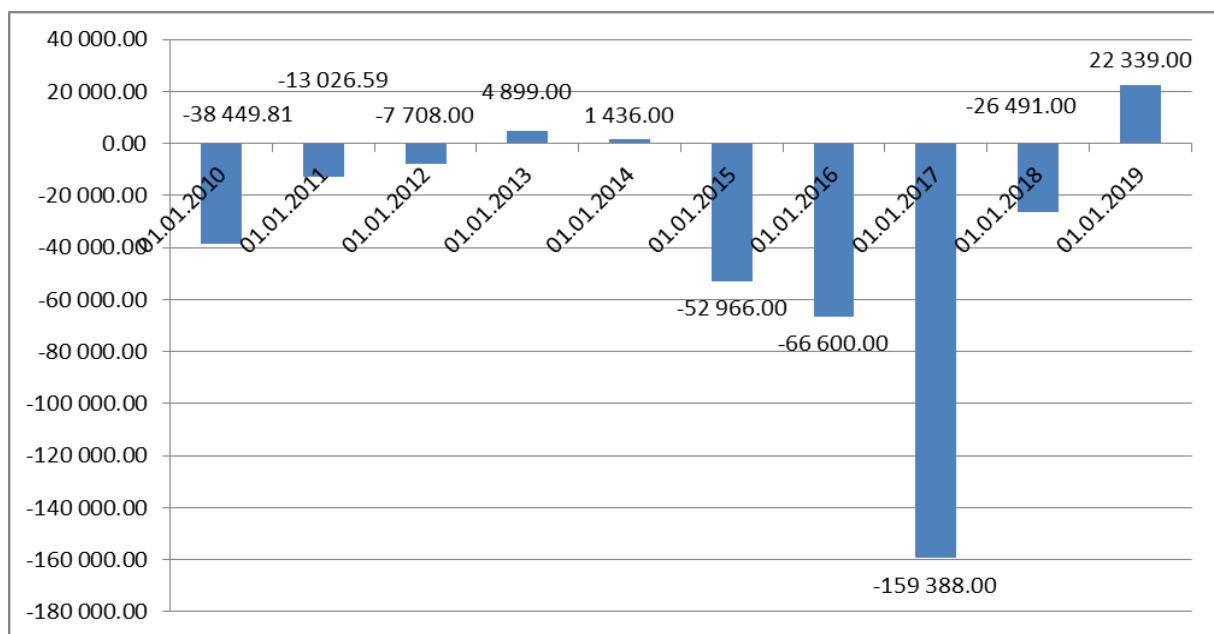


Рис. 2. Результати діяльності банківських установ України 2010–2019 роки [13]

З наведених на рис. 2 даних видно, що передумовою функціонування банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності є постійне перебування оточуючого їх економічного середовища у кризовому стані. Банки хронічно ведуть збиткову діяльність. Банківська система України функціонує в дуже агресивному конкурентному оточенні, з постійними проявами кризових явищ, що триває щонайменш близько десяти останніх років. Антикризовий менеджмент є на сьогодні основним доцільним методом управління банківськими

установами України (хоча ні менеджмент українських банків ні керівництво Національного банку України не визнають наявні методи управління антикризовими та з цього ракурсу активно антикризовий менеджмент не досліджується). Результати діяльності банківської системи за період, що аналізується – збитки у розмірі 336 млрд. грн. І це без урахування неплатоспроможних банків.

Динаміка кількості банківських установ за період 2008 – I півріччя 2019 року показана на рис. 3.

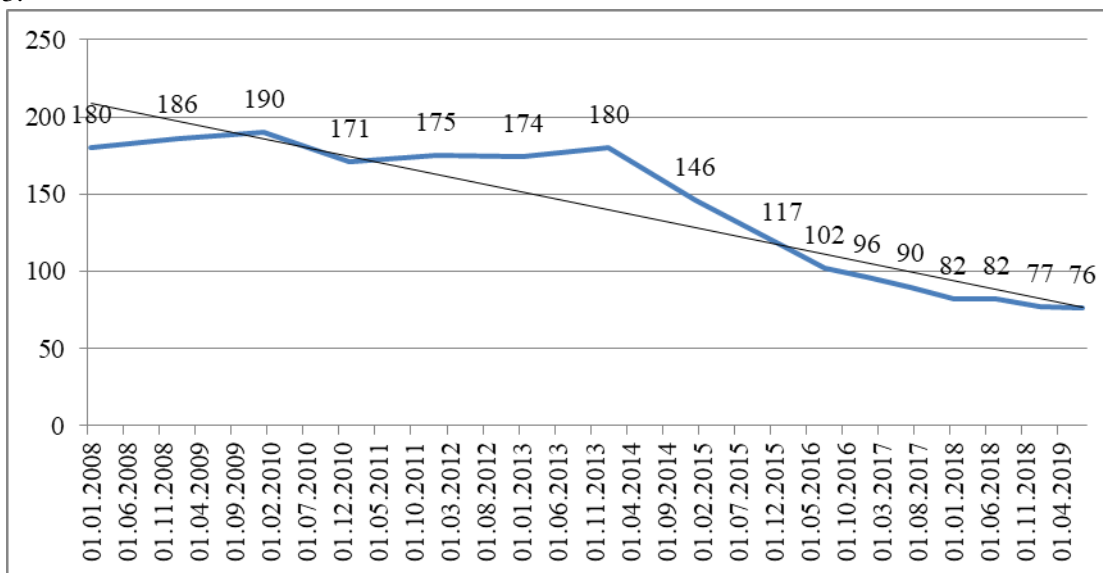


Рис. 3. Динаміка кількості банківських установ України за період 2010 – 2019 роки [13]

Як видно з графіку, зображеного на рис. 3, кількість працюючих банків починаючи з 2014 року неухильно знижується. Лінія тренду (в разі її продовження) демонструє те, що в найближче десятиріччя в Україні можуть залишитись одиниці (не десятки) банківських установ.

Результатом аналізу отриманих даних може бути формулювання висновків про те, що передумовами функціонування і розвитку банківських установ України в контексті забезпечення їх життєдіяльності є постійний кризовий стан банківського сектору економіки та високий тиск на фінансові установи зовнішніх та внутрішніх факторів. Результатом чого є гранична збитковість банківських установ, поступове зменшення їх кількості, відносно укрупнення банків та підвищення їх капіталізації. Поступово банківські установи або виводяться з ринку, або знаходять свою ринкову нішу, що частіше за все відбувається паралельно з укрупненням. Додатковим фактором на сучасному банківському ринку є стрімке нарощування частки держави у всіх показниках діяльності. Розвиток у таких умовах відбувається у банківських установах, які отримують конкурентні переваги за рахунок застосування якісного менеджменту. Менеджмент банківської установи, що знайшов модель управління банківською установою в кризових умовах з нарощуванням ринкової частки, забезпеченням навіть незначної, але стабільної прибутковості здатен забезпечити її життєздатність та подальший розвиток.

#### Список використаної літератури

1. Лютий І. О. Банківський маркетинг: підруч. / І. О. Лютий, О. О. Солодка – К. : Центр учбової літератури. 2010. – 776 с.
2. Зверяков М. І., Антикризове управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів: монографія. / М. І. Зверяков, О. М. Зверяков. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 418 с.
3. Мігус І. П. Оцінка заходів державного антикризового управління в банківському секторі з боку НБУ / І. П. Мігус, К. В. Карпова, Я. С. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 17. – С. 82-89.
4. Луців Б. Л. Ринок банківських послуг в умовах структурного реформування економіки України: монографія. / Б. Л. Луців, Ж. М. Довгань, Т. І. Андрушків [та ін.] – Тернопіль : ТНЕУ. – 2017. – 240 с.



5. Довгань Ж. М. Менеджмент у банку: підруч. / Ж. М. Довгань. – Тернопіль: Економічна думка. – 2017. – 512 с.
6. Другов О. О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи / О. О. Другов, О. В. Прийма // Фінансовий простір. – 2015. – № 4 (20). – С. 40-48.
7. Вовченко Р. С. Фінансова безпека банківського сектору економіки України: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Р. С. Вовченко. – К. : Університет банківської справи Національного банку України. – 2016. – 237 с.
8. Вовчак О. Д. Розвиток стратегічного управління та його особливості в банках з іноземним капіталом / О. Д. Вовчак // Технологічний аудит и резервы производства. – 2016. – № 4 (5). – С. 36-41.
9. Вовчак О. Д. Фінансове забезпечення розвитку економіки: досвід Польщі та України. / О. Д. Вовчак, Г. В. Миськів, І. І. Пасінович // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2017. – Вип. 2. – С. 361-371.
10. Бедненко В. М., Вовчак О. Д. Ознаки встановлення ризикової діяльності банків / В. М. Бедненко, О. Д. Вовчак // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 29(2). – С. 58-63.
11. Житар М. О. Особливості управління фінансовими результатами діяльності банківських установ / М. О. Житар, Ю. В. Ананьєва // Економічний вісник університету. – 2019. – № 40 – С. 134-140.
12. Полагин Д. Д. Аналіз сучасного стану та здійснення маркетингу банківськими установами України / Д. Д. Полагин, К. І. Катринуца // Молодий вчений. – 2018. – Т. 57, № 5. – С. 743-747.
13. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).

## References

1. Lyutyu, I. O., & Solodka, O. O. (2010) *Bankivs'kyu marketynh: pidruch. [Banking marketing]*. Kyiv. Tsentr uchbovoyi literatury. [in Ukrainian]
2. Zvyeryakov, M. I., & Zvyeryakov, O. M. (2015) *Antykryzove upravlinnya finansovoyu stiykisty banku v umovakh ekonomichnykh dysbalansiv: monohrafiya. [Anti-crisis management of financial stability of the bank in the conditions of economic imbalances]*. Odesa: ONEU. [in Ukrainian].
3. Mihus, I. P., Karpova, K. V. & Koval, Ya. S. (2017) *Otsinka zakhodiv derzhavnogo antykryzovoho upravlinnya v bankivs'komu sektori z boku NBU [Estimation of State Anti-Crisis Management in the Banking Sector by the NBU]* Investytsiyi: praktyka ta dosvid., 17, 82-89. [in Ukrainian].
4. Lutsiv, B. L., Dovhan', Zh. M. , Andrushkiv, T. I. et. al. (2017) *Rynok bankivs'kykh posluh v umovakh strukturnoho reformuvannya ekonomiky Ukrayiny: monohrafiya. [Banking Market in Structural Reform of Ukrainian Economy]*. Ternopil'. TNEU [in Ukrainian].
5. Dovhan, Zh. M. (2017). *Menedzhment u banku: pidruch. [Management in the Bank]*. Ternopil. Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
6. Druhov, O. O. & Pryima, O. V. (2015) *Restrukuryzatsiya bankivskoyi systemy Ukrayiny: suchasnyy stan ta perspektyvy [Restructuring of the Ukrainian banking system: current state and prospects]*. *Finansovyy prostir – Finance space*, 4 (20), 40-48. [in Ukrainian].
7. Vovchenko, R. S. (2016). *Finansova bezpeka bankivs'koho sektoru ekonomiky ukrayiny [Financial Security of the Ukrainian Banking Secto]*. Kyiv: *Candidate's thesis*. Universytet bankivs'koyi spravy Natsionalnoho banku Ukrayiny [in Ukrainian]
8. Vovchak, O. D. (2016) *Rozvytok stratehichnogo upravlinnya ta yoho osoblyvosti v bankakh z inozemnym kapitalom. [Development of strategic management and its peculiarities in banks with foreign capital], Tekhnolohycheskyy audyt y rezervy proyzvodstva – Technological audit and production reserves*, 4 (5). 36-41 [in Ukrainian].
9. Vovchak, O. D., Myskiv, H. V. & Pasinovych, I. I. (2017). *Finansove zabezpechennya rozvytku ekonomiky: dosvid Polshchi ta Ukrayiny [Financial support to economic development: experience of Poland and Ukraine]*. *Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii ta praktyky – Financial-credit activity: problems of theory and practice*, 2, 361-371 [in Ukrainian].
10. Bednenko, V. M. & Vovchak, O. D. (2018). *Oznaky vstanovlennya ryzykovoyi diyalnosti bankiv [Signs of establishing risky activity of banks]*. *Black Sea Economic Studies*. *Prychornomorski ekonomichni studiyi – Black Sea Economic Studies*, 29(2), 58-63 [in Ukrainian].
11. Zhytar, M. O. & Ananyeva, Yu. V. (2019). *Osoblyvosti upravlinnya finansovymy rezultatamy diyalnosti bankivskykh ustanov [Features of managing financial results of banking institutions]*. *Ekonomichnyy vistnyk universytetu – Economic Bulletin of the University*, 40, 134-140 [in Ukrainian].

12. Polahny, D. D. & Katrynutsa, K. I. (2018). Analiz suchasnoho stanu ta zdiysnennya marketynhu bankivskymy ustanovamy Ukrayiny [Analysis of the current state and marketing of banking institutions of Ukraine]. *Molodyy vchenyy – Young scientist*, T. 57, 5, 743-747 [in Ukrainian]
13. Sait of the National Bank of Ukraine [Sait of NBU]. *bank.gov.ua*. Retrieved from: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593) [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редколегії 14.01.2019*

*Прийнята до друку 13.03.2019*

## **PRECONDITION TO THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN BANKING INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF SUPPORTING THEIR VIABILITY**

**A. Stepanova, M. Bodretskiy**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv  
03022, Kyiv, Vasylkivska Street, 90 A  
e-mail: ra\_a@ukr.net, bodretskiy@gmail.com*

The article provides an analysis of the preconditions for the functioning and development of Ukrainian banking institutions in the context of ensuring their viability. It is established that the preconditions for the functioning and development of Ukrainian banking institutions in the context of ensuring their livelihoods are a constant crisis of the banking sector of the economy and high pressure on financial institutions of external and internal factors.

The analysis of the latest publications in the scientific periodicals and book editions is conducted in order to group the results of the latest researches of the existing preconditions for the functioning and development of banking institutions of Ukraine. It is established that the preconditions for the functioning and development of Ukrainian banking institutions are the subject of research by many scientists and researchers. Research on issues related to the functioning and development of banking institutions in Ukraine is generally quite fundamental and comprehensive. However, it was found that the preconditions for the functioning and development of Ukrainian banking institutions are variable and need regular updating.

At the time of the study, it was established that the preconditions for the functioning and development of Ukrainian banking institutions are that the number of operating banks in Ukraine has been steadily declining since 2014. There were 190 banking institutions in 2014, and today there are 76 of them. The trend line (if it continues) demonstrates that a small number of banks may remain in Ukraine in the next decade. Banks are chronically unprofitable. The banking system of Ukraine operates in a very aggressive competitive environment, with constant manifestations of crisis phenomena, which has lasted for at least the last ten years. Crisis management is nowadays the main expedient method of managing banking institutions of Ukraine (although this is not recognized by the management of Ukrainian banks and the leadership of the National Bank of Ukraine). The banking system's operating results for the period under review amount to UAH 336 billion. And this accumulated loss does not account for insolvent banks.

*Key words:* management, crisis management, vital activity of a bank, functioning of a bank, development of a bank, crisis conditions.

## СТАН ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЇХ ФІНАНСІВ

**І. Ткачук**

*Університет банківської справи, м. Київ  
02000, м. Київ, вул. Андріївська, 1  
e-mail: Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com*

Досліджено стан доходів і видатків громадських організацій України як відображення ефективності організації їх фінансів. Висвітлено особливості формування доходів громадських організацій України за період 2006-2017 років у номінальних цінах та цінах 2006 року. Проаналізовано динаміку надходжень громадських організацій України та зміну їх структури. Розкрито особливості використання, наявних у розпорядженні громадських організацій, фінансових ресурсів за основними статтями видатків у період 2006-2017 років (у номінальних цінах та цінах 2006 року). Висвітлено структуру видатків громадських організацій, а також використання громадськими організаціями наявних у їх розпорядженні фінансових ресурсів.

*Ключові слова:* громадські організації, інститути громадянського суспільства, фінанси громадських організацій, доходи, видатки, ефективність організації фінансів.

У процесах демократизації українського суспільства та розвитку громадянського суспільства, що були запущені із здобуттям незалежності нашої держави та особливо інтенсифікувалися в результаті Помаранчевої революції та Революції Гідності, важливе місце займають інститути громадянського суспільства (далі – ІГС), найбільш чисельними серед яких є громадські організації (далі – ГО). За майже тридцятирічний період незалежності України, роль ГО в суспільстві суттєво змінилася як з точки зору диверсифікації видів та напрямів діяльності, так і з точки зору ефективності діяльності.

Вітчизняна наука суттєво відстає від світової наукової спільноти у дослідженнях проблематики організації фінансів громадянського суспільства. Так, в українському науковому полі практично відсутні дослідження, що їй присвячені. Водночас закордоном такі дослідження проводяться як окремими науковцями, так і державними та недержавними аналітичними організаціями. Вважаємо, що така ситуація пов'язана з тим, що в Україні неурядові організації (далі – НУО) досі знаходяться за межами поняття “серйозна наука”, оскільки суспільство та наукова спільнота не усвідомлюють їх важливість для економіки (що, вважаємо, пов'язано із залишковим менталітетом “громадянина Радянського Союзу”, в якому тільки держава могла вирішувати проблеми усіх рівнів). Найбільш важливими науковими працями, що присвячені дослідженню організації фінансів громадянського суспільства вважаємо праці О. Кириленко, яка однією з перших звернула увагу на важливість дослідження фінансів ГО [4]; Л. Василенка та С. Зелінського, які здійснили детальний аналіз джерел фінансування громадських організацій України відповідно до чинного на той момент (2002 р.) законодавства [1]; В. Кодацького та Г. Шарлая, які подали авторський підхід до визначення фінансів ГО та поділили фінанси ГО на 9 підланок [5]. За підтримки міжнародних організацій (ОБСЄ, Європейського центру некомерційного права, Українського незалежного центру політичних досліджень) було здійснено низку фундаментальних досліджень, присвячених фінансуванню ГО [3; 7; 9].

Визнаючи внесок вище названих вчених та міжнародних організацій у розробку зазначеної наукової проблематики, хочемо зауважити, що фінанси ГО, як і самі ГО, не є статичними, а тому

потребують постійних досліджень, що “йдуть у ногу з часом”. Саме тому дослідимо стан доходів і видатків ГО як відображення ефективності організації їх фінансів.

Зважаючи на зазначене вище, метою статті є дослідити стан доходів та видатків ГО України як відображення ефективності організації їх фінансів.

Для того, щоб здійснити дослідження стану доходів і видатків ІГС в умовах мінливого економічного середовища, що склалося в Україні, необхідно привести їх показники до одного рівня цін, врахувавши наявні показники інфляції. Тим не менше, необхідно зауважити, що для приведення цих даних використано офіційні показники інфляції, які (ймовірно) могли бути свідомо зміненими (завищеними чи заниженими).

Дослідження стану доходів і видатків ГО України як відображення ефективності організації фінансів ГО здійснювалося на підставі аналізу даних органів статистики України за період 2006-2017 рр.

Дослідження здійснювалося як на основі актуального рівня цін, так і на основі рівня цін 2006 р. для реального відображення змін фінансових ресурсів громадських організацій в часі.

В англійській мові існує два поняття, які на українську перекладаються як “ефективність”, хоча їх зміст суттєво різняться. Цими поняттями є “effectiveness” та “efficiency”. Основна відмінність між ними полягає в орієнтації на внутрішні або зовнішні процеси. Так, ефективність (effectiveness) означає досягнення певного результату діяльності (при чому витрати, які здійснюються для його досягнення можуть бути як високими, так і низькими), а ефективність (efficiency) означає організацію діяльності (функціонування) таким чином, щоб витратити найменшу кількість фінансових ресурсів та зусиль.

Коли ми говоримо про ефективність організації фінансів, то маємо на увазі саме ефективність у значенні “efficiency”. Проте предмет нашого дослідження є теж доволі специфічним, адже основною метою діяльності ІГС є не отримання прибутку, а забезпечення певного соціального ефекту, при цьому вони є суттєво обмеженими в отриманні фінансових ресурсів. Саме тому, ефективність організації фінансів ІГС відображається в умінні вищого менеджменту цих організацій не лише залучити ресурси з різних джерел, що є збалансованими та забезпечують стабільність та гнучкість діяльності, та використовувати ресурси відповідно до існуючих потреб, але й врівноважувати доходи і витрати між собою, аналізувати їхню структуру та реальні величини. Тому здійснимо поетапний аналіз доходів і видатків ІГС, а також показників їх співвідношення.

Доходами ІГС визнаються будь-які надходження фінансових ресурсів із законних джерел. В Україні такі надходження органами статистики з метою спрощення використання інформації групуються як власні кошти (внески засновників та членські внески), бюджетні надходження (з державного та місцевого бюджетів); надходження від благодійності (юридичних осіб-резидентів; фізичних осіб-резидентів; нерезидентів); від господарської діяльності підприємств, установ, організацій, заснованих та створених об'єднаннями громадян; інші надходження (в тому числі, отримані кредити, відсотки від наданих кредитів, страхові надходження тощо).

Надходження ГО України з усіх джерел за період 2006-2017 рр. представлено у табл. 1.

Табл. 1. демонструє значне зростання надходжень ГО за досліджуваний період. Так, загалом надходження зросли на 5 822,16 млн грн (+401,72 %). Таке суттєве зростання спричинене зростанням надходжень з усіх джерел. Найбільше в абсолютному вираженні зросли надходження від благодійності, які зросли на 3 171,23 млн грн (що у відносному вираженні складає +499,67 %), в тому числі надходження від нерезидентів – на 2 117,34 млн грн (+789,2 %) та інші надходження – на 944,31 млн грн (+376,7 %). Варто зауважити, що у відсотковому вираженні теж суттєво зросли надходження від благодійності фізичних осіб-резидентів – на 700,14 %, що може свідчити про зростанні їх зацікавленості у діяльності ГО.

Проте хочемо зауважити, що табл. 1. демонструє дані про надходження ГО України в цінах відповідних років, відповідно вони не скориговані на показники інфляції за відповідний період.

Табл. 2. демонструє показники, представлені в табл. 1, але скориговані на показник інфляції. Таким чином, дані у табл. 2. представлено у цінах 2006 р.

Таблиця 1

Показники надходження ГО України у період 2006-2017 рр., млн грн, %

Джерело фінансування	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, млн. грн.	Відносне відхилення, %
ДБУ	78,73	125,61	138,55	98,29	220,65	271,28	290,86	401,95	278,36	386,8	453,78	443,89	365,16	463,81
Членські внески	181,18	238,41	323,96	315,54	388,68	475,31	533,64	499,96	454,64	611,6	622,97	720,48	539,3	297,66
Благодійність	634,67	725,25	689,79	921,08	1 133,8	1454,2	1 646,59	1 705,1	1 875,25	3 712	3 523,4	3 805,9	3171,23	499,67
- підприємства та організації України	323,8	405,23	362,57	460,07	418,2	563,94	629,04	827,04	774,76	1460	879,68	1 079,59	755,79	233,41
- громадяни України	42,58	61,82	83,08	107,59	122,08	199,96	144,01	172,85	199,89	187,4	351,59	340,7	298,12	700,14
- нерезиденти	268,29	258,21	244,14	353,42	593,54	690,26	873,55	705,21	900,61	2065	2 292,14	2 385,63	2117,34	789,20
Господарська діяльність	304,08	374,72	545,43	523,52	516,56	524,98	604,06	528,88	510,9	549,8	468,78	1 106,3	802,22	263,82
Інше	250,68	310,61	345,44	360,19	504,29	644,51	619,44	618,33	982,13	1056	1 143,03	1 194,99	944,31	376,70
<b>РАЗОМ</b>	<b>1 449,34</b>	<b>1 774,6</b>	<b>2 043,17</b>	<b>2 218,6</b>	<b>2 763,1</b>	<b>3 370,2</b>	<b>3 694,6</b>	<b>3 754,22</b>	<b>4 101,28</b>	<b>6 317</b>	<b>6 211,97</b>	<b>7 271,57</b>	<b>5822,16</b>	<b>401,72</b>

Джерело: складено на підставі даних Державної служби статистики [2].

З табл. 2. спостерігаємо відмінну від попередньої ситуацію: надходження ГО України за період 2006-2017 рр. у цінах 2006 р. зросли на 285 млн грн, що у відносному вираженні складає всього 19,7 %. При чому по двох з п'яти основних груп витрат спостерігалось скорочення: надходження від членських внесків за досліджуваний період зменшилися на 9,34 млн грн (-5,2 %), від господарської діяльності – на 40,22 млн грн. (-13,2 %).

Цікавими є і зміни, що стосуються надходжень від благодійності: суттєво скоротилися надходження від благодійності юридичних осіб-резидентів – на 66,31 млн грн (+20,5 %). Водночас

найбільше відносно зростання серед всіх джерел надходжень ГО показали показники надходжень від благодійності фізичних осіб-резидентів – 38,68 млн грн, що у відносному вираженні складає +90,8 %, та надходження від нерезидентів – 300,71 млн грн (+112,1 %).

Таблиця 2

## Показники надходжень ГО України у період 2006-2017 рр., у цінах 2006 р., млн грн, %

Джерело фінансування	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %
ДБУ	78,73	107,73	97,16	61,38	126,29	148,44	159,48	219,29	121,59	117,90	123,06	105,87	27,14	34,5
Членські внески	181,18	204,47	227,18	197,04	222,47	260,09	292,59	272,76	198,59	186,43	168,94	171,84	-9,34	-5,2
Благодійність	634,67	622,0	483,72	575,17	648,94	795,73	902,81	930,23	819,10	1131,48	955,5	907,75	273,08	43,0
- підприємства та організації України	323,8	347,54	254,25	287,29	239,36	308,58	344,9	451,2	338,41	444,94	238,56	257,49	-66,31	-20,5
- громадяни України	42,58	53,02	58,26	67,18	69,87	109,42	78,96	94,3	87,31	57,11	95,35	81,26	38,68	90,8
- нерезиденти	268,29	221,45	171,2	220,69	339,72	377,7	478,96	384,73	393,39	629,43	621,6	569,0	300,71	112,1
Господарська діяльність	304,08	321,37	382,49	326,91	295,66	287,26	331,2	288,54	223,16	167,6	127,13	263,87	-40,22	-13,2
Інше	250,68	266,39	242,24	224,92	288,64	352,67	339,63	337,34	428,99	321,97	309,97	285,02	34,34	13,7
РАЗОМ	1449,34	1521,96	1432,78	1385,4	1581,5	1844,14	2025,70	2048,15	1791,43	1925,35	1684,6	1734,34	285,0	19,7

Джерело: складено на підставі даних Державної служби статистики [2].

Таким чином, на рис. 1 зображено надходження ГО України за період 2006-2017 рр. без врахування показників інфляції та з їх урахуванням.

Рис. 1. демонструє відмінність трендів у фінансовому забезпеченні ГО залежно від врахування показників індексу інфляції.

Важливими є і значення апроксимації для показників надходжень ГО України у період 2006-2017 рр. Для показників без урахування інфляції апроксимація складає  $R^2=0,9221$ , що свідчить про високий рівень достовірності лінії тренду, в той час як аналогічного показника з урахуванням інфляції –  $R^2=0,4044$ , що свідчить про не настільки високий рівень надійності виведеного тренду

(з графіку на рис. 1 бачимо, що значення надходжень ГО з урахуванням інфляції щороку суттєво змінюються в різних напрямках).

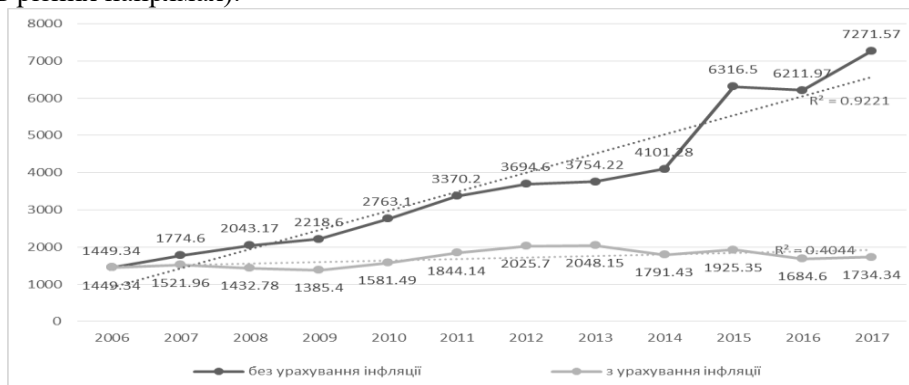


Рис. 1. Надходження ГО України у період 2006-2017 рр., млн грн

Життєдіяльність НУО суттєво залежить від збалансованості доходів, отриманих з різних джерел, про що свідчать результати досліджень Фонду розвитку ГС Угорщини, отримані на підставі аналізу діяльності 15 000 ГО. Відповідно, в ідеалі для нормального та незалежного функціонування окрема ГО повинна отримувати фінансування щонайменше з 6 різних джерел з часткою кожного не менше 10 % [7, с. 130]. Структура доходів ГО України у період 2006-2017 рр. мала вигляд як на рис. 2.

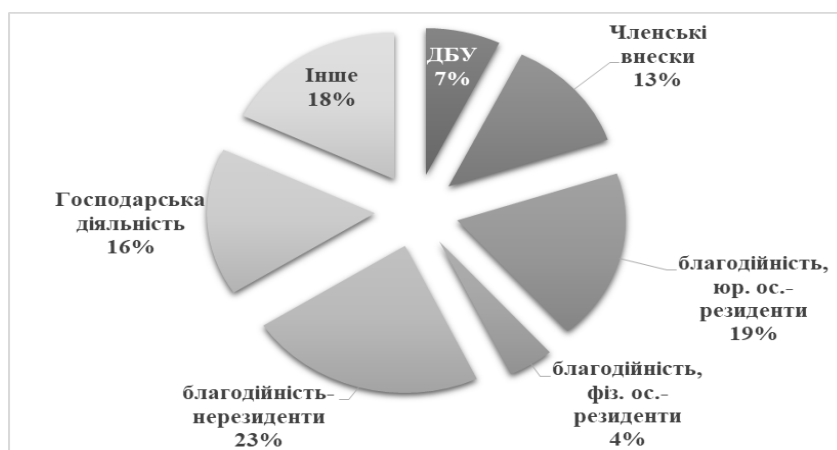


Рис. 2. Структура надходжень ГО України у період 2006-2017 рр., %

Рис. 2. демонструє загалом задовільну структуру надходжень ГО України, адже сектор отримує надходження із 7 груп джерел. При чому частка п'яти з них складає більше 10 % (членські внески – 13 %, благодійність юридичних осіб-резидентів – 19 %, благодійність нерезидентів – 23 %, господарська діяльність заснованих установ, організацій – 16 %, інші надходження – 18 %), наближаються до цієї позначки бюджетні надходження – 7 %.

Проте стурбованість викликає наявність у структурі доходів ГО України найбільшої частки надходжень від благодійності нерезидентів – аж 23 %. Цей показник свідчить про значну зацікавленість іноземних донорів у впливі на громадський сектор України і, водночас, про його значну залежність від них, адже майже чверть доходів надходить саме від них.

Зважаючи на вище сказане, для повноти інформації важливо проаналізувати не лише узагальнену структуру надходжень ГО України в період 2006-2017 рр., але і змін цієї структури на початок та на кінець періоду (рис. 3.).

Рис. 3 демонструє суттєві зміни в структурі надходжень ГО України за досліджуваний період.

Так, найсуттєвіше в структурі надходжень ІГС змінилася частка надходжень від благодійників-нерезидентів: вона зросла на 14 в. п. з 19 % до 33 %. Також відбулося незначне зростання часток надходжень з Державного бюджету (на 1 в. п. з 5 % до 6 %), а також благодійності від фізичних осіб (на 2 в. п. з 3 % до 5 %).

Натомість, частки інших надходжень скоротилися: найсуттєвіше скоротилися частки надходжень від благодійності юридичних осіб (на 7 в. п. з 22 % до 15 %) та від господарської діяльності (на 6 в. п. з 12 % до 15 %). Менше скоротилися частки надходжень від членських внесків (на 3 в. п. з 13 % до 10 %), а також інших доходів (на 1 в. п. з 17 % до 16 %).

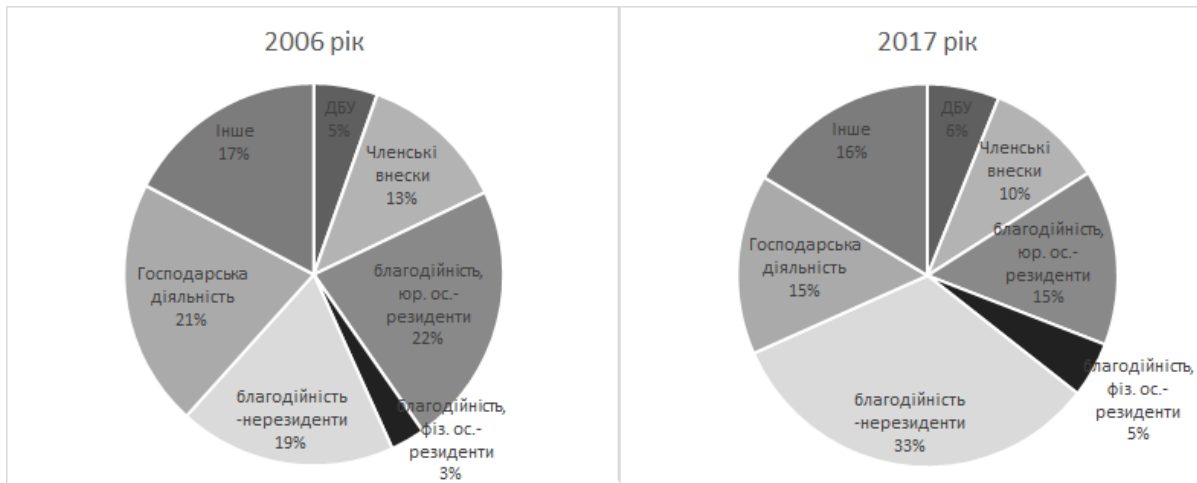


Рис. 3. Структура надходжень ГО України в 2006 та 2017 роках

Такі зміни у структурі надходжень ГО можуть суттєво вплинути на їх загальний фінансовий стан, адже за досліджуваний період суттєво зросла залежність сектору НУО від благодійності нерезидентів, що, з одного боку, пов'язано із зростанням надходжень з-за кордону, проте, з іншого, може нести негативні наслідки пов'язані із лобюванням інтересів іноземних держав (у сукупності із скороченням часток інших видів надходжень).

Витратами некомерційної організації називається грошова оцінка зроблених витрат матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів для реалізації статутних цілей діяльності. При цьому, як і витрати комерційних організацій, витрати НУО здійснюються впродовж визначеного часу і повинні мати документарне підтвердження.

У своїй діяльності НУО можуть здійснюють велику кількість різних операцій, які вимагають витрат. До витрат НУО відносимо:

1. Витрати, пов'язані з виконанням основної статутної діяльності (або адміністративно-господарські витрати).
2. Витрати по виконанню програм і заходів, на які отримані кошти цільових надходжень та бюджетного фінансування.
3. Витрати на господарську діяльність (для тих НУО, що мають право здійснювати господарську діяльність).
4. Втрати і списання.

З метою аналізу витрат та, відповідно, діяльності ГО України органи статистики класифікують їх для власної зручності. Відповідно, у досліджуваному періоді виділялися такі статті витрат: “Податки та обов’язкові платежі”; “Оплата праці”; “Соціальна допомога, відрахування на соціальні заходи”; “Матеріальні витрати та оплата послуг” (варто зауважити, що стаття “Оплата послуг” була виокремлена окремо починаючи з 2013 р., “витрати на соціальний захист” – з 2015 р., останню статтю не відокремлюватимемо від першої, оскільки вона є дуже важливою для здійснення аналізу); “Благодійна діяльність”; “Інше використання коштів”. Ці статті були незмінними впродовж досліджуваного періоду. Водночас, такі статті як “Капітальні вкладення” та



“Капітальний ремонт” виділялися окремо в період 2008-2012 рр., “Амортизація” – з 2016 р.; “Захист” – у період 2013-2015 рр.

Дані стосовно витрат громадських організацій відображено в табл. 3.

Таблиця 3

**Витрати ГО України в період 2006-2017 рр.**

Напрямок використання коштів	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, млн грн	Відхилення, %
Податки та обов'язкові платежі	100,663	128,7	161,88	165,01	186,79	209,01	230,41	288,27	275,45	241,1	118,28	129,86	29,20	29,00
Оплата праці	302,876	363,89	498,49	525,65	649,65	757,27	867,2	880,94	803,56	846	924,68	1 115,7	812,82	268,37
Соціальна допомога, відрахування на соціальні заходи	27,041	47,906	63,08	73,62	85,76	102,47	116,37	53,81	93,63	192,29	209,18	230,2	203,16	751,3
Матеріальні витрати (та оплата послуг)	327,956	395,11	519,31	531,17	605,65	720,87	921,74	756,65	781,23	1 141,87	1 699,65	2 085,79	1 757,83	536,0
Капітальні вкладення	68,187	50,254	51,5	36,39	47,02	72,75	70,67						-68,19	-100,00
Капітальний ремонт	8,416	10,405	15,73	18,35	38,96	46,4	58,78						-8,42	-100,00
Амортизація											91,85	66,1	66,10	
Благодійна діяльність	266,984	312,542	275,15	355,62	593,35	695,84	699,53	653,89	924,67	1 902,97	1 797,61	1 890,8	1 623,82	608,21
Заходи								216,31	187,21	316,75			0,00	
Інше використання коштів	206,8	273,73	275	265	336,85	406,6	378,82	400,2	395,35	541,34	704,38	850,49	643,69	311,26
в т.ч. відсотки за отриманими кредитами	15,918	26,27	11,92	9,79	0,1	0,1	0,45	0,69	0,4	1,14	0,12	0,1	-15,82	-99,37
<b>Всього:</b>	<b>1 308,92</b>	<b>1 582,55</b>	<b>1 860,17</b>	<b>1 970,81</b>	<b>2 544,041</b>	<b>3 011,23</b>	<b>3 343,5</b>	<b>3 250,1</b>	<b>3 461,4</b>	<b>5 182,31</b>	<b>5 545,63</b>	<b>6 368,94</b>	<b>5 060,02</b>	<b>386,58</b>

Джерело: складено на підставі даних [2].

Табл. 3. демонструє відсутність єдиного тренду зміни витратів за різними статтями у досліджуваному періоді. Звісно, аналіз даних за статтями, що не були постійними у досліджуваному періоді, не будуть інформативними, тому проаналізуємо ті, що були постійними.

У досліджуваному періоді спостерігалось суттєве зростання витрат: в загальному обсязі воно складало 5 060,02 млн грн, що складає 386,58 %. Таке зростання в основному зумовлене зростанням таких статей витрат як “Податки і обов'язкові платежі” на 29,2 млн грн (29 %), “Оплата праці” – на 812,82 млн грн (268,37 %), “Відрахування на соціальний захист” – на 203,16 млн грн (651,3 %), “Благодійну діяльність” – на 1 623,82 млн грн (+608,21 %), “Матеріальні витрати (та оплата послуг)” – на 1 753,83 млн грн (536,0 %) та “Інші витрати” – на 643,69 млн грн (311,26 %).

Водночас, несуттєво у абсолютному вираженні скоротилися витрати за статтею “Відсотки за отримані кредити” – на 15,82 млн грн, що, однак, у відсотковому вираженні складає (-99,37 %).

Табл. 4 є надзвичайно показовою, оскільки демонструє суттєво відмінність від витрат, що представлені у табл. 3. Так, витрати ГО у досліджуваному періоді у цінах 2006 р. суттєво відрізняються від номінальних (як і у випадку надходжень ГО).

Як бачимо, витрати ГО у цінах 2006 р. зросли всього на 210,14 млн грн, що у відносному вираженні складає 16,05 %, що спричинено скороченням витрат за такими статтями як “Податки та обов’язкові платежі”, “Оплата праці”, а також ліквідацією таких статей витрат як “Капітальні вкладення”, “Капітальний ремонт”, “Заходи”. Водночас, витрати за такими статтями як “Соціальна допомога, відрахування на соціальні заходи”, “Матеріальні витрати (та оплата послуг)”, “Амортизація” та “Благодійна діяльність” зростали.

Як і у випадку доходів ГО (рис. 1) динаміка витрат ГО у номінальних цінах та цінах 2006 р. суттєво відрізняється. При цьому схожими є і загальні тренди: не зважаючи на те, що лінії трендів в обох випадках (у номінальних цінах та цінах 2006 р.) є висхідними, проте апроксимація витрат у номінальних цінах наближається до “1”, а апроксимація витрат у цінах 2006 р. складає менше “0,3”, що, як і у випадку надходжень ГО, свідчить про можливість достовірного планування майбутніх надходжень сектору у номінальних цінах і відсутність достовірності планування у цінах 2006 р.

У цінах 2006 р. витрати НУО матимуть дещо інший вигляд, що відображає табл. 4.

Таблиця 4

## Витрати ГО України в період 2006-2017 рр., у цінах 2006 р., млн грн, % \*

Напрямок використання коштів	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, млн грн	Відхилення, %
Податки та обов’язкові платежі	100,66	110,38	113,52	103,04	106,91	114,37	126,33	157,27	120,32	73,49	32,08	30,97	-82,55	-69,23
Оплата праці	302,88	312,08	349,57	328,24	371,83	414,37	475,47	480,61	350,99	257,87	250,76	266,11	-83,46	-12,14
Соціальна допомога, відрахування на соціальні заходи	27,04	41,09	44,24	45,97	49,09	56,07	63,80	29,36	40,90	58,61	56,73	54,91	10,67	103,04
Матеріальні витрати (та оплата послуг)	327,96	338,86	364,17	331,69	346,65	394,45	505,38	412,8	341,24	348,06	348,06	497,48	169,52	51,68
Капітальні вкладення	68,19	43,10	36,11	22,72	26,91	39,81	38,75						-68,19	-100
Капітальний ремонт	8,42	7,22	11,03	11,46	22,3	25,39	32,23						-8,42	-100
Амортизація											24,91	15,77	15,77	
Благодійна діяльність	266,98	268,05	192,95	222,07	339,61	380,76	383,54	356,74	403,89	580,05	487,49	450,97	183,99	68,93
Заходи								118,01	81,77	96,55				
Інше використання коштів	206,8	234,76	192,84	165,48	192,8	222,49	207,7	218,33	172,69	165,01	191,02	202,85	-3,95	-1,91
в т.ч. відсотки за отримані кредити	15,92	22,53	8,36	6,11	0,06	0,05	0,25	0,38	0,17	0,35	0,03	0,02	-15,89	-99,85
<b>Всього:</b>	<b>1308,92</b>	<b>1357,25</b>	<b>1304,45</b>	<b>1250,67</b>	<b>1456,11</b>	<b>1647,72</b>	<b>1833,20</b>	<b>1773,12</b>	<b>1511,93</b>	<b>1579,64</b>	<b>1503,9</b>	<b>1519,06</b>	<b>210,14</b>	<b>16,05</b>

Джерело: складено на підставі даних [2].

Наочно відмінність тенденцій у витратах представлено на рис. 4.

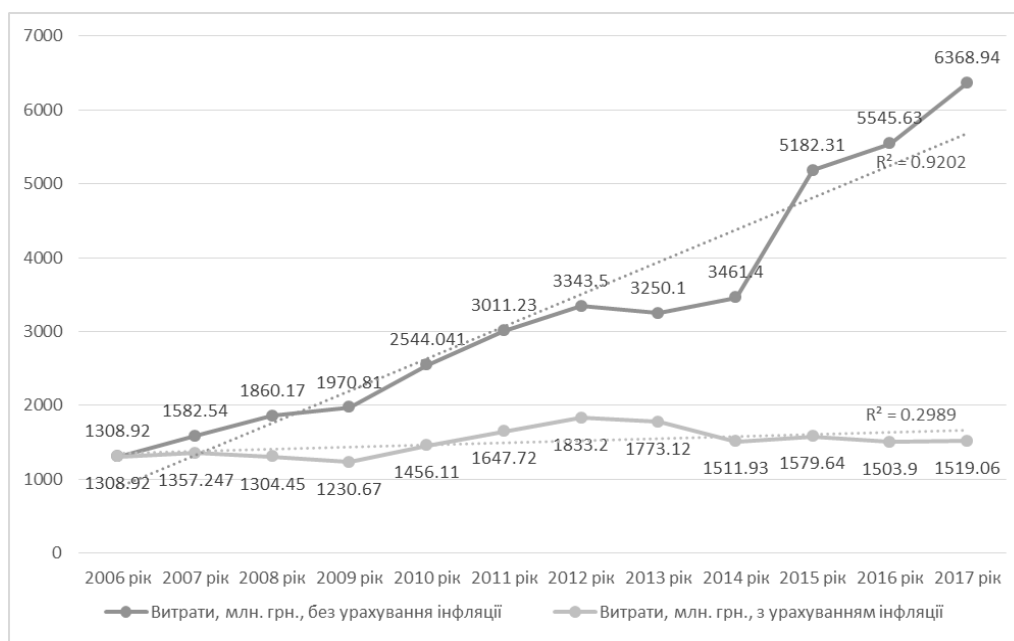


Рис. 4. Витрати НУО в номінальних цінах та цінах 2006 р., млн грн

Джерело: побудовано на підставі даних [2].

Рис. 5. демонструє значну неоднорідність витрат ГО у досліджуваному періоді. Як бачимо, у структурі лівову частку займають кілька статей витрат ГО, а саме: Матеріальні витрати та оплата послуг – 25 %; Благодійна діяльність – 24 %; Оплата праці – 23 %; Інше використання коштів – 13 %; Податки та обов'язкові платежі – 7 %. Водночас, незначними в структурі витрат ГО у досліджуваному періоді були витрати за такими статтями: Соціальна допомога, відрахування на соціальні заходи – 3 %; Заходи – 2 %; Капітальні вкладення – 2 %; Капітальний ремонт – 1 %; Амортизація – 0 % (обсяги витрат, що здійснювалися за цією статтею не були нульовими, проте на стільки незначними, що в загальній структурі витрат прирівняні до “0”).

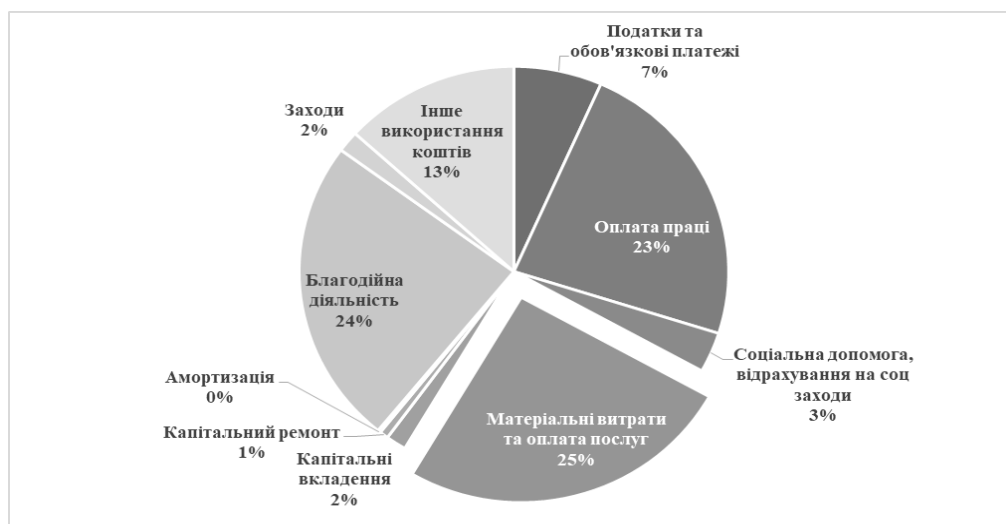


Рис. 5. Структура витрат ГО у період 2006-2017 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі даних [2].

Така структура є відмінною від структури витрат комерційних організацій: частка податків та податкових платежів є значно нижчою, адже ГО не є платниками податку на прибуток; високими є витрати на благодійну діяльність, що пов'язано з тим, що багато ГО мають благодійність серед основних статутних цілей; амортизація є мінімальною. Проте, зауважимо, що у структурі витрат ГО незначною є частка витрат на соціальну допомогу та відрахувань на соціальні заходи, що дивно, зважаючи на те, що ця стаття витрат також відповідає профілю діяльності багатьох ГО. Тому проаналізуємо структуру витрат ГО не за весь період, а на його початок на кінець (2006 р. та 2017 р. відповідно) (рис. 6).

Як бачимо з рис. 6., в структурі витрат ГО України у досліджуваному періоді відбулися суттєві зміни. Так, у 2017 р. порівняно із 2006 р. суттєво скоротилися частки таких статей витрат як "Оплата праці": з 23 % до 17 %. Це при тому, що мінімальна заробітна плата в Україні станом на 1 січня 2006 р. складала 350 грн, а станом на 1 січня 2017 р. – 3 200 грн [6], тобто зросла в 9,14 разів. Водночас витрати на оплату праці ГО зросли всього в 3,68 рази. Проте витрати за іншими статтями у номінальних цінах зростали швидшими темпами. Як наслідок, спостерігаємо таке серйозне скорочення частки цієї статті у структурі витрат. Водночас суттєво скоротилася частка витрат на податки та обов'язкові платежі: з 8 % до 2 %.

Варто зауважити, що рис. 6. вказує на суттєве зростання частки витрат, що спрямовувалися ГО на благодійну діяльність: з 20 % до 30 % та на соціальну допомогу і соціальні заходи: з 2 % до 4 %. Також зросли витрати на матеріальні витрати та оплату послуг: з 25 % до 33 %. Такі зміни вважаємо позитивними, адже вони означають більшу спрямованість діяльності ГО на виконання статутних цілей та допомогу потребуючим.

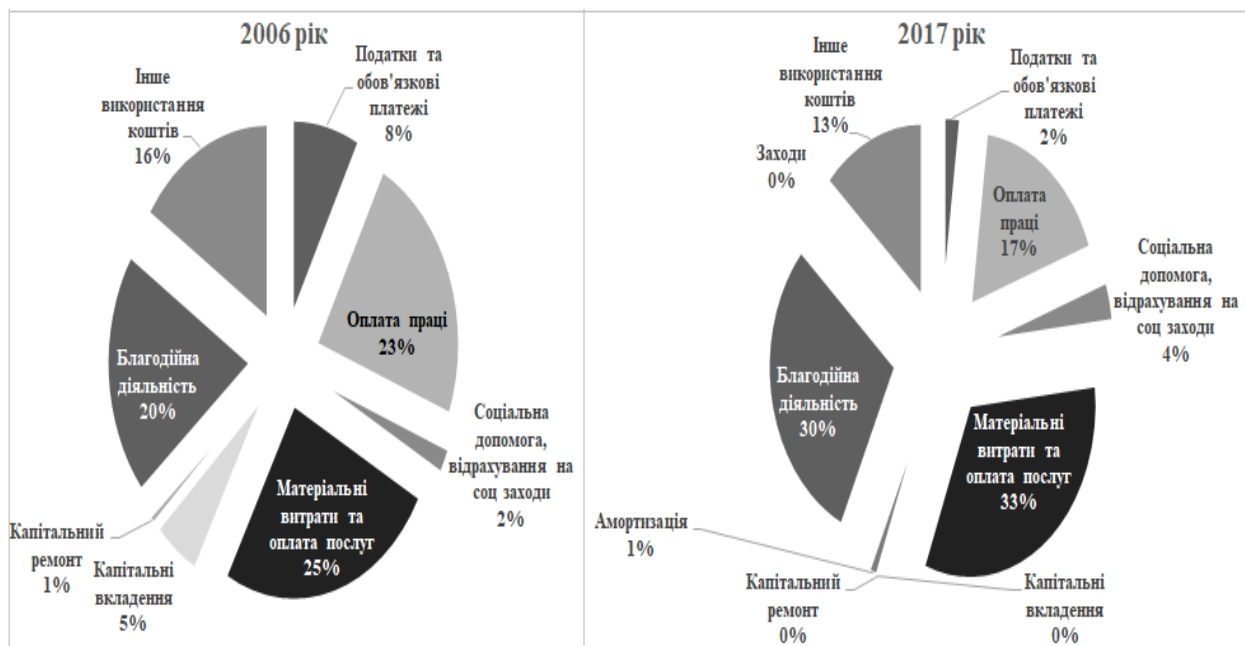


Рис. 6. Структура витрат ГО України у 2006 р. та 2017 р., %

Джерело: побудовано автором на підставі даних [2].

Представлена вище інформація демонструє результати нашого дослідження, присвяченого особливостям фінансування діяльності організацій ГС, а також витрачання ними наявних у розпорядженні ресурсів. Тим не менше, важливо також зрозуміти, яким чином співвідносяться надходження та витрати цих організацій, інформацію про що представлено на рис. 7.

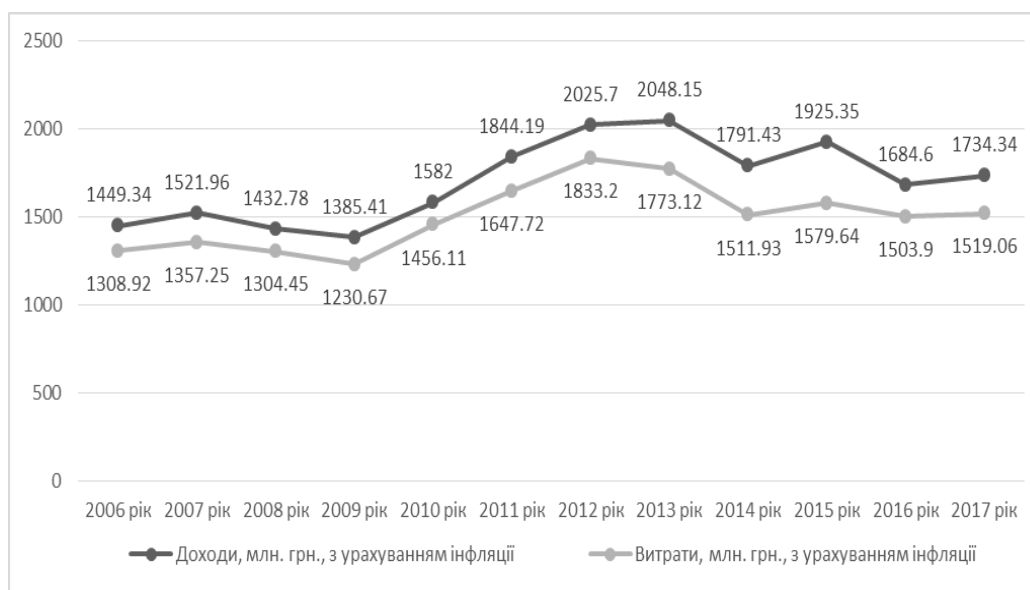


Рис. 7. Доходи та витрати ГО у період 2006-2017 рр., у цінах 2006 р., млн грн

Як бачимо, з рис. 7, у досліджуваному періоді співвідношення витрат та доходів ГО знаходилися в межах  $[82,4:92,04]$  % (найменший відсоток використання наявних фінансових ресурсів ГО зафіксовано у 2015 р., найбільший – у 2010 р.). Рис. 7. демонструє збільшення розриву між лініями, що відображають надходження та витрати ГО, починаючи з 2013 р. Це свідчить про поглиблення проблем з фінансовим менеджментом ГО, які спостерігалися і раніше [8], проте зараз поглибилися. Така ситуація може бути пов'язаною із значним приростом надходжень в розпорядження ГО, який, однак, не супроводжувався підготовкою та наймом фахівців з фінансового менеджменту.

ГО в процесі здійснення власної діяльності залучають фінансові ресурси з різних джерел, які використовують для реалізації статутних цілей.

На підставі дослідження доходів і видатків ГО України як відображення ефективності організації їх фінансів, можна зробити висновок про їх відносно задовільний стан. Так, обсяги фінансового забезпечення ГО зросли як у номінальних цінах, так і в цінах 2006 р. (в останньому випадку – зростання незначне); ресурсна база ГО України формується з 7 груп джерел, частка 5 з яких складає більш як 10 %, що відповідає позитивній європейській практиці. Позитивним також є нарощення частки надходжень від благодійності фізичних осіб-резидентів, що може свідчити про зростання їх зацікавленості у діяльності ІГС України. Водночас, занепокоєння викликає суттєве зростання частки надходжень від благодійності нерезидентів, яке свідчить про зростання залежності українського третього сектору від політики іноземних держав.

Видатки ГО України здійснюються за напрямками типовими для НУО. Для структури видатків характерним є зростання часток витрат на благодійну діяльність.

Не зважаючи на задовільні тенденції та структуру надходжень та видатків ГО України, варто наголосити на необхідності звернення більшої уваги керівництва ГО на управління фінансовими ресурсами з метою підвищення ефективності їх діяльності та посилення можливостей функціонування в умовах фінансової нестабільності.

#### Список використаної літератури

1. Василенко Л. І. Фінансове забезпечення діяльності і розвитку громадських організацій / Л. І. Василенко, С. В. Зелінський // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 33–39.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Огляд схем державного фінансування для громадянського суспільства [Електронний ресурс] / Європейський центр некомерційного права. Громадянське суспільство. – 2010. – Режим доступу: <https://gurt.org.ua/articles/6848/>.
4. Кириленко О. Особливості фінансів громадських організацій і добродійних фондів / О. Кириленко // Фінанси України. – 1998. – № 1. – с. 59-63
5. Кодацький В. П. Теоретичні основи фінансів громадських організацій / В. П. Кодацький, К. Г. Шарлай. // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4. – С. 130–132.
6. Мінімальна зарплата в Україні. Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
7. Національні та міжнародні механізми фінансування громадянського суспільства. Міжнародні заходи зміцнення довіри між державою та громадянським суспільством. – К. : Фенікс, 2011. – 336 с.
8. Ткачук І. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України : монографія / І. Я. Ткачук. – Чернівці : Технодрук, 2016. – 272 с.
9. Шатор Б. Міжнародні практики фінансування організацій громадянського суспільства / Б. Шатор // OSCE. – 2010. – 162 с.

### References

1. Vasylenko, L. & Zelinskii, S. (2002). Finansove zabezpechennia dijalnosti ta rozvytku gromadskykh organizacii [Financing of the activity and development of non-governmental organizations]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 8, 33-39 [in Ukrainian].
2. Derzhavna sluzhba statystyky [State statistic service]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
3. Ohlyad skhem derzhavnoho finansuvannya dlya hromadyanskoho suspilstva [Overview of Public Funding Schemes for Civil Society] (2010). Yevropeys'kyu tsentr nekomertsynoho prava. Hromadyanske suspilstvo. – European Center for Non-Commercial Law. Civil Society. *gurt.org.ua*. Retrived from <https://gurt.org.ua/articles/6848/> [in Ukrainian].
4. Kyrylenko, O. (1998). Osoblyvosti finansiv gromadskykh organizacii ta dobrochynnykh fondiv [Peculiarities of finances of NGOs and charitable funds]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 1, 59-63 [in Ukrainian].
5. Kodackii, V. & Sharlai, K. (2009). Teoretychni osnovy finansiv gromadskykh organizacii [Theoretical basis of finances of NGOs]. *Economichnii visnyk Donbasu – Economical Bulletin of Donbas*, 4, 130-132 [in Ukrainian].
6. MinFin. Minimalna zarplata v Ukraini [Minimum wage in Ukraine]. *index.minfin.com.ua*. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> [in Ukrainian].
7. Natsionalni ta mizhnarodni mekhanizmy finansuvannya hromadyanskoho suspilstva. Mizhnarodni zakhody zmitsnennya doviry mizh derzhavoyu ta hromadyanskym suspilstvom [National and international mechanisms for financing civil society. International confidence-building measures between the state and civil society]. (2012). Kyiv: Feniks [in Ukrainian].
8. Tkachuk, I. (2016). *Finansove zabezpechennia diialnosti hromadskykh orhanizatsii Ukrainy : monohrafiia [Financial support of activities of public organizations of Ukraine: monograph]*. Chernivtsi : Tehnodruk [in Ukrainian].
9. Shator, B. (2010). *Mizhnarodni praktyky finansuvannya orhanizatsii hromadskoho suspilstva [International Financing Practices for CSOs.]*. OSCE [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 29.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

## **CURRENT STATE OF INCOMES AND EXPENDITURES OF UKRAINIAN NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AS A REPRESENTATION OF THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION OF THEIR FINANCES**

**I. Tkachuk**

*Banking University, Kyiv  
02000 Kyiv, 1 Andriivska street  
e-mail: Tkachuk.Iryna.IT@gmail.com*

The article is devoted to the study of the current state of incomes and expenditures of Ukrainian NGOs as a reflection of the efficiency of their finances organization. The article describes the peculiarities of the Ukrainian NGOs incomes generation for the period 2006-2017 in nominal prices and in prices of 2006. Significant differences in funding trends of NGOs in nominal prices and prices of 2006 were identified. The dynamics of incomes of NGOs in Ukraine and changes in their structure were analyzed. It was found that “funds received from the charity of non-residents”, “funds received from the charity of legal entities-residents”, “proceeds from economic activity” occupied the largest share in the total structure of revenues of NGOs for the period 2006-2017.

Comparison of the structure of NGOs' revenues in 2006 and 2017 indicated significant changes in the structure of NGOs incomes. Thus, the share of receipts from non-resident philanthropists increased significantly (from 19 % to 33 %). There was also a slight increase in the share of revenues from the State Budget (from 5 % to 6 %), as well as by charity from individuals (from 3% to 5 %). Instead, the share of other revenues declined.

The peculiarities of the use of the financial resources available to NGOs for the main expenditure items in the period 2006-2017 (in nominal prices and in prices of 2006) are revealed. Significant differences in the trends of expenditures of NGOs in nominal prices and in prices of 2006 were identified.

The general structure of expenditures of NGOs for the period 2006-2017 was investigated. The largest share of expenditures was spent on such items as “Material costs and payment of services”, “Charity activity”, “Remuneration of labor”.

It was found that the structure of expenditures of NGOs in 2017 was significantly different from the structure of expenditures in 2006. Thus, in 2017, compared to 2006, the share of such cost items as “Wage” significantly decreased from 23 % to 17 %. Also, the share of “tax expenditures and compulsory payments” has fallen significantly from 8 % to 2 %. At the same time, the share of “expenditures on charitable activities” of NGOs increased significantly from 20 % to 30 %.

It was established that the share of using of available financial resources by NGOs in the period 2006-2017 was within [82,4: 92,04] %.

The conclusion is made about the partly satisfactory state of formation of revenues and expenditures of NGOs. At the same time, it is stressed, that there is a need the management of public organizations to pay more attention on the management of financial resources in order to increase the efficiency of their activity and increase the possibilities of functioning in the conditions of financial instability.

*Key words:* Non-governmental organizations, civil society institutions, finances of non-governmental organizations, incomes, expenditures, efficiency of organization of finances of non-governmental organizations.

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

С. Урба

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: urb25@ukr.net*

Розглянуто теоретичні засади сталого розвитку економіки аграрного сектора. Досліджено та обґрунтовано особливості формування інституціонального середовища сталого розвитку аграрного сектора. Розглянуто суб'єкти інституціонального забезпечення з раціональним розподілом їхніх повноважень в контексті розвитку аграрного сектора економіки. Визначено основні пріоритетні напрями удосконалення інституціонального забезпечення сталого розвитку економіки аграрного сектора, які формують інституційно-правове та інституційно-організаційне забезпечення.

*Ключові слова:* аграрний сектор, сталий розвиток, сталий розвиток економіки аграрного сектора, інститути, інституції, інституціональне середовище, інституціональне забезпечення.

Недосконалість і нерозвиненість інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора вимагає досягнення стратегічної мети та реалізації завдань державної аграрної політики, що дозволить сформувати низку структурних реформ. Водночас важливим є врахування регіонально-галузевих особливостей розвитку аграрного сектора, які повною мірою дозволять оцінити й реалізувати його виробничо-ресурсний потенціал, наростити обсяги аграрного виробництва, підвищити конкурентоспроможність аграрної продукції, забезпечити інноваційно-інвестиційну привабливість аграрного сектора, забезпечити соціальні умови розвитку села і сільських територій, створити умови для адаптації стандартів та інституційних вимог до міжнародних щодо сталого розвитку аграрного сектора економіки. Також важливо розробити адекватні заходи вдосконалення інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки на базі удосконаленої системи ключових правил, що підвищить рівень узгодженості цього механізму із діючою системою забезпечення економічної безпеки держави та мінімізує дестабілізуючий вплив ризиків і загроз на процеси сталого розвитку економіки аграрного сектора.

З метою вирішення значної кількості проблем, які формують диспаритет між інституціональним забезпеченням і сталим розвитком аграрного сектора, існує необхідність створення інституційного базису, який повинен охоплювати якісно-дієві інституції та впорядкувати галузеві інститути, що забезпечують розвиток аграрного сектора економіки.

Питанням інституційного забезпечення розвитку економіки в цілому та аграрного сектора зокрема присвячено низку досліджень українських і зарубіжних учених. Зокрема, парадигмі інституціоналізму присвячені праці іноземних авторів Д. Норта, Е. Фуруботна, Р. Ріхтера, Е. Остром, В. Каспера, Дж. Кемпбелла. Проте, залишається чимало проблем теоретико-методологічного змісту, які потрібно вирішувати, і питання інституціонального забезпечення сталого розвитку економіки аграрного сектора не є виключенням.

Аграрний аспект інституціоналізму, зокрема, прямо чи опосередковано сталого розвитку аграрного сектора економіки, висвітлено у дослідженнях вітчизняних науковців В. Андрійчука, С. Кваші, І. Кириленка, Ю. Коваленка, О. Крисального, М. Корецького, М. Кропивка, М. Латиніна,



Ю. Лопатинського, П. Макаренка, М. Маліка, О. Мороз, Т. Осташко, О. Попової, П. Саблука, О. Шпичака, В. Юрчишина, С. Володіної та ін. Однак, незважаючи на значні теоретико-методологічні напрацювання, проблема потребує більш ґрунтовного розкриття у теоретичному, методологічному, практичному та організаційному аспектах.

Метою статті є дослідження теоретичних та прикладних засад інституціонального забезпечення сталого розвитку економіки аграрного сектора.

Визначення “сталий розвиток” щодо аграрного сектора вперше було сформоване в 1996 році в матеріалах, прийнятих на сесії Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН у Римі в такому трактуванні: “Головним завданням Програми сталого сільського господарства і сільського розвитку є підвищення рівня виробництва продуктів харчування і забезпечення продовольчої безпеки. Вирішення цього завдання потребує підтримки освітніх ініціатив, використання економічних інновацій та розвиток прийнятних нових технологій, забезпечуючи таким чином стабільний доступ до продуктів харчування, які відповідають потребам людини в поживних елементах; доступ до них для бідних груп населення; розвиток товарного виробництва; скорочення безробіття і підвищення рівня доходів з метою боротьби з бідністю; управління природними ресурсами і захист довкілля” [9].

Варто зазначити, що сьогодні сталий розвиток аграрного сектора безпосередньо пов’язаний зі зростанням виробництва продуктів харчування, ефективним використанням економічних та інтелектуальних ресурсів, підвищенням добробуту і якості життя селян, стабільним і збалансованим природокористуванням. І лише за умови збалансованості економічної, соціальної та екологічної складових можливим є забезпечення сталого розвитку аграрного сектора на тривалий період часу.

Розробка ціннісних орієнтирів сталого розвитку в умовах посилення глобалізаційних процесів вимагає інноваційних підходів, які стануть стимулюючим чинником реалізації Концепції сталого розвитку аграрного сектора на майбутні десятиліття. Зазначимо, що для цього є всі передумови, які були визначені ще у Ріо-де-Жанейро, і за якими відповідальність за реалізацію Порядку денного на XXI ст. несуть національні уряди. За таких умов, враховуючи нові світові тенденції сталого розвитку, стоїть завдання визначення стратегічних напрямів і засобів забезпечення сталого розвитку аграрного сектора з врахуванням як загальнодержавних, так і регіональних особливостей держав. Це дозволить систематизувати розроблені шляхи вирішення усіх питань сталого розвитку аграрного сектора національної економіки.

Ще у 2015 році в Нью-Йорку за підсумками роботи 70-ї сесії Генеральної асамблеї ООН 193 держави-члени одностайно прийняли глобальну програму сталого розвитку (Agenda for Sustainable Development), у межах якої визначено 17 цілей та 169 показників для забезпечення сталого розвитку людства до 2030 року. Серед стратегічних цілей програми визначено такі, як: 1) боротьба з бідністю; 2) подолання голоду та забезпечення продовольчої безпеки; 3) організація доступної системи охорони здоров’я; 4) гарантування доступної та якісної освіти; 5) забезпечення гендерної рівності; 6) збереження та раціональне використання питної води; 7) розвиток доступної та безпечної енергетики; 8) забезпечення економічного зростання та гідних умов праці; 9) розвиток індустріалізації, інновацій та інфраструктури; 10) подолання суспільної нерівності; 11) збалансований розвиток населених пунктів і територіальних громад; 12) організація моделей раціонального споживання та виробництва; 13) боротьба зі зміною клімату та його наслідками; 14) збереження та раціональне використання водних екосистем; 15) збереження біорізноманіття та подолання деградації земель; 16) забезпечення миру, справедливого правосуддя та розвиток інституційного середовища; 17) активізація глобального партнерства в інтересах сталого розвитку [10].

Після визначення вказаних цілей країни-члени ООН здійснили перегляд та адаптацію основних завдань у відповідності до стратегічних пріоритетів сталого розвитку. Тому Україною 15 вересня 2017 року було представлено національну доповідь “Цілі сталого розвитку: Україна”, яка містить результати адаптації 17 глобальних цілей сталого розвитку [5].

Однією із представлених стратегічних цілей, яка безпосередньо стосується розвитку та функціонування аграрного сектора є подолання голоду та розвиток сільського господарства. З

метою реалізації цієї цілі визначено завдання та індикатори, а також розроблено рекомендації, які враховують національний розвиток економіки України (рис. 1).

Завдання та індикатори	Розроблені рекомендації
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ забезпечення доступності збалансованого харчування на рівні науково обґрунтованих норм для всіх верств населення;</li> <li>✓ підвищення вдвічі продуктивності аграрного сектора, насамперед за рахунок використання інноваційних технологій;</li> <li>✓ забезпечення створення стійких систем виробництва продуктів харчування, що сприяють збереженню екосистем і поступово покращують якість земель та ґрунтів, насамперед за рахунок використання інноваційних технологій;</li> <li>✓ зниження волатильності цін на продукти харчування.</li> </ul>	<p>Підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки; стимулювання створення малих господарств (площа до 50 га), зокрема сімейних ферм, через удосконалення правової бази та забезпечення сприятливих економічно-організаційних та соціальних умов їх діяльності; технічна модернізація сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості, підвищення їх енергоефективності та реалізація потенціалу енергозбереження; сприяння нарощуванню експорту продовольства з високою доданою вартістю, зокрема шляхом завершення адаптації українського законодавства до вимог ЄС у сфері сільського господарства, забезпечення всеохоплюючого впровадження на потужностях харчової та переробної галузей постійно діючих процедур, заснованих на принципах системи НАССР; створення чіткого механізму регулювання ринку органічної продукції і сировини, належної системи її сертифікації; забезпечення стабільності, прогнозованості та прозорості системи державної підтримки аграрного сектора шляхом запровадження середньострокового бюджетного планування та виділення на підтримку аграрного виробництва не менше одного відсотка від обсягу валового випуску продукції сільського господарства; розробка й впровадження системи адресної допомоги на продовольство для найбільш уразливих категорій населення; започаткування програм “шкільне молоко”, “овочевий мікс”, “шкільний обід”, що дозволить дітям різних вікових груп мати щоденний доступ до мінімального набору продуктів харчування та забезпечить третину їх добової норми калорій; проведення інформаційних кампаній щодо рекламування здорового способу харчування, передусім у дошкільних та шкільних навчальних закладах; обмеження надмірної волатильності цін на продукти харчування та забезпечення належного функціонування ринків продовольства, зокрема шляхом: зниження ринкових ризиків для сільгоспвиробників через урізноманітнення ринкових інструментів (страхування, гарантійні фонди, форвардна торгівля, торгівля деривативами, електронна торгівля тощо)</p>

**Рис. 1. Реалізація стратегічної цілі сталого розвитку України «Подолання голоду та розвиток сільського господарства»**

*Джерело:* розроблено за даними [5].

Сьогодні проблемам сталого розвитку присвячена значна кількість наукових досліджень. Відтак, сталий розвиток аграрного сектора економіки трактують, як такий, що сконцентрований на оптимальному використанні генотипів сільськогосподарських культур і тварин, екологічних умов, у яких їх вирощують, із урахуванням усього спектра сучасних біологічних підходів, розуміння переваг екологічного та агрономічного керування і редизайну [8]. Крім того, такий розвиток дозволяє забезпечити продовольчу безпеку, особливо у країнах, що розвиваються, створити зелені робочі місця, вести сільське господарство зеленими методами [7], а також досягти значних економічних, соціальних і екологічних результатів.

На думку О. Л. Попової, сталий розвиток слід розглядати в контексті розвитку аграрного сектора та визначати його як системні, орієнтовані на інтереси і потенціал людини, соціуму й суспільства загалом, адаптивні за природою та якісні за суттю, цілеспрямовані зміни. Такі зміни повинні супроводжуватись підвищенням еколого-економічної ефективності, соціально-економічної прогресивності та екологічної стійкості як щодо попередніх інваріантних станів, так щодо досягнення раціональних моделей сталості на різних етапах еволюційного розвитку [3, с. 25]. Втім, науковець на основі вивчення досвіду країн-членів ЄС пропонує згрупувати стратегічні заходи щодо забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки за чотирма пріоритетними напрямками:

- 1) підвищення рівня конкурентоспроможності на основі поліпшення людського капіталу, якості продукції і діяльності;
- 2) покращення агроландшафтів;

3) поліпшення рівня і якості життя сільського населення шляхом диверсифікації діяльності аграрних підприємств;

4) поживлення ділової активності стосовно аграрного та сільського розвитку [3, с. 9].

У наукових дослідження термін “інституціональне середовище” розглядають на основі різних підходів. На думку Д. Норта, інституціональне середовище – це рамки укладання інституціональних угод (договорів між окремими індивідами, спрямованими на зниження трансакційних витрат) [6]. Слід зазначити, що інституціональне середовище сталого розвитку аграрного сектора станом на сьогодні не сформоване. Це породжує певну невизначеність між формальними і неформальними інститутами, а також між нормами (правилами), що формують інституціональне середовище сталого розвитку аграрного сектора як складової національного інституційного середовища в цілому.

Під інституціональним середовищем сталого розвитку економіки аграрного сектора необхідно розуміти сукупність формальних та неформальних інституцій, зокрема норм, законів, процедур, правил гри, звичаїв, що приймаються правовими й економічними інститутами ринкового спрямування, які здійснюють регулюючий вплив на сталий розвиток аграрного сектора економіки.

Важливу роль у створенні переваг для сталого розвитку аграрного сектора економіки віддають формальним і неформальним інституціям, які розглядаються як базові правила гри в суспільстві. Крім того, інституції забезпечують суспільство основною структурою, за допомогою якої люди впродовж історії створювали порядок і намагалися зменшити невизначеність у процесі обміну [6]. Водночас, рівень розвитку інституційного забезпечення залежить від конфлікту інтересів, який виникає в процесі відносин між суб'єктами суспільно-економічного обміну. Іншими словами, рівень інституціонального забезпечення є ключовим критерієм демократичного ладу в суспільстві та визначником рівня ринкової економіки держави. У цьому контексті доречною є позиція англійського економіста А. Пігу, який стверджував, що якщо корисливий інтерес сприяє економічному благополуччю, то лише тому, що суспільні інститути були створені відповідним чином [8]. Існуючі інститути, що генеруються державою, з одного боку сприяють підвищенню ефективності сталого розвитку аграрного сектора економіки, а з іншого – містять у собі різноманітні перешкоди соціально-економічного характеру через створення неефективної норми, яка набуває властивостей “інституційної пастки”.

Однією з умов ефективного інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки України повинна стати скоординована діяльність органів державної влади та їхніх підрозділів з раціональним розподілом їхніх повноважень. Зазначені інститути мають забезпечити розробку та реалізацію державної аграрної політики, яка повинна бути спрямована на сталий розвиток аграрного сектора економіки України.

Організаційно-функціональна структура забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки України на державному рівні представлена Верховною Радою України, Президентом України, Кабінетом Міністрів України, Національним банком України, Антимонопольним комітетом України, Фондом державного майна України, центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, територіальними органами центральних органів виконавчої влади, державними спеціалізованими установами та організаціями, які здійснюють свою діяльність безпосередньо та через відповідні державні інститути в межах визначених повноважень.

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади та суб'єктом інституціонального середовища сталого розвитку аграрного сектора економіки є Міністерство аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики), що забезпечують таке: формування та реалізацію державної аграрної політики, державну політику у сферах сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, охорони прав на сорти рослин, тваринництва, насінництва та розсадництва; формування та реалізацію державної політики у сферах рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних біоресурсів; формування державної політики у сфері нагляду (контролю) у системі інженерно-технічного забезпечення аграрного сектора [2].

Незважаючи на покладені завдання на Мінагрополітики, його складна організаційна побудова сповільнює процес прийняття управлінських рішень, дублювання одних функцій і невиконання інших, що має значний вплив на реалізацію регуляторних заходів щодо сталого розвитку аграрного сектора економіки (рис. 2).



**Рис. 2. Організаційна структура Міністерства аграрної політики та продовольства України**

Джерело: розроблено автором.

Поряд з Мінагрополітики України до галузевої компетенції належать інші центральні органи виконавчої влади, серед яких Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, Державне агентство лісових ресурсів України, Державне агентство рибного господарства України, Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру, діяльність яких є координованою.

Важливим органом у системі центральних органів виконавчої влади, на який покладено функції із забезпечення сталого розвитку аграрного сектора, є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку), що забезпечують: формування та реалізацію державної політики економічного, соціального розвитку і торгівлі, державну промислову політику, державну інвестиційну політику, державну зовнішньоекономічну політику, державну політику у сфері технічного регулювання, стандартизації, метрології та метрологічної діяльності, управління об'єктами державної власності, розвитку підприємництва, державно-приватного партнерства, інтелектуальної власності, туризму тощо [2].

У структурі Мінекономрозвитку питання сталого розвитку курує Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування, метою діяльності якого є вироблення рекомендацій економічної політики щодо забезпечення економічного зростання України [1]. Варто зазначити, що саме Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування розробляє звіти про стан розвитку аграрного сектора економіки України, є фундатором Національної доповіді “Цілі сталого розвитку: Україна”.

Створення сприятливого інституціонального середовища сталого розвитку аграрного сектора України в будь-якому випадку пов'язане із сукупністю інституцій, тобто таких структур, наявність яких буде достатньою для накопичення і реалізації потенціалу аграрного сектора. Йдеться про формування системи відповідних інституційних елементів як горизонтального, так і вертикального вимірів, на яких формуються відповідні взаємозв'язки та наявного ресурсного забезпечення. Створення такого середовища на засадах комплексності, динамічності та структурної збалансованості, на нашу думку, активізує усі складові сталого розвитку аграрного сектора, що зумовить забезпечення виробничої і технологічної модернізації, розширить існуючі виробничі потужності, підвищить конкурентоспроможність та зміцнить конкурентні позиції на світовому продовольчому ринку, а також реалізує ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України.

Формування інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора доцільно здійснювати через розробку та реалізацію цілого ряду заходів за двома магістральними напрямками – інституційно-правовим та інституційно-організаційним (рис. 3). Комплекс сформованих заходів повинен реалізовуватися в рамках визначених блоків сталого розвитку національної економіки аграрного сектора. Отже, йдеться про чіткий розподіл завдань, засобів, інструментів та пріоритетів державної аграрної політики.

Інституціональне забезпечення сталого розвитку аграрного сектора слід розглядати як сукупність інститутів та інституцій з елементами правового забезпечення та організаційного механізму з його інфраструктурним, фінансовим, інвестиційним, інформаційним та іншими інструментами, функціонування та взаємодія яких забезпечить удосконалення сталого розвитку та функціонування аграрного сектора економіки.

Інституційно-правовий блок повинен охоплювати Конституційні норми, національні доктрини, закони та законодавчі акти, укази та розпорядження Президента України, постанови Верховної ради України і Кабінету Міністрів України, накази міністерств і відомств.

Розробка та прийняття важливих і необхідних нормативно-правових документів повинні визначити правові підстави для визнання сталого розвитку аграрного сектора одним із стратегічних ресурсів національної економіки та важливою складовою зміцнення економічної безпеки держави.

Основні пріоритети, що визначають особливості інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора України визначені в Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”, Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року та Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Відсутність нормативно-правової бази з питання сталого розвитку економіки аграрного сектора актуалізує перспективи розробки та прийняття низки законодавчих документів.

Несформованість законодавства унеможливує реалізацію прикладних засад державної аграрної політики щодо сталого розвитку, зумовлює неузгодженість прийнятих рішень на державному і регіональному рівнях управління, формує інституціональні бар'єри в законодавчому регулюванні сталого розвитку аграрного сектора економіки.



**Рис. 3. Структура інституціонального забезпечення сталого розвитку економіки аграрного сектора**

Джерело: розроблено автором.

Саме тому, передусім, слід розпочати роботу над проектом закону “Про сталий розвиток аграрного сектора економіки України”, який визначав би правові підстави та заходи щодо реалізації аграрної політики держави. Інші підзаконні акти мають містити відповідні Укази й розпорядження Президента України, Постанови і розпорядження Уряду України, накази, інструкції, положення тощо міністерств і відомств України. В умовах євроінтеграції доцільними є заходи щодо наближення вітчизняного законодавства до основних вимог САП Європейського Союзу.

Інституційно-організаційний блок інституціонального середовища сталого розвитку аграрного сектора економіки містить комплекс елементів фінансово-економічного, організаційно-управлінського, інтелектуально-кадрового та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Враховуючи сучасні тенденції, які формують нові вимоги до підвищення ефективності використання потенціалу, яким володіє аграрний сектор економіки України, постає завдання вироблення дієвих механізмів державної аграрної політики. З цією метою особлива увага має бути сконцентрована на створенні передумов для інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора, яке, передусім, передбачає формування механізмів співпраці держави та бізнесу у вигляді державно-приватного партнерства, розвиток системи сільськогосподарського дорадництва у вигляді інформаційно-консультаційної підтримки аграрного товаровиробника і сільського населення, розвиток дрібнотоварного аграрного виробництва для забезпечення інтеграції особистих господарств населення у ринкові механізми функціонування аграрного сектора економіки, підвищення ефективності функціонування саморегульованих організацій в аграрному секторі з метою налагодження взаємовигідних відносин між виробниками сільськогосподарської сировини та її споживачами в масштабах галузей та секторів, що усуне надмірну регламентованість та децентралізацію процесу прийняття управлінських рішень. Також важливим є розробка заходів державної аграрної політики щодо підвищення ефективності використання інструментів регулювання аграрного ринку, що сприятиме забезпеченню вільного прозорого руху аграрної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, збалансуванню цінових коливань на основні види аграрної продукції, задоволенню потреб споживачів у якісних і доступних продуктах харчування, що відповідають міжнародним та європейським нормам, а також розвитку системи аграрної логістики з метою економії витрат на зберігання та транспортування аграрної продукції та забезпечення населення продуктами харчування за доступними цінами протягом цілого року.

Отже, реалізація вищезазначених заходів створить сприятливі передумови для інституціонального забезпечення сталого розвитку економіки аграрного сектора, що вливатиме на мінімізацію внутрішніх дисбалансів його галузево-регіонального розвитку та посилення економічної безпеки України. Водночас удосконалення інституціонального забезпечення сталого розвитку аграрного сектора в системі забезпечення економічної безпеки держави, безперечно, диктує необхідність обґрунтування механізмів державної аграрної політики як елемента посилення економічної безпеки затвердження програми дій щодо розвитку аграрного сектора, що є предметом майбутніх наукових дослідження.

### Список використаної літератури

1. Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 року № 1119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1119-2015-%D0%BF>
2. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 року № 459 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF>
3. Положення про департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 16.02.2016 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ips.ligazakon.net/document/view/ME161655>

4. Попова О. Л. Теоретичні основи стійкого розвитку агросфери та формування адекватної української стратегії / О. Л. Попова // Збірник наукових праць ННЦ "Інститут землеробства УААН". – 2010. – Вип. 3. – С. 18-27.
5. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні / О. В. Собкевич, В. М. Русан та ін. – К. : НІСД, 2014. – 45 с.
6. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf)
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; редис. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – Москва : Фонд Экономической книги "Начала", 1997. – 190 с.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
9. Bianco A. Green jobs and policy measures for a sustainable agriculture / A. Bianco // *Agriculture and Agricultural Science Procedia*. – 2016. – № 8. – P. 346-352.
10. Pretty J. Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence / J. Pretty // *Philosophical transactions of the royal society B: Biological sciences*. – 2008. – 363 (1491). – P. 447-465.
11. Promoting Sustainable Agriculture and Rural Development: Agenda 21 Chapter 14. Rome: FAO, 1996.
12. Sustainable Development Goals. 17 Goals to Transform Our World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>.

### References

1. Polozhennya pro Ministerstvo ahraryoi polityky ta prodovolstva Ukrayiny [Regulation on the Ministry of agrarian policy and food of Ukraine]. (2015, November 25). Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny – Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, 1119. [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua) Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1119-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
2. Polozhennya pro Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrayiny [Regulation on the Ministry of economic development and trade of Ukraine]. (2014, August 20). Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny – Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, 459. [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua) Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF> [in Ukrainian].
3. Polozhennya pro departament ekonomichnoyi stratehiyi ta makroekonomichnoho prohnozuvannya [Regulation on the Department of Economic Strategy and Macroeconomic Forecasting]. (2016, February 16). Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 242. [ips.ligazakon.net](http://ips.ligazakon.net). Retrieved from <http://ips.ligazakon.net/document/view/ME161655> [in Ukrainian].
4. Popova, O.L. (2010). *Teoretychni osnovy stiykoho rozvytku ahrosfery ta formuvannya adekvatnoyi ukrayinskoyi stratehiyi [Theoretical Foundations of Sustainable Development of Agrosphere and Formation of Adequate Ukrainian Strategy]*. Proceedings of the Scientific Research Center of the Institute of Agriculture of the UAAS. (Issue 3), (pp. 18-27) [in Ukrainian].
5. Sobkevich, O.V., Rusan, V.M. (2014). *Stratehichni napryamy instytutysynoho zabezpechennya rozvytku ahrarynoho sektoru v Ukrayini [Strategic directions of institutional support for the development of the agrarian sector in Ukraine]*. NISD [in Ukrainian].
6. Tsili staloho rozvytku: Ukrayina [Sustainable Development Goals: Ukraine]. (2017). National Report. [un.org.ua](http://www.un.org.ua). Retrieved from [http://www.un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf).
7. North, D. (1997). *Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institutions, institutional change and the functioning of the economy]*. (A. N. Nesterenko, Trans). B. Z. Milner (Ed). Moscow: Fund of the Economic Book "Beginnings" [in Russian].
8. North, D. (2000). *Instytutysi, instytutysiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiky [Institutions, institutional change and the functioning of the economy]*. (I. Dub, Trans). Kyiv: Fundamentals [in Ukrainian].
9. Bianco, A. (2016). Green jobs and policy measures for a sustainable agriculture. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 8, 346-352 [in English].
10. Pretty, J. (2008). *Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence*. Philosophical transactions of the royal society, B: Biological sciences, 363(1491), 447-465 [in English].
11. FAO. *Promoting Sustainable Agriculture and Rural Development: Agenda 21, Chapter 14*, Rome 1996. [in English].



12. Sustainable Development Goals. 17 Goals to Transform Our World. *un.org*. Retrieved from <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>. [in English].

*Стаття надійшла до редколегії 29.01.2019*

*Прийнята до друку 13.03.2019*

## **INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR ECONOMY**

**S. Urba**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: urb25@ukr.net*

In the article reviewed the theoretical foundation of sustainable development of the economy of the agrarian sector. The task and indicators of strategic goals that are directly related to the development and functioning of the agrarian sector of the economy are presented.

On the basis of research of the institutional environment, author's interpretation of the institutional environment of sustainable development of the agrarian sector economy is proposed. The institutional problems of the agrarian sector of the economy are revealed and peculiarities of formation of the institutional environment of sustainable development of the agrarian sector economy are grounded. The subjects of institutional support with rational distribution of their powers and main functions in the context of development of the agrarian sector of economy are considered.

The main priority directions of improvement of the institutional support of sustainable development of the agrarian sector economy, which form the institutional and legal and institutional and organizational support, are determined. Each of them covers state policy measures which are considered as strategic directions for improving the institutional support of sustainable agricultural sector development.

The system of the institute, which flows to creation of the institutional environment of sustainable development of the agrarian sector of Ukraine, is considered. The author proposes the development of effective mechanisms of state agricultural policy, the main of which is the cooperation of the state and business in the form of public-private partnership, development of the system of agricultural advisory services, development of small-scale agrarian production, as well as development of measures to improve the efficiency of the use of tools for regulating the agrarian market. It is substantiated that the considered measures will contribute to minimize the internal imbalances of sectoral-regional development of the agrarian sector and strengthen the economic security of Ukraine.

*Key words:* agrarian sector, sustainable development, sustainable development of agrarian sector, institutes, institutions, institutional environment, institutional support.

## УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯМ ПРОВІДНОГО ДОСВІДУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**А. Хоронжий, Р. Михайлишин**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: khoronzhyi\_ah@gmail.com, mykhailyshyn\_rv@gmail.com*

Вивчено суспільно-економічний зміст поняття “досвід”, розкрито сутність досвіду управління розвитком в теоретичному аспекті, узагальнено підходи до освоєння і впровадження провідного досвіду на об’єктах управління в умовах євроінтеграції. Розглянуто особливості управління впровадженням провідного досвіду у трудових колективах, під яким розуміють їхню діяльність щодо створення умов забезпечення можливостей практичного використання провідного досвіду.

*Ключові слова:* досвід, управління досвідом, розвиток, освоєння досвіду, впровадження досвіду, роль керівника в управлінні досвідом.

Управління розвитком економіки в умовах європейської інтеграції представляє собою вплив уповноваженого суб’єкта на відповідний об’єкт, який першочергово потребує втручання. Зміст поняття “розвиток” необхідно розглядати як процес переходу від старого до нового, від традиційного до вдосконаленого, внаслідок якого підвищується ефективність економіки і управління нею. Розвиток економіки тісно пов’язаний з такими категоріями як ідея, концепція, теорія, закономірність, тенденція, направленість тощо. Щоб результативно використовувати ці категорії необхідно опанувати необхідний досвід.

Досліджували теоретичні і прикладні аспекти управління та впровадження провідного досвіду на підприємстві приділяли увагу в роботах Л. Балабанов, М. Баков, І. Богопольський, Т. Геблер, О. Грішков, Г. Деслер, Ч. Джейкобс, Г. Дмитренко, А. Дударь, Д. Кеттл, С. Колесов, А. Лоран, Е. Маней, Я. Мейтланд, Л. Новаковська, Н. Орлова, Д. Осборн, Ю. Палеха, С. Паркінсон, В. Пастушенко, В. Яровий, та інші.

Метою статті є аналіз теоретичних основ розуміння сутності поняття “досвід”, узагальнення підходів до управління впровадженням провідного досвіду на підприємстві, надання практичних рекомендацій керівникам підприємств щодо управління освоєним досвідом.

Під досвідом розуміємо сукупність знань і умінь, здобутих у житті й на практиці. Досвід передує теоретичній діяльності, є її вихідним етапом, тобто безпосередньо виростає з практики. Зберігаючи з нею зв’язок, відбувається “злиття” об’єкта з суб’єктом пізнання, внаслідок чого змінюється їхня структура. Включаючи певний об’єкт у досвід діяльності і задля його приведення у відповідність до потреб людини, вимірники стають універсальними, тобто охоплюють різні сфери навколишнього життя. У філософії досвід має своє тлумачення, як стан свідомості, що не зумовлений об’єктивною дійсністю. Метафізики проголошували, що єдиним джерелом досвіду є знання, але заперечували активну роль людської діяльності і суспільно-історичну роль практики.

Раціоналістичні теорії розглядають досвід як сферу ірраціонального знання, протиставляючи його раціональному, виходячи з інтуїтивно очевидних істин. Применшення ролі досвіду у пізнанні вступає в суперечність з практикою розвитку експериментального природознавства, де проявляється логічний зв’язок з досвідом абстрактних, безпосередньо не представлених в досвіді, теоретичних понять. У суспільних науках термін “досвід” живається як характеристика діяльності

суспільства, соціальної групи, окремої людини. Поняття “досвід” виражає структуру, умови реалізації того чи іншого способу діяльності. Досвід як сукупність знань, умінь і навичок, що відбуваються в процесі безпосередньої практичної взаємодії людей із зовнішнім світом, як форма засвоєння людиною раціональних здобутків минулої діяльності, широко застосовується в науці і практиці. Об’єктивним джерелом досвіду є повторення будь-якої діяльності. Специфічні види діяльності (виробнича, пізнавальна, громадська, художня тощо) – породжують відповідний досвід, а вся сукупність життєдіяльності збагачує людину цілісним життєвим досвідом.

Вважаємо, основою творення і розвитку є суспільно-історична практика. Досвід виражає взаємозв’язок практики і пізнання. Засвоєння і нагромадження досвіду – соціальний процес, який відбувається на основі об’єктивних закономірностей суспільного розвитку. Спадкоємність досвіду вважається фундаментальною закономірністю соціального і культурного прогресу. Поняття “досвід” також вживають для позначення всієї суспільно-історичної практики, а в природознавстві під ним розуміють емпіричне знання. Соціальне середовище як джерело поповнення особистого досвіду, знань людини є тим об’єктивним фактором, що визначає спрямованість життєвих потреб, інтересів, цінностей, реальну поведінку особи, процес її самовизначення і самореалізації.

Управлінський досвід передбачає вплив суб’єкта на об’єкт, є своєрідним досвідом, що включає знання, уміння, навички, умови і можливості. Досвід управління розвитком ґрунтується на тому, що відбулось і що відбувається в теперішньому часі.

Суб’єктами досвіду виступають керівники, спеціалісти і технічні виконавці та їх об’єднання у спільноти. Предметом управлінського досвіду є обрані елементи системи управління. Він набувається під дією принципів управління, зокрема, принципів єдиноначальності і колегіальності, науковості, ефективності та інших, досягнення яких також вимагає відповідного досвіду. Важливе значення має досвід застосування методів управління, які є важелями впливу керуючої системи на керовану. Методи класифікуються на організаційно-розпорядчі, економічні і соціально-психологічні. На практиці їх використовують одночасно.

В сучасних умовах управління будь-якими процесами важливу роль відіграють технічні засоби, зокрема комп’ютери, засоби зв’язку і оргтехніки, які забезпечують належний рівень якості та оперативності інформаційних відносин у суб’єктах і об’єктах.

Важливий досвід управління розвитком нагромаджується при формуванні організаційної структури управління, яка ґрунтується на структурно-функціональному підході. Основою створення і вдосконалення організаційної структури є такі функції як планування, облік і контроль, організація праці і діяльності, реалізація продукції та ін. Ці функції є окремими видами діяльності і складаються з відповідних операцій, які об’єднуються у процес управління. Корисний досвід нагромаджується у процесі керівництва, який складається з таких елементів: інформації, ситуацій і прийняття рішень.

Процес керівництва розвитком, наприклад, підприємства вимагає відповідних знань і умінь від керівника, які постійно повинні оновлюватись і поповнюватись. Для цього керівнику необхідно систематично займатись самоосвітою, щоб нові знання і уміння поєднувати з традиційними. Самоосвіта передбачає, що керівник у процесі своєї діяльності, спостерігаючи за роботою інших, а також вивчаючи практику на інших підприємствах, набуває відповідного досвіду. Він повинен ознайомлюватись з досвідом інших керівників, порівнювати його зі своїм. Доцільно починати вивчення такого досвіду з технічної компетентності та конкретності. Чим нижча посада керівника, тим більш затребуваною є чітка технічна компетентність. Керівник вищої ланки може не знати первинні операції, але йому необхідно знати функції управління нижчою ланкою. Без цього він не зможе оцінити ефективність роботи в цілому. Разом з тим, йому необхідна компетенція щодо конкретних і загальних функцій, а також і спеціалізації. Керівнику слід запобігати переважанню компетентності технічних знань і недостатній компетентності для загальних робіт. Це має значення як для лінійних, так і функціональних керівників та спеціалістів, якщо вони хочуть просуватися по управлінських сходинках. Кожен з них, вважаємо, повинен опанувати основи управління і керівництва, але щоб ці базові знання були корисні необхідно навчитись перетворювати їх у програму дій для інших, які будуть реалізувати останню. Крім технічної підготовленості необхідно розвивати здатність до керівництва.

Досвід збереження знань показує, що для його набуття треба перетворити відповідні знання у справу, тобто використати в управлінні розвитком.

Формування успішного досвіду та ефективного управління розвитком потребує постійного навчання. Особливість цього навчання полягає в тому, щоб поєднувати критичне мислення з поточною діяльністю, а також координувати сьогоденну роботу з майбутньою, це і буде введення набутого знання у поточну практику для реалізації перспективних планів.

Набуття досвіду оцінювання своїх можливостей щодо організації та дієвого управління колективом людей потребує окремого розгляду організації та управління. Хід організації вважають підготовкою до трудового процесу, а управління – процесом виконання самої роботи. Підготовка до трудового процесу є початком організаційної роботи для керівника і не означає її припинення. Навпаки, більша частина роботи пов'язана з підтримкою порядку та організованості і не припиняється ніколи.

Досвід розширення управлінських повноважень представляє особливий інтерес, оскільки керівники багатьох організацій часто ініціюють розширення повноважень. До кола їхніх інтересів потрапляє також досвід розподілу роботи і поліпшення використання засобів праці.

Важливу роль відіграє досвід для особи-претендента на зайняття керівної посади, а також досвід праці над собою у претендента. Ця праця вимагає тривалого періоду життя задля досягнення своєї мети. Керівник повинен віддано працювати на своєму підприємстві, повністю використовувати здібності та наявні можливості, бути вимогливим до себе задля досягнення бажаного особистого успіху на керівній посаді. Крім цього, запорукою управлінського успіху керівника є взаємоповага у колективі працівників, чітко сформульовані мета і завдання діяльності підприємства на найближчі роки, визначення проміжних цілей і готовність їхнього досягнення, а також поточний контроль проведеної роботи за підсумками кожного тижня, місяця, кварталу тощо.

Керівнику необхідно розвивати самоконтроль та культуру поведінки, а також пропагувати їх у колективі. Оскільки нестримна поведінка керівника з рутинного приводу негативно впливає на його кар'єру, а помилкові та невірні прийняті рішення створюють ризик втрати можливості переведення на вищу посаду і його авторитету в цілому. Позитивний вплив на оцінку роботи керівника справляє його понаднормова праця та перевиконання поставлених завдань.

Важливе значення в управлінні має вивчення емоційних реакцій. Так, гнів, збентеження, прикрість, розчарування – найнеприємніші емоції, які виникають у працівників. Позитивні емоції інколи також потрібно стримувати, щоб не викликати небажаних вражень.

Якщо керівник передбачає та обдумує можливі наслідки та реакції прийнятих ним рішень, то зможе запобігти появі негативних емоцій та відголосів. Для вивчення емоційних реакцій працівників потрібно здобути їхню довіру, володіти інформацією про працівників, бути до них уважним і толерантним, дотримуватись морально-етичних принципів. За таких умов керівник завжди зможе спрогнозувати певні події.

Для всіх підрозділів апарату управління у відповідності з їх компетенцією впровадження провідного досвіду передбачає проведення комплексу організаційно-технічних заходів: визначення його об'єктів (робоче місце, дільниця, цех, підприємство); розробка плану заходів, створення матеріальних, технічних і організаційних передумов для застосування нових форм і методів організації праці у відповідності з проектом впровадження провідного досвіду; корегування технологічної документації, нормативів трудових затрат, переробку навчально-методичної документації з підвищення кваліфікації працівників, розробку системи матеріального і морального стимулювання впровадження провідного досвіду; оцінка, вибір, вивчення провідного досвіду, опис такого досвіду; підготовка пропозицій щодо сфери застосування провідного досвіду; внесення пропозицій в проект плану впровадження провідного досвіду, надання кваліфікованої консультативної допомоги. Ці роботи вимагають участі функціональних підрозділів, що мають відповідних спеціалістів, які володіють спеціальними методами вивчення.

Відповідальність за результативність управління впровадженням провідного досвіду має бути покладена на лінійних керівників.

Впровадження провідного досвіду також передбачає розробку та проведення необхідних організаційних заходів по забезпеченню його впровадження в галузі і контролю за виконанням

робіт з вивчення, узагальнення і впровадження такого досвіду. Вивчення провідного досвіду відбувається у всіх формах системи підготовки та підвищення кваліфікації працівників. На основі такого вивчення розробляються рекомендації з вдосконалення матеріального і морального заохочення працівників за реалізацію, узагальнення, розповсюдження і впровадження отриманого досвіду та одержання економічного ефекту. З цією метою використовують інформаційні матеріали, підготовлені за результатами зустрічей новаторів, провідних спеціалістів, науковців на конференціях.

Управління впровадженням провідного досвіду слід розглядати як одну з його функцій. Під таким управлінням у трудових колективах розуміють їхню діяльність по створенню умов для практичного використання провідного досвіду.

Таким чином, зміст зазначеного управління включає послідовні етапи. Першим етапом є виявлення провідного досвіду, в процесі якого визначають його об'єкти, здійснюють аналіз вихідних матеріалів, оцінку виявленого досвіду, його відбір і систематизацію. Другий етап містить відбір провідного досвіду щодо забезпечення ефективності роботи конкретного підприємства. Третім етапом є розповсюдження отриманого досвіду. На цьому етапі проводять інформування людей про провідний досвід, вивчають організаційно-технічні питання використання досвіду, організовують його вивчення і навчання.

Управлінські рішення щодо впровадження провідного досвіду реалізуються апаратом управління відповідними функціями підприємства.

#### Список використаної літератури

1. Богопольський І. Е. Управление передовим опытом (организация изучения и внедрения). – М.: Знание, 1984.
2. Методические рекомендации по созданию комплексных систем управления внедрением передового опыта в областях республики. – К.: 1981.
3. Управление внедрением передового опыта в регионе / Н. А. Орлова, В. М. Пастушенко, С. О. Колесов и др. – К.: Наукова думка, 1987. – 131 с.
4. Хоронжий А. Г. Основи соціального управління / А. Г. Хоронжий. – Львів: Магнолія плюс, 2006.

#### References

1. Bogopolskiy, I. Ye. (1984). *Upravleniye peredovim opytom (organizatsiya izucheniya i vnedreniya) [Management of best practices (organization of study and implementation)]*. Moscow: Znaniye [in Russian].
2. Metodicheskiye rekomendatsii po sozdaniyu kompleksnykh sistem upravleniya vnedreniyem peredovogo opyta v oblastiakh respubliki [Guidelines for the creation of integrated management systems for the implementation of best practices in the regions of the republic] (1981). Kyiv [in Russian].
3. Orlova, N. A., Pastushenko, V. M., Kolesov, S. O. & (Etc) (1987). *Upravleniye vnedreniyem peredovogo opyta v rehyone [Managing the implementation of best practices in the region]*. Kyiv: Naukova dumka [in Russian].
4. Khoronzhyu, A. H. (2006). *Osnovy sotsialnoho upravlinnya [Fundamentals of Social Management]*. Lviv: Mahnolija plus [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 06.02.2019  
Прийнята до друку 13.03.2019

## **IMPLEMENTATION OF LEADING EXPERIENCE AT ENTERPRISE**

**A. Khoronzhyi, R. Mykhailyshyn**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: khoronzhyi\_ah@gmail.com, mykhailyshyn\_rv@gmail.com*

The article is devoted to the problem of studying the experience of managing economic development. It examines the organization, methods, and approaches to identifying, developing, and implementing leading experience in management and integration. Experience means the set of knowledge and skills acquired in science and practice. In philosophy, experience has its interpretation as a state of consciousness, conditioned by objective reality. Metaphysics proclaimed that the only source of experience is knowledge. In the social sciences, the term "experience" is used as a characteristic of the activities of society, community, and individual. Management science identifies specific types of experience, including organization, goal management, goal setting, goal achievement and effectiveness, as well as development management, which refers to the process of changing the state of the ascending vector, the transition from permanent to new, from traditional to improved, which increases level of economy and its management. Development is theoretically determined by ideas, concepts, focus and other categories that require knowledge and experience to use.

Of particular importance to the economy is the experience of management, which covers a wide range of issues related to business management in various fields. Development management experience is based on what has and is happening and can be shared with other entities. Management refers to executives, specialists, and technical contractors and their associations in specific communities. The subject of experience is the elements of the control system. These are the principles of management, in particular the principle of unity and collegiality, science and effectiveness, efficiency and others, the use of which requires appropriate experience. Important is the experience of applying control methods that are levers of the control subsystem's influence on the controlled.

In today's economic management, the experience of using technical tools, such as computers, communications and office equipment that provide information processes to the organization, is particularly important. Important experience in development management is in forming an organizational structure based on a structural and functional approach and a process consisting of the following elements: information, situations and decision making.

Special experience in managing the development of the economy is for the head of the organization, who must clearly have his or her authority, tasks, duties, functions, rights and responsibilities. The manager has the primary responsibility for organizing and managing the implementation of best practices. For this purpose it is necessary to study and evaluate best practices, to develop implementation modalities, to involve functional managers in the development of organizational and technical measures. The organization of implementation of best practices in the organization is considered as a certain function, the process of which consists of stages. The first step is to identify the best practices, identify the objects of implementation, develop plans and activities and implement them. The second stage contains the effectiveness of the activities of the leading experience. The third stage is the widespread dissemination of best practices, learning and decision-making by executives and team performance.

*Key words:* experience, experience management, development, experience development, implementation of experience, role of the manager in experience management.

## ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

О. Чеберяко, В. Бикова

*Київський Національний університет імені Тараса Шевченка,  
01033, м. Київ, вулиця Володимирська, 60  
e-mail: cheberyako@ukr.net, viktoriabykova20@gmail.com*

Встановлено взаємозв'язок поняття “фінансової спроможності солідарної пенсійної системи” та джерел формування надходжень Пенсійного фонду. Розглянуто динаміку фінансового стану Пенсійного фонду, важелі негативного впливу і рекомендації щодо подолання “нестачі власних доходів” Пенсійного фонду.

*Ключові слова:* солідарна пенсійна система, Пенсійний фонд, кошти Державного бюджету, джерела формування бюджету Пенсійного фонду, дефіцит бюджету Пенсійного фонду.

Питання фінансового забезпечення осіб похилого віку належить до сфери державних фінансів, оскільки від фінансової спроможності солідарної пенсійної системи залежить добробут майже третини населення країни. Для гарантування достатньої соціальної захищеності непрацездатного населення уряд України має з року в рік формувати достатню дохідну базу Пенсійного фонду, з якої за солідарним принципом здійснюється виплата пенсій.

Міжнародна практика свідчить, що пенсійна система будь-якої країни може успішно функціонувати за наявності реальних фінансових можливостей платників податків. Їхнім коштом формується стала та фінансово послідовна система пенсійного забезпечення, що інституційно спроможна протистояти економічним, демографічним, соціальним та політичним викликам, а також зубожінню населення шляхом належного заміщення пенсією втраченого доходу [1, с. 6]. Таким чином, забезпечення достатнього обсягу власних надходжень та бездефіцитності Пенсійного фонду сприяє фінансовій спроможності та самостійності солідарної пенсійної системи, що уможливує забезпечення осіб похилого віку адекватними, реальними, сталими та надійними доходами.

Формування фінансово спроможної та стійкої солідарної пенсійної системи є дискусійним питанням не лише для зарубіжних, але й для вітчизняних науковців. Найбільш влучно сформулювали поняття “фінансової спроможності та стійкості солідарної пенсійної системи” Р. Гольцман та Р. Хінц у своїй праці “Підтримка доходів осіб похилого віку в ХХІ столітті”. Зарубіжні економісти визначили фінансову спроможність та стійкість пенсійної системи як поточні та майбутні виплати пенсій відповідно до оголошених ставок внеску, тобто без непередбачуваного їх збільшення, скорочення пільг або дефіциту солідарної системи, який необхідно покривати бюджетними ресурсами [1].

О. Пищуліна пояснює, що під дією різного роду факторів впливу на пенсійну систему (демографічних, макроекономічних, інституційних) “проблема фінансової достатності пенсійної системи наразі є головною як для країн, що розвиваються, так і для більшості розвинених країн” [14]. Так, наприклад, О. Гаманкова зазначає, що “сумарна величина пенсійних внесків прямо залежить від демографічних факторів, ринку праці, рівня зайнятості, безробіття, заробітної плати та інших соціальних факторів”, а єдиним наразі можливим шляхом збалансувати солідарний рівень є непопулярні реформи, пов'язані з параметричними, а не структурними змінами [5. с. 30]. Ю. Гуцалова, навпаки, підкреслює, що? окрім фінансово-економічних можливостей держави, на

функціонування системи пенсійного забезпечення мають значний вплив “співвідношення соціальних інтересів, мотивацій уряду, ідеологій і політики правлячої партії” [6, с. 88]. Е. Лібанова у своїх наукових працях досліджувала вплив демографічного фактору на обсяги надходжень власних доходів до бюджету Пенсійного фонду України [13]. На думку В. Близнюк та Л. Яценко, “забезпечення соціальної захищеності непрацездатних громадян потребує значних обсягів фінансових ресурсів і збалансованості бюджету”, а збільшення рівня заробітної плати, економічне пожвавлення в економіці та суттєве звуження тіньового сегмента ринку праці матиме позитивне відображення на формування бюджету Пенсійного фонду [4, с. 41,49]. Аналіз наявних наукових публікацій свідчить про широкий спектр та важливість досліджуваної проблеми. Водночас, враховуючи вагомість внеску в розвиток цього питання вітчизняних науковців, можна наголосити на перспективності подальших досліджень проблематики, пов’язаної зі створенням дієвих механізмів забезпечення фінансової спроможності солідарної пенсійної системи.

Мета дослідження – за допомогою аналізу структури джерел фінансування Пенсійного фонду та обсягів видатків на пенсійне забезпечення з державного бюджету оцінити рівень фінансової спроможності солідарної системи пенсійного забезпечення

Методологічною основою написання наукової статті стали загальнонаукові методи пізнання: діалектика, аналіз, синтез, системність, наукове абстрагування, науково-критичне осмислення законодавчих та наукових джерел. Статистичний, порівняльний та системний методи використані щодо аналітичного опрацювання даних бюджету Пенсійного фонду та основної інформації, яка стосується теми загальнообов’язкового пенсійного страхування. Результати аналізу оформлено у вигляді таблиць та графіків, тобто використано графічний метод узагальнення даних. Досягнення загальних результатів відбулося з використанням методу якісних (змістовних) та кількісних узагальнень.

Солідарна система пенсійного забезпечення – це перерозподільна система “Pay – As – You – Go” (PAYG), що заснована на принципі солідарності. За нею пенсії пенсіонерам виплачуються з обов’язкових платежів, які надходять від працюючих у цей час громадян [17, с. 260]. Цей перший рівень пенсійної системи є наразі домінантним в Україні. Водночас з 1 січня 2004 року з моменту прийняття Закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003 року № 1057-IV, який визначає правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні та Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” від 09.07.2003 року № 1058-IV в Україні де-юре функціонує трирівнева модель пенсійного забезпечення, а саме:

- солідарна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування;
- накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування;
- система недержавного пенсійного забезпечення.

Де-факто, ситуація є дещо іншою. В Україні повноцінно діє лише два рівні: перший і третій, а створення обов’язкової накопичувальної складової більше 15 років залишається в статусі пріоритетного напрямку структурного реформування пенсійної системи.

На думку В. Базилевича, гарантована пенсія повинна виплачуватися державою і “залежить від здатності держави акумулювати необхідні для цієї мети грошові засоби” [3]. А страхування додаткової пенсії здійснюється страховими компаніями та пенсійними фондами і залежить від фінансових можливостей самих громадян.

Здатність держави акумулювати необхідні фінансові ресурси за солідарним принципом для забезпечення виплати гарантованої пенсії, тобто створення фінансово спроможної пенсійної системи, визначається фінансовими показниками діяльності Пенсійного фонду України, який “здійснює керівництво, та управління солідарною системою”. Відповідно до норм чинного законодавства, у структурі джерел наповнення та напрямів витрачання коштів Пенсійного фонду можуть бути такі статті:

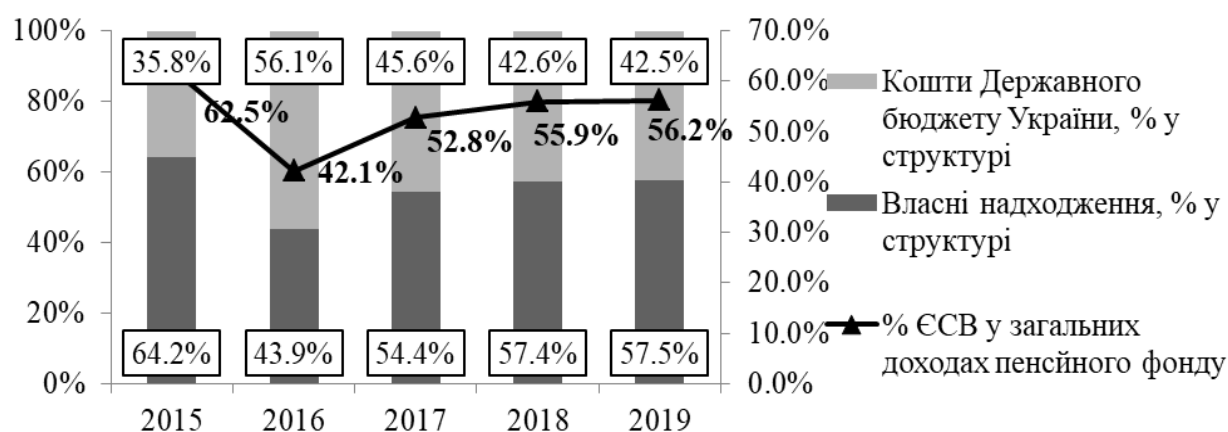




**Рис. 1. Джерела формування та використання коштів Пенсійного фонду України**

Як зазначено вище, важливим критерієм фінансової спроможності солідарної пенсійної системи є здатність за принципом солідарності поколінь акумулювати у Пенсійному фонді достатній обсяг фінансових ресурсів, необхідних для виплат пенсій. Так, у 2018 році базовий фінансовий інститут сформував доходи та видатки, які становили відповідно 9,94 % та 10,07 % ВВП [12]. При цьому власні надходження повинні бути основним джерелом формування бюджету Пенсійного фонду. У 2019 році (рис. 2) у структурі дохідної частини також передбачено домінування власних надходжень. Їх розмір перевищує розмір бюджетних асигнувань у 1,3 рази. При цьому важливою статтею дохідної частини залишаються кошти, перераховані від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У структурі власних доходів у 2018 році вони становили 55,9 %, або 196,85 млрд грн., а у 2019 році, відповідно, 56,2 %.

Різка зміна в структурі доходів бюджету Пенсійного фонду відбулася у 2016 році внаслідок скорочення ставки єдиного соціального внеску з 37 % (середня ставка) до 22 %, а також скасування ЄСВ, що утримувалося із заробітної плати робітника (3,6 %). Очікувалося, що такі дії уряду зменшать податковий тиск і, відповідно, стимулюватимуть працівників та роботодавців оформлювати трудові відносини офіційно. Проте, за даними Державної фіскальної служби, фонд оплати праці, з якого нараховувався ЄСВ у 2016 році зріс лише на 23,5 %, а нарахована сума ЄСВ зменшилася на 30,95 % [11]. Таким чином, можна стверджувати, що намагання уряду “детінізувати” економіку та збільшити розміри надходжень від сплати ЄСВ, обернулися ще більшою дефіцитністю бюджету, зростанням трансфертів майже у два рази: з 94,8 млрд грн у 2015 році до 142,587 млрд грн у 2016 році.



**Рис. 2. Структура доходів бюджету Пенсійного фонду України у 2015-2019 рр.**

Джерело: складено авторами на основі [7-10; 16].

Проте, починаючи з 2017 року, простежується позитивна тенденція до зростання частки власних доходів. Збільшення власних надходжень пояснюється зростанням фонду оплати праці, а, отже, збільшенням надходжень єдиного внеску. Водночас збереження значної частини надходжень з Державного бюджету України свідчить про неможливість самофінансування Пенсійного фонду [4, с. 42].

Всі кошти, акумульовані Пенсійним фондом, пенсійною системою першого рівня спрямовують на здійснення видатків. У 2019 році вони у номінальному виразі зросли на 64,95% порівняно з 2015 роком (172,56 млрд грн) та на 22,2 % порівняно з 2018 роком (детальніше див. табл. 1).

Таблиця 1

**Співвідношення між власними доходами та загальною сумою видатків Пенсійного фонду України в 2015-2019 рр.**

Показник	Роки <sup>1</sup>				
	2015	2016	2017	2018	2019
Власні доходи (з урахуванням залишку), млрд. грн.	171,64	112,57	159,78	203,86	245,89
Видатки за рахунок власних доходів, млрд грн.	210,77	202,10	226,68	259,17	303,405
Різниця між власними доходами та видатками, які фінансують з них, млрд. грн.	-39,13	-89,53	-66,90	-55,31	-57,52
Питома вага власних доходів у сумі видатків, які здійснюються за їх рахунок, %	81,44%	55,70%	70,49%	78,66%	81,04%
Загальна сума видатків, млрд грн.	265,67	253,45	291,47	358,60	438,233
Різниця між власними доходами та загальною сумою видатків, млрд грн.	-94,03	-140,87	-131,69	-154,75	-154,75
Питома вага власних доходів у загальній сумі видатків, %	64,61%	44,42%	54,82%	56,85%	56,11%

Джерело: складено авторами на основі [7-10; 16-17].

<sup>1</sup>Тут і далі дані за 2019 рік є плановими, відповідно до Постанови Кабінету України від 16 січня 2019 року № 14 "Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2019 рік", за 2015-2018 роки – звітні дані.

Дані табл. 1 свідчать, що з 2016 року відбулося зростання і власних доходів, і загальних видатків. Водночас між власними доходами та видатками, які здійснюються за їх рахунок, постійно існує негативна різниця, яка становила 89,53 млрд грн у 2016 році і передбачена у плановому 2019 році в розмірі 57,52 млрд грн. Незважаючи на те, що за рахунок власних доходів відбувається покриття видатків від 44,42 % (у 2016 році) до 56,11 % (у 2018 році), недостачі у сотні мільярдів потребують додаткового фінансування з державного бюджету.

Така ситуація свідчить “про відсутність фінансової самостійності бюджету Пенсійного фонду, а також залежність від бюджетування з державного бюджету”. Фінансування прогалин страхового принципу солідарної пенсійної системи з держбюджету є досить обтяжливим для нього. Так, за даними Звітів про виконання Державного бюджету України, розміщених на офіційному сайті Державної Казначейської служби (таблиця 2), у 2019 році 23,39 % витрат за функціональною класифікацією видатків було здійснено на соціальний захист та забезпечення, з них 92,58 % – на соціальний захист пенсіонерів. За загальними підрахунками 21,3 % загальних бюджетних асигнувань у 2019 році – це асигнування саме до Пенсійного фонду. Отже, за останніх п’ять років, по суті, не відбулося кардинальних змін щодо питомої ваги бюджетних асигнувань, які спрямовуються на соціальний захист пенсіонерів. Так, у 2015 році частка асигнувань державного бюджету на видатки соціального захисту пенсіонерів становила 23,52 %, а у 2016 році збільшилася до 29,52 % (приблизно на 6 відсоткових пунктів). З 2017 року, незважаючи на абсолютне зростання видатків з Державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів на 35,9 %, їхня частка у структурі загальних видатків навпаки зменшилася з 23,81 % у 2017 році до 21,3 %, як передбачено, у 2019 році.

Таблиця 2

**Частка бюджетних асигнувань з Державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів за функціональною класифікацією видатків бюджету в 2015-2019 рр.**

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Видатки Державного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	402,931	484,436	561,368	690,110	853,176
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд. грн.	103,700	152,218	144,827	162,124	199,627
% у загальній сумі асигнувань	25,73%	31,42%	25,8%	23,49%	23,39%
Видатки на соціальний захист пенсіонерів, млрд. грн.	94,811	143,013	133,695	150,091	181,683
% у загальній сумі асигнувань	23,52%	29,52%	23,81%	21,74%	21,3%

Джерело: складено авторами на основі [7-10; 16].

У 2019 році з 181,683 млрд грн запланованих бюджетних асигнувань до Пенсійного фонду, 19,48 % (або 35,4 млрд грн) – кошти на покриття розрахункового дефіциту Пенсійного фонду. Варто зазначити, що “з урахуванням втрат Пенсійного фонду через недонадходження коштів від платників податків, які залишилися на підконтрольній території, та видатків на пенсії пенсіонерам з числа внутрішньо переміщених осіб сума дефіциту становила б 2 млрд грн” [2]. Залишок бюджетних асигнувань спрямовується на виплату пенсій, надбавок та підвищення пенсій, а також компенсації страхових внесків за деякі категорії застрахованих осіб. Загалом у 2019 році заплановано загальну суму дотацій з бюджету на виплату пенсій у розмірі 146,283 млрд грн.

За останні п’ять років спрямування бюджетних коштів у видатках Пенсійного фонду таке (табл. 3).

Таблиця 3

**Спрямування коштів Державного бюджету України в 2015-2019 рр.  
у видатках Пенсійного фонду**

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Кошти Державного бюджету України, млрд грн	94,82	142,59	133,46	150,09	181,683
<i>у т.ч.:</i>					
дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, а також компенсація страхових внесків за деякі категорії застрахованих осіб, млрд грн	63,05	56,97	77,36	117,95	146,283
<i>% у структурі</i>	66,50%	39,95%	57,96%	78,58%	80,52%
покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій, млрд грн	31,76	85,62	56,10	32,14	35,4
<i>% у структурі</i>	33,50%	60,05%	42,04%	21,42%	19,48%

*Джерело:* розраховано авторами на основі [7-10; 16].

Структура спрямування коштів Державного бюджету у видатках Пенсійного фонду, як свідчать дані табл. 3, в останні роки змінювалася. Якщо у 2016 році понад 60 % бюджетних асигнувань йшло на покриття дефіциту Пенсійного фонду України, то у 2018 та 2019 роках переважна частина коштів спрямовувалася на виплату пенсій, відповідно 78,58 % та 80,52 %.

У 2018 році 32,14 млрд грн (21,42 %) асигнувань з державного бюджету направлено на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій, що загалом на 24 млрд грн менше, ніж у 2017 році. Інша частка бюджетних асигнувань у розмірі 117,95 млрд грн (78,58 %) йшла на фінансування пенсійних програм (99,43 млрд грн), доплату до прожиткового мінімуму (28,4 млрд грн), компенсацію пільгового розміру ЄСВ (4,59 млрд грн) [10].

Варто зазначити, що із запланованої у 2019 році суми 181,683 млрд грн бюджетних коштів для Пенсійного фонду 146,283 млрд грн (80,52 %) – це “не дефіцит страхової системи, а суто державні зобов’язання, які за законом повинні фінансуватися за рахунок коштів Державного бюджету” [3, с. 225]. Фінансування дефіциту Пенсійного фонду України за рахунок коштів Державного бюджету є досить обтяжливим для “грошового гаманця” держави, оскільки ці кошти могли б бути спрямовані на фінансування інших функцій держави – освіти, науково-дослідну роботу, медицину чи житлово-комунальне господарство. Якщо, наприклад, уявити, що кошти, які були спрямовані у вигляді дотацій з Державного бюджету, були б використані не на покриття дефіциту, а інвестовані в економіку, то це сприяло б збільшенню ВВП на 3,3 % у 2016 році та 1,1 % у 2018 році [12].

Причинами недоотримання коштів за страховим принципом, на нашу думку, є тінізація економіки, макроекономічна ситуація, низький розмір мінімальної заробітної плати, наявність обмеження на максимальну величину заробітної плати, на яку нараховується єдиний соціальний внесок, а також демографічна ситуація, за якої співвідношення платників податків та непрацездатного населення складає 1 до 1. У ЄС основним аргументом щодо реформування пенсійних систем та підвищення пенсійного віку (в Україні – це збільшення страхового стажу, необхідного для виходу на пенсію) є зростаюче демографічне навантаження на працююче населення [13, с. 66]. Отже, невідповідність пенсійних виплат доходам, отриманих від страхових внесків, породжує незбалансованість бюджету Пенсійного фонду та “нестачу власних надходжень”, а таким чином і залежність від дотацій з Державного бюджету, переважання у структурі видатків державного бюджету саме видатків на соціальну сферу.

Формування фінансово спроможної пенсійної системи за страховим принципом, як свідчать вітчизняні тенденції останніх років, залишається поки що перспективою для України. Щорічну неспроможність за рахунок власних надходжень, в тому числі за рахунок сплати єдиного соціального внеску, фінансувати пенсійні виплати породжує хронічну незбалансованість бюджету Пенсійного фонду, його постійну залежність від дотацій з державного бюджету.

Враховуючи, що відповідно до чинного законодавства система державного пенсійного забезпечення фінансується не лише з поточних страхових внесків, але й за рахунок коштів державного бюджету (за рахунок загальних податкових надходжень бюджету), на нашу думку, доцільним було б використовувати замість терміну “дефіцит” бюджету Пенсійного фонду, термін “нестача власних коштів” або “нестача страхових внесків з розподільної частини страхових внесків” ПФУ.

Позбутися “нестачі власних коштів” лише за рахунок зростання страхового стажу, підвищення пенсійного віку досить складно. Необхідно постійно вживати комплекс заходів, спрямованих на системне реформування ринку праці, заохочення до легалізації доходів громадян, формування сприятливого інвестиційного клімату та виваженої податкової політики, що сприятиме стимулюванню розвитку малого та середнього бізнесу, а, отже, і створенню нових робочих місць. Крім того, покращення системи пенсійного забезпечення неможливе без практичного впровадження її другого рівня, який може бути ефективно реалізований лише за умови економічного розвитку, наявності надійних інвестиційних інструментів вкладення пенсійних коштів, а також достатнього фінансового стану громадян.

Отже, фінансово спроможний перший рівень системи пенсійного забезпечення повинен бути побудований за критерієм доступності за витратами, тобто співвідношення можливостей окремих громадян та суспільства загалом. На практиці цей критерій визначається насамперед часткою власних доходів, в тому числі отриманих від сплати ЄСВ, у структурі джерел наповнення бюджету Пенсійного фонду. Водночас варто зазначити, що орієнтація на зростання коефіцієнта заміщення до бажаних показників відповідно до цього критерію пропорційно потребуватиме додаткового фінансового навантаження на роботодавця. Іншим критерієм, який визначає фінансово спроможну пенсійну систему, є її стійкість, тобто уникнення у середньостроковій перспективі невідкладної параметричної корекції, наприклад: ставок пенсійного внеску, пенсійного віку тощо. Створити стійку пенсійну систему можливо за умови досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного фонду, коли фактично і зникає потреба у здійсненні параметричних реформ.

#### Список використаної літератури

1. Holzmann R. Old-Age Income Support in the 21st Century / R. Holzmann, R. Hinz. – Washington, D.C.: The World Bank, 2005. – 218 p.
2. Аналітична довідка про підсумки роботи Пенсійного фонду України у I півріччі 2019 року [Ел. ресурс] // Пенсійний фонд України [сайт]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/1860752-analitychna-dovidka-pro-pidsumky-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-i-pivrichchi-2019-roku/>.
3. Базилевич В. Д. Страхування: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
4. Близнюк В. Тіньова зайнятість і Пенсійний фонд: Втрачені можливості / В. Близнюк, Л. Яценко // Вісник Пенсійного фонду України. – 2017. – Лютий. – С. 41-49.
5. Гаманкова О. О. Реформування пенсійної системи України: вітчизняний і зарубіжний досвід / О. О. Гаманкова, В. О. Демченко // Фінанси, облік і аудит. – 2018. – № 1 (31). – С. 21-32.
6. Гуцалова Ю. Є. Фінансово-економічна сутність пенсійного забезпечення в Україні // Ю. Є. Гуцалова // Економічний вісник. – 2015. – № 2. – С. 86-93.
7. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2015 та План роботи Пенсійного фонду України на 2016 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/3828-zvit-pro-robotu-pensijnogo-fondu-ukra/>.
8. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2016 році [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/3902-peredmovata-zmist-do-zvitu-pro-robotu/>.

9. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2017 році, бюджет, пріоритети діяльності та План роботи Фонду на 2018 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/32629-zvit-pro-rohttps-www-pfu-gov-ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzhet-priorytety-diyaln/>
10. Звіт про роботу та виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2018 році [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/1534465-zvit-pro-robotu-ta-vukonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2018-rotsi/>.
11. Надходження коштів єдиного внеску: додаткові матеріали [Ел. ресурс] // Державна фіскальна служба [сайт]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nahodjennya-podatktiv-i-zboriv--obov'яз/nahodjennya-koshtiv-edinogo-vnesku/>.
12. Національні рахунки [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації: [колективна монографія] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.
14. Пищуліна О. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії / О. Пищуліна, О. Коваль, Т. Бурлай – К.: Центр Разумкова, Видавництво “Заповіт”, 2017. – 456 с.
15. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2019 рік [Постанова Кабінету Міністрів України №14 від 16 січня 2019 року] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/14-2019-%D0%BF>. – Назва з екрана.
16. Річні звіти про виконання державного бюджету України за 2015-2018 роки [Електронний ресурс] // Державна Казначейська служба України: [сайт]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>. – Назва з екрана.
17. Чеберяко О. В., Моделі Пенсійного забезпечення та реформування системи пенсійного забезпечення в Україні / О. В. Чеберяко, Г. М. Лозова // National economic development and modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine. – Volume 1. – Collective monographe ditedby A. Pavlik, K. Shaposhnykov. – Kielce, Poland, 2017. – С. 253-272.

## References

1. Holzmann, R. (2005). *Old-Age Income Support in the 21st Century*. Washington, D.C.: The World Bank [in Ukrainian].
2. Analitichna dovidka pro pidsumky roboty Pensiinoho fondu Ukrainy u Iprivrichchi 2019 roku [Analytical report on the results of the Pension Fund of Ukraine in the first half of 2019]. [www.pfu.gov.ua](http://www.pfu.gov.ua). Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/1860752-analitichna-dovidka-pro-pidsumky-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-i-privrichchi-2019-roku/> [in Ukrainian].
3. Bazylevych, V. D. (2008). *Strakhuvannia [The Insurance]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Blyzniuk, V., Yatsenko, L. (2017). Tinova zainiatisti Pensiinyi fond: Vtracheni mozhlivosti [Shadow Employment and the Pension Fund: Lost Opportunities]. *Visnyk Pensiinoho fondu Ukrainy – Bulletin of the Pension Fund of Ukraine*, 2, 41-49 [in Ukrainian].
5. Hamankova, O. O., Demchenko, V. O. (2018). Reformuvannia pensiinoi systemy Ukrainy: vitchyzniani i zarubizhnyi dosvid [Reforming the pension system of Ukraine: domestic and foreign experience]. *Finansy, obliki audit – Finance, accounting and audit*, 1 (31), 21-32 [in Ukrainian].
6. Hutsalova, Yu. Ie. (2015). Finansovo-ekonomichna sutnist pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Financial and economic essence of pension provision in Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk – Economic Bulletin*, 2, 86-93 [in Ukrainian].
7. Zvit pro robotu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2015 ta Plan roboty Pensiinoho fondu Ukrainy na 2016 rik [Report of the Performance of the Pension Fund of Ukraine in 2015 and the Work Plan of the Pension Fund of Ukraine for 2016]. [www.pfu.gov.ua](http://www.pfu.gov.ua). Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/3828-zvit-pro-robotu-pensijnogo-fondu-ukra/> [in Ukrainian].
8. Zvit pro robotu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2016 [Report of the Performance of the Pension Fund of Ukraine in 2016]. [www.pfu.gov.ua](http://www.pfu.gov.ua). Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/3902-peredmov-a-ta-zmist-do-zvitu-pro-robotu/> [in Ukrainian].
9. Zvit pro robotu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2017 rotsi, biudzhet, priorytetydiialnosti ta Plan roboty Fondu na 2018 rik [Report of the Performance of the Pension Fund of Ukraine in 2017, budget, activity priorities and the Fund's Work Plan for 2018]. [www.pfu.gov.ua](http://www.pfu.gov.ua). Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/32629-zvit-pro-rohttps-www-pfu-gov-ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzhet-priorytety-diyaln/>

- www.pfu.gov.ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzhet-priorytety-diyaln/ [in Ukrainian].
10. Zvit pro robotu ta vykonannya biudzhetu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2018 rotsi [Report of the Performance of the Pension Fund of Ukraine in 2018]. *www.pfu.gov.ua*. Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/1534465-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2018-rotsi/> [in Ukrainian].
  11. Nadkhodzhennia koshtiv yedynoho vnesku: dodatkovi materialy [Social contribution: additional materials]. *www.sfs.gov.ua*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv--obovjaz/nadhodjennya-koshtiv-edinogo-vnesku/> [in Ukrainian].
  12. Natsionalni rakhunky [The national accounts]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
  13. Libanova, E. M. (Eds.) (2010) *Pensiina reforma v Ukraini: napriamy realizatsii [Pension reform in Ukraine: directions for implementation]*. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhenim. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy [in Ukrainian].
  14. Pyshchulina, O., Koval, O., Burlai, T. (2017). *Finansovi, sotsialni ta pravovi aspekty pensiinoi reformy v Ukraini. Svitovyi dosvid ta ukraïnski realii [Financial, social and legal aspects of pension reform in Ukraine. World experience and Ukrainian realities]*. Kyiv: Tsentrazumkova, Vydavnytstvo Zapovit [in Ukrainian].
  15. Pro zatverdzhennia biudzhetu Pensiinoho fondu Ukrainyna 2019 rik [The budget of the Pension Fund of Ukraine for 2019]. (2019, January 16). *Vidomosti Verkhovnoi Rada Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine. Kyiv* [in Ukrainian].
  16. Richnizvity pro vykonannya derzhavnogo biudzhetu Ukrainy za 2015-2018 roky [Annual reports on the implementation of the state budget of Ukraine for 2015-2018]. *www.treasury.gov.ua*. Retrieved from <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> [in Ukrainian].
  17. Cheberiyako, O.V., Lozova, H.M. (2017) *Modeli Pensiinoho zabezpechennia ta reformuvannia systemy pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Models of Pension Provision and Reform of the Pension System in Ukraine]*. *National economic development and modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine*, Vol.1,253-272 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 18.02.2019  
Прийнята до друку 13.03.2019

## FINANCIAL STABILITY OF THE SOLIDARITY PENSION SYSTEM IN UKRAINE

**O. Chebereyako, V. Bykova**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv  
01033, Kyiv, Volodymyrska Street, 60  
e-mail: cheberyako@ukr.net, viktoriabykova20@gmail.com*

The article is devoted to actual issues of public finance – old-age income support and social security in the twenty-first century. For this reason, government has tried to guarantee old-age's pension eligibility. In our country pension system is presented with three-level pension system, which join mandatory and voluntary components – solidary system (first level), compulsory accumulation system (not exist now) and private pension system. According to Ukrainian's pension model, basic and minimum pensions are funded by solidary system or PAYG (“Pay-As-You-Go”) system. As the results, maintains of sufficient financial resources of Pension fund's budget is very important for financial stability of pension system.

The authors show the relationship between sufficient financial support for the elderly in Ukraine and the financial capacity of the solidarity pension system. It was found that in order to form a financially stability pension system, it is necessary to ensure a sufficient amount of own pension fund revenues and avoiding deficit of the Pension Fund's budget. So, the main indicators of current PAYG system in Ukraine include the public pension expenditures and deficit of the Pension Fund.

The article presents dynamics of revenues to the Pension Fund of Ukraine and structure of own pension fund revenues and allocations from the government budgeted. According to author's research, the main source of revenue collection of the Pension fund's budget in Ukraine is the budget's transfers.

The budget expenditures in the structure of income of the pension fund are also analyzed. The total amount of the government budget expenditures that are directed to financing the pension fund are about twenty percent. In our opinion, the key reasons of the “lack of own income” are the shadowing of the economy, the macroeconomic situation, the low minimum wage, the existence of a limit on the maximum amount of wages, which accrues percent of social contribution.

As a conclusion, the authors suggest measures for solving the issue of “lack of own income” of the Pension Fund of Ukraine – rising the retirement age, labor market’s reforming, increasing insurance fees and implement compulsory accumulation system. The analytical materials and conclusions can be useful for following researches of finding solutions for achieving the financial stable Pay-You-Go system.

*Key words:* pension system, The Pension fund, social insurance payments, deficit of The Pension fund, government budget.



## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ЗРОСТАННІ РЕАЛЬНОГО ВВП

І. Шегинський<sup>1</sup>, Н. Шегинська<sup>2</sup>

1 – Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: I\_Shehynskyy@ukr.net

2 – Львівський інститут Університету банківської справи  
79019 м. Львів, проспект Чорновола, 61  
e-mail: N\_Shehynska@ukr.net

Розглянуто взаємозв'язки між темпами зростання реального ВВП країни і заробітною платою найманих працівників шляхом порівняння результатів теоретичного моделювання економічного зростання та даних у ринкових країнах з різним рівнем розвитку.

*Ключові слова:* ВВП, економічне зростання, чинники економічного зростання, сучасні теорії економічного зростання, конкурентні переваги, класична школа економіки, теорії заробітної плати, заробітна плата.

У ХХ ст. економісти все більше уваги приділяють економічному зростанню. Вчені активно досліджують передумови цього явища, вплив на національну економіку, намагаються його змодельювати. Важливою складовою цього напрямку досліджень є вивчення чинників економічного зростання, зокрема наявності взаємозв'язку між обсягом виробництва та рівнем оплати праці найманих працівників. Оскільки економічне зростання є основою підвищення рівня добробуту в країні, вивчення цього явища залишається актуальним як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.

Метою дослідження є вивчення зв'язків між економічним зростанням та рівнем оплати праці шляхом порівняння висновків теоретичних моделей економічного зростання та даних у ринкових країнах з різним рівнем розвитку.

Від початку існування економічної науки вчених завжди цікавили ідеї створення та примноження багатства, механізми розвитку національного господарства та отримання конкурентних переваг. Одними з перших проблемами економічного розвитку почали цікавитися представники класичної школи економіки. Зокрема, А. Сміт, аналізуючи фактори економічного зростання, наголошував: ринки мають відігравати визначальну роль у формуванні попиту та пропозиції; підвищення продуктивності праці найманих працівників забезпечує економічне зростання; розвиток торгівлі впливає на поглиблення спеціалізації, що, у свою чергу, підвищує продуктивність праці; глибока спеціалізація забезпечує більшу вигоду від ефекту масштабу [1].

Класичну модель економічного зростання розвивали Д. Рікардо та Т. Мальтус. Вони вважали, що технічний прогрес має відбуватися сталим темпом, отже непропорційне збільшення кількості факторів виробництва призводитиме до спадної віддачі. Звідси походить теза Т. Мальтуса про те, що зростання населення держави прискореними темпами призведе в майбутньому до неспроможності економіки прогодувати всіх людей [1].

У ХХ ст. починається активне дослідження економічного зростання як явища. Бурхливий розвиток економічної науки в цьому напрямку був цілком обґрунтований, адже розуміння його рушіїв надає істотні переваги урядам держав, які мають визначену стратегію розвитку держави та прагнуть досягнути визначених нею цілей.

Однією з важливих неокейнсіанських моделей економічного зростання є модель Харрода-Домара. Головна її мета полягає у пошуку взаємозв'язку між рівнем інвестицій в економіку та темпом приросту національного доходу. Модель базується на таких передумовах:

- застосування виробничої функції Леонтьєва, за якої обсяг виробництва прямо залежить від кількості залученого капіталу;
- відсутність вибування капіталу;
- праця – надлишковий фактор виробництва;
- відсутність інвестиційного лагу;
- нехтування впливом науково-технічного прогресу [2, с. 272-277].

Відповідно до поглядів кейнсіанської школи економіки, модель визначає загальний обсяг заощаджень як добуток національного доходу на граничну схильність до заощаджень:

$$S = sY \quad (1),$$

де  $S$  – загальний обсяг заощаджень,  $s$  – гранична схильність до заощаджень,  $Y$  – рівень національного доходу.

Водночас рівень інвестицій в економіку визначають як приріст основного капіталу:

$$I = \Delta K = k\Delta Y \quad (2),$$

де  $I$  – загальний обсяг капітальних інвестицій,  $k$  – капіталомісткість,  $\Delta K$  – приріст основного капіталу,  $\Delta Y$  – приріст національного доходу.

Припускаючи, що всі заощадження будуть інвестовані, з формул (1) та (2) випливає:

$$\Delta Y/Y = s/k \quad (3)$$

Рівняння (3) показує головний результат моделі Харрода-Домара – економічне зростання в країні залежить від двох чинників: прямо пропорційно від граничної схильності до заощаджень та обернено пропорційно від рівня капіталомісткості. Чим більша кількість населення здатна заощаджувати та інвестувати, тим вищими будуть темпи приросту економіки. І навпаки: чим менше капітальних благ залучатимуть для забезпечення незмінного обсягу виробництва (завдяки НТП), тим вищим буде темп економічного зростання [3, с. 121-122].

Подальші дослідження призвели до створення Р. Солоу неокласичної моделі економічного зростання, яка, на відміну від моделі Харрода-Домара, розглядає два фактори виробництва – капітал і праця, передбачає їх взаємозамінність, та спадну віддачу факторів виробництва. Технічний прогрес задається екзогенною змінною, яка є сталою протягом досліджуваного періоду часу. Неокласична модель економічного зростання базується на виробничій функції Коба-Дугласа [3, с. 155-158]:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (4),$$

де  $A$  – рівень науково-технічного прогресу,  $K$  – кількість задіяного у виробництві капіталу (фізичного і людського),  $L$  – кількість праці.

Якщо розділити обидві сторони рівняння (4) на  $L$ , то отримаємо рівняння, в якому всі змінні виражатимуться в питомих величинах на одного зайнятого працівника:

$$y = f(k) = Ak^\alpha \quad (5),$$

де  $y$  – продуктивність праці на одного працівника,  $k$  – рівень капіталоозброєності праці.

Як і в моделі Харрода-Домара, модель Солоу вважає економічне зростання результатом підвищення капіталоозброєності праці завдяки капітальним інвестиціям. Водночас, капіталоозброєність може й знижуватися, бо: 1) капітал вибуває з обороту через амортизацію; 2) може зрости чисельність працівників. З моделі Солоу випливає, що за умови рівності вибуття капіталу та його надходження економіка досягне стаціонарного стану, який описують рівнянням [3, с. 155-158]:

$$sf(k^*) = (\delta + n)k^* \quad (6),$$

де  $sf(k^*)$  – рівень заощадження (інвестицій) на працівника,  $\delta k^*$  – рівень вибуття капіталу на працівника у зв'язку з амортизацією,  $nk^*$  – кількість капіталу на працівника, яку потрібно додати у зв'язку з приростом населення.

Рівняння (6) та модель Солоу показує, що економічне зростання відбуватиметься доти, доки рівень заощаджень в економіці перевищуватиме амортизаційні відрахування та витрати на забезпечення капіталом додаткової праці, тобто  $sf(k^*) > (\delta + n)k^*$  [3, с. 155-158; 2, с. 278-283].

Однією з проблем неокласичних теорій економічного зростання є те, що науково-технічний прогрес задається екзогенною змінною. Звідси випливає, що будь-яка національна економіка не має внутрішніх стимулів до сталого зростання протягом довгострокового періоду. Тому на зміну моделям екзогенного зростання, таких як модель Солоу, виникли досконаліші моделі ендегенного зростання, наприклад, модель П. Ромера. Він розглядає економіку на мікроекономічному рівні (підприємства та галузі економіки), для яких знання та навички працівників є людським капіталом. Оскільки, за припущенням, в ринковій економіці немає обмежень на переміщення праці між підприємствами, знання, набуті в одних галузях, поширюються з часом до інших. Отже, підвищення якості людського капіталу впливає на національну економіку в цілому, спричиняючи поширення технологій і знань. Виробнича функція за моделі Ромера виглядатиме так [3, с.159-162]:

$$Y = AK^{\alpha}\beta L^{1-\alpha} \quad (7),$$

де  $\beta$  – частка людського капіталу, який впливає на інші галузі економіки через поширення технологій.

З моделі ендегенного зростання Ромера також можна вивести рівняння, яке описуватиме темп економічного зростання на особу за умови відсутності технічного прогресу:

$$g-n = \beta n / (1-\alpha-\beta) \quad (8),$$

де  $g$  – темп зростання виробництва,  $n$  – темп зростання чисельності населення країни.

Оскільки модель Ромера передбачає поширення технологій, тобто  $\beta > 0$ , то й продуктивність праці зростає. Це відрізняє модель ендегенного зростання від моделі Солоу, за якої підвищення продуктивності праці задається екзогенними змінами в технологіях [3, с. 159-162].

Існує велика кількість моделей економічного зростання, які описують поведінку економіки країн за певних специфічних обставин. До того ж ринкові країни істотно відрізняються одна від одної, а тому, для точнішого відображення процесів зростання в конкретній економіці, краще використовувати специфічну для неї модель. Оскільки мета цього дослідження полягає у виявленні загальних тенденцій економічного зростання, обмежимося розглядом базових моделей.

У більшості моделей економічного зростання рушійною силою вважають інвестиції у капітал (людський і фізичний). Оскільки з капітальними інвестиціями тісно пов'язані продуктивність праці та заробітна плата, можна припустити, що існує залежність між рівнем оплати праці та економічним зростанням. Механізми такої взаємозалежності дослідимо далі.

Вивчення взаємозв'язку економічного розвитку певної країни та розміру оплати праці доцільно почати з суті заробітної плати. З часів інституціоналізації найманої праці і до сьогодні, погляди економістів на природу заробітної плати постійно еволюціонували. Виникло ряд теорій заробітної плати, які розглянемо далі.

1. Класична теорія заробітної плати розглядала її як ціну праці, величина якої визначається засобами, необхідними для існування працівника та його сім'ї. Засновником цієї теорії був В. Петті, який вважав, що ціна праці має визначатися фізіологічним прожитковим мінімумом, що забезпечує відновлення праці та гарантуватиме прибуток капіталісту. На думку вченого, необґрунтоване збільшення розміру оплати праці призведе до зменшення продуктивності працівника. Схожих поглядів дотримувався А. Сміт, зазначаючи, що розмір заробітної плати визначається нормами споживання, що склалися в різних країнах через культуру та традиції [4, с. 76; 5, с. 175].

Д. Рікардо вважав, що заробітна плата є вираженням природної та ринкової ціни праці. Природна ціна – це вартість життєвих благ, які необхідні для утримання та розвитку найманих працівників. А ринкова ціна коливається навколо природної під впливом попиту та пропозиції праці на ринку. Ф. Лассаль називав підхід “мінімальних засобів існування” теорією залізного закону заробітної плати. Він вважав, що цей закон не буде діяти лише за умов ліквідації системи найманої праці [5, с. 176].

2. Теорія граничної продуктивності. В її основі лежить теорія факторів виробництва Ж.-Б. Сея. Над нею працювали А. Маршалл та Дж. Кларк, які вважали, що збільшення чисельності працівників за сталого обсягу капіталу супроводжується зменшенням продуктивності праці. З часом, прибуток від залучення додаткового працівника дорівнюватиме витратам на оплату його праці. Відтак величина заробітної плати має встановлюватися відповідно до продуктивності працівника, зайнятого в найгірших умовах.

Теорія граничної продуктивності передбачає, що всі виробничі фактори, в тому числі й праця, збільшують вартість продукту. Отже, кожному фактору відповідає свій доданий продукт і прибуток. Недоліком такого підходу є те, що він не враховує зростання продуктивності праці через науково-технічний прогрес [5, с. 177; 6, с. 211-212].

3. Теорія функціонального розподілу доходу. Її творець, шведський економіст К. Еклунд, розглядає заробітну плату з позицій рівноважного розподілу національного доходу. Він вважає, що розподіл доходів за факторами виробництва в умовах ринку має регулюватися попитом на ці фактори і їх пропозицією. У разі дефіциту природних ресурсів чи капіталу на ринку частка власників цих факторів виробництва у національному доході збільшиться, що обумовить зниження доходу на фактор праці. Якщо, навпаки, на ринку виникатиме дефіцит праці, наймані працівники вимагатимуть підвищення заробітної плати [4, с.82; 5, с.177-178].

4. Теорія продажу послуг праці, створена П. Семюелсоном, який наполягав на тому, що заробітна плата – це не ціна праці. На його думку, товаром на ринку праці є послуги, які надаються працівниками в процесі застосування своєї праці. Таким чином, люди за певну ціну здають свої послуги в оренду, а заробітна плата є своєрідною формою доходу [6, с.215].

5. Марксистська теорія. К. Маркс вважав, що працівник продає капіталісту робочу силу, а не власну працю, оскільки її на момент купівлі-продажу ще не існує. На ринку працівник може продати здатність до праці, тобто свої фізичні та духовні здібності. Якщо припускати, що робітник продає працю, а заробітна плата – еквівалентна винагорода за неї, тоді не може з'явитися додатковий продукт. Звідси К. Маркс робить висновок про те, що заробітна плата є перетвореною формою вартості і ціни товару “робоча сила”. Продаж робочої сили сприймається як продаж праці в результаті того, що, по-перше, робітник отримує заробітну плату після завершення праці, по-друге, розмір заробітної плати змінюється залежно від тривалості робочого дня чи інтенсивності праці працівника. К. Маркс у своїх дослідженнях також доводив, що реальна заробітна плата не зростає пропорційно збільшенню продуктивності праці [5, с. 178; 6, с. 216-217].

6. Соціальна теорія заробітної плати. Її обстоювали Т. Веблен, Й. Шумпетер, М. Туган-Барановський. Особливістю соціальної теорії є те, що вона розглядає заробітну плату як результат взаємодії найманих працівників та підприємців. Ця теорія не вважає заробітну плату категорією виробництва, а розглядає її як категорію розподілу. Так, М. Туган-Барановський не вважав заробітну плату ціною робочої сили, оскільки її неможливо відділити від працівника. Натомість він стверджував, що розмір заробітної плати визначається боротьбою найманих працівників за свої економічні права. На його думку, капіталіст привласнює частину виробленого працівником продукту [4, с. 84-85].

7. Теорія людського капіталу. Науково-технічний прогрес зумовив появу теорії людського капіталу, яку в середині ХХ ст. розробили Т. Шульц та Г. Беккер. Згідно з нею, у виробничому процесі взаємодіють два види капіталу: фізичний, тобто засоби виробництва, і людський, тобто навикі і знання. Інвестиції в людський капітал передбачають витрати на підтримання здоров'я, освіти, отримання необхідної інформації, професійну підготовку на виробництві тощо.

Т. Шульц стверджував, що людський капітал є джерелом майбутніх доходів. Людина без належної освіти та професійної підготовки подібна до необроблених природних ресурсів, які не приносять доходу. На думку вченого, освіта підвищує продуктивність праці працівника. Отже, заробітна плата відповідає обсягу інвестицій у людський капітал для підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників та отримання вищого доходу від їхньої праці [7, с. 743].

Для обґрунтування теорії людського капіталу Г. Беккер застосував мікроекономічний аналіз. Він показав відмінність між загальними і спеціальними інвестиціями в людину: спеціальна підготовка проводиться роботодавцем, оскільки для виконання службових обов'язків на

конкретній фірмі працівникам необхідні специфічні знання та навички; загальна підготовка передбачає, що працівник набуває таких знань, які можна застосувати й на інших посадах чи в інших компаніях. На думку вченого, загальну підготовку непрямо оплачують самі працівники. Часто вони погоджуються на нижчу заробітну плату, прагнучи підвищити кваліфікацію. Згодом, змінивши місце, такий працівник має змогу отримувати вищу зарплату, а новий роботодавець уже може не інвестувати у людський капітал. Навпаки, спеціальну підготовку оплачують фірми, адже вони згодом отримують дохід від вкладень у людський капітал [7, с. 744; 8, с. 57-59; 9, с. 73-74].

За допомогою теорії людського капіталу Т. Шульц та Г. Беккер обґрунтували необхідність державних і приватних інвестицій у людський капітал. Цей підхід істотно відрізняється від концепції “заробітна плата – мінімум засобів існування”, що панувала в науці тривалий період часу.

Для повнішого розуміння суті заробітної плати також необхідно розглянути функції, які вона виконує в умовах ринкової економіки:

1. Відтворювальна – полягає в забезпеченні працівників та їхніх сімей життєвими благами, необхідними для відновлення праці. Її реалізація пов’язана з встановленням державою рівня мінімальної заробітної плати.

2. Стимулювальна – узалежнює розмір заробітної плати працівника від кількості та якості виконаної роботи. Її суть проявляється у визначенні такого розміру оплати праці, який заохочував би працівника підвищувати власну продуктивність.

3. Регулювальна – сприяє мобільності праці у розрізі регіонів та галузей економіки відповідно до попиту та пропозиції. За ринкових умов вищою є оплата праці на ефективніших робочих місцях, що стимулює перехід туди працівників з менш ефективних робочих місць.

4. Соціальна – забезпечує соціальну справедливість під час розподілу створеного доходу між найманими працівниками відповідно до їхнього індивідуального трудового внеску.

5. Оптимізаційна – полягає у впливі розміру витрат, пов’язаних з виплатою заробітної плати працівників, на мотивацію підприємця удосконалювати виробництво та підвищувати продуктивність праці [15, с. 250-254].

Виходячи з розглянутих теорій заробітної плати можна стверджувати, що в умовах сучасної інноваційної економіки доцільно послуговуватись підходами теорії людського капіталу, відповідно до якої, вищий рівень оплати праці сприятиме в середньо- і довгостроковій перспективі тому, що заощаджені найманими працівниками кошти можуть бути інвестованими ними у самоосвіту та освіту дітей. Це, зрештою, збільшить кількість кваліфікованих працівників в країні, що позитивно вплине на продуктивність праці в національній економіці, підвищить її інноваційний потенціал, збільшить обсяги виробництва продукції з високою часткою доданої вартості.

Варто звернути увагу й на те, що вищий рівень оплати праці має стимулювальний вплив на продуктивність праці. Відсутність взаємозв’язку між продуктивністю праці та розміром її оплати призводить до зниження якості виконаної роботи. Підприємець, який не винагороджує працівників за продуктивну працю, ризикує програти конкурентну боротьбу, адже низька продуктивність найманих працівників позначається на кількості та якості виробленої продукції.

Вплив рівня оплати праці на економічне зростання в ринкових економіках можливо найповніше дослідити через поєднання сучасних теорій економічного зростання та новітніх підходів до визначення природи заробітної плати. Механізми, які забезпечують взаємозв’язок продуктивності праці, заробітної плати та економічного зростання в сучасній економіці, розглянемо далі.

Різні підходи до визначення чинників сталого економічного зростання мають свої переваги та недоліки, якщо застосовувати їх на різних часових проміжках. З’ясуємо як теорії економічного зростання характеризують цей процес у короткостроковому, середньо- та довгостроковому періоді, яке місце в цьому процесі займають продуктивність праці та заробітна плата.

Варто зазначити, що всі теорії економічного зростання, хоч і застосовують власні висновки в масштабах держави, перш за все розглядають процес виробництва та споживання на мікроекономічному рівні. За показник фактичного економічного зростання на рівні підприємства беруть обсяг виробництва, що на макроекономічному рівні має форму сукупної пропозиції, або

ВВП. Передбачають, що в процесі виробництва підприємство намагається максимізувати власний прибуток. Для спрощення також вважають, що факторів виробництва на підприємстві всього два – праця і капітал, який складається з фізичного та людського капіталу.

У короткостроковому періоді поширеним підходом є застосування неокласичної теорії економічного зростання, зокрема моделі Солоу. Оскільки, у короткому періоді підприємство не має можливості істотно змінити кількість застосовуваного для виробництва капіталу, його рівень вважають незмінним. За таких умов неокласики вважають оптимальним такий обсяг виробництва, за якого гранична продуктивність одного працівника дорівнює його оплаті праці. У такому випадку зростання продуктивності праці може бути чинником збільшення обсягу виробництва і, як наслідок, економічного зростання. Підвищення продуктивності, у свою чергу, зумовить зростання рівня оплати праці, щоб підтримувати граничну продуктивність праці на оптимальному рівні. Звідси можна зробити висновок, що в короткостроковому періоді на економічне зростання впливає продуктивність праці, а оплата праці прямо залежить від її продуктивності [10, с.7-9].

Доповненням вищезазначеного підходу є розроблена в 1984 р. модель ефективної ставки оплати праці Шапіро-Стігліца [10, с. 9-11]. Вона відкидає твердження про пряму залежність оплати праці від рівня її продуктивності, пропонуючи натомість виплачувати працівникам суму, вищу за ринкову, задля їх заохочення докладати більше зусиль під час виконання своїх обов'язків. Модель передбачає, що в країні існують виплати допомоги з безробіття. За однакового рівня заробітної плати, що відповідає граничній продуктивності праці, модель розглядає працівників, які докладають, більше або менше зусиль. Ті, які працюють гірше, ризикують бути звільненими, а отже більше покладаються на виплати у зв'язку з безробіттям. Якщо заробітна плата на підприємстві буде значно вищою за розмір соціальної допомоги, робітники матимуть більше стимулів працювати ефективно, адже втрата роботи означатиме для них значні збитки. Тому оплата праці має бути встановлена на такому рівні, щоб різниця між нею та виплатами у зв'язку з безробіттям була відчутною для працівників. За такого підходу простежується прямий зв'язок між заробітною платою та продуктивністю праці: тепер рівень оплати праці безпосередньо має впливати на продуктивність, що, у свою чергу, підвищує обсяг виробництва та спричиняє економічне зростання.

Для середньострокового періоду неокласична теорія економічного зростання також може бути застосована. З моделі Солоу впливає рівняння 6, яке показує умови рівноважного стану, за якого рівні виробництва та капіталоозброєності праці залишаються незмінними. Підвищення продуктивності праці збільшить виторг, отже, підприємство зможе інвестувати надлишки у фізичний капітал. Водночас, це запорука розширення виробництва та подальшого економічного зростання. Проте вимога підвищення заробітної плати в даному випадку не є очевидною, адже в середньостроковому періоді роботодавець має змогу змінювати співвідношення виробничих факторів на власному підприємстві. Зростання продуктивності праці може бути наслідком кращого управління чи застосування нового обладнання, а кількість докладених працівниками зусиль може залишатись незмінною [11].

У свою чергу, оплата праці більшою мірою залежить від взаємозв'язку між рівнем зарплати, зафіксованим у колективному договорі, та змінами цін інших факторів виробництва, насамперед фізичного капіталу. У 2006 р. О. Бланшар висунув концепцію “договірної оплати праці” та “гарантованої оплати праці”. Під договірною О. Бланшар розумів такий рівень оплати праці, який встановлюється колективним договором; під гарантованою оплатою праці розуміють такий її рівень, який відповідає граничній продуктивності праці. Договірна оплата праці узгоджується з очікуваним рівнем виробництва, а тому може відрізнитися від гарантованої, наприклад, якщо ціни на інші фактори виробництва зростуть. За таких умов договірна оплата праці може зростати швидше за гарантовану, але замість підвищення рівня економічного зростання це спричинить зростання безробіття.

Варто зазначити, що на ефективність договірної оплати праці впливає її величина. Децентралізована система, за якої розмір заробітної плати встановлюється на рівні окремих підприємств, є ефективнішою за, наприклад, систему встановлення розміру заробітної плати на рівні галузі економіки. За другої системи, між підприємствами однієї галузі не буде істотної

конкуренції, а отже не існуватиме механізму, який стримуватиме профспілки встановлювати заробітну плату на рівні вищому за граничну продуктивність праці [10, с. 12-15].

Для характеристики довгострокового періоду слушно застосувати моделі ендogenous зростання, наприклад, модель Ромера. Вони відрізняються від неокласичних теорій кількома базовими передумовами. Зокрема, заперечують спадну граничну продуктивність капітальних інвестицій на агрегованому рівні. З позицій моделі Ромера, підвищення продуктивності на рівні національної економіки можливе за наявності капітальних інвестицій на окремих підприємствах. Наявність технологічного прогресу та неprivatних доходів забезпечується через ефект нагромадженого досвіду та його поширення за межі підприємства [3, с. 159-162].

Можливий вплив величини оплати праці на довгострокове економічне зростання показано в моделі, розробленій М. Гельвігом та А. Ірменом. Базуючись на раціональних сподіваннях підприємців, модель розглядає очікування підвищення оплати праці в майбутньому як її фактичне підвищення в наступному періоді. Оскільки підприємці передбачають підвищення витрат на заробітну плату в найближчому майбутньому, вони здійснюють капітальні інвестиції в поточному періоді. Якщо внаслідок таких інвестицій продуктивність праці зросте до ефективного рівня, підприємство не стане збитковим через збільшення витрат на оплату праці [10, с. 6].

Проведений аналіз свідчить, що залежність економічного зростання від рівня оплати праці працівників не завжди є очевидною. Якщо виходити з передумов неокласичних теорій економічного зростання, то в короткостроковому періоді на рівень економічного зростання має впливати підвищення продуктивності праці, що в подальшому визначає оплату праці. Модель ефективної ставки оплати праці, навпаки, наголошує на необхідності встановлювати заробітну плату на рівні вищому від граничної продуктивності праці, щоб заохочувати працювати ефективно.

Для середньострокового періоду передбачення моделей різняться. З одного боку, має простежуватись залежність “продуктивність – економічне зростання”, але не обов’язково це впливатиме на рівень оплати праці. З іншого боку, у встановленні рівня оплати праці важливу роль відіграють профспілки, що може по-різному впливати на економічне зростання залежно від рівня охоплення галузей промисловості колективними договорами.

Нарешті, в довгостроковому періоді також має простежуватись залежність “продуктивність – економічне зростання”, якщо відштовхуватись від передумов моделей ендogenous зростання. Якщо підвищення заробітної плати розглядати як раціональні очікування підприємців у довгостроковій перспективі, то можна передбачити прямий вплив таких очікувань на зростання капітальних інвестицій, а разом із ними – зростання продуктивності праці та економічне зростання.

### Список використаної літератури

1. Pettinger T. Explaining theories of economic growth [Electronic resource] // Economics Help: Economics articles & eBooks. – Mode of access: <https://www.economicshelp.org/blog/57/growth/explaining-theories-of-economic-growth/>.
2. Палехова В. А. Макроекономіка / В. А. Палехова ; – 2-ге вид., доп. та перероб. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 304 с.
3. Todaro M. P. Economic development / M. P. Todaro, S. C. Smith. – 12th Ed, 2015. – 860p.
4. Архієреєв С. І. Політична економія: навч. посіб. для студ. екон. спец. / С. І. Архієреєв // Національний технічний ун-т “Харківський політехнічний ін-т”. – Х. : Прометей, 2006. – 364 с.
5. Білецька Л. В. Економічна теорія (Політекономія, Мікроекономіка, Макроекономіка). навч. посіб. / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич ; – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 668 с.
6. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик]; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 622 с.
7. Мочерний С. В. Економічна теорія: підруч. / СВ. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2004. – 856 с.
8. Стрижак О. О. Теорія людського капіталу: формування наукової концепції / О. О. Стрижак // Вісник Харківського національного економічного університету. – 2012. – № 4. – С. 56-59.
9. Ящук Т. А. Сутність концепції людського капіталу / Т. А. Ящук // Економіка та управління національним господарством. – Умань. – 2013. – №4. – С. 71-75

10. Meager N. Wages, productivity and employment: A review of theory and international data / N. Meager, S. Speckesser. – Institute for Employment Studies, May 2011. – 73 p.
11. White G. Explainer: how wage growth contributes to the economy [Electronic resource] // The Conversation: Online Journal. – Mode of access: <https://theconversation.com/-explainer-how-wage-growth-contributes-to-the-economy-75625>.

### References

1. Pettinger, T. Explaining theories of economic growth. *Economics Help: Economics articles & eBooks*. Retrieved from <https://www.economicshelp.org/blog/57/growth/explaining-theories-of-economic-growth/>.
2. Palekhova, V. A. (2005). *Makroekonomika [Macroeconomics]*. Mykolaiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly [in Ukrainian].
3. Todaro, M. P. & Smith, S. C. (2015). *Economic development*. 12th Edition.
4. Arkhiereiev, S. I. (2006). *Politychna ekonomii: navch. posib. dlia stud. ekon. spets. [Political economy: textbook. tool. for students. econom. spec.]*. Natsionalnyi tekhnichniy un-t “Kharkivskiy politekhnichniy in-t”. Kh. : Prometei [in Ukrainian].
5. Biletska, L. V., Biletskyi, O. V. & Savych, V. I. (2009). *Ekonomichna teoriia (Politekonomiia, Mikroekonomika, Makroekonomika). navch. posib. [Economic Theory (Political Economy, Microeconomics, Macroeconomics). teach. tool]*. K. : Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
6. Bazylevych, V. D., Bazylevych, K. S. & Balastryk, L. O. (2006). *Makroekonomika: pidruchnyk [Macroeconomics: a textbook]*. K. : Znannia [in Ukrainian].
7. Mochernyi, S. V. & Dovbenko, M. V. (2004) *Ekonomichna teoriia: pidruch. [Economic theory: textbook]*. K. : Vydavnychiy tsentr “Akademiia” [in Ukrainian].
8. Stryzhak, O. O. (2012). Teoriia liudskoho kapitalu: formuvannia naukovoï kontseptsii [The theory of human capital: modelling of a scientific concept]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Bulletin of the Kharkiv National Economic University*, 4, 56-59 [in Ukrainian].
9. Yaschuk, T. A. (2013). Sutnist kontseptsii liudskoho kapitalu [The essence of the concept of human capital]. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom – Economy and management of the national economy*, Uman. 4. 71-75 [in Ukrainian].
10. Meager, N. & Speckesser, S. (2011). Wages, productivity and employment: A review of theory and international data. *Institute for Employment Studies*.
11. White, G. Explainer: how wage growth contributes to the economy. *The Conversation: Online Journal*. Retrieved from <https://theconversation.com/explainer-how-wage-growth-contributes-to-the-economy-75625>.

Стаття надійшла до редколегії 24.09.2019

Прийнята до друку 13.11.2019

## THEORETICAL RESEARCH PRINCIPLES OF THE SALARY ROLE IN REAL GDP GROWTH

I. Shehynskiy, N. Shehynska

1 – Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: I\_Shehynskyy@ukr.net

2 – Lviv Institute of Banking University  
79019, Lviv, Pr. Chornovola, 61  
e-mail: N\_Shehynska@ukr.net

The scientific foundations of the relationship between the real GDP growth rate of the country and the wages of employees are investigated by comparing the results of theoretical modeling of economic growth and data in market countries. In the twentieth century, economists are gradually studying economic growth. Scientists are actively exploring its background, influence on the national economy, trying to model it. An important component of this area of research is the study of economic growth factors, including the existence of the relationship between output and wages. Such as economic



growth is the basis for raising the level of well-being in the country, the study of this phenomenon remains relevant for both developed and developing countries.

The purpose is to examine the relationship between economic growth and wages by comparing the findings of theoretical models of economic growth and data in market countries with different levels of development.

The analysis shows that the dependence of economic growth on the size of workers' wages is not always obvious. If we proceed from the preconditions of the neoclassical theories of economic growth, then in the short run, the level of economic growth should be influenced by the increase in labor productivity, which in future determines wages. On the contrary, the effective pay rate model emphasizes the need to set salaries at a level above the marginal labor productivity, which should encourage workers to work more efficient. For the medium term, the prediction of models varies. On the one hand, the dependence of "productivity – economic growth" should be traced, but it does not necessarily affect the level of remuneration. On the other hand, trade unions play an important role in determining wages, which may have a different effect on economic growth depending on the level of coverage of industries by collective agreements. In the long run, the dependence of "productivity – economic growth" should also be traced, based on the premise of endogenous growth models. If wage growth is viewed as a rational expectation of entrepreneurs in the long run, then one can predict the direct impact of such expectations on the growth of capital investment, and with it – the growth of labor productivity and economic growth.

*Key words:* GDP, economic growth, factors of economic growth, modern theories of economic growth, competitive advantages, classical school of economics, theories of wages, wages.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ МЕДИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

З. Юринець<sup>1</sup>, Р. Юринець<sup>2</sup>, О. Петрух<sup>1</sup>

*1 – Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: zoryna\_yur@ukr.net*

*2 – Національний університет “Львівська політехніка”  
79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12*

Розкрито елементи процесу трансферу медичних технологій у сфері охорони здоров'я з позиції розробників, центрів трансферу технологій, закладів охорони здоров'я, який передбачає шість паралельно-послідовних взаємопов'язаних блоків. Запропоновано узагальнену модель трансферу медичних технологій, що відображає основні компоненти для вирішення стратегічних та інноваційних завдань у сфері охорони здоров'я в умовах досягнення сталого розвитку України..

*Ключові слова:* трансфер, медичні технології, інновації, сфера охорони здоров'я, модель, заклади охорони здоров'я.

Соціальна компонента є однією із основних елементів концепції сталого розвитку суспільства, яка зорієнтована на людський поступ, зокрема, збереження та покращення якості життя населення. Ініціативний перехід передових країн на інноваційну модель економіки, зростанням частки продукування високотехнологічних товарів, актуалізує пошук рішень щодо підтримки сталого розвитку держави, сфери охорони здоров'я завдяки розробленню і впровадженню інновацій.

Інноваційні питання розвитку сфери охорони здоров'я представлені у наукових дослідженнях таких економістів, як: А. Абрамешина, І. Борисенко, А. Бронштейна, А. Вишневського, Н. Грищенко, Л. Жаліло, В. Жарікова, С. Льдеменова, В. Касьяненко, С. Кацура, Е. Кужеля, О. Корнійчука, М. Мартинюка, Ю. Салікова, В. Шевського та ін. Дослідження стратегічних проблем та питань державного регулювання у сфері охорони здоров'я цікавило багатьох науковців, зокрема, варто виокремити таких, як О. Амоша, Н. Артамова, І. Гладун, Р. Ларіна, В. Москаленко, В. Пашков, Г. Слабкий, І. Солоненко та інші. Однак, й досі потребує дослідження проблем організаційно-економічного забезпечення трансферу медичних технологій в умовах сталого розвитку України.

Розглянуто процес трансферу медичних технологій у сфері охорони здоров'я, запропоновано узагальнену модель трансферу медичних технологій.

Існує два основних напрями розвитку інноваційної діяльності в сфері охорони здоров'я. Перший – це фінансування та стимулювання розвитку національної інноваційної діяльності (методи податкового стимулювання, створення державних планових програм розвитку, державно приватне партнерство). Другий – це пряма закупівля інноваційних продуктів і трансфер технологій (зокрема із закордону) та впровадження їх на території України.

З позиції сталого розвитку інновації розглядають як органічну сукупність результату, процесу й ефекту, які пов'язані зі створенням і поширенням нових нововведень у різних сферах людської діяльності [1].

Трансфер технології – це передача технології, яка відбувається завдяки формуванню і підписання договору між фізичними та/чи юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її елементів. Трансфер технологій передбачає не тільки передачу знань, а й перетворення їх в інноваційну технологію за активної участі як джерела цієї технології (винаходу), реципієнта (користувача), так і кінцевого споживача продукту, виробленого за допомогою інновації [3, с. 68-71]. Процес трансферу технології охоплює впровадження, адаптацію, а також абсорбцію технології.

До новітніх медичних технологій у сфері охорони здоров'я відносять медичні технології, які вперше запропоновані до застосування в національній економіці, вдосконалену сукупність різних методів, процедур, способів діагностики, лікування, реабілітації, профілактики та засобів, завдяки яким ці методи здійснюються.

Завдання трансферу медичних технологій передбачають:

- пошук, поєднання потенційних партнерів;
- фінансування, збут і маркетинг медичних технологій;
- допомога у розробленні інноваційного проекту й організації управління інноваційним проектом;
- стимулювання створення ідей у сфері медицини та підтримування талантів;
- обслуговування тих питань, які пов'язані з охороною інтелектуальної власності на медичні технології.

Основним організаційно-економічним забезпеченням трансферу технологій у сфері охорони здоров'я по зовнішніх каналах є патентно-ліцензійна торгівля, коли відбувається передача патентних і безпатентних ліцензій на використання винаходів, технологічного досвіду, товарних знаків тощо [2]. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

Передумовою трансферу медичних технологій з позиції розробників (інститутів, університетів, дослідницьких лабораторій, підприємств) є проходження таких етапів: створення медичного винаходу, оцінка ефективності, вибір форми охорони, маркетинг і реалізація інновації, моніторинг.

Процес трансферу медичних технологій передбачає спершу трансформацію науково-технічних розробок (звітів, зразків, макетів, засобів тощо), згодом просування на ринок новітніх медичних технологій.

Після визначення чітких потенційних покупців медичної технології і виявлення їхніх особливих вимог відбувається, здебільшого, доопрацювання початкового технологічного пакету відповідно до бажань конкретного покупця й отримання технології для реалізації – технологічного пакету, який призначений споживачеві (покупцеві). З цього моменту відбувається процес “купівлі-продажу” (рис. 1).

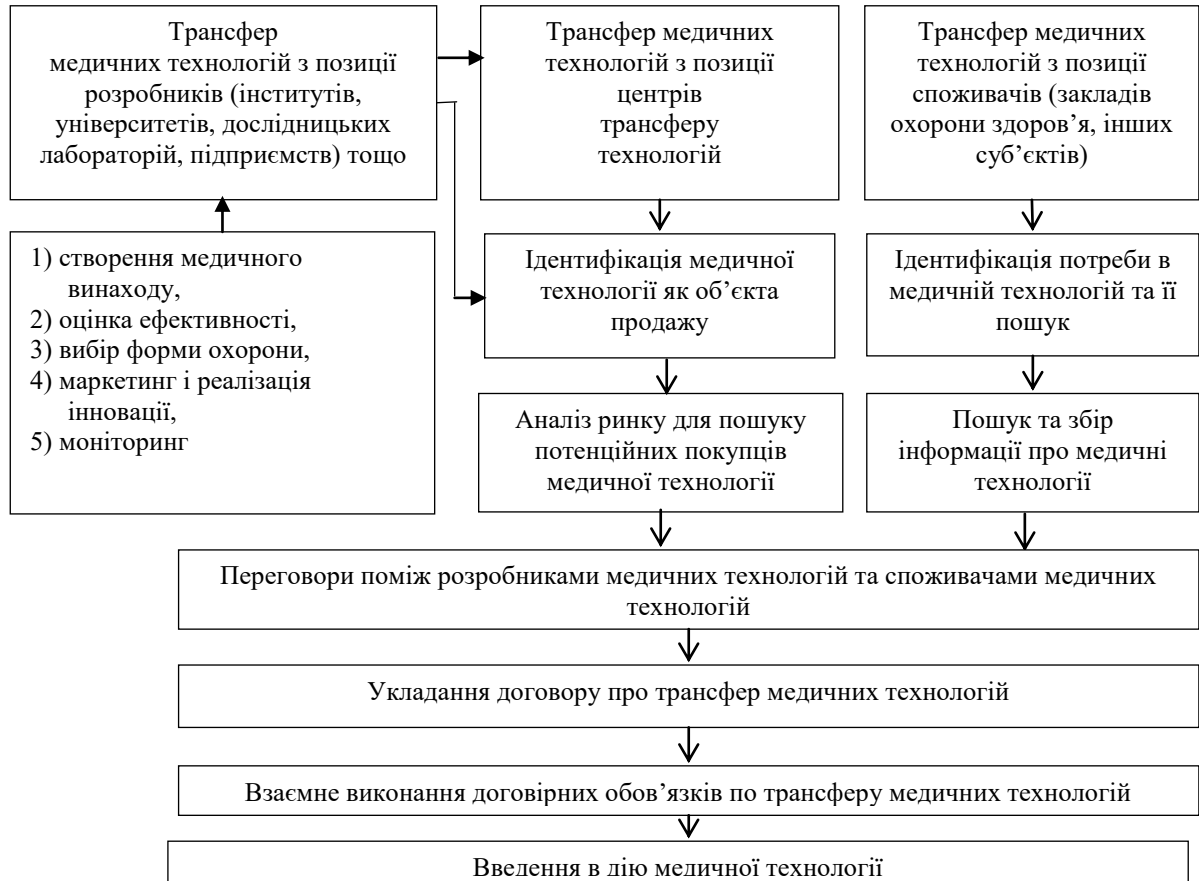
Методи і засоби, які використовуються у новітніх медичних технологіях, можуть поєднувати застосування виробів медичного призначення і лікарських засобів. Обов'язковим є проведення біомедичних і клінічних спостережень, досліджень новітньої медичної технології, формування та ведення відповідної бази даних щодо видання дозволів на практичне застосування таких медичних технологій.

Процес трансферу медичних технологій в Україні пов'язаний із низкою різних перешкод. До них можна віднести:

- небажання, острах наукового середовища співпрацювати на комерційній основі із підприємництвом;
- низький рівень зацікавленості до процесу створення технологічних організацій;
- брак інноваційних проектів щодо створення новітніх медичних технологій;
- обмеження, ускладнені юридичні операції, процедури трансферу та комерціалізації медичних технологій;
- відсутність фінансового стимулювання;
- низький рівень попиту на сучасні технології у сфері охорони здоров'я;
- складний політичний, соціально-економічний стан у країні;

- невіршені питання співпраці з регіональними, місцевими інституціями.

Посилення інноваційної спрямованості розвитку сфери охорони здоров'я, промисловості особливо актуальне в умовах сьогодення. Важливу роль для цієї сфери відіграють суб'єкти господарювання, що займаються створенням новітніх медичних технологій, інших інновацій тощо. До таких суб'єктів доцільно віднести фармацевтичні компанії, інноваційні кластери, технопарки, малі високотехнологічні підприємства, приватні наукові медичні підприємства, медико-технічні інститути та центри, інші суб'єкти інноваційної інфраструктури.



**Рис. 1. Процес трансферу медичних технологій у сфері охорони здоров'я**

*Джерело:* укладено авторами.

Узагальнена модель трансферу медичних технологій наведена на рис. 2.

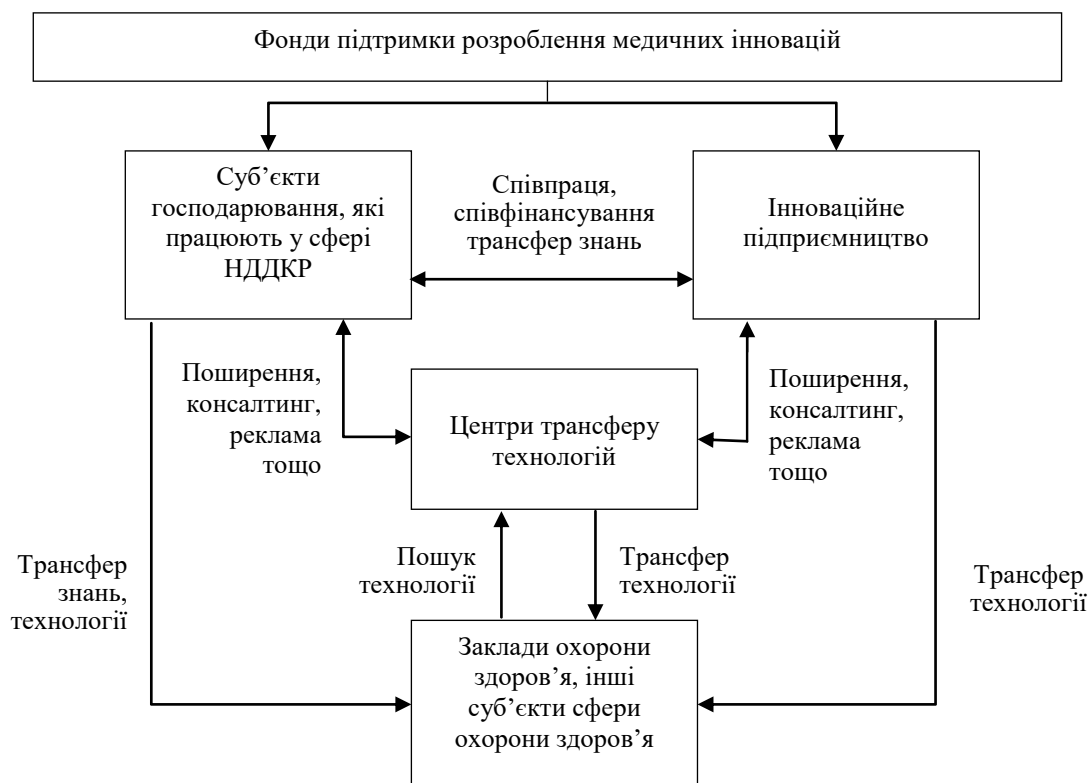
Національна АМН разом з МОЗ України та її відомства, науково-дослідні інститути, медичні університети проводять наукові дослідження із пріоритетних напрямів розвитку медичної науки.

Здебільшого інноваційні медичні технології в Україні мають розвиток та поширення завдяки аутоінвестиціям приватних інноваційних підприємств і комерціалізуються у межах мікроекономічної бізнес-моделі. Значний внесок у створення та втілення інновацій у сфері охорони здоров'я здійснили приватні наукові медичні підприємства, якими були розроблені нові медичні технології, що успішно застосовуються на практиці у приватних медичних закладах для діагностики та лікування [6].

На жаль, зусилля цих підприємств до наукової й інноваційної діяльності не підтримуються державою.

Із загальної кількості переданих технологій в Україні найбільші частки припадають на такі форми трансферу, як права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей – 50,8 %, результати досліджень і розробок – 26,2 %. Найменший обсяг переданих технологій складають ноу-хау, угоди на придбання технологій. За формою

“цілеспрямований прийом на роботу кваліфікованих фахівців” передання практично не здійснюється [5].



**Рис. 2. Узагальнена модель трансферу медичних технологій**

*Джерело:* укладено авторами.

Обсяг надходжень від трансферу технологій за напрямом “Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики” у 2017 році склало 6 % (у 2016 – 1,4 %), водночас, як обсяг надходжень за напрямом “Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу” – більше 60 %. Найактивнішими щодо придбання технологій в Україні та за її межами є підприємства-виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів [5].

Можна говорити про низьку активізацію трансферу медичних технологій на національному ринку, незначному попиту на інноваційні медичні технології, в той час, як здоров'я населення має бути найвагомим пріоритетом державного управління. Крім того, відчутній брак інформації про передані зарубіжні і українські медичні технології закладам охорони здоров'я.

З метою реалізації інноваційних задумів і проектів у сфері охорони здоров'я необхідним є відповідне фінансування та підтримка на законодавчому рівні з боку держави.

Для надання державної підтримки інноваційних проектів у сфері охорони здоров'я, впровадження національних медичних науково-технічних розробок і винаходів в Україні створено такі фонди: Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу, Фонд розвитку інновацій, Фонд державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків.

Організаційна площина інноваційної діяльності характеризується декларативністю нормативно затверджених програм та концепцій, в частині впровадження медичних стандартів, багатоканального фінансування, в тому числі шляхом запровадження обов'язкового медичного страхування; відсутністю взаємозв'язку проектів, що впроваджуються з існуючим законодавством України [4].

Втілення соціальних напрямів інноваційних зрушень в економічній площині у сфері системи охорони здоров'я, які мають відношення до модернізації, оновлення матеріально-технічної бази, впровадження передових методів, засобів лікування, визначення гарантованого обсягу безоплатної медичної допомоги з боку держави на реалізацію різноканального фінансування, має бути зорієнтована на удосконалення нормативно-правового забезпечення, зокрема захисту інтелектуальної власності із соціальних напрямів інноваційної діяльності організаційної площини у сфері охорони здоров'я, їхньої правової легалізації.

Суттєвим напрямом ефективного трансферу та втілення медичних інноваційних технологій може стати розроблення принципів та організаційних основ впровадження інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційних систем медичного спрямування. Оптимальне застосування передових інформаційних систем медичного спрямування повинно вплинути на підсилення доступності, якості медичних послуг населенню, розширення автономізації і діяльності закладів охорони здоров'я, раціональний моніторинг і аналізування індикаторів якості медичної допомоги, управління усіма ресурсами сфери охорони здоров'я.

Інноваційний розвиток у сфері охорони здоров'я, ефективне забезпечення та проведення трансферу медичних технологій має бути ключовим напрямом посилення конкурентоспроможності галузі, що дасть змогу поліпшити якість надання медичної допомоги, тим самим покращити якість життя та здоров'я населення. У сучасних умовах сталого розвитку України процес інноваційного поступу у сфері охорони здоров'я, трансферу медичних технологій повинен бути урегульованим і реалізованим із врахуванням системи заходів, інструментів інноваційної політики та політики охорони здоров'я, методів державного регулювання, стратегічних напрямів розвитку медичних інновацій.

#### Список використаної літератури

1. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию (Встреча на высшем уровне “Планета Земля”. Рио-де-Жанейро, 1992) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\_455.
2. Касьяненко В. О. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання: монографія / В.О. Касьяненко. – Суми: В-во Сумського державного університету, 2013. – 601 с.
3. Кацура С. М. Трансфер технологий и диффузия инноваций как элементы регионального инновационного процесса / С.М. Кацура // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – 2009. – Ч. 2. – С. 69-85.
4. Пашков В. Державна політика щодо соціальних інновацій у галузі охорони здоров'я / В. Пашков // Online Аптека.UA. Специализированное медицинское интернет-издание для врачей, провизоров, фармацевтов, студентов медицинских и фармацевтических вузов, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/3647>.
5. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2018. – 98с.
6. Юринець З. В. Напрями державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України / З. В. Юринець, О. А. Петрух // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 22. – С. 116–121.

#### References

1. Deklaracija Rio-de-Zhanejro po okružhajushhej srede i razvitiju (Vstrecha na vysshem urovne “Planeta Zemlja”. Rio-de-Zhanejro, 1992) [Rio Declaration on Environment and Development (Planet Earth Summit. Rio de Janeiro, 1992)]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_455](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_455) [in Russian].
2. Kas'janenko, V. O. *Innovacijnyj potencial ekonomiky Ukraïny: teorija ta praktyka formuvannja, ocinjvannja i vykorystannja: monografija* [Innovative potential of the Ukrainian economy: theory and practice of formation, evaluation and use: monograph]. Sumy: V-vo Sums'kogo derzhavnogo universytetu [in Ukrainian].
3. Kacura, S. M. (2009). Transfer tehnologyj y dyffuzyja ynnovacyj kak elementy regyonal'nogo innovacyonnogo processa [Technology Transfer and Diffusion of Innovations as Elements of a Regional Innovation Process]. Problemy razvytyja vneshneekonomycheskyh svjazej y pryvlechenyja ynostrannyh ynvestycyj: regyonal'nyj aspekt : sb. nauch. Trudov – roblems of Development of Foreign Economic Relations and Attraction of Foreign Investments: Regional Aspect: Sat. scientific works, 2, 69-85 [in Ukrainian].

4. Pashkov, V. (2017). Derzhavna polityka shhodo social'nyh innovacij u galuzi ohorony zdorov'ja [State policy on social innovations in the field of health care] Online Apteka.UA. Specyalyzovannoe medycynskoe ynternet-yzdanye dlja vrachej, provyvorov, farmacevtov, studentov medycynskych y farmacevtycheskyh vuzov [Specialized medical online publication for physicians, pharmacists, pharmacists, students of medical and pharmaceutical universities]. *apteka.ua*. Retrieved from: <http://www.apteka.ua/article/3647>. [in Ukrainian].
5. Pysarenko, T. V., Kvasha, T. K. (Eds.). (2018) *Stan innovacijnoi' dijaj'nosti ta dijaj'nosti u sferi transferu tehnologij v Ukraini ni u 2017 roci: analitychna dovidka [State of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2017: analytical report]*. Kyiv: UkrINTEI [in Ukrainian].
6. Jury nec', Z. V., Petruh, O. A. (2018). Naprjamy derzhavnogo reguljuvannja innovacijnogo rozvytku sfery ohorony zdorov'ja Ukrainy [Areas of state regulation of innovative development of health care in Ukraine]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, 22, 116–121 [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редколегії 21.02.2019*

*Прийнята до друку 13.03.2019*

## **ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVISION OF MEDICAL TECHNOLOGIES TRANSFER IN CONDITIONS OF UKRAINE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

**Z. Yurynets<sup>1</sup>, R. Yurynets<sup>2</sup>, O. Petruch<sup>1</sup>**

*1 – Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: zoryna\_yur@ukr.net*

*2 – Lviv Polytechnic National University  
79013, Lviv, S. Bandera str, 12*

The main attributes of the organizational and economic provision of the transfer of medical technologies in the healthcare for sustainable development have been substantiated. The elements of the transfer of medical technologies in the healthcare sector from the standpoint of developers, technology transfer centers, health facilities have been uncovered. This process involves six parallel-sequential interconnected blocks: the identification of medical technology as a sales object; market analysis to find potential buyers of medical technology, search and gather information about medical technologies; negotiations between medical technology developers and consumers of medical technologies; conclusion of a contract on medical technologies transfer; mutual fulfillment of contractual obligations for the transfer of medical technologies; putting into operation medical technology.

It has been established that the latest medical technologies in the healthcare include medical technologies that were first proposed for use in the national economy, an improved of different methods, procedures, methods of diagnosis, treatment, rehabilitation, prevention and means by which these methods are implemented. The task of medical technology transfer has been grounded. Obstacles to the process of transfer of medical technologies in Ukraine have been identified.

A generalized model of medical technology transfer that reflects the main components for addressing strategic and innovative health challenges in achieving sustainable development has been proposed.

In order to implement innovative healthcare projects, appropriate funding and support at the legislative level from the state is necessary. It is established that for the implementation of innovative healthcare projects at the legislative level, it is necessary to effect public funding and support. Proposals to improve the transfer and implementation of medical innovative technologies have been submitted.

*Key words:* transfer, medical technologies, innovations, sphere of health protection, model, health care institutions.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Р. Юрків**

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: orgruslan@gmail.com*

Розкрито роль малих підприємств в економіці країни, висвітлено тенденції розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні упродовж останніх п'яти років й проаналізовано прибутковість їх роботи. Проаналізовано динаміку та структуру капітальних інвестицій малих підприємств у матеріальні й нематеріальні активи та визначено основні напрями подальшого розвитку їхньої інвестиційної діяльності в Україні.

*Ключові слова:* суб'єкти малого підприємництва, малий бізнес, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, інвестиційна стратегія.

Суб'єкти малого підприємництва формують основу соціально-економічного розвитку України, оскільки вони є найбільш динамічною і поширеною формою ділової активності суспільства. Розвиток малого підприємництва значною мірою визначає темпи економічного зростання в країні, а також структуру та якість ВВП. Посилення ролі малого бізнесу в соціально-економічному розвитку країни зумовлює те, що малі підприємства виконують чимало функцій, що забезпечує умови відтворення ринку. На сьогодні, сектор малого підприємництва, в Україні є однією з найбільш вразливих структур вітчизняної економіки, з якою пов'язана інвестиційна діяльність його суб'єктів господарювання. Ефективність інвестиційної діяльності малого підприємництва значною мірою зумовлена управлінськими рішеннями. Своєчасність і якість прийняття таких рішень дає можливість підвищити рівень конкурентоспроможності малого підприємства на ринку і сприяють подальшому ефективному його розвитку. Економічна незалежність малого бізнесу в умовах жорсткої конкуренції забезпечується належно організованою інвестиційною політикою та моніторингом її реалізації. Тому у цих умовах виникає проблема підвищення ефективності управління інвестиціями суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям функціонування малих підприємств, зокрема, їхньої інвестиційної діяльності приділяли увагу такі науковці як П. Т. Колісниченко [1], В. В. Пап [3], А. В. Толстова [5], Л. В. Ускова [6] та інші.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій та визначенні основних напрямів інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

В умовах функціонування ринкової економіки сектор малого бізнесу є одним з провідних, що визначає не лише темпи економічного зростання, але й структуру та якість валового національного продукту будь-якої країни. Сьогодні розвиток малого та середнього підприємництва – це необхідна умова розбудови вітчизняної економіки на основі ринкових відносин, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розв'язання проблем зайнятості, зростання рівня життя населення. Без розвитку малого підприємництва неможливе формування середнього класу, тобто неможливе створення надійного фундаменту демократичного суспільства. Малий бізнес має найнижчі інвестиційні потреби, характеризується найшвидшим обігом капіталу [6, с. 188].

Досліджуючи динаміку кількості суб'єктів малого підприємництва та обсягу їх реалізованої продукції (товарів, послуг) упродовж 2013-2017 років, можна помітити їхнє зростання (табл. 1).



Таблиця 1

**Динаміка основних показників розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні  
протягом 2013-2017 років**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Кількість суб'єктів малого підприємництва, тис. од., у т.ч.	1702,2	1915,0	1958,4	1850,0	1789,4	87,2	5,1
кількість малих підприємств, тис. од.	373,8	324,6	327,8	291,2	322,9	-50,9	-13,6
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва, у т.ч.:	4291,2	4115,2	3838,7	3871,8	3956,3	-334,9	-7,8
на малих підприємствах тис. ос.	2010,7	1686,9	1576,4	1591,7	1658,9	-351,8	-17,5
Кількість найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва, у т.ч.:	2843,9	2420,8	2098,1	2227,1	2393,3	-450,6	-15,8
на малих підприємствах тис. ос.	1891,8	1583,0	1466,3	1505,9	1562,4	-329,4	-17,4
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва, млн.грн, у т.ч.	933717,7	981300,1	1318974,1	1651982,0	2067799,2	1134081,5	121,5
малих підприємств, млн.грн	670258,5	705000,5	937112,8	1177385,2	1482000,7	811742,2	121,1
у % до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	71,8	71,8	71,0	71,3	71,7	-0,1	-

Джерело: складено на основі [2].

Так, впродовж даного періоду загальна кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні зросла на 87,2 тис. од. або на 5,1 % і на початок 2018 року становила 1 789,4 тис. од. Проте, кількість малих підприємств впродовж даного періоду зменшилася на 50,9 тис. од. або на 13,6 % і на початок 2018 року становила 322,9 тис. од. Варто зазначити, що протягом усього періоду даний показник був нестабільний, оскільки в 2013-2014 роках він зменшився на 49,2 тис. од., у 2014-2015 роках, навпаки, зріс на 3,2 тис. од., у 2015-2016 роках знову зменшився на 36,6 тис. од., а у 2016-2017 роках збільшився на 31,7 тис. од.

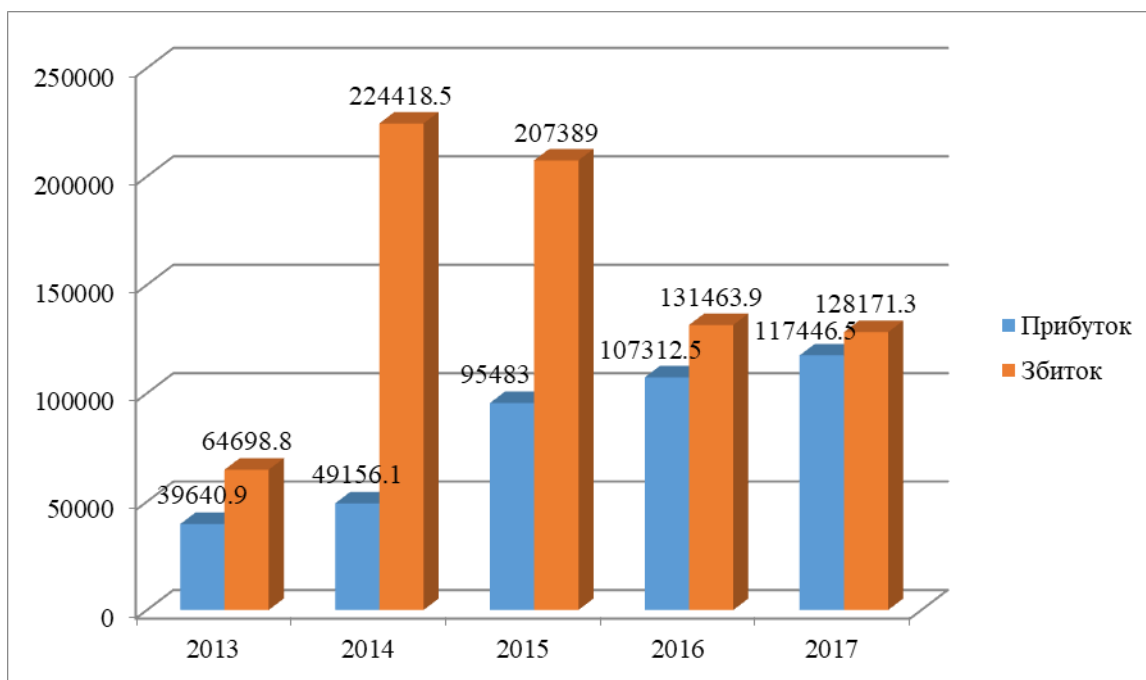
Щодо обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва, то впродовж 2013-2017 років даний показник зріс на 113 4081,5 млн грн або на 121,5 %. Стосовно обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств, то даний показник також збільшився на 811 742,2 млн грн або на 121,1 %. Варто зазначити, що в 2017 році обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств займає 71,7 % загального обсягу

реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва, що на 0,1% менше в порівнянні з 2013 роком.

Водночас важливо підкреслити, що негативна динаміка спостерігається з кількістю зайнятих працівників на суб'єктах малого підприємництва. Так, у 2017 році даний показник зменшився на 334,9 тис. ос. або на 7,8 % в порівнянні з 2013 роком і становить 3 956,3 тис. ос. Подібна динаміка спостерігається на малих підприємствах в Україні, де кількість зайнятих працівників протягом 2013-2017 років зменшилася на 351,8 тис. ос. і становить 1 658,9 тис. ос. Крім цього, спостерігається і зменшення кількості найманих працівників на суб'єктах малого підприємництва на 450,6 тис. ос. або на 15,8 %. Так само і на малих підприємства, даний показник скоротився на 329,4 тис. ос. або на 17,4 %.

Загалом, малий бізнес в Україні вже досить тривалий час функціонує у складних умовах соціально-економічного розвитку. Так, в 2014 році в Україні розпочалась економічна криза (через загострення на Сході країни, анексію Криму) – втретє за історію незалежності країни, що мало наслідком руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, втрату міжгалузевих й логістичних зв'язків, ускладнення міжнародних відносин, недоступність до енергетичної сировини (вугілля), суттєве зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення. Негативно впливали накопичені системні диспропорції, наслідками яких стали девальваційні та інфляційні потрясіння [4].

Проте, не зважаючи на це, більшість малих підприємств є прибутковими (54%). Величина їх прибутку впродовж 2013-2017 років зростає з 39 640,9 млн грн у 2013 році до 117 446,5 млн грн у 2017 році, тобто на 77 805,6 млн грн або на 196,3 %, рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка фінансових результатів малих підприємств в Україні протягом 2013-2017 років, млн грн**

Джерело: складено автором на основі [2].

Щодо збиткових підприємств, то їх частка у суб'єктах малого підприємництва становить 46 %. Обсяги їх збитку за період 2013-2017 років зросли з 64 698,8 млн. грн. у 2013 році до 128 171,3 млн грн у 2017 році, тобто на 63 472,5 млн грн або на 98,1 %.

Сьогодні розвиток малого бізнесу залежить від двох основних умов: внутрішньої економічної ситуації в країні в цілому та її регіонах і здатності конкретного підприємця використати дані йому

права для реалізації своїх господарських цілей [3, с. 161]. Інвестиційна діяльність є надзвичайно важливою для вирішення практично всіх стратегічних проблем поточного розвитку та забезпечення ефективного зростання вартості малого бізнесу відповідно з вибором їх економічної політики, що вимагає формування достатньої кількості власних інвестиційних ресурсів.

Капітальні інвестиції за 2013-2017 рр. усіх суб'єктів малого підприємства зросли на 142 172,9 млн грн або на 65,5 %. Така ж динаміка спостерігається з обсягом капітальних інвестицій малих підприємств, який збільшився на 41 730,6 млн грн або на 107,6 %, що було зумовлено в основному зростанням обсягу капітальних інвестицій мікропідприємств, який збільшився на 13 069,7 млн грн або на 140,8 % (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка обсягу капітальних інвестицій суб'єктів малого підприємництва в Україні  
протягом 2013-2017 років**

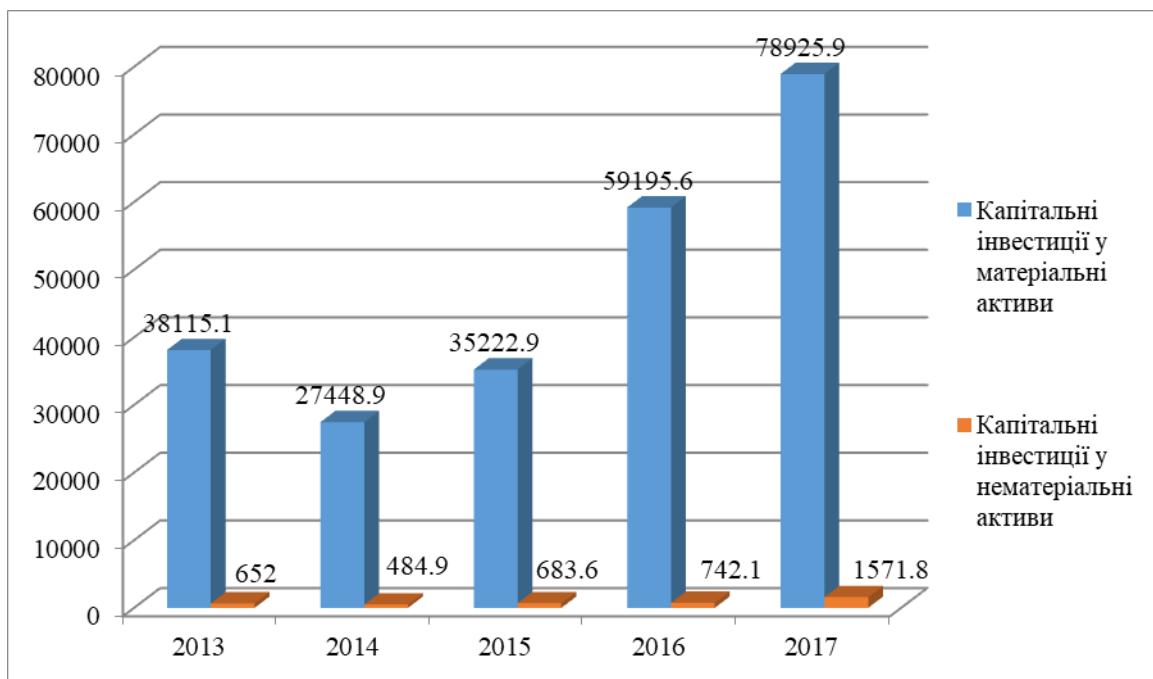
Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Капітальні інвестиції, млн грн, у т.ч.	216 986,9	178 384,9	213 478,1	281 667,9	359 159,8	142 172,9	65,5
малі підприємства, млн грн	38 767,1	27 933,8	35 906,4	59 937,7	80 497,7	41 730,6	107,6
у % до загальних капітальних інвестицій	17,9	15,7	16,8	21,3	22,4	4,5	-
з них мікропідприємства, млн грн	9 284,2	8 681,5	9 767,8	16 016,8	22 353,9	13 069,7	140,8
у % до загальних капітальних інвестицій	4,3	4,9	4,6	5,7	6,2	1,9	-

Джерело: складено на основі [2].

У конкурентних ринкових умовах господарювання значення інвестицій для ефективної роботи малих підприємств зумовлено тим, що інвестиційна діяльність виступає основним:

- джерелом формування виробничого потенціалу та підвищення конкурентоспроможності підприємства.
- механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку підприємства, а також оптимізації структури його активів і стабілізації фінансового стану.
- фактором формування структури довготермінового капіталу малого підприємства та умовою забезпечення зростання його ринкової вартості.
- механізмом відтворення основних і нематеріальних активів підприємства.
- інструментом реалізації інноваційної політики підприємства та одним з найбільш ефективних його механізмів вирішення проблем соціального розвитку персоналу.

Відзначимо, що більшість малих підприємств інвестують власні кошти у матеріальні активи (98 %). Обсяг капітальних інвестицій у матеріальні активи впродовж 2013-2017 років збільшився із 38 115,1 млн грн у 2013 році до 78 925,9 млн грн у 2017 році, тобто на 40 810,8 млн грн або на 107 %, рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка обсягу капітальних інвестицій малих підприємств у матеріальні та нематеріальні активи в Україні протягом 2013-2017 років, млн грн**

Джерело: складено на основі [2].

Водночас, подібна динаміка спостерігається із обсягом капітальних інвестицій у нематеріальні активи. Так, протягом 2013-2017 років даний показник збільшився із 652 млн грн у 2013 році до 1 571,8 млн грн у 2017 році, тобто на 919,8 млн грн або на 141 %.

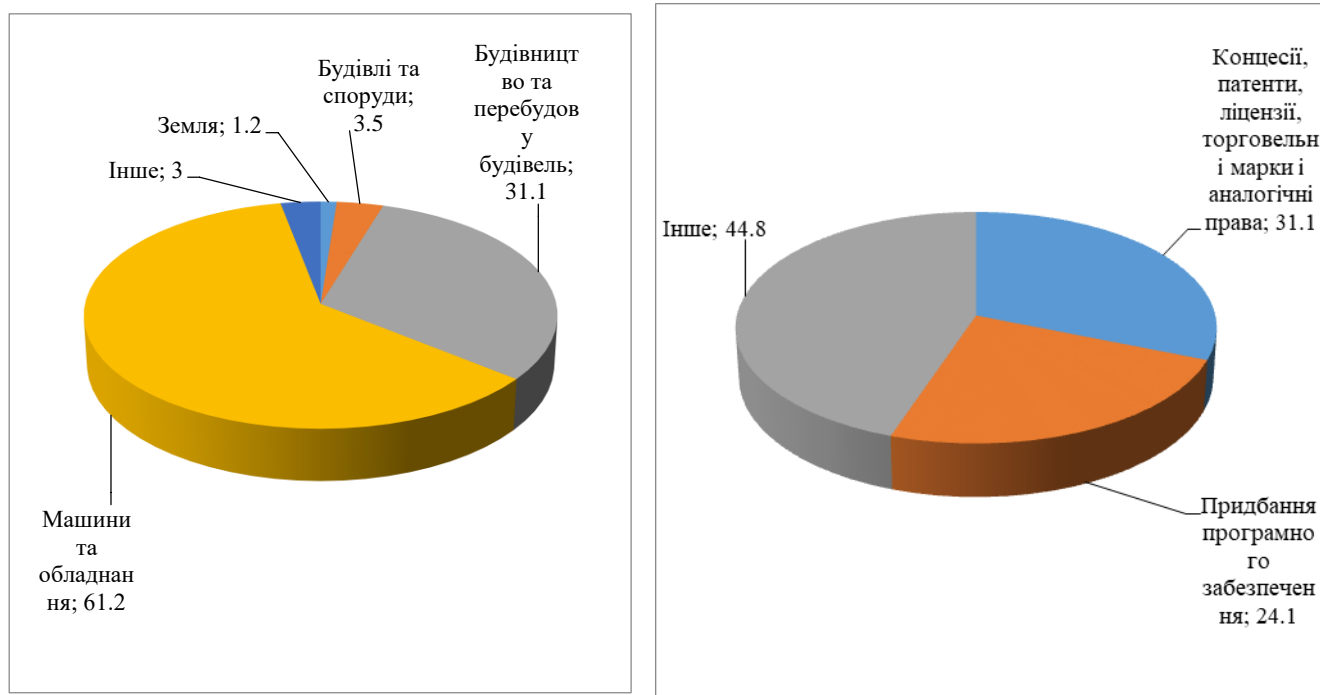
Така ситуація засвідчує складність і проблемність розроблення та впровадження різних видів інновацій, низький рівень створення і купівлі ноу-хау, патентів та інших видів нематеріальних активів на підприємствах. Суб'єкти малого бізнесу загалом формують та реалізують понад дві третини річного обсягу продукції чи послуг нефінансового сектору нашої країни, і це не співвіднесено зі ступенем кредитування цих підприємств. Зважаючи на це, суб'єкти малого підприємництва доцільно розвивати та підтримувати фінансово державою і кредитними установами на такому ж рівні, на якому відбувається підтримка великих підприємств [1, с. 80].

У структурі капітальних інвестицій у матеріальні активи малих підприємств в Україні на кінець 2017 року лівова частка припадає на машини та обладнання (61,2 %), а також на будівництво та перебудову будівель (31,1 %), рис. 3а. Стосовно капітальних інвестицій у нематеріальні активи малих підприємств в Україні, то їх більшість спрямована на концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права (31,1 %), а також на придбання програмного забезпечення (24,1 %), рис. 3б.

На наш погляд, із врахуванням наведеного вище, до основних напрямів подальшого розвитку інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні можна віднести:

- впровадження порядку кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;
- формування інфраструктури, забезпечення державних замовлень і прозоре проведення тендерів;
- розвиток державно-приватного партнерства в Україні;
- збільшення джерел інвестування – внутрішніх заощаджень і залучення зовнішніх ресурсів, що, як наслідок, поживить фінансово-господарську діяльність малого підприємництва та оздоровить економіку в цілому;

- орієнтація на залучення стратегічного інвестора. Головною метою стратегічного інвестора, особливо закордонного, є концентрація власності й забезпечення ефективності роботи підприємства у перспективі, а не одержання прибутку від тримання акцій у короткостроковому періоді. Неможливість продати акції приватизованих підприємств на фондовому ринку через їх неліквідність загострює цю проблему [5, с. 57].



а) у матеріальні активи малих підприємств в Україні б) у нематеріальні активи малих підприємств в Україні

**Рис. 3. Структура капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи малих підприємств в Україні на кінець 2017 року, %**

Джерело: складено автором на основі [2].

Отже, обмежена інвестиційна політика малого бізнесу свідчить про низьку ефективність інвестиційної діяльності й управління, оскільки не виконує основного принципу інвестування – забезпечення найефективніших способів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на різних етапах її розвитку, максимізації ринкової вартості підприємства і збільшення добробуту його власників упродовж поточного та майбутнього періодів. В той же час аналіз стану інвестиційної активності малого бізнесу в Україні дав змогу виявити певну відмінну рису – інвестиційна діяльність зводиться лише до підтримки економічної та виробничої діяльності підприємств, що вимагає пошуку нових радикальних підходів у забезпеченні стратегії розвитку малих підприємств та раціональних напрямків її реалізації. Саме такі цілі повинні бути основою ефективності управління інвестиційною діяльністю в Україні.

Сучасне ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні обмежене через відсутність достатніх обсягів власного капіталу. Водночас простежується пряма залежність від банківських кредитних ресурсів, яка значно знижує інвестиційну активність малих підприємств через їх високу вартість. Як показує аналіз, інвестиційна діяльність малих підприємств в Україні спрямована на придбання машин й обладнання, будівництво та модернізацію будівель, концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права, а також на придбання програмного забезпечення. Одним з найкращих шляхів підвищення ефективності

управління інвестиційною діяльністю малих підприємств в Україні є розроблення інвестиційної стратегії, спрямованої на раціоналізацію та підвищення продуктивності використання фінансових ресурсів підприємства. В той же час доцільність розробки інвестиційної стратегії зумовлюється тим, що вона полягає у визначенні основних перспективних напрямків інвестицій з урахуванням реальних фінансових можливостей суб'єкта господарювання.

### Список використаної літератури

1. Колісниченко П. Т. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / П. Т. Колісниченко // Вісник Мукачівського державного університету. – 2017. – Вип. 11. – С. 77-85.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Папп // Бізнесінформ. – 2013. – № 6. – С. 160-164.
4. Пересада А. Л. Управління інвестиційним процесом / А. Л. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
5. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. – К. : Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с.
6. Толстова А. В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / А. В. Толстова, С. Кібальчич // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 60. – С. 55-62.
7. Ускова Л. В. Залучення інвестицій у мале підприємництво України на прикладі Черкаської області / Л. В. Ускова // Економічний простір. – 2014. – № 92. – С. 186-194.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

### References

1. Kolisnichenko P. T. (2017). Stan i tendentsii rozvytku maloho ta seredn'oho pidpriumnytstva v Ukraini [State and development trends of small and medium enterprises in Ukraine]. *Visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, 11, 77-85 [in Ukrainian].
2. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official website of the State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua* Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Papp V. V. (2013). Suchasnyj stan i tendentsii rozvytku maloho pidpriumnytstva v Ukraini [Modern state and tendencies of development of small entrepreneurship in Ukraine]. *Biznesinform - Business Inform*, 6, 160-164 [in Ukrainian].
4. Peresada, A. L. (2002). *Upravlinnya investytsiynym protsesom* [Management of the investment process]. Kyiv, Libra [in Ukrainian].
5. Rozvytok maloho i serednoho pidpriumnytstva v Ukraini: problemy, potreby, perspektyvy [Small and medium business in Ukraine: problems, needs and prospects]. Kyiv: Tsentr hromadskoi ekspertyzy, Tsentr mizhnarodnoho pryvatnoho pidpriumnytstva – Center for Public Expertise Center for International Private Enterprise, 2015, p. 44 Retrieved from [http://donetskcci.com/images/files/SME\\_Needs.pdf](http://donetskcci.com/images/files/SME_Needs.pdf)
6. Tolstova A.V. (2017). *donetskcci.com*. Problemy rozvytku maloho biznesu v Ukraini / A. V. Tolstova, S. Kibal'chych // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. [Problems of small business development in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – The Bulletin of Transport and Industry Economics*, 60, 55-62 [in Ukrainian].
7. Uskova L. V. (2014). Zaluchennia investytsij u male pidpriumnytstvo Ukrainy na prykladi Cherkas'koi oblasti [Attracting investments in small business of Ukraine on an example of Cherkassy region]. *Ekonomichnyy prostir – Economic space*, 92, 186-194 [in Ukrainian].
8. Ofitsiyniy sajt Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. *minfin.gov.ua*. Retrieved from <http://www.minfin.gov.ua> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 14.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

## CURRENT TRENDS AND DIRECTIONS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES

**R. Yurkiv**

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: orgruslan@gmail.com*

The article demonstrates current trends and directions of investment activity of small enterprises in Ukraine. It focuses on the role of small business in the country's economy as well as the trends of its development over the last five years and its profitability. The dynamics and structure of small enterprises' capital investment in tangible and intangible assets have been investigated. The main directions of further development of small enterprise investment activity in Ukraine have been defined.

It is argued that nowadays the development of small and medium-size enterprises is an essential condition for the development of the domestic economy based on market relations, effective restructuring of production and enterprises, employment problem solutions and increasing the standard of living of the population.

This research has shown that under competitive market conditions the investment into the effective operation of small businesses is the main source of production potential formation and increase in the competitiveness of the enterprise. It is also the mechanism to realize strategic goals of economic development of the enterprise, optimize the structure of its assets, and stabilize the financial condition. Furthermore, it is the factor that forms the structure of long-term capital of a small enterprise and the condition that ensures the growth of its market value. Finally, it is the mechanism of the main and intangible assets production and the tool for implementing enterprise's innovation policy as well as solving problems of social development of the staff.

The results of this study testify that modern resource provision of investment activity of small enterprises in Ukraine is limited due to the lack of sufficient amount of equity capital. It has been traced the dependence of small business on bank credit resources which significantly reduce the investment activity of small businesses due to their high cost. The analysis has shown that the investment activity of small businesses in Ukraine is aimed at the purchase of machinery and equipment, construction and reconstruction of buildings, concessions, patents, licenses, trademarks and similar rights, as well as the purchase of software. It is proved that one of the best ways to improve the efficiency of managing the investment activity of small businesses in Ukraine is to develop an investment strategy aimed at rationalizing and improving the productivity of the use of financial resources of the enterprise. The necessity of developing an investment strategy is defined by the fact that it determines the main prospective directions of investment due to real financial capabilities of the entity.

*Key words:* small business, small business, investment, investment activity, investment policy, investment strategy.

## ВПЛИВ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

М. Яремик

*Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18  
e-mail: mariayaremyk@gmail.com*

Проаналізовано підходи щодо тлумачення сутності поняття конкурентоспроможності національної економіки. Досліджено фактори, які впливають на перспективу розвитку інноваційних секторів в Україні. Зазначено, що під впливом глобалізації система чинників не тільки доповнюється новими, але також змінюється їх пріоритетність відповідно до сучасних тенденцій розвитку економічних відносин. Виявлено вплив джерел фінансування на формування конкурентоспроможності держави та виокремлено основні умови щодо зростання його рівня із впровадженням інноваційної моделі економічного розвитку. Оцінено інноваційну привабливість України згідно міжнародних показників, а саме Глобального індексу інновацій та Глобального рейтингу конкурентоспроможності. Встановлено, що незважаючи на наявність високого інноваційного та інтелектуального потенціалу, існує багато проблем щодо його ефективного використання. Відтак, з метою забезпечення конкурентних переваг національної економіки, обґрунтовано необхідність розроблення на державному рівні заходів, спрямованих на посилення використання інноваційного потенціалу й запропоновано пріоритетні напрями підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки на основі активізації фінансування інноваційної моделі розвитку.

*Ключові слова:* конкурентоспроможність, інновації, національна економіка, інноваційний розвиток, інтелектуальний потенціал, інноваційна модель розвитку, фінансування, фінансовий потенціал.

В умовах посилення залежності світової економіки від фінансової глобалізації, ключовим завданням під час розроблення економічної політики держави є забезпечення її конкурентоспроможності. Для цього дуже важливо підтримувати на високому рівні конкурентні переваги господарства кожної країни, які б сприяли її сталому економічному зростанню, спрямованому на підвищення добробуту населення.

Дослідження, присвячені ролі інновацій, як визначального чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки, активно проводились вітчизняними та зарубіжними вченими серед яких Я. Базилюк, З. Варналій, В. Геєць, Н. Демчишак, М. Диба, П. Друкер, Я. Жаліло, О. Жилінська, М. Крупка, Дж. Сакс, М. Портер, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер та інші. Разом з тим, незважаючи на розроблені наукові концепції конкурентоспроможності, для вітчизняної економіки актуальним залишається обґрунтування стратегічних заходів щодо фінансового забезпечення сталого зростання на основі інноваційного потенціалу держави.

Метою статті є дослідження особливостей формування конкурентоспроможності національної економіки на основі фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку.

У науковій літературі можна відшукати різноманітні підходи до визначення конкурентоспроможності національної економіки. Здебільшого це поняття тлумачать з використанням ресурсного, рейтингового чи факторного підходів, тобто як забезпеченість країни достатнім обсягом та відповідною якістю ресурсів, інтегральним відображенням стану економіки



згідно системи макроекономічних показників; темпами економічного зростання національної економіки на світових ринках товарів та послуг [6]. На сучасному етапі розвитку України дуже важливим є формування та оцінка фінансового потенціалу кожного регіону, які складають у сукупності фінансовий потенціал економіки країни.

Сьогодні низка авторів розглядає сутність поняття національної конкурентоспроможності як здатність країни [9, с. 148]: забезпечувати сталий економічний розвиток; щодо формування певних умов, які дають змогу підприємствам забезпечити стійку тенденцію до економічного зростання, здійснювати прибуткову діяльність в довготерміновій перспективі та створювати нові робочі місця; виробництво товарів й надання послуг, на рівні світових вимог та водночас забезпечення збереження чи зростання впродовж значного відрізка часу реальних доходів населення за умов функціонування вільного та стійкого ринкового середовища; постійна підтримка продуктивності праці шляхом використання безперервного процесу винаходів і впровадження інновацій [7, с. 21]. Разом з тим, конкурентоспроможність національної економіки характеризується наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших макроекономічних характеристик, які визначають стабільне економічне середовище.

На нашу думку, в умовах фінансової глобалізації найповніше охарактеризувати конкурентоспроможність економіки можуть чинники, що на неї впливають. У загальному привабливість країни визначається як внутрішніми факторами – її власним запасом ресурсів, ефективністю дій уряду, стабільністю законодавства, економічними показниками, рівнем освіти, так і зовнішніми – розвитком світових та відкритістю національних ринків, а також конкурентними перевагами відносно інших держав. Водночас, під впливом глобалізації система чинників не тільки доповнюється новими, але також змінюється їх пріоритетність (рис.1).



**Рис. 1. Чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності національної економіки**

Відтак, в аграрно-сировинному суспільстві визначали багатство країни природні ресурси та географічне розташування держави. Із розвитком індустріальної економіки ключовими перевагами

стали прискорення темпів науково-технічного прогресу та зростання продуктивності факторів виробництва. Нині, в постіндустріальному суспільстві або ж в, так звану, епоху економіки знань, конкурентоспроможною вважається національна економіка, що всіляко сприяє проведенню наукових досліджень та розробок, результати яких широко використовуються у різних галузях економіки й трансформуються у виготовлення високотехнологічних товарів, а також впровадженню новітніх інформаційно-комунікаційних технологій. Отже, запорукою підвищення конкурентоспроможності національної економіки є розроблення стратегій розвитку держави на основі фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку.

В сучасних умовах інноваційна модель розвитку економіки розглядається як процес безперервного вдосконалення, ефективного використання в практичній діяльності нововведень, що забезпечують оновлення техніки, технології та організації виробництва і сприяють розробленню нових видів продукції. Поєднання всіх елементів створює можливості для досягнення належного рівня розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки [8, с. 36].

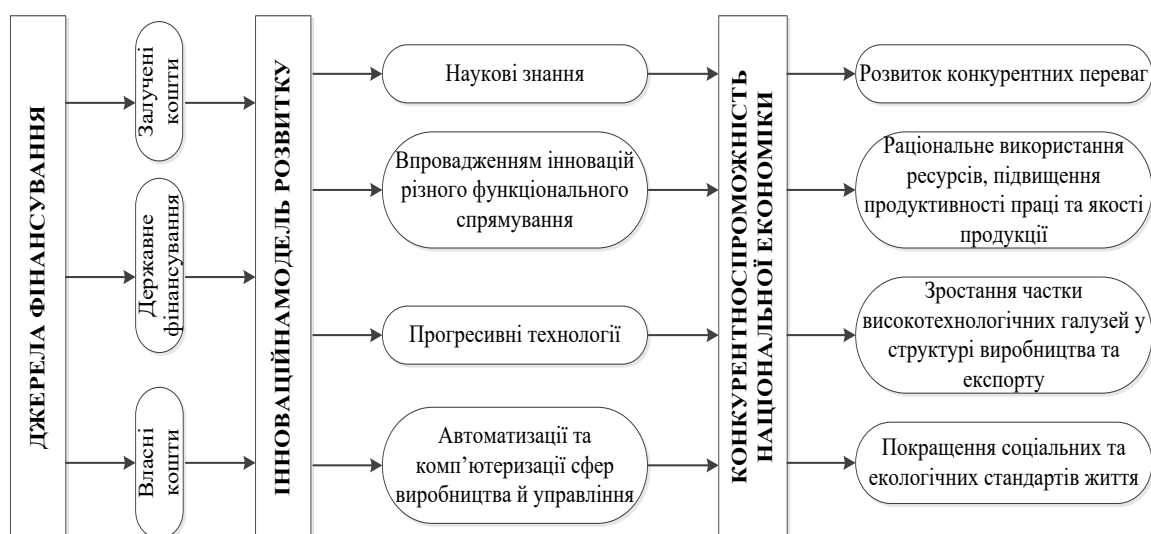
На відміну від інших чинників конкурентоспроможності, широке впровадження та використання інновацій сприяє позитивним економічним трансформаціям в державі шляхом раціонального використання ресурсів, підвищенні продуктивності праці та якості продукції, зростання частки високотехнологічних й наукомістких галузей національної економіки та експорту результатів їх виробництва. Як наслідок, підвищується ефективність вітчизняного господарства, зростають обсяги виробництва й розширюються світові ринки збуту продукції. Утім, вона повинна формуватися на основі сталого розвитку, під яким необхідно розуміти суспільний поступ, що ґрунтується на формуванні та реалізації науково-технічного й інноваційного потенціалу, підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, результатом чого є високий рівень життя громадян сьогодні й у довготерміновій перспективі [3, с. 39].

Вивчення опублікованих праць і практики світового досвіду дало можливість виокремити наступні умови забезпечення зростання рівня конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах:

- підтримання процесів створення та засвоєння нових видів знань як визначальної бази для здійснення ефективного конкурентного протистояння;
- посилення розвитку внутрішньої конкуренції, як основи зростання інноваційної активності;
- забезпечення конкурентних переваг за рахунок практичного застосування інновацій, найновіших технологій, оперативне оволодіння новими знаннями та інформацією;
- спроможність вітчизняної промисловості, зокрема конкретних суб'єктів господарської діяльності, здійснювати практичне використання нових розробок, а при потребі в подальшому проводити роботи щодо їх вдосконалення та модернізації [4, с.138].

Разом з цим, підґрунтям щодо реалізації зазначених вище умов є належне фінансове забезпечення процесів формування і розвитку інноваційно орієнтованої економіки. Основним джерелом реалізації ідей суб'єктів інноваційного підприємництва є власні кошти, які з однієї сторони, характеризуються стабільністю та простотою залучення, гнучкістю й оперативністю щодо прийняття інвестиційних рішень, низькою вартістю і не впливають на рівень платоспроможності підприємства. Проте в умовах їх постійного дефіциту та високого рівня ризику, що притаманний інноваційній діяльності, вони не чинять суттєвий вплив на розвиток нововведень, а, отже, й на структурні зміни в національній економіці.

Створення конкурентоспроможної наукомісткої продукції першочергово потребує виконання фундаментальних наукових досліджень та прикладних робіт, що здебільшого фінансується з боку держави у вигляді прямого бюджетного фінансування, надання субсидій, грантів, гарантії за кредитами, використанні механізму державних закупівель тощо. Також уряд може застосовувати інструменти непрямого фінансування, що спрямовані на створення сприятливих умов й стимулювання залучення приватного капіталу в інноваційну сферу. При цьому, особливу увагу держави необхідно зосередити на мінімізації фінансів тіньового сектору економіки, що є передумовою формування привабливого інвестиційного клімату в країні. Також потенційні грошові кошти, які акумулюються в економіці, можуть бути використані на її реструктуризацію й розвиток інноваційно-привабливих галузей.



**Рис. 2. Вплив фінансування інноваційної моделі економічного розвитку на формування конкурентоспроможної держави [4; 6; 8]**

Однак, потреби у фінансуванні інноваційної діяльності значно вищі, ніж обсяги надходжень власних коштів та державної підтримки. Саме тому перспективи розвитку високотехнологічних галузей національної економіки, а відтак, конкурентоспроможність країни у цілому, визначаються їх можливістю залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема прямих іноземних інвестицій, банківських кредитів, лізингу, грантового фінансування міжнародних фондів та використання механізму краудфандингового, венчурного фінансування, peer-to-peer бізнес-позик тощо.

Отже, за умов належного фінансового забезпечення, інновації є основним чинником, який гарантує конкурентоспроможність національної економіки та мають вирішальний вплив на формування привабливості країни у світі. Найзручнішим інструментом, що дає змогу її оцінити є аналіз позицій держави у глобальних рейтингах конкурентоспроможності. Наприклад, візьмемо до уваги Глобальний індекс інновацій та Глобальний рейтинг конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

**Позиції України за міжнародними показниками інноваційної привабливості у 2014 – 2018 рр. [1-2]**

Назва рейтингу	Рік , місце в рейтингу				
	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)	76	79	85	81	83
	(з 144 країн)	(з 140 країн)	(з 138 країн)	(з 137 країн)	(з 140 країн)
за інноваційною складовою	81	54	52	61	58
Глобальний Інноваційний Індекс (The Global Innovation Index)	63	64	56	50	43

Відтак, згідно з першим з них, за 5 років Україна піднялася в рейтингу розвитку інновацій на 21 позицію. Разом з тим, формування рівня вказаного індексу викликано не за рахунок впровадження інноваційних проектів, а внаслідок збільшення обсягів експорту інформаційно-комунікаційних технологій та послуг, а також зростання рівня освіченості громадян України.

Однак, відповідно до опублікованого Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018, Україна посіла 83-є місце серед 140 країн світу, втративши за рік дві позиції (у попередньому рейтингу займала 81-у позицію). З врахуванням наведеної інформації можна зробити висновок, що незважаючи на наявність високого національного інноваційного та інтелектуального потенціалу його практичне використання, на жаль, не стало вирішальним фактором економічного розвитку держави.

Серед проблем, які створюють перешкоди для ефективного використання інноваційного потенціалу України можна віднести: низький рівень фінансування інноваційної діяльності, наявність політичної кризи органів влади, необ'єктивні рішення посадових осіб та керівників суб'єктів господарської діяльності в сфері стимулювання розвитку інноваційної діяльності, відсутність виваженої державної політики щодо розподілу інновацій в розрізі регіонів, не забезпечений належний правовий захист інтелектуальної власності у відповідності з вимогами міжнародних стандартів, відсутність сприятливих умов для ефективного використання наукового потенціалу країни тощо. Відтак, з метою забезпечення конкурентних переваг національної економіки, політика держави в цій сфері має спрямовуватися в напрямі посилення використання інноваційного потенціалу держави, а саме: створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності, посилення її прямого й непрямого державного стимулювання, розширення ринку інновацій та нових технологій, підвищення ефективності їх впровадження, вдосконалення та розвитку інноваційної інфраструктури.

На наш погляд, нині особливої актуальності набуває необхідність розроблення на державному рівні стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, яка спрямована на:

- розширення масштабів діяльності високотехнологічних галузей - збільшення обсягів випуску енергозберігаючих, експортно-орієнтованих та наукоємних видів продукції;
- посилення фінансового забезпечення інноваційної сфери та застосування ефективних механізмів стимулювання впровадження стартапів, інноваційних проєктів підприємствами малого бізнесу;
- створення інституційних умов для здійснення інноваційної діяльності, шляхом прямої взаємодії суб'єктів господарювання з вищими навчальними закладами та науковими лабораторіями, активізації створення вільних економічних зон, які засновані не лише на основі державної підтримки, а й також із залученням у фінансування їх діяльності венчурних фондів, приватних інвесторів, збільшення частки змішаного капіталу у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності та формування замовлень під конкретні розробки;
- забезпечення можливостей для вивчення та використання зарубіжного досвіду щодо створення нових наукоємних високотехнологічних виробництв в Україні;
- формування інфраструктури інноваційної діяльності на основі створення технопарків, бізнес-інкубаторів, кластерів підприємств;
- фінансове та податкове стимулювання національних корпорацій, діяльність яких передбачає інтеграційні процеси у світовий науково-технічний простір, шляхом надання дотацій та податкових пільг;
- активізацію інвестування в розвиток інтелектуального капіталу;
- забезпечення зростання споживчого попиту на наукоємну продукцію, на основі популяризації її переваг серед внутрішніх користувачів та гарантування необхідного рівня їх платоспроможності.

Крім цього, важливим є нарощування експорту продукції, з використанням існуючого виробничого потенціалу країни. Серед перспективних та рентабельних галузей економіки України щодо залучення інновацій доцільно виокремити машинобудування, авіабудування та космічну, які попри те, що потребують вдосконалення та модернізації технічної бази виробництва, здатні випускати високотехнологічну конкурентоспроможну на зовнішньому ринку продукцію. Розвиток та реформування агропромислового комплексу також дають можливість створити конкурентні переваги України на світовому ринку виробництва продовольчих товарів з високо доданою вартістю, серед яких: органічні, екологічно чисті продукти харчування, різного роду біологічні добавки, тощо.

Водночас першочерговими завданням, яке необхідно вирішити у виробничій сфері є проведення модернізації вітчизняних підприємств на сучасній технологічній основі, що забезпечить якість продукції на рівні світових досягнень. Тобто на державному рівні необхідно негайно активізувати фінансування розвитку інновацій, зокрема на розроблення нових технологічних рішень. Без практичного вирішення цієї проблеми економіка держави не стане конкурентоспроможною і в перспективі країні загрожуватиме банкрутство. Особлива увага повинна бути спрямована на пошук можливостей зберігання, розвитку та залучення інтелектуального людського потенціалу, що є найважливішою вітчизняною конкурентною перевагою. З цією метою в Україні необхідно провести масштабне створення нових робочих місць, забезпечити покращання ділового клімату як основи для утримання високих позицій національних товаровиробників, проведення диверсифікації експорту товарів та географічних сфер їх реалізації.

Відповідно до сучасних тенденцій функціонування світової економіки, основою формування вітчизняної стратегії зміцнення рівня конкурентоспроможності національної економіки України є використання фінансового потенціалу в забезпеченні інноваційного розвитку країни. Водночас з метою ефективного впровадження його принципів, сьогодні пріоритетними завданнями для держави повинні стати можливість оновлення технологій, вдосконалення ринкової інфраструктури, поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання підприємництва до інноваційної активності, збереження та розвиток інтелектуального потенціалу, а також вдосконалення інституційного середовища країни в умовах трансформаційних змін.

#### Список використаної літератури

1. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org>.
2. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
3. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні: монографія / Н. Б. Демчишак. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 494 с.
4. Гальчук А. А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки / А. А. Гальчук // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 136-138.
5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : монографія / М. І. Крупка. – Л. : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
6. Побережець О. В. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / О. В. Побережець, А. В. Макаревич // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5669>.
7. Севрук І. М. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації / І. М. Севрук, А. С. Тропина // Бізнес Інформ. – 2019. – № 5. – С. 20–28
8. Старченко Г. В. Модель проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки / Г. В. Старченко // Економіка та держава. – 2019. – № 7. – С. 34-38.
9. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження сутності в епоху економіки знань / Е. І. Цибульська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 16(2). – С. 146-149.

#### References

1. The Global Competitiveness Index. *weforum.org*. Retrieved from: <https://www.weforum.org>.
2. The Global Innovation Index. *globalinnovationindex.org*. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
3. Demchyshak, N. B. (2016). *Finansove rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Financial regulation of innovation activity in Ukraine]*. Lviv: LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].
4. Halchuk, A. A. (2015) Innovatsii yak chynnyk konkurentospromozhnosti ekonomiky [Innovations, as a factor increase competitiveness of economy]. *Ekonomika ta derzhava – Ecomony and the state*. Retrieved from [http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2015/34.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2015/34.pdf) [in Ukrainian].
5. Krupka, M. I. (2001) *Finansovo-kredytnyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Financial and credit mechanism of innovative development of Ukraine's economy]*. Lviv: Vydavnychiy tsentr LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].

6. Poberezhets O. V., Makarevych A. V. (2017) Zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Ensuring the competitiveness of the national economy in conditions of globalization]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 6. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5669> [in Ukrainian].
7. Sevruk I. M., Tropykina A. S. (2019) Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii [Competitiveness of the national economy in the context of globalization]. *Biznes Inform – Business Inform*, 5. Retrieved from [http://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019\\_5\\_0\\_20\\_28](http://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_5_0_20_28) [in Ukrainian].
8. Starchenko H. V. (2019) Model proektno-orientovanoho upravlinnia innovatsiinym rozvytkom natsionalnoi ekonomiky [Model of project-oriented management of innovative development of the national economy]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 7. Retrieved from [http://www.economy.in.ua/pdf/7\\_2019/8.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/7_2019/8.pdf) [in Ukrainian].
10. Tsybulska, E. I. (2017) Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: doslidzhennia sutnosti v epokhu ekonomiky znan [Competitiveness of the national economy: research of his satisfaction in the epoch of economics knowledge]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhhorod University*. Ser: International Economic Relations and the World Economy. Issue 16 (2). Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2017\\_16%282%29\\_\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_16%282%29__34) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 24.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

## INFLUENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT FINANCING ON THE FORMATION OF COMPETITIVE ECONOMY

M. Yaremyk

*Ivan Franko National University of Lviv  
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18  
e-mail: mariayaremyk@gmail.com*

The article analyzes the approaches to interpreting the essence of the concept of competitiveness of the national economy. The factors that influence the prospect of development of innovative sectors in Ukraine are investigated. It is noted that under the influence of globalization, the system of factors is not only supplemented by new ones but also their priority change under current trends in the development of economic relations. Thus, in an agricultural society, the country's natural resources and the geographical location of the country determined the country's wealth. With the development of the industrial economy, the key advantages have become the acceleration of the pace of scientific and technological progress and the increase in productivity of factors of production. Nowadays, in a post-industrial society, or so-called era of a knowledge economy, a competitive national economy is considered one that promotes research and development, the results of which are widely used in various fields of economy and transformed in the manufacture of high-tech products, and the introduction of new information and communication technologies.

The influence of sources of financing on the formation of a competitive state in the conditions of globalization processes is revealed and the basic conditions for increasing its level with the introduction of an innovative model of economic development were singled out. The innovative attractiveness of Ukraine was assessed according to international indicators, namely the Global Innovation Index and the Global Competitiveness Index. It is established that despite the presence of high innovation and intellectual potential, there are many problems regarding its effective use in today's conditions.

Therefore, to ensure the competitive advantages of the national economy, it is emphasized the need to develop measures at the state level aimed at enhancing the use of the state's innovative potential. Priority directions of increasing the level of competitiveness of the domestic economy are proposed based on the intensification of financial support for the innovative development model.

*Key words:* competitiveness, innovations, national economy, innovation development, intellectual potential, innovative development model, financing, financial potential.